

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

Обучающийся

Е.В. Николина

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Л.Ф. Бердникова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2024

## Аннотация

Актуальность темы бакалаврской работы определена тем, что анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия имеет большое значение для экономического анализа. Регулярное проведение такого анализа и изучение показателей помогают своевременно вносить коррективы в управление предприятием. Это, в свою очередь, способствует увеличению прибыли, расширению возможностей предприятия и повышению его устойчивости в условиях рынка.

Анализ финансовых показателей является ключевым инструментом для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Он позволяет выявить сильные и слабые стороны бизнеса, определить потенциальные риски и возможности для развития, а также разработать стратегию улучшения финансовых результатов.

Цель данной работы заключается в проведении анализа финансовых показателей деятельности предприятия на примере ООО «ЭлитСтрой», а также в разработке рекомендаций по их повышению.

Задачи исследования:

- исследовать теоретические аспекты оценки финансовых результатов работы предприятия;
- осуществить анализ финансовых результатов работы предприятия на примере ООО «ЭлитСтрой».
- разработать предложения по совершенствованию финансовых показателей деятельности ООО «ЭлитСтрой» и проанализировать их экономическую целесообразность.

Объект исследования – ООО «ЭлитСтрой».

Предмет исследования – финансовые результаты хозяйственной деятельности ООО «ЭлитСтрой». Структурно работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы и используемых источников.

## Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия .....	7
1.1 Финансовые результаты: понятие и роль в деятельности предприятия.....	7
1.2 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	14
Глава 2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ООО «ЭлитСтрой») .....	22
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ЭлитСтрой».....	22
2.2 Анализ финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой» .....	25
Глава 3 Разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов хозяйственной деятельности ООО «ЭлитСтрой».....	35
3.1 Мероприятия по улучшению финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой».....	35
3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий.....	39
Заключение .....	42
Список используемой литературы и используемых источников.....	45
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «ЭлитСтрой» на 31 декабря 2023 г. ....	48
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «ЭлитСтрой» 2022 г.	50
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «ЭлитСтрой» 2023 г.	51

## Введение

Актуальность темы бакалаврской работы определена тем, что анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия имеет большое значение для экономического анализа. Регулярное проведение такого анализа и изучение показателей помогают своевременно вносить коррективы в управление предприятием. Это, в свою очередь, способствует увеличению прибыли, расширению возможностей предприятия и повышению его устойчивости в условиях рынка.

Анализ финансовых результатов - это не просто формальность, а важнейший аспект управления предприятием. Он помогает не только выявить сильные и слабые стороны бизнеса, но и открывает новые горизонты для его роста. Финансовый результат напрямую влияет на прибыльность, рентабельность и, в конечном счете, на устойчивость компании на рынке.

Анализ финансовых показателей является ключевым инструментом для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Он позволяет выявить сильные и слабые стороны бизнеса, определить потенциальные риски и возможности для развития, а также разработать стратегию улучшения финансовых результатов.

Анализ финансовых показателей необходим для:

- оценки текущего финансового состояния предприятия;
- выявления тенденций развития бизнеса;
- определения эффективности использования ресурсов;
- прогнозирования будущих финансовых результатов;
- принятия обоснованных управленческих решений.

Повышение прибыли - это конечная цель анализа финансовых результатов. Применяя полученные знания на практике, управленцы могут выявить неэффективные области и оптимизировать затраты. Подходя к этому процессу с аналитическим умом, можно не только увеличить прибыль, но и

оптимизировать имеющиеся ресурсы. В итоге, анализ финансовых результатов - не просто инструмент, а ключ к успешному бизнесу.

Цель данной работы заключается в проведении анализа финансовых показателей деятельности предприятия на примере ООО «ЭлитСтрой», а также в разработке рекомендаций по их повышению.

Задачи исследования:

- исследовать теоретические аспекты оценки финансовых результатов работы предприятия;
- осуществить анализ финансовых результатов работы предприятия на примере ООО «ЭлитСтрой».
- разработать предложения по совершенствованию финансовых показателей деятельности ООО «ЭлитСтрой» и проанализировать их экономическую целесообразность.

Объект исследования – ООО «ЭлитСтрой».

Предмет исследования – финансовые результаты хозяйственной деятельности ООО «ЭлитСтрой».

Методы исследования: табличный, графический, горизонтальный и вертикальный анализ, метод коэффициентов.

В ходе написания работы использовались труды таких авторов как Ковалев В.В., Волкова О.Н., Губина О. В., Савицкая Г. В., Шермет А. Д., Зотова Е.В., Пионткевич Н.С. Шатковская Е.Г., по проблеме исследования, а также бухгалтерская финансовая отчетность ООО «ЭлитСтрой».

Теоретическая значимость данной работы заключается в всестороннем исследовании специфики анализа финансовых результатов работы предприятия. Кроме того, работа включает в себя создание авторских этапов анализа финансовых результатов на основе существующих различных подходов к определению данных этапов.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования в практической деятельности предложенных мероприятий по улучшению финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой». Кроме того,

основываясь на полученных результатах, можно сделать вывод, что реализация всех предложенных инициатив будет экономически обоснованной.

Структура бакалаврской работы: она состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и используемых источников, приложения, а также приложений.

В первой главе представлен анализ литературных источников по теме исследования, дается определение финансовых результатов, рассматриваются различные подходы к проведению их анализа.

Во второй главе основе финансовой отчетности проанализированы финансовые результаты ООО «ЭлитСтрой».

В третьей главе представлены разработанные предложения по совершенствованию финансовых показателей деятельности ООО «ЭлитСтрой» и проведена оценка их экономической эффективности.

# **Глава 1 Теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия**

## **1.1 Финансовые результаты: понятие и роль в деятельности предприятия**

Финансовый результат - это не просто цифры в балансах и отчетах. Это, можно сказать, отражение экономики, жизненного пульса предприятия, где каждое движение, каждый шаг отражает более масштабные процессы, происходящие в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Важно помнить, что эти результаты могут принимать разные формы, от дохода и прибыли до рентабельности. Разложив финансовые результаты на составные части, можно легче понять, где находятся сильные и слабые стороны бизнеса, а значит, и устроить грамотный план действий по их оптимизации.

В настоящее время существуют различные подходы к определению понятия «финансовый результат». Рассмотрим их.

М.В. Мельник считает, что «финансовые результаты - системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли» [8, с. 124].

В.В. Ковалев полагает, что «финансовый результат - разница между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) в действующих ценах без НДС и акцизов, экспортных пошлин и других вычетов, предусмотренных законодательством Российской Федерации, и затратами на её производство и продажу, скорректированную на сальдо прочих доходов и расходов» [7, с. 285].

А.Д. Шеремет считает, что «финансовый результат деятельности предприятия - разница от сравнения сумм доходов и расходов организации. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества

предприятия, то есть прибыль, а расходов над доходами - уменьшение имущества и, соответственно, убыток, что приводит, соответственно, к увеличению или уменьшению капитала предприятия (организации)» [15, с. 114].

О.В. Губина считает, что «финансовый результат - оценочный показатель, который выражает экономическую эффективность деятельности предприятия. Он определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного (хозяйственного) года» [3, с. 134].

Г.В. Савицкая отмечает, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой прибыли и уровнем рентабельности, где прибыль - это часть чистого дохода, который получают субъекты хозяйствования после реализации продукции» [9, с. 185].

В результате анализа предложенных определений можно сделать вывод, что финансовый результат является индикатором, отражающим результативность деятельности предприятия.

Е.В. Зотовой отмечается, что «прибыль и рентабельность – это два основных оценочных показателя результатов работы предприятий, за счет роста которых они могут развиваться, увеличивать масштабы деятельности, а, следовательно, обеспечить повышение эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Следовательно, важным условием успешного функционирования предприятий в условиях рыночных отношений, предусматривающих наличие конкуренции между ними, является повышение прибыли и рентабельности их деятельности» [5, с.152].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что к основным финансовым результатам следует отнести прибыль и рентабельность.

Рассмотрим данным понятия более подробно.

Н. С. Пионткевич, Е. Г. Шатковская и Ю. А. Долгих считают, что «прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход собственников организации на вложенный капитал, характеризующий вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий

собой разницу между совокупными доходами и совокупными расходами в процессе осуществления этой деятельности» [13, с.46].

Прибыль - это самый важный финансовый результат, под которым понимается разница между доходами и расходами компании. Однако не стоит останавливаться на этом определении, ведь существует несколько видов прибыли: валовая, операционная и чистая, каждая из которых характеризует определенные значения.

Например, валовая прибыль дает представление о том, насколько хорошо компания справляется с производственными затратами. Она показывает, насколько эффективно компания производит и продает свои товары, но не учитывает расходы, связанные с управлением и другими операциями.

Операционная прибыль учитывает не только валовую прибыль, но и расходы на операционную деятельность, такие как аренда, налоги и зарплаты. Она дает более осязаемую картину финансового состояния компании, поскольку отражает результаты её деятельности за определенный период времени.

Операционная прибыль показывает, насколько эффективно руководство компании расходует средства.

Чистая прибыль, в свою очередь, является той самой «финальной точкой» в отчете о прибылях и убытках, отражающей настоящую финансовую состоятельность бизнеса. Чистая прибыль - это тот самый заветный результат, к которому все стремятся. Это не просто сумма, а индикатор эффективности бизнеса. Она образуется после вычитания всех возможных расходов и обязательств из валовой прибыли. Данный показатель предоставляет владельцам компании базу, на которой можно строить дальнейшие планы, включая реинвестирование и распределение дивидендов. Чистая прибыль, таким образом, является ключом к пониманию истинной финансовой устойчивости бизнеса.

В отчёте о финансовых результатах представлены четыре вида прибыли (рисунок 1):

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.



Рисунок 1 – Виды прибыли в отчете о финансовых результатах

Взаимосвязь понятий прибыли и рентабельности наиболее полно, на наш взгляд, определена в определении Г. В. Савицкой, которая считает, что «рентабельность является относительным показателем, который определяет доходность бизнеса» [9, с.192]. О.И. Волков полагает, что «на основе показателей рентабельности можно охарактеризовать эффективность деятельности предприятия, уровень доходности производственной, инвестиционной, коммерческой и других видов деятельности, а также в более полном объеме получить информацию об окончательных результатах

хозяйствования, так как их величина демонстрирует соотношение эффекта от наличных или потребленных ресурсов» [20, с.98]

Рентабельность - это ещё один важнейший финансовый результат, который отражает эффективность использования ресурсов в компании. Стратеги и управленцы часто обращают внимание на этот финансовый результат, поскольку он позволяет оценить, насколько успешно предприятие связывает свои затраты с получаемым результатом. Рентабельность выражается в процентном отношении и может быть использована для сравнения различных предприятий, даже работающих в разных секторах экономики. Как следует из практического опыта, знание об уровне рентабельности может помочь в принятии более осознанных управленческих решений, а также в оценке долгосрочных стратегий компании. Например, для инвесторов два предприятия с одинаковой прибылью сложно сравнить, если одно из них имеет высокую рентабельность, а другое — значительные затраты. Таким образом, рентабельность становится абсолютно необходимым инструментом для анализа финансовых результатов.

