

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 Отчет о финансовых результатах и его роль в анализе финансового состояния предприятия

Обучающийся

В.П. Якушева

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

доктор экон. наук, Л.В. Шуклов

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

Тольятти 2025

## **Аннотация**

Выпускная квалификационная работа посвящена комплексному анализу финансового состояния коммерческой организации на основе отчета о финансовых результатах, с применением практического примера на предприятии ООО «БАСС». Актуальность выбранной темы обусловлена необходимостью своевременной и обоснованной оценки финансовой устойчивости и эффективности деятельности организаций в современных экономических условиях, характеризующихся высокой конкуренцией, динамичностью рынка и изменчивостью внешних факторов. Проведение анализа финансовых показателей позволяет выявить слабые и сильные стороны предприятия, своевременно принимать управленческие решения, направленные на повышение прибыльности и устойчивости бизнеса.

Цель работы заключается в изучении теоретических основ построения и анализа отчета о финансовых результатах, а также практическом исследовании финансового состояния ООО «БАСС» с последующим разработкой рекомендаций по улучшению финансовой эффективности.

Для достижения этой цели поставлены и решены следующие задачи: изучение правовой и нормативной базы бухгалтерского учета доходов и расходов, анализ структуры и динамики ключевых финансовых показателей предприятия, выявление факторов, влияющих на финансовый результат, а также разработка мероприятий по оптимизации финансовой деятельности.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Теоретическая часть опирается на нормативные акты и научные исследования, практическая – на данные бухгалтерской отчетности ООО «БАСС». Полученные результаты позволяют сделать выводы о текущем состоянии предприятия и предложить эффективные меры для его укрепления.

## **Содержание**

|   |    |
|---|----|
| Введение.....   | 4  |
| 1 Теоретические основы анализа финансового состояния предприятия на основе отчета о финансовых результатах..... | 8  |
| 1.1 Роль отчета о финансовых результатах в анализе финансового состояния предприятия .....                      | 8  |
| 1.2 Правила отражения доходов и расходов коммерческой организации в учете и отчетности .....                    | 11 |
| 1.3 Методика анализа финансового состояния предприятия по данным отчета о финансовых результатах .....          | 14 |
| 2 Анализ финансового состояния ООО «БАСС» на основе отчета о финансовых результатах .....                       | 23 |
| 2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «БАСС» .....   | 23 |
| 2.2 Анализ финансовых результатов ООО «БАСС» .....  | 26 |
| 3 Пути совершенствования деятельности предприятия ООО «БАСС» .....  | 38 |
| 3.1 Мероприятия по совершенствованию деятельности ООО «БАСС» .....  | 38 |
| 3.2 Разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности ООО «БАСС» .....                                  | 42 |
| 3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий .....   | 47 |
| Заключение .....  | 54 |
| Список используемой литературы и используемых источников.....   | 58 |
| Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «БАСС» 2022-2023 год .....  | 61 |
| Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «БАСС» за 2022 год.   | 64 |
| Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «БАСС» за 2023 год  | 65 |
| Приложение Г Организационная структура ООО «БАСС» .....   | 66 |

## **Введение**

Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности является обязательным требованием законодательства [1, 3]. Эта отчетность служит главным источником информации, необходимой для принятия управленческих решений и оценки финансового состояния организации. Она предоставляет широкий спектр данных о деятельности предприятий и участниках рынка, востребованных у различных категорий пользователей.

Для анализа финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций применяются такие показатели, как объем выпуска продукции, объем продаж и прибыль. Данные показатели позволяют выявлять ключевые тенденции развития компании и определять направления для дальнейшего роста [7], [8]. Однако одной только этой информации недостаточно для формирования полного представления об эффективности работы предприятия.

Для более точной оценки эффективности функционирования организации рассчитываются показатели рентабельности – относительные показатели экономической эффективности [7, 8]. Регулярный мониторинг и анализ этих показателей помогают своевременно выявлять проблемы и принимать эффективные управленческие решения. Рентабельность отражает качество управления, результативность работы персонала и рациональное использование ресурсов, а также позволяет делать выводы о техническом и технологическом уровне оснащенности компании.

При этом организация может бытьнерентабельной, если производство в течение определенного периода не приносит прибыли, то есть работает неэффективно. Расчет показателей рентабельности позволяет выявить такие ситуации.

Контроль уровня рентабельности обеспечивает своевременное принятие мер для его улучшения. Проактивное управление этим показателем способствует устойчивому развитию предприятия и снижению финансовых

рисков, что достигается через внедрение организационных, технических и экономических мероприятий [7].

Финансовый результат отражает эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Он включает такие аспекты, как превышение стоимости произведенной продукции над затратами на её производство, превышение стоимости реализованной продукции над полными затратами, а также превышение чистой прибыли над убытками. В конечном счете финансовый результат формирует основу для увеличения собственного капитала компании [3], [6].

Таким образом, финансовый результат является ключевым показателем эффективности деятельности организации. Прибыль свидетельствует о продуктивной работе компании или благоприятном внешнем влиянии, тогда как убыток говорит о неэффективности работы или негативном воздействии внешних факторов [3], [9].

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что анализ финансового состояния на основе отчета о финансовых результатах позволяет комплексно оценить динамику доходов и расходов, рентабельность и итоговые финансовые результаты предприятия. Это является базой для принятия управленческих решений и повышения эффективности деятельности.

Цель выпускной квалификационной работы – проанализировать финансовое состояние коммерческой организации на основе отчета о финансовых результатах, исследовать методологические основы оценки и сформулировать выводы по результатам исследования.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- изучить роль отчета о финансовых результатах в оценке финансового состояния предприятия;
- рассмотреть правила отражения доходов и расходов в бухгалтерском учете и отчетности коммерческой организации;

- раскрыть методику анализа финансового состояния на основе отчета о финансовых результатах;
- провести анализ финансового состояния ООО «БАСС» на основании данных отчета;
- разработать рекомендации по совершенствованию деятельности ООО «БАСС»;
- оценить эффективность предложенных мероприятий.