Рентабельность - ключевое понятие в финансовом анализе, которое позволяет оценить, насколько эффективно предприятие использует свои ресурсы для генерации прибыли. Не стоит забывать, что рентабельность может варьироваться в зависимости от отрасли и специфики бизнеса. Например, розничная торговля и высокие технологии имеют совершенно разные критерии для оценки рентабельности. Более того, даже внутри одного сектора могут сосуществовать компании с разными уровнями рентабельности, что делает анализ еще более интересным и важным.

В данном контексте важно отметить, что оптимальная рентабельность не должна быть самоцелью, а лишь одной из составляющих общей стратегии управления. Умение выявлять и анализировать причины изменений в уровнях прибыли и рентабельности может привести к принятию более обоснованных управленческих решений. Будет ли это оптимизация затрат или изменение

ценовой стратегии - каждое из этих решений будет опираться на надежный анализ данных, что в конечном итоге и определяет успех или неудачу бизнеса.

Для определения рентабельности обычно используется несколько ключевых коэффициентов, основными из которых являются (рисунок 2):

- «рентабельность продаж;
- рентабельность активов;
- рентабельность капитала» [24].

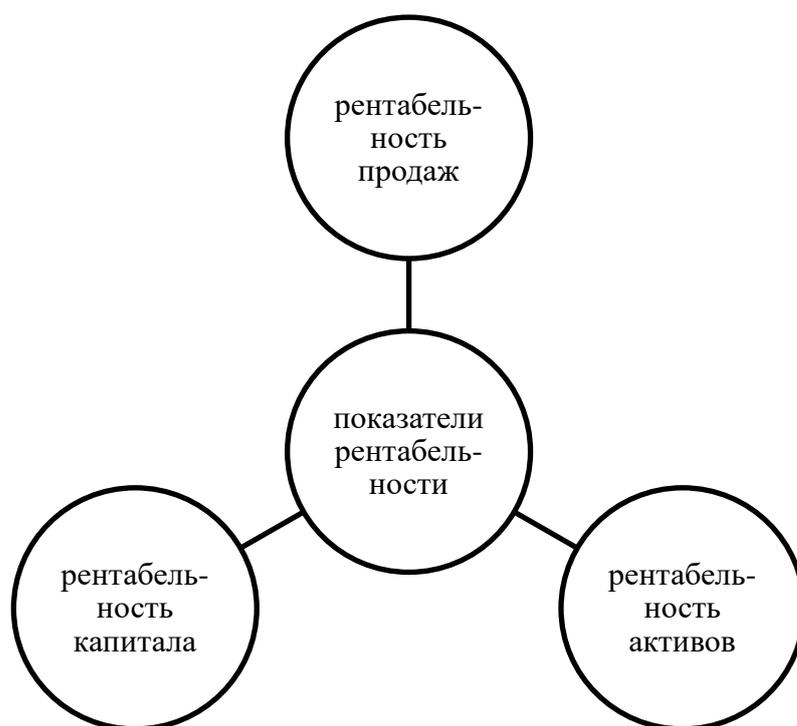


Рисунок 2 – Показатели рентабельности

Охарактеризуем данные показатели.

Рентабельность продаж показывает, насколько эффективна компания в своей основной деятельности. Например, если предприятие генерирует 500 рублей выручки и получает 50 рублей чистой прибыли, то рентабельность продаж составит 10%. Это означает, что каждая рубль, полученная от продаж, приносит 10 копеек прибыли. Этот показатель помогает интуитивно понять, насколько чистыми и продуктивными являются продажи, и как они влияют на прибыльность бизнеса в целом.

Рентабельность активов показывает, насколько эффективно компания использует свои активы для достижения прибыли. Например, если организация имеет чистую прибыль в 100 рублей и активы на сумму 1000 рублей, то рентабельность активов составит 10%. Данный показатель показывает, насколько эффективно используются предоставленные ресурсы и позволяет оценить способность предприятия генерировать прибыль на каждый рубль, вложенный в активы.

Рентабельность капитала показывает, какую доходность собственники бизнеса могут получить на вложенные средства. Например, если организация имеет чистую прибыль в 100 рублей и собственные средства на сумму 400 рублей, то рентабельность капитала составит 25%. Это значит, что владельцы могут получить значительную прибыль от своих вложений, а такой показатель всегда демонстрирует интерес инвесторов.

Исходя из представленных показателей можно заключить о результативности работы компании.

Финансовые результаты компании «отражают её успех и финансовое положение в определённый период времени. Они показывают, насколько доходы компании превышают её расходы» [16, с.172]. Основным показателем является прибыль или убыток. Прибыль возникает, когда доходы больше расходов, а убыток - наоборот.

При проведении анализа финансовых результатов важно учесть различные виды доходов и расходов. Указанные данные позволяют оценить финансовую устойчивость и эффективность работы компании, а также увидеть тенденции финансового развития и принять эффективные стратегические решения.

Анализ финансовых результатов следует проводить регулярно, его основная цель - своевременно обнаружить возможные проблемы и принять меры для их решения.

Таким образом, финансовый результат является индикатором, отражающим результативность деятельности предприятия.

Финансовые результаты компании отражают её успех и финансовое положение в определённый период времени. Они показывают, насколько доходы компании превышают её расходы. Основным показателем является прибыль или убыток. Прибыль возникает, когда доходы больше расходов, а убыток - наоборот.

## **1.2 Методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия**

Финансовые результаты деятельности предприятия — это обобщающий показатель эффективности производства. Они отражают итоги производственной и финансовой деятельности компании за определенный период и служат индикатором её успешности и устойчивости на рынке.

Важность анализа финансовых результатов обусловлена несколькими факторами:

- он позволяет оценить эффективность использования ресурсов предприятия и выявить резервы для повышения прибыли;
- анализ финансовых результатов необходим для разработки стратегии развития компании и принятия обоснованных управленческих решений;
- он помогает контролировать финансовое состояние предприятия и предотвращать возможные кризисные ситуации.

Анализ финансовых результатов - это не просто формальность, а важнейший аспект управления предприятием. Он помогает не только выявить сильные и слабые стороны бизнеса, но и открывает новые горизонты для его роста. Финансовый результат напрямую влияет на прибыльность, рентабельность и, в конечном счете, на устойчивость компании на рынке.

Анализ финансовых показателей является ключевым инструментом для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Он позволяет выявить сильные и слабые стороны бизнеса, определить

потенциальные риски и возможности для развития, а также разработать стратегию улучшения финансовых результатов.

Повышение прибыли - это конечная цель анализа финансовых результатов. Применяя полученные знания на практике, управленцы могут выявить неэффективные области и оптимизировать затраты. Подходя к этому процессу с аналитическим умом, можно не только увеличить прибыль, но и оптимизировать имеющиеся ресурсы.

Для улучшения финансовых показателей предприятия необходимо:

- оптимизировать расходы;
- увеличить выручку;
- повысить эффективность использования ресурсов;
- разработать стратегию развития бизнеса;
- следить за изменениями внешней среды и адаптироваться к ним.

Анализ финансовых показателей является важным инструментом для управления хозяйственной деятельностью предприятия. Он позволяет оценить текущее состояние бизнеса, выявить проблемы и возможности, а также разработать стратегию улучшения финансовых результатов.

На сегодняшний день существует множество инструментов для анализа, начиная с простых методов, таких как бюджетирование, и заканчивая более сложными моделями, такими как SWOT-анализ или ABC-анализ. Каждое из этих средств обладает своими преимуществами и недостатками, и их выбор зависит от конкретных целей и задач управления предприятием.

Методика анализа финансовых результатов подразумевает использование системного подхода, который включает в себя несколько этапов: сбор информации, её обработка и интерпретация [10, с.201]. Остановимся на самых важных из этих этапов.

Г.В. Савицкая считает, что «анализ финансовых результатов следует проводить по следующим основным этапам:

- анализ состава и динамики прибыли;

- анализ состава прибыли, ее структуры динамики и выполнение плана;
- анализ прибыли от реализации продукции и услуг;
- анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня среднереализованных цен;
- анализ прочих доходов и расходов;
- анализ рентабельности предприятия;
- анализ использования прибыли» [9, с .201].

А.Д. Шеремет для анализа предлагает выделять следующие этапы:

- «формирование показателей, в которых проявляются финансовые результаты организации;
- анализ по абсолютным и относительным показателям;
- исследование влияния на величину прибыли различных факторов;
- анализ влияния инфляции на финансовые результаты от продаж продукции;
- анализ качества прибыли;
- маржинальный анализ прибыли» [15, с.119] .

Н. С. Пионткевич, Е. Г. Шатковская и Ю. А. Долгих утверждают, что при оценке финансовых результатов работы организации необходимо следовать определённым ключевым этапам:

- «анализ динамики показателей финансовых результатов деятельности организации (горизонтальный анализ);
- анализ структуры показателей финансовых результатов деятельности организации (вертикальный анализ);
- анализ влияния отдельных факторов на прибыль организации (факторный анализ);
- план-фактный анализ прибыли организации;
- анализ распределения чистой прибыли организации» [13, с.48].

Изучив разные подходы к анализу финансовых результатов компании, можно предложить следующую последовательность действий (рисунок 3):



Рисунок 3 – Последовательность действий при проведении анализа финансовых результатов

Охарактеризуем данные этапы.

Первый этап - определение финансовых результатов предприятия. На данном этапе необходимо определить финансовые результаты. В процессе «анализа результатов работы субъекта хозяйствования, согласно действующему законодательству, применяют различные значения прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении субъекта хозяйствования, нераспределенная прибыль)» [6, с. 20].

Второй этап - горизонтальный анализ финансовых результатов предприятия. И.В. Сергеев считает, что «горизонтальный анализ представляет собой расчёт и анализ абсолютного изменения (отклонения) показателей как разницу между значением показателя за отчётный год и значением показателя за базисный или предыдущий год; расчёт и анализ относительного изменения (отклонения) показателей как отношение значения показателя за отчётный год к значению показателя за базисный или предыдущий год в процентном

выражении (темп роста) либо как отношение значения показателя за отчётный год к значению показателя за базисный или предыдущий год в процентном выражении за вычетом 100 % (темп прироста)» [14, с.76].

О.В. Губина считает, что «горизонтальный анализ позволяет сравнить финансовые показатели компании за разные периоды времени, чтобы оценить их динамику и выявить тенденции. В результате анализа можно определить, увеличились ли доходы и расходы компании, как изменились показатели прибыли, а также выявить возможные причины таких изменений» [3, с.61].

Третий этап - вертикальный анализ финансовых результатов предприятия [25].

В.А. Ивандер утверждает, что «вертикальный анализ - это анализ изменения удельного веса каждой статьи отчетности в общем финансовом результате» [18, с. 50]. На этом этапе необходимо рассчитать удельный вес всех элементов, входящих в состав прибыли.

Четвертый этап – расчет и анализ показателей рентабельности.

Как было упомянуто ранее, ключевыми индикаторами рентабельности считаются: рентабельность продаж, рентабельность активов и рентабельность капитала [4, с.62].

Представим формулы, которые позволяют рассчитать данные показатели.

Для определения рентабельности продаж:

$$R_{п} = \frac{ЧП}{В} \cdot 100, \quad (1)$$

где  $R_{п}$  – коэффициент рентабельности продаж;

ЧП –прибыль (чистая);

В – выручка [22, с.107].

Для вычисления рентабельности активов:

$$Ra = \frac{\text{ЧП}}{A} \cdot 100, \quad (2)$$

где  $Ra$  – коэффициент рентабельности активов;

ЧП – прибыль (чистая);

$A$  – активы» [19, с.76].

Рентабельность собственного капитала:

$$R_{ск} = \frac{\text{ЧП}}{K} \cdot 100, \quad (3)$$

где « $R_{ск}$  – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

$K$  – капитал и резервы» [9, с.202].

Рентабельность заемного (привлеченного) капитала:

$$R_{зк} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ДО} + \text{КО}} \cdot 100, \quad (4)$$

где « $R_{зк}$  – рентабельность заемного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

ДО – долгосрочные обязательства;

КО - краткосрочные обязательства» [23, с.159].

Таким образом, методология анализа финансовых результатов включает в себя системный подход, который охватывает несколько этапов: сбор данных, их обработка и интерпретация. Основные методы, такие как горизонтальный и вертикальный анализ, позволяют детально изучить изменения в динамике и структуре финансовых показателей. Важно помнить, что каждый этап анализа требует внимания и обдуманности.

Выводы по главе

Финансовый результат – это показатель, который отражает эффективность работы предприятия.

Основные финансовые результаты - прибыль и рентабельность.

Прибыль - это самый очевидный и немаловажный финансовый результат, под которым понимается разница между доходами и расходами компании. Прибыль бывает разной: валовая, операционная и чистая, и каждая из этих категорий определяет разные аспекты деятельности компании. Валовая прибыль отражает разницу между доходами от продаж и себестоимостью проданных товаров. Этот показатель помогает понять, насколько эффективно компания управляет своим производственным процессом. Операционная прибыль, в свою очередь, включает в себя все операционные расходы и позволяет судить о том, как управление компанией справляется с текущими задачами. И наконец, чистая прибыль - это тот самый конечный итог, который иллюстрирует, сколько денег остается компании после всех затрат, включая налоги и процентные расходы. И хотя чистая прибыль является ключевым показателем, валовая и операционная прибыль часто могут дать более глубокое понимание о текущем финансовом состоянии бизнеса и его жизнеспособности.

Еще один важный финансовый результат - рентабельность. Рентабельность - ключевое понятие в финансовом анализе, которое позволяет оценить, насколько эффективно предприятие использует свои ресурсы для генерации прибыли. Для определения рентабельности обычно используется несколько ключевых коэффициентов, таких как рентабельность продаж, рентабельность активов, и рентабельность капитала. Показатели рентабельности выражаются в процентном соотношении.

Анализ финансовых результатов - это не просто формальность, а важнейший аспект управления предприятием. Он помогает не только выявить сильные и слабые стороны бизнеса, но и открывает новые горизонты для его роста. Финансовый результат напрямую влияет на прибыльность, рентабельность и, в конечном счете, на устойчивость компании на рынке.

Целью анализа финансовых результатов является оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и выявление резервов для повышения прибыли.

Методика анализа финансовых показателей включает в себя следующие этапы:

- сбор данных о финансовых показателях предприятия;
- расчёт финансовых показателей;
- сравнение полученных результатов с предыдущими периодами и с показателями конкурентов;
- интерпретация результатов и выявление тенденций развития бизнеса.

Чтобы получить полное представление о финансовых успехах компании, нужно оценить её доходы и расходы, а также провести анализ финансовых результатов по горизонтали и вертикали. Кроме того, важно изучить рентабельность предприятия.

Анализ финансовых результатов является важным инструментом для оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия и принятия обоснованных управленческих решений. Он позволяет выявить резервы для повышения прибыли и разработать стратегию развития компании.

## Глава 2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ООО «ЭлитСтрой»)

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ЭлитСтрой»

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «ЭлитСтрой» было зарегистрировано 24 января 2011 года.

Основным видом деятельности организации является строительство жилых и нежилых зданий (код по ОКВЭД 41.20).

Организационная структура ООО «ЭлитСтрой» представлена на рисунке 4, она является линейно-функциональной структурой.

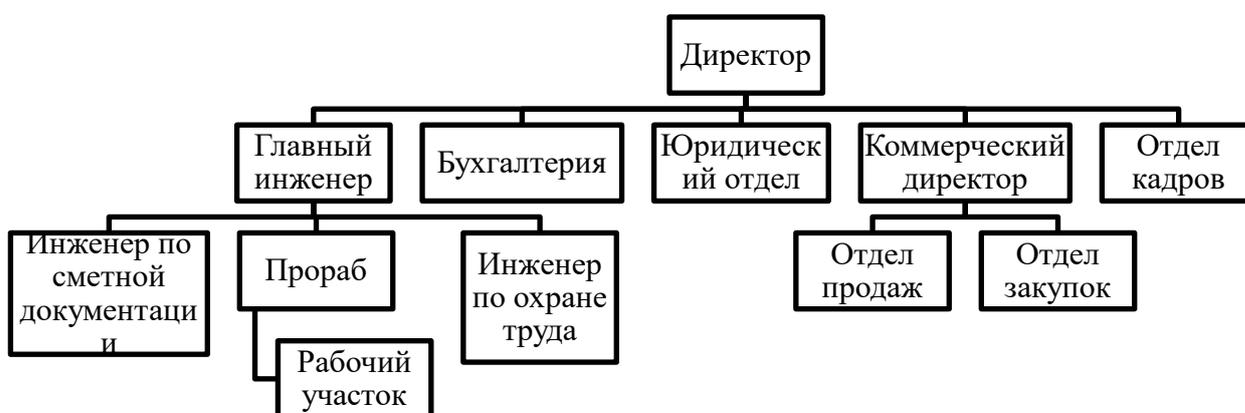


Рисунок 4 – Организационная структура ООО «ЭлитСтрой»

Линейно-функциональная организационная структура представляет собой иерархическую систему управления, в которой ключевые отношения имеют линейный характер, а вспомогательные – функциональный. Данная

структура обладает явным разделением труда, стандартизацией операций и многоуровневой иерархией управления.

Далее рассмотрим основные технико-экономические показатели, характеризующие эффективность функционирования «ЭлитСтрой» в динамике за 2021–2023 годы. Эти показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные технико-экономические показатели, характеризующие эффективность функционирования «ЭлитСтрой» за 2021-2023 гг., т. р.

Показатель	Значение показателя, т. р.			Изменение показателя (2023 г. /2021 г.)	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	±	%
Выручка, т. р.	574 183	518 420	147 956	-426 227	-74,23
Себестоимость продаж, т. р.	562 617	506 992	140 174	-422 443	-75,09
Валовая прибыль, т. р. (стр. 1 - стр.2)	11 566	11 428	7 782	-3 784	-32,72
Управленческие расходы, т. р.	0	0	0	0	-
Коммерческие расходы, т. р.	0	0	0	0	-
Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	11 566	11 428	7 782	-3 784	-32,72
Чистая прибыль (убыток), т. р.	9 253	9 142	6 226	-3 027	-32,71
Основные средства, т. р.	55 339	44 569	22 431	-32 908	-59,47
Оборотные активы, т. р.	122 040	149 296	136 778	14 738	12,08
Фондоотдача	10,38	11,63	6,60	-3,78	-36,43
Оборачиваемость активов, раз	4,70	3,47	1,08	-3,62	-77,01
Рентабельность продаж, %	1,61	1,76	4,21	2,60	161,12
Затраты на рубль выручки, коп.	97,99	97,80	94,74	-3,25	-3,31

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод, что общая выручка компании сократилась на 74,23% и составила 147 956 т. р. Следствием снижения выручки стало и снижение себестоимости – она сократилась на 75,09% и составила 140 174 т. р. При этом валовая прибыль компании

сократилась на 32,72% и составила 7 782 т. р. Чистая прибыль компании уменьшилась на 32,71% и составила 6 226 т. р.

В течение рассматриваемого периода в компании ООО «ЭлитСтрой» можно выделить следующие изменения:

- уменьшение доходов (выручки) на 74,23%;
- снижение затрат на продажи (себестоимости продаж) на 75,09%;
- снижение валовой прибыли и прибыли от продаж на 32,72%;
- уменьшение чистой прибыли на 32,71%.

Динамика основных технико-экономических показателей, характеризующих эффективность функционирования «ЭлитСтрой» в динамике за 2021–2023 годы представлена на рисунке 5 (Приложение А, таблица А.1).

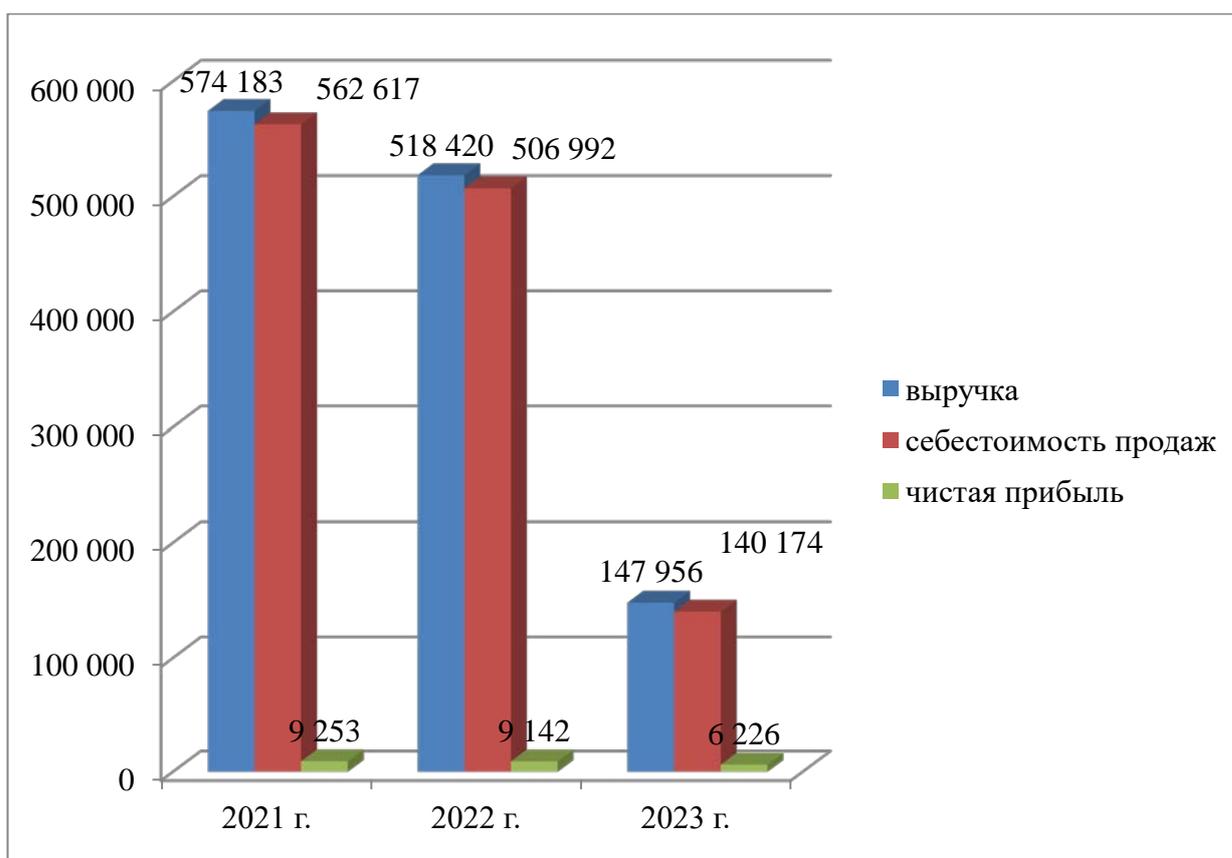


Рисунок 5 – Основные технико-экономические показатели, характеризующие эффективность функционирования ООО «ЭлитСтрой» в динамике за 2021–2023 гг.

В результате анализа отчета о финансовых показателях деятельности ООО «ЭлитСтрой» было установлено, что в 2023 году выручка компании составила 147 956 тыс. руб., что на 426 227 тыс. руб., или на 74,23%, ниже уровня 2021 года (Приложение Б, таблица Б.1, Приложение В, таблица В.1).

В целом же за исследуемый период в ООО «ЭлитСтрой» были отмечены следующие изменения:

- сокращение выручки на 74,23%;
- уменьшение себестоимости продаж на 75,09%;
- уменьшение валовой прибыли и прибыли от продаж на 32,72%;
- снижение чистой прибыли на 32,71%;

Чтобы улучшить ситуацию, нужно тщательно проанализировать финансовые результаты компании ООО «ЭлитСтрой».

## **2.2 Анализ финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой»**

В этом разделе проанализируем финансовые результаты деятельности ООО «ЭлитСтрой» за период с 2021 по 2023 год. Для этого рассмотрим этапы, описанные в первой главе.

Первый этап - определение финансовых результатов (таблица 2).

Таблица 2 – Финансовые результаты ООО «ЭлитСтрой» за 2021 – 2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Валовая прибыль (убыток), т. р.	11 566	11 428	7 782
Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	11 566	11 428	7 782
Прибыль (убыток) до налогообложения, т. р.	11 566	11 428	7 782
Чистая прибыль (убыток), т. р.	9 253	9 142	6 226

Данные показатели представлены на рисунке 6.

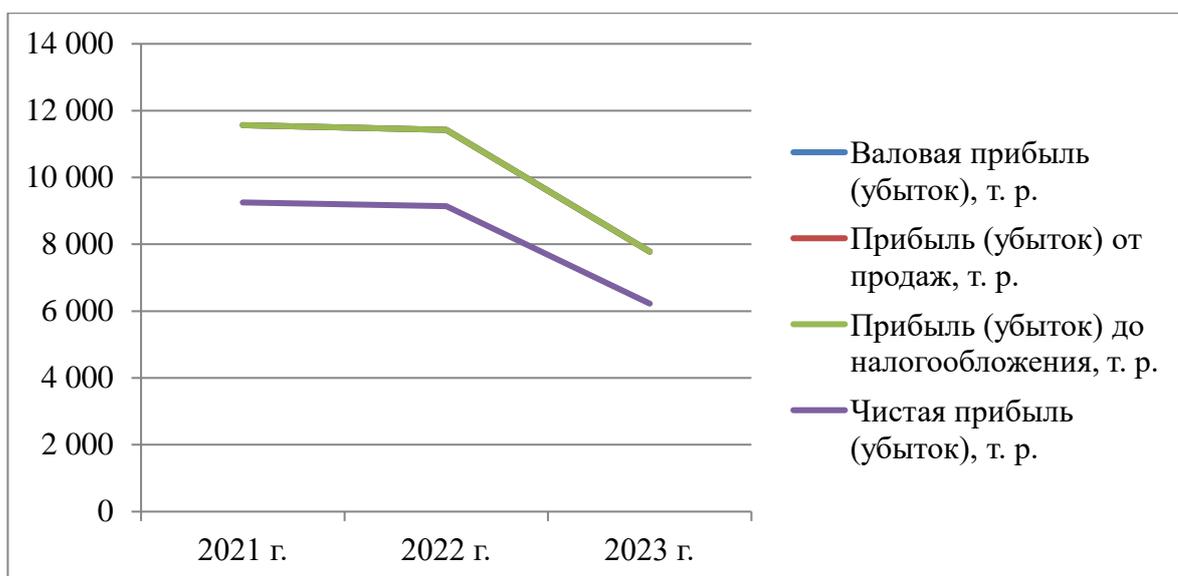


Рисунок 6 – Финансовые результаты деятельности ООО «ЭлитСтрой» за период с 2021 по 2023 год

По представленным данным можно утверждать, что в целом за исследуемый период на предприятии наблюдалось снижение всех видов прибыли.

На втором этапе следует провести горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой» за 2021–2023 годы. Анализ будет горизонтальным, то есть «будут сравниваться показатели за эти года» [1, с.58] (таблица 3).

Таблица 3 – Итоги горизонтального анализа финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой» за 2021 – 2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2022 г. к 2021 г.		Изменение 2023 г. к 2022 г.	
				±	%	±	%
Валовая прибыль (убыток), т. р.	11 566	11 428	7 782	-138	-1,19	-3 646	-31,90
Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	11 566	11 428	7 782	-138	-1,19	-3 646	-31,90
Прибыль (убыток) до налогообложения, т. р.	11 566	11 428	7 782	-138	-1,19	-3 646	-31,90
Чистая прибыль (убыток), т. р.	9 253	9 142	6 226	-111	-1,20	-2 916	-31,90

Изучив информацию, можно заключить, что согласно полученным данным, эффективность работы ООО «ЭлитСтрой» в период с 2021 по 2023 год снизилась.

На третьем этапе следует провести вертикальный анализ финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой» за 2021 – 2023 гг. (таблица 4).

Таблица 4 – Вертикальный анализ финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой» за 2021 – 2023 гг.

Показатель	2021 г.		2022 г.		2023 г.		Изменение уд. веса	
	т. р.	уд. вес, %	т. р.	уд. вес, %	т. р.	уд. вес, %	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.
Выручка, т. р.	574 183	100,00	518 420	100,00	147 956	100,00	-	-
Себестоимость продаж, т. р.	562 617	97,99	506 992	97,80	140 174	94,74	-0,19	-3,06
Валовая прибыль, т. р.	11 566	2,01	11 428	2,20	7 782	5,26	0,19	3,06
Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	11 566	2,01	11 428	2,20	7 782	5,26	0,19	3,06
Прибыль (убыток) до налогообложения, т. р.	11 566	2,01	11 428	2,20	7 782	5,26	0,19	3,06
Налог на прибыль, т. р.	2 313	0,40	2 286	0,44	1 556	1,05	0,04	0,61
Чистая прибыль (убыток), т. р.	9 253	1,61	9 142	1,76	6 226	4,21	0,15	2,44

Результаты вертикального анализа финансовых результатов за 2021 г. ООО «ЭлитСтрой» представлены на рисунке 7.

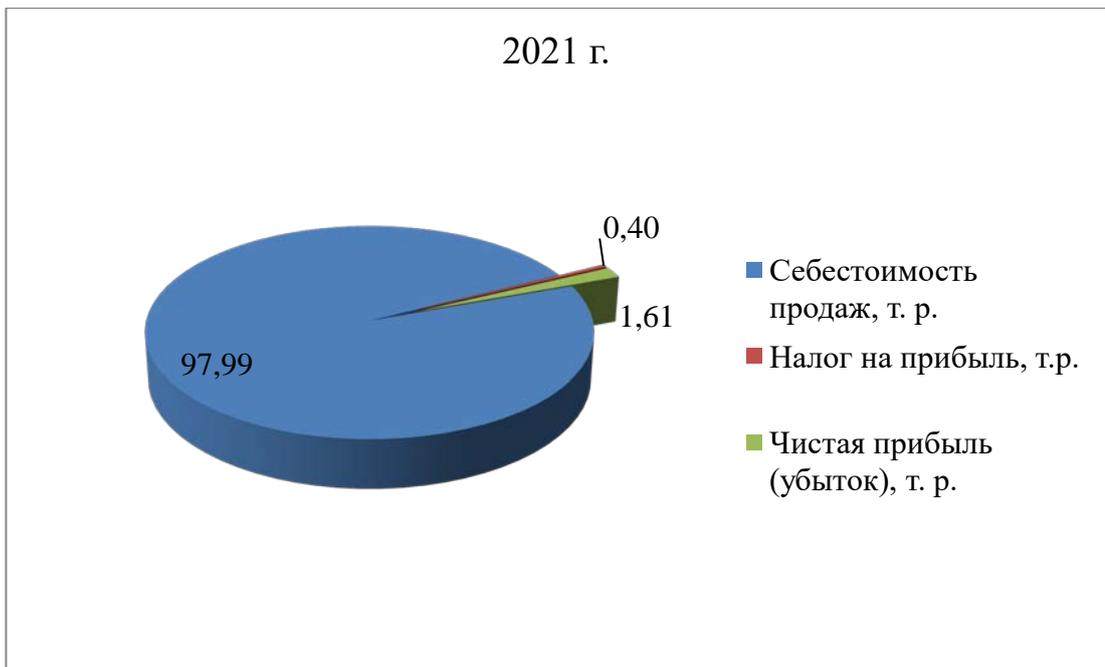


Рисунок 7 – Удельный вес финансовых результатов за 2021 г. ООО «ЭлитСтрой»

Итоги вертикального анализа финансовых результатов за 2022 г. ООО «ЭлитСтрой» представлены на рисунке 8.

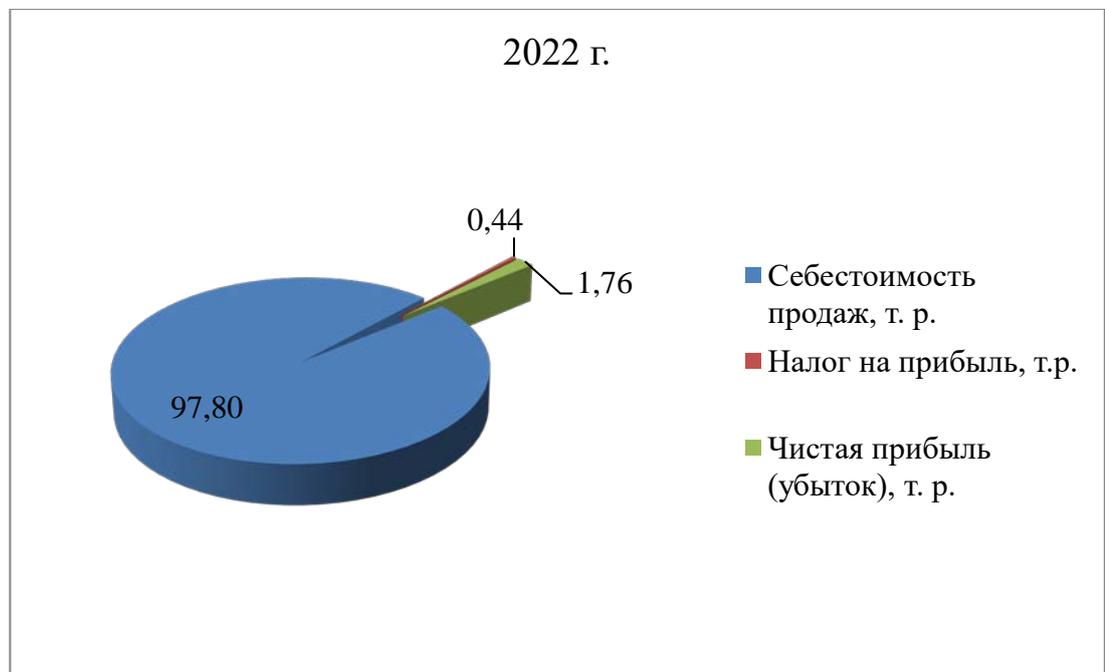


Рисунок 8 – Удельный вес финансовых результатов за 2022 г. ООО «ЭлитСтрой»

Итоги вертикального анализа финансовых результатов за 2023 г. ООО «ЭлитСтрой» представлена на рисунке 9.

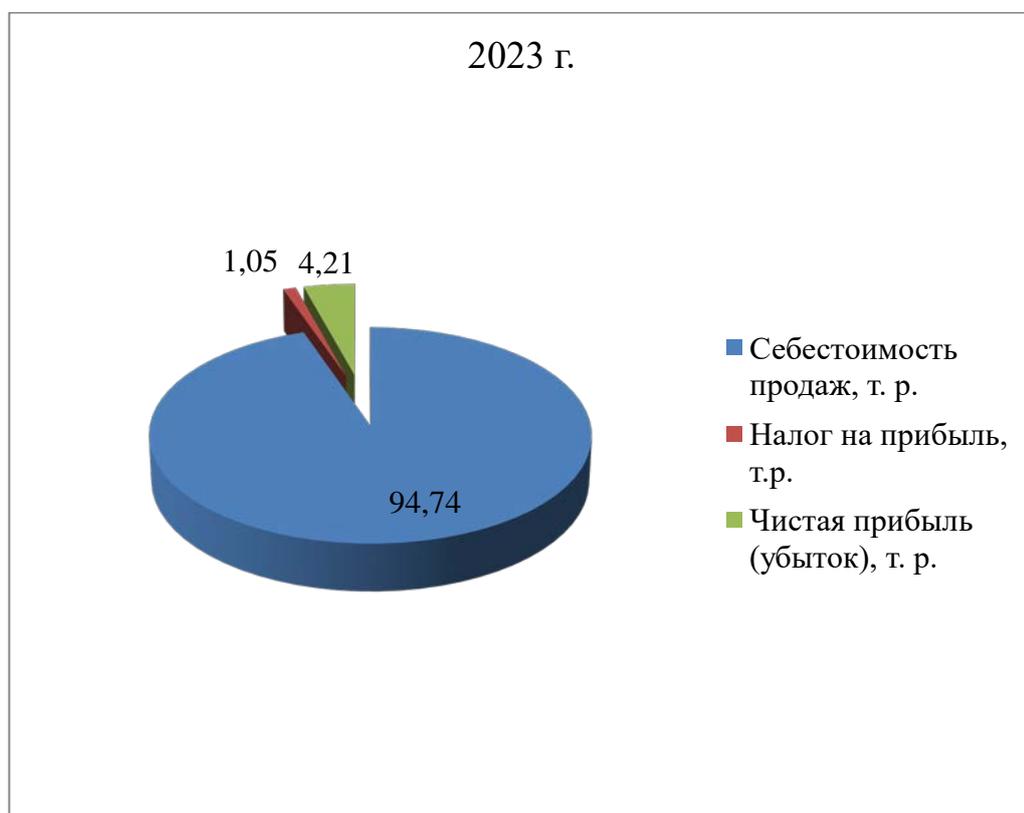


Рисунок 9 – Удельный вес финансовых результатов за 2023 г. ООО «ЭлитСтрой»

На основании представленных данных можно сделать вывод, что за исследуемый период наибольшую долю в структуре выручки ООО «ЭлитСтрой» занимает себестоимость (97,99% в 2021 г., 97,80% в 2022 г. и 94,74% в 2023 г.).

Сокращение удельного веса себестоимости (в 2022 г. по сравнению с 2021 г. – 0,19%, в 2023 г. по сравнению с 2022 г. – 3,06%) и увеличение удельного веса чистой прибыли (0,15% в 2022 г. по сравнению с 2021 г. и 2,44% в 2023 г. по сравнению с 2022 г.) является положительной тенденцией.

На четвертом этапе следует провести расчет показателей рентабельности.

Расчет данных показателей проводился по данным таблицы 5.

Таблица 5 – Исходные данные для расчета показателей (коэффициентов) рентабельности ООО «ЭлитСтрой»

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение за анализируемый период	
				т. р.	%
Величина активов, т. р.	177 379	193 865	159 209	-18 170	-10,24
Величина капитала и резервов, т. р.	41 190	50 332	56 558	15 368	37,31
Величина долго- и краткосрочных обязательств, т. р.	136 189	143 533	102 651	-33 538	-24,63
Себестоимость продаж, т. р.	562 617	506 992	140 174	-422 443	-75,09
Выручка, т. р.	574 183	518 420	147 956	-426 227	-74,23
Чистая прибыль (убыток), т. р.	9 253	9 142	6 226	-3 027	-32,71
Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	11 566	11 428	7 782	-3 784	-32,72

На основании данных были рассчитаны показатели рентабельности по формулам, представленным в первой главе. Рассчитанные показатели представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Показатели (коэффициенты) рентабельности ООО «ЭлитСтрой» в динамике за 2021-2023 гг.

Показатели рентабельности	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение за анализируемый период	
				т. р.	± %
активов	5,22	4,72	3,91	-1,31	-25,03
собственного капитала	22,5	18,2	11,0	-11,46	-51,00
заемного капитала	6,8	6,4	6,1	-0,73	-10,73
продаж	1,61	1,76	4,21	2,60	161,12

На основании данных таблицы 6 можно судить об ухудшении деятельности ООО «ЭлитСтрой»: за рассматриваемый период происходит сокращение практически всех показателей (коэффициентов) рентабельности: активов - на 25,03%; собственного капитала – на 51,00%; заемного капитала - на 10,73%;

Среди положительных аспектов можно выделить лишь увеличение рентабельности продаж, составившее 161,12%.

Данные, отражающие рентабельность активов, можно увидеть на рисунке 10.

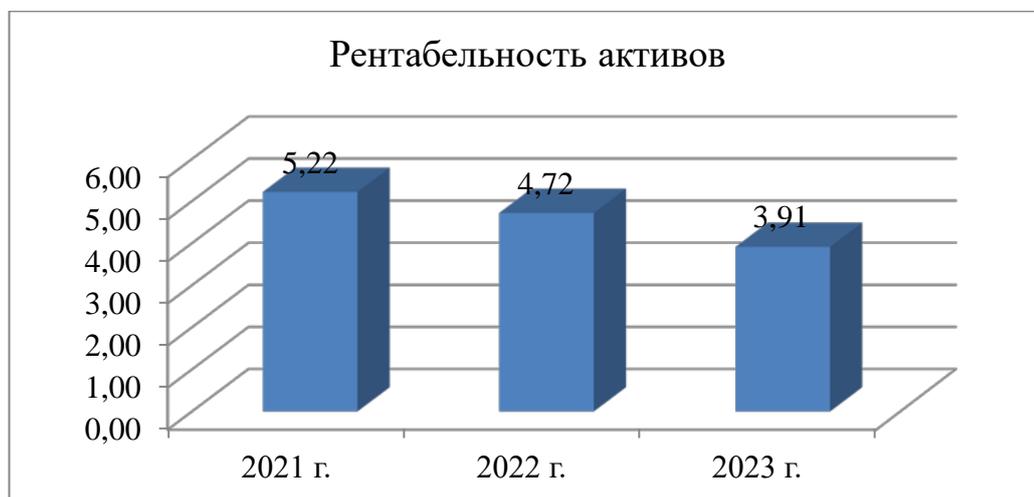


Рисунок 10 – Показатели (коэффициенты) рентабельности активов ООО «ЭлитСтрой» за 2021-2023 гг.

Показатели рентабельности собственного капитала представлены на рисунке 11.

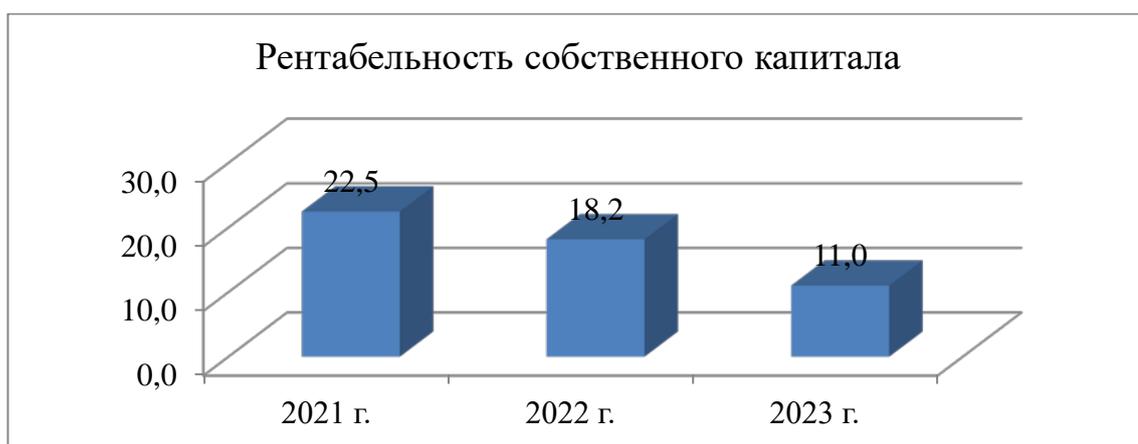


Рисунок 11 – Показатели (коэффициенты) собственного капитала ООО «ЭлитСтрой» за 2021-2023 гг.

Показатели рентабельности заемного капитала отражены на рисунке 12.

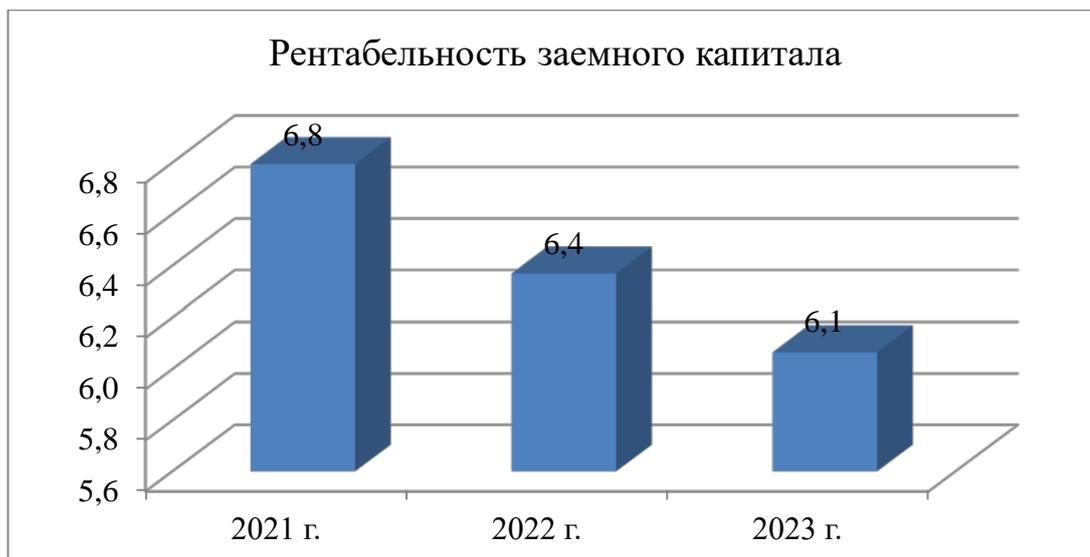


Рисунок 12 – Показатели (коэффициенты) рентабельности заемного капитала ООО «ЭлитСтрой» за 2021-2023 гг.

Данные, отражающие рентабельность продаж, можно увидеть на рисунке 13.

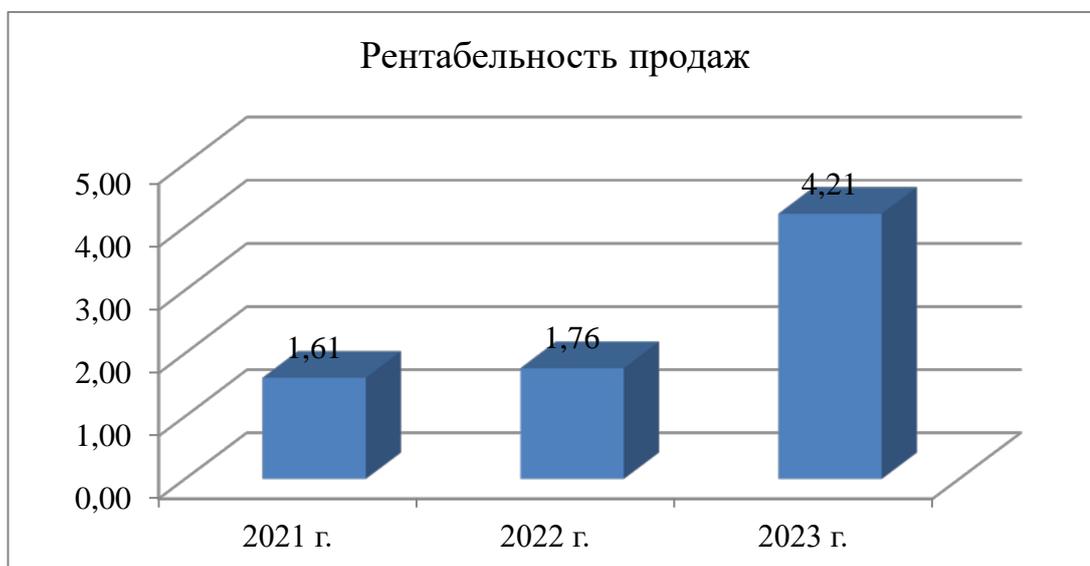


Рисунок 13 – Показатели (коэффициенты) рентабельности продаж ООО «ЭлитСтрой» за 2021-2023 гг.

По итогам анализа можно судить об ухудшении деятельности ООО «ЭлитСтрой»: за рассматриваемый период происходит сокращение практически всех показателей (коэффициентов) рентабельности. Среди

положительных аспектов можно выделить лишь увеличение рентабельности продаж, составившее 161,12%.

Выводы по главе

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «ЭлитСтрой» было зарегистрировано 24 января 2011 года. Основным видом деятельности организации является строительство жилых и нежилых зданий (код по ОКВЭД 41.20).

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что за 2023 год выручка ООО «ЭлитСтрой» составила 147 956 т. р., что на 426 227 т. р., или на 74,23% меньше по сравнению с 2021 г.

В целом же за исследуемый период в ООО «ЭлитСтрой» можно отметить следующие изменения:

- сокращение выручки на 74,23%;
- уменьшение себестоимости продаж на 75,09%;
- уменьшение валовой прибыли и прибыли от продаж на 32,72%;
- сокращение чистой прибыли на 32,71%.

В рамках исследования был проведен анализ финансовых результатов деятельности ООО «ЭлитСтрой» за период с 2021 по 2023 год по следующим этапам:

- первый этап - определение финансовых результатов;
- на втором этапе следовало провести горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой» за 2021–2023 годы;
- на третьем этапе необходимо было провести вертикальный анализ финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой» за 2021 – 2023 гг.;
- на четвертом этапе следовало провести расчет показателей рентабельности.

По результатам анализа были сделаны следующие выводы:

- итоговым результатом работы ООО «ЭлитСтрой» стала чистая прибыль в размере 6 226 т. р., что на 3 027 т. р. или на 32,71% меньше по сравнению с 2021 г.;

– наибольшую долю в структуре выручки ООО «ЭлитСтрой» занимает себестоимость (97,99% в 2021 г., 97,80% в 2022 г. и 94,74% в 2023 г.). Сокращение удельного веса себестоимости (в 2022 г. по сравнению с 2021 г. – 0,19%, в 2023 г. по сравнению с 2022 г. – 3,06%) и увеличение удельного веса чистой прибыли (0,15% в 2022 г. по сравнению с 2021 г. и 2,44% в 2023 г. по сравнению с 2022 г.) является положительной тенденцией;

– за рассматриваемый период происходит сокращение практически всех показателей (коэффициентов) рентабельности. Среди положительных аспектов можно выделить лишь увеличение рентабельности продаж, составившее 161,12%.

Полученные данные свидетельствуют о снижении эффективности деятельности ООО «ЭлитСтрой» за период 2021-2023 гг., поэтому следует разработать мероприятия, которые будут способствовать улучшению финансовых результатов.

## **Глава 3 Разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов хозяйственной деятельности ООО «ЭлитСтрой»**

### **3.1 Мероприятия по улучшению финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой»**

По итогам проведенного анализа за исследуемый период в ООО «ЭлитСтрой» были отмечены следующие изменения:

- уменьшение всех видов прибыли;
- уменьшение практически всех показателей рентабельности.

Полученные данные свидетельствуют о снижении эффективности деятельности ООО «ЭлитСтрой» за период 2021-2023 гг., поэтому следует разработать мероприятия, которые будут способствовать улучшению финансовых результатов.

Н. С. Пионткевич, Е. Г. Шатковская и Ю. А. Долгих отмечают, что «к основным направлениям резервов повышения финансовых результатов относятся:

- увеличение выручки за счет роста физического объема продаж, изменения структуры продаж, повышения цен;
- снижение затрат на производство и продажу продукции за счет повышения производительности труда, снижения материалоемкости продукции, а также ликвидации непроизводительных выплат, неоправданных перерасходов в составе комплексных статей расходов и потерь от брака;
- увеличение доходов от прочей деятельности;
- снижение расходов, связанных с прочей деятельностью;
- оптимизация налогообложения»[13, с.53-54].

Предлагаемые мероприятия по улучшению финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой» представлены на рисунке 14.

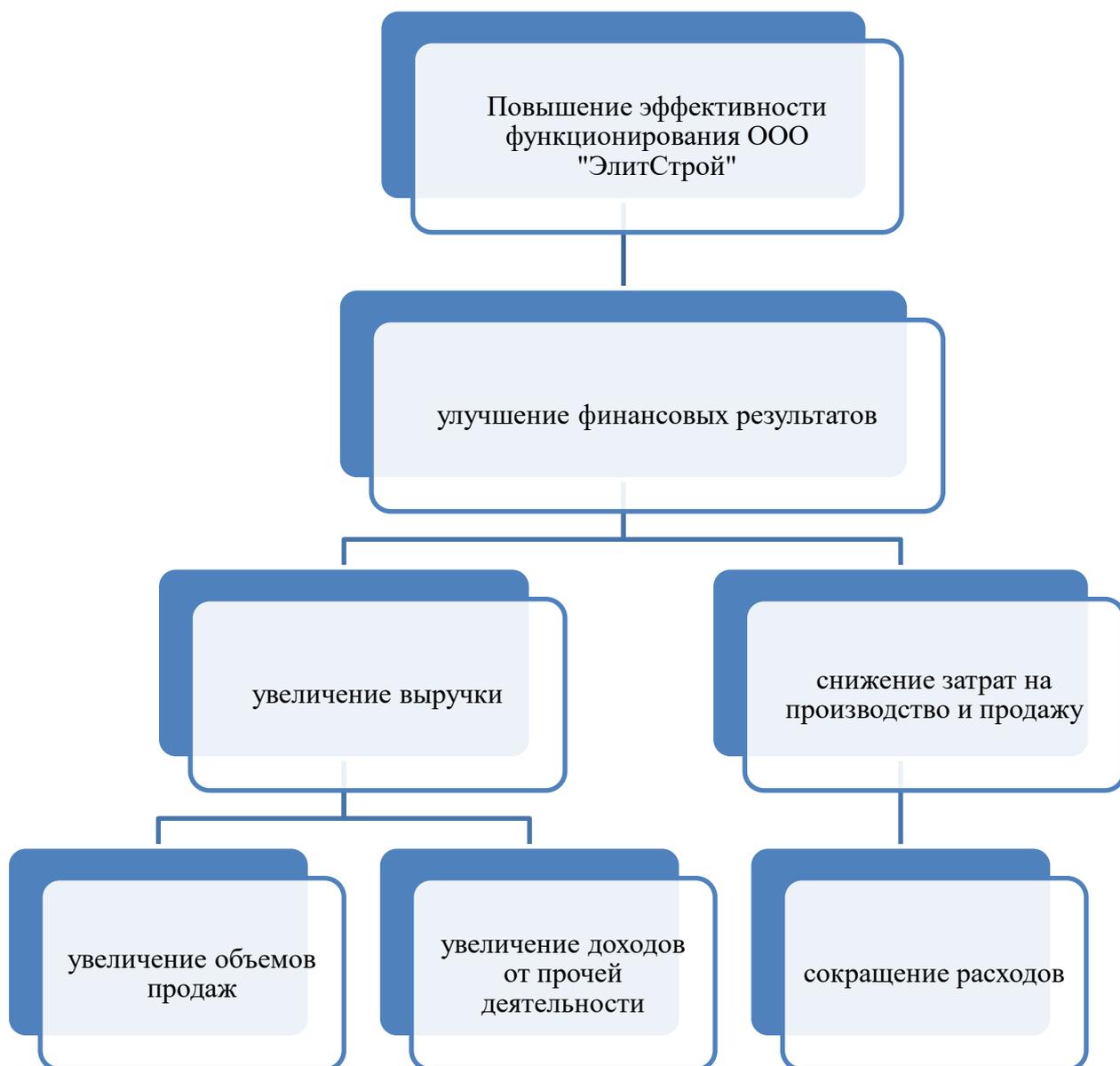


Рисунок 14 – Мероприятия по улучшению финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой»

Рассмотрим данные мероприятия более подробно.

Первое мероприятие – увеличение объемов продаж.

Увеличить объемы продаж компании рекомендуется за счет перевода на аутсорсинг холодных звонков.

Передача холодных звонков на аутсорсинг – популярная услуга во всех отраслях бизнеса. Во многом это обусловлено тем, что нанять внешний колл-центр в разы дешевле, чем сформировать свой.

Согласно опыту конкурирующих компаний, передача холодных звонков на аутсорсинг позволит увеличить объем продаж на 10% и получить дополнительный доход в размере  $147\,956 * 0,1 = 14\,795,6$  т. р. в год.

Расходы будут связаны с заключением договора аутсорсинга и составят 35 т. р. в месяц или 420 т. р. в год.

Второе мероприятие – увеличение доходов от прочей деятельности.

К доходам от прочей деятельности могут быть отнесены:

- «поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов и др.» [17, с.92].

В рамках данного направления ООО «ЭлитСтрой» рекомендуется сдача в аренду имеющейся строительной техники. Согласно опыту конкурирующих компаний, сдача строительной техники может принести дополнительный доход компании 10 т. р. в сутки или 300 т. р. в месяц.

Затраты по данному мероприятию будут составлять 20% на амортизацию, то есть 60 000 т. р. в месяц.

Третье мероприятие – сокращение расходов.

В рамках данного мероприятия предлагается снижение затрат на производство и продажу продукции за счет повышения производительности труда [2, с.109]. Повышение производительности труда предлагается путем внедрения автоматизированной системы БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО.

БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО – комплексная система для автоматизации строительства. Решение входит в Реестр российского программного обеспечения и обладает всем необходимым функционалом для решения задач строительной организации. Ключевые преимущества:

- позволяет сформировать оперативную и достоверную отчетность по объектам;
- помогает сократить расходы на материалы до 18-20%;
- повышает конкурентные преимущества при участии в тендерах;
- позволяет упростить ведение учета, подготовку отчетности;
- позволяет сократить время на ввод первичной документации» [18].

Введение данной автоматизированной системы позволит сократить штат менеджеров по продажам на 1 человека и сэкономить 50 т. р. в месяц или 600 т. р. в год.

Расходы на введение автоматизированной системы БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО составят 30 т. р. в месяц или 360 т. р. в год.

Далее необходимо оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий.

### 3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

В этом разделе необходимо рассчитать экономическую эффективность предложенных мероприятий, которые помогут улучшить финансовые результаты компании «ЭлитСтрой».

Эффективность рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E} = \frac{P}{Z} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где P - результат,

Z – затраты [11, с.82].

Первое мероприятие – увеличение объемов продаж.

Увеличить объемы продаж компании рекомендуется за счет перевода на аутсорсинг холодных звонков.

Согласно опыту конкурирующих компаний, передача холодных звонков на аутсорсинг позволит увеличить объем продаж на 10% и получить дополнительный доход в размере  $147\,956 \cdot 0,1 = 14\,795,6$  т. р. в год.

Расходы будут связаны с заключением договора аутсорсинга и составят 35 т. р. в месяц или 420 т. р. в год.

Эффективность составит:

$$\mathcal{E} = \frac{14795,6}{420} * 100\% = 3523\%$$

Второе мероприятие – увеличение доходов от прочей деятельности.

Увеличить такие доходы рекомендуется за счет сдачи в аренду строительной техники.

Согласно опыту конкурирующих компаний, сдача строительной техники может принести дополнительный доход компании 10 т. р. в сутки или 300 т. р. в месяц.

Затраты по данному мероприятию будут составлять 20% на амортизацию, то есть 60 000 т. р. в месяц.

Эффективность составит:

$$\Theta = \frac{300\,000}{60} * 100\% = 500\%$$

Третье мероприятие – сокращение расходов.

В рамках данного мероприятия предлагается снижение затрат на производство и продажу продукции за счет повышения производительности труда. Повышение производительности труда предлагается путем внедрения автоматизированной системы БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО.

Введение данной автоматизированной системы позволит сократить штат менеджеров по продажам на 1 человека и сэкономить 50 т. р. в месяц или 600 т. р. в год.

Расходы на введение автоматизированной системы БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО составят 30 т. р. в месяц или 360 т. р. в год.

Эффективность составит:

$$\Theta = \frac{600\,000}{360} * 100\% = 167\%$$

В таблице 7 отражена информация по всем предлагаемым мероприятиям (дополнительный доход, затраты, эффективность).

Таблица 7 - Предлагаемые мероприятия (дополнительный доход, затраты, эффективность)

Мероприятие	Дополнительный доход, т. р.	Затраты, т. р.	Эффективность, %
Передача холодных звонков на аутсорсинг	14 796	420	3 523
Сдача в аренду строительной техники	300	60	500
Внедрения автоматизированной системы БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО	600	360	167
ИТОГО	15 695,60	840,00	1868

Основываясь на проведённых расчётах, можно утверждать, что реализация всех предложенных мер будет экономически обоснованной.

Выводы по главе

Анализ финансовых результатов деятельности «ЭлитСтрой» выявил снижение эффективности. Чтобы исправить ситуацию, необходимо принять меры по улучшению финансовых показателей. С этой целью были предложены следующие мероприятия.

Первое мероприятие – увеличение объемов продаж. Увеличить объемы продаж компании рекомендуется за счет перевода на аутсорсинг холодных звонков.

Второе мероприятие – увеличение доходов от прочей деятельности за счет сдачи в аренду строительной техники.

Третье мероприятие – сокращение расходов за счёт повышения производительности труда. Повысить производительность труда предлагается путем внедрения автоматизированной системы БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО.

Основываясь на полученных результатах, можно сделать вывод, что реализация всех предложенных инициатив является экономически обоснованной.

## Заключение

По итогам работы можно сделать следующие выводы.

Финансовый результат – это показатель, который отражает эффективность работы предприятия. Основные финансовые результаты – прибыль и рентабельность.

Прибыль – это самый очевидный и немаловажный финансовый результат, под которым понимается разница между доходами и расходами компании.

Рентабельность – ключевое понятие в финансовом анализе, которое позволяет оценить, насколько эффективно предприятие использует свои ресурсы для генерации прибыли.

Анализ финансовых результатов – это не просто формальность, а важнейший аспект управления предприятием. Он помогает не только выявить сильные и слабые стороны бизнеса, но и открывает новые горизонты для его роста. Финансовый результат напрямую влияет на прибыльность, рентабельность и, в конечном счете, на устойчивость компании на рынке.

Методология анализа финансовых результатов включает в себя системный подход, который охватывает несколько этапов: сбор данных, их обработка и интерпретация. Основные методы, такие как горизонтальный и вертикальный анализ, позволяют детально изучить изменения в динамике и структуре финансовых показателей. Важно помнить, что каждый этап анализа требует внимания и обдуманности.

Чтобы получить полное представление о финансовых успехах компании, нужно оценить её доходы и расходы, а также провести анализ финансовых результатов по горизонтали и вертикали. Кроме того, важно изучить рентабельность предприятия.

Методика проведения анализа финансовых результатов включает в себя следующие этапы:

- сбор и подготовка информации о финансовых результатах предприятия;
- расчёт показателей прибыли и рентабельности;
- сравнение полученных показателей с плановыми и нормативными значениями;
- выявление факторов, влияющих на изменение прибыли и рентабельности;
- разработка рекомендаций по повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

В рамках исследования был проведен анализ финансовых результатов деятельности ООО «ЭлитСтрой» за 2021-2023 гг. По итогам проведенного анализа можно сделать вывод, что общая выручка компании сократилась на 74,23% и составила 147 956 т. р. Следствием снижения выручки стало и снижение себестоимости – она сократилась на 75,09% и составила 140 174 т. р. При этом валовая прибыль компании сократилась на 32,72% и составила 7 782 т. р. Чистая прибыль компании уменьшилась на 32,71% и составила 6 226 т. р.

В рамках исследования были проанализированы финансовые результаты деятельности ООО «ЭлитСтрой» за период с 2021 по 2023 год по следующим этапам:

- первый этап - определение финансовых результатов;
- на втором этапе следовало провести горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой» за 2021–2023 годы;
- на третьем этапе необходимо было провести вертикальный анализ финансовых результатов ООО «ЭлитСтрой» за 2021 – 2023 гг.;
- на четвертом этапе следовало провести расчет показателей рентабельности.

По результатам анализа были сделаны следующие выводы:

– итоговым результатом работы ООО «ЭлитСтрой» стала чистая прибыль в размере 6 226 т. р., что на 3 027 т. р. или на 32,71% меньше по сравнению с 2021 г.;

– наибольшую долю в структуре выручки ООО «ЭлитСтрой» занимает себестоимость (97,99% в 2021 г., 97,80% в 2022 г. и 94,74% в 2023 г.). Сокращение удельного веса себестоимости (в 2022 г. по сравнению с 2021 г. – 0,19%, в 2023 г. по сравнению с 2022 г. – 3,06%) и увеличение удельного веса чистой прибыли (0,15% в 2022 г. по сравнению с 2021 г. и 2,44% в 2023 г. по сравнению с 2022 г.) является положительной тенденцией;

– за рассматриваемый период происходит сокращение практически всех показателей (коэффициентов) рентабельности. Среди положительных аспектов можно выделить лишь увеличение рентабельности продаж, составившее 161,12%.

Полученные данные свидетельствуют о снижении эффективности деятельности ООО «ЭлитСтрой» за период 2021-2023 гг., поэтому следует разработать мероприятия, которые будут способствовать улучшению финансовых результатов.

С этой целью были предложены следующие мероприятия. Первое мероприятие – увеличение объемов продаж. Увеличить объемы продаж компании рекомендуется за счет перевода на аутсорсинг холодных звонков. Второе мероприятие – увеличение доходов от прочей деятельности за счет сдачи в аренду строительной техники. Третье мероприятие – сокращение расходов за счёт повышения производительности труда, которая будет следствием внедрения автоматизированной системы БИТ.СТРОИТЕЛЬСТВО.

Основываясь на полученных результатах, можно сделать вывод, что реализация всех предложенных инициатив является экономически обоснованной.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Волков О. И., Скляренок В. К. Экономика предприятия: курс лекций. М.: ИНФРА–М, 2020. 280 с.
2. Горемыкин В. А. Стратегия развития предприятия: учебное пособие. М. : Гардарики, 2019. 452 с.
3. Губина О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М., ИНФРА-М, 2021. 335 с.
4. Жапаров Т.К., Жакеева М.Б., Коденко В.Д. Анализ финансовой отчетности предприятия. Костанай: Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ», 2019. 156 с.
5. Зотова Е.В. Проблемы формирования системы сбалансированных показателей // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества. Материалы Националь. науч.-практ. конф. В двух частях. Саранск, 2020. С. 54-56.
6. Иванов И. Н. Экономика промышленного предприятия: учебник. М.: Инфра–М, 2021. 393 с.
7. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ФОРУМ, 2018. 424 с.
8. Мельник М. В. Экономический анализ. М.: Издательство Юрайт, 2020. 261 с.
9. Савицкая Г. В. Экономический анализ. М.:ИНФРА-М, 2021. 587 с.
10. Сергеев И. В. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2020. 304 с.
11. Сергеев И. В., Веретенникова И. И. Экономика организаций (предприятий). М : ТК Велби, 2020. 440 с.
12. Табурчак П. П., Тумин В. М. Экономика предприятия. Ростов на Дону: Феникс, 2018. 320 с.

13. Финансовый анализ : учебное пособие / Н. С. Пионткевич, Е. Г. Шатковская, Ю. А. Долгих и др. ; под общ. ред. Н. С. Пионткевич ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский государственный экономический университет. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2022. 190 с.
14. Чуева Л. Н. Экономика фирмы: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2019. 632 с.
15. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2021. 374 с.
16. Экономика предприятий (организаций): учебник / А. И. Нечитайло. М : Проспект: Кнорус, 2020. 304 с.
17. Экономика предприятия (организации): учебник / под ред. Н. А. Софронова. М. : Экономистъ, 2019. 133 с.
18. Экономика предприятия: учебник / под ред. В. А. Ивандера. М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2018. 742 с.
19. Экономика предприятия: учебник / под ред. В. Я. Горфингеля. М.: ЮНИТИ, 2021. 366 с.
20. Экономика предприятия: учебник / под ред. проф. О.И. Волкова. М.: Инфра-М, 2019. 416 с.
21. Cefis E., Malerba F., Marsili O., Orsenigo L. Time to exit: “Revolving door effect” or “Schumpeterian gale of creative destruction” // Journal of Evolutionary Economics. 2021. Vol. 31. P. 1465–1494.
22. Coad A., Frankish J.S., Storey D.J. Too fast to live? Effects of growth on survival across the growth distribution // Journal of Small Business Management. 2020. Vol. 58 (3). P . 544–571.
23. Mansikkamäki S. Firm growth and profitability: The role of age and size in shifts between growth–profitability configurations // Journal of Business Venturing Insights. 2023. Vol.19. P. 1-10.
24. Tulsian M. Profitability Analysis (A comparative study of SAIL & TATA Steel) // Journal of Economics and Finance. 2019. Vol .7.P. 19-22.

25. Venkateswara P. Profitability Analysis of A Large Enterprise - A Case study of Tulasi Seeds Private Limited // International Journal of Multidisciplinary. 2019. Vol. 3. P. 468-474.

Приложение А

**Бухгалтерский баланс ООО «ЭлитСтрой» на 31 декабря 2023 г.**

Таблица А.1 - Бухгалтерский баланс ООО «ЭлитСтрой» на 31 декабря 2023 г.

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
1	2	3	4	5	6
<b>Актив</b>					
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
-	Нематериальные активы	1110	0	-	-
-	Результаты исследований и разработок	1120	0	-	-
-	Нематериальные поисковые активы	1130	0	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	0	-	-
-	Основные средства	1150	22 431	44 569	55 339
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	-	-
-	Финансовые вложения	1170	0	-	-
-	Отложенные налоговые активы	1180	0	-	-
-	Прочие внеоборотные активы	1190	0	-	-
-	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>22 431</b>	<b>44 569</b>	<b>55 339</b>
<b>II. Оборотные активы</b>					
-	Запасы	1210	7 258	58 227	2 299
-	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	-	-
-	Дебиторская задолженность	1230	103 280	87 879	115 731
-	в том числе покупатели и заказчики		0	-	-
-	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	25 000	650	3 364
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 240	2 540	646
-	Прочие оборотные активы	1260	0	-	-
-	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>136 778</b>	<b>149 296</b>	<b>122 040</b>
-	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>159 209</b>	<b>193 865</b>	<b>177 379</b>

Продолжение таблицы А.1

Пассив					
III. Капитал и резервы					
-	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0) <sup>2</sup>	(-)	(-)
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	-	-
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	-	-
-	Резервный капитал	1360	0	-	-
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	56 548	50 322	41 180
-	Итого по разделу III	1300	56 558	50 332	41 190
IV. Долгосрочные обязательства					
-	Заемные средства	1410	0	-	-
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	-	-
-	Оценочные обязательства	1430	0	-	-
-	Прочие обязательства	1450	0	-	-
-	Итого по разделу IV	1400	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства					
-	Заемные средства	1510	0	-	-
-	Кредиторская задолженность	1520	102 651	143 533	136 189
-	задолженность по налогам и сборам		0	-	-
-	Доходы будущих периодов	1530	0	-	-
-	Оценочные обязательства	1540	0	-	-
-	Прочие обязательства	1550	0	-	-
-	Итого по разделу V	1500	102 651	143 533	136 189
-	БАЛАНС	1700	159 209	193 865	177 379

Приложение Б

**Отчет о финансовых результатах ООО «ЭлитСтрой» 2022 г.**

Таблица Б.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «ЭлитСтрой» 2022 г.

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
-	Выручка	2110	518 420	574 183
-	Себестоимость продаж	2120	(506 992)	(562 617)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	11 428	11 566
-	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
-	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	11 428	11 566
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	-	-
-	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
-	Прочие доходы	2340	-	-
-	Прочие расходы	2350	(-)	(-)
-	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	11 428	11 566
-	Налог на прибыль	2410	(2 286)	(2 313)
-	в т. ч.:			
-	текущий налог на прибыль	2411	(2 286)	(2 313)
-	отложенный налог на прибыль	2412	-	-
-	Прочее	2460	-	-
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	9 142	9 253
-	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
-	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
-	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода	2500	9 142	9 253

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «ЭлитСтрой» 2023 г.

Таблица В.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «ЭлитСтрой» 2023 г.

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
1	2	3	4	5
-	Выручка	2110	147 956	518 420
-	Себестоимость продаж	2120	(140 174)	(506 992)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	7 782	11 428
-	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
-	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	7 782	11 428
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	-	-
-	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
-	Прочие доходы	2340	-	-
-	Прочие расходы	2350	(-)	(-)
-	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	7 782	11 428
-	Налог на прибыль	2410	(1 556)	(2 286)
-	в т. ч.:	2411	(1 556)	(2 286)
-	текущий налог на прибыль			
-	отложенный налог на прибыль	2412	-	-
-	Прочее	2460	-	-
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	6 226	9 142
-	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
-	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
-	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>5</sup>	2530	-	-
-	Совокупный финансовый результат периода	2500	6 226	9 142