Объектом исследования является бухгалтерская (финансовая) отчетность коммерческой организации.

Предметом исследования выступает бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «БАСС».

В работе применяются следующие методы:

анализ;

- синтез;
- табличный и графический методы;
- сравнение финансовых показателей;
- расчеты экономических показателей с использованием формул.

В качестве информационных источников были использованы нормативно-законодательные акты, учебная литература, тематические статьи, ресурсы справочно-правовой системы КонсультантПлюс, интернет-ресурсы, а также внутренняя документация ООО «БАСС».

Структура выпускной квалификационной работы определяется предметом, целью и задачами исследования и включает: введение, три главы, заключение, приложения и список использованных источников.

Во введении раскрываются назначение преддипломной практики, цель и задачи работы, а также характеризуются предмет, объект, источники информации и структура исследования.

В первой главе рассматриваются теоретические основы анализа финансового состояния предприятия на базе отчета о финансовых результатах, включая его роль, правила отражения доходов и расходов, а также методику анализа.

Вторая глава посвящена практике: анализу финансового состояния ООО «БАСС», технико-экономической характеристики и оценке финансовых результатов.

В третьей главе разрабатываются мероприятия и рекомендации по совершенствованию деятельности ООО «БАСС», а также проводится оценка их эффективности.

В заключении подводятся итоги выполненной работы и формулируются основные выводы по теме исследования.

# **1 Теоретические основы анализа финансового состояния предприятия на основе отчета о финансовых результатах**

## **1.1 Роль отчета о финансовых результатах в анализе финансового состояния предприятия**

Отчет о финансовых результатах является центральным источником для оценки финансового состояния предприятия в части его доходности и эффективности. Он показывает формирование прибыли на всех ключевых стадиях (валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль), раскрывает структуру доходов и расходов, а также факторы, влияющие на динамику результатов [4]. Значимость отчета определяется и нормативной средой, в которой ведется учет и формируется отчетность, поэтому далее рассмотрены правовые основы и регуляторные требования, оказывающие влияние на содержание и интерпретацию показателей.

Термин «коммерция» в переводе с латинского означает «торговля». Сегодня торговля представляет собой, во-первых, форму обмена товарами с использованием денег, во-вторых, отдельную сферу экономики, и, в-третьих, деятельность, связанная с осуществлением сделок купли-продажи товаров и услуг [5].

Слово «коммерция» связано с третьим значением торговли – процессом купли-продажи. В современном деловом лексиконе термин «коммерческая деятельность» имеет несколько интерпретаций. В общем смысле под коммерческой деятельностью понимается любая деятельность, целью которой является получение прибыли [5].

Коммерческая организация – это такая форма организации, где главной целью является получение прибыли, что отличает её от некоммерческой организации, для которой извлечение прибыли и её распределение между участниками не являются основными задачами. Коммерческие организации обладают всеми характеристиками, присущими юридическим лицам.

Коммерческая деятельность характеризуется некоторыми признаками.

Такими как:

- самостоятельность деятельности в сфере торговли;
- деятельность, осуществляемая на свой риск;
- деятельность направлена на систематическое получение прибыли;
- деятельность подлежит государственной регистрации в установленном законом порядке.

Нормативное регулирование финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации в Российской Федерации осуществляется Конституцией Российской Федерации, Гражданским Кодексом Российской Федерации, а также иными актами.

Главным документом, определяющим правовые основы коммерческой деятельности, выступает Гражданский кодекс. В нем закреплено правовое положение участников коммерческих отношений, а также изложены принципы возникновения и реализации права собственности и иных вещных прав [1,2].

Гражданский Кодекс регулирует договорные и прочие обязательства, имущественные права и связанные с ними личные неимущественные отношения, которые основаны на равенстве и имущественной самостоятельности их участников. Можно выделить еще несколько законов в области коммерческого права, которые имеют большое значение:

- Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»;
- Закон «О товарных биржах и биржевой торговле»;
- Закон РФ «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации»;
- ФЗ «О техническом регулировании»;
- Подзаконные акты РФ.

Регионы Российской Федерации вправе разрабатывать нормативные правовые акты в рамках своей компетенции, направленные на регулирование торговой и коммерческой деятельности.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, предпринимательская деятельность представляет собой самостоятельную деятельность, осуществляющую на свой страх и риск, с целью регулярного получения прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. При этом такая деятельность может вестись только лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке [2].

Субъектами коммерческой деятельности выступают юридические лица, физические лица и индивидуальные предприниматели, обладающие правом на её осуществление. Объектами же коммерческой деятельности являются товары и услуги.

Гражданский кодекс регулирует правовой статус субъектов предпринимательства, а также договорные и иные имущественные отношения, возникающие между ними [2].

В современных условиях бизнес не ограничивается только торговыми сделками. Успех в коммерческой деятельности зависит от понимания рыночной ситуации, анализа потребностей потребителей и способности удовлетворять их, предлагая соответствующий ассортимент товаров. Таким образом, коммерческая деятельность включает изучение спроса, управление ассортиментом, проведение рекламных кампаний, организацию сервиса, а также поиск и выбор поставщиков, установление с ними договорных отношений, транспортировку товаров и поддержание оптимальных товарных запасов.

Согласно Гражданскому кодексу, граждане могут заниматься предпринимательской деятельностью без создания юридического лица, начиная с момента их государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей. При этом к их деятельности

применяются те же нормы ГК, что и к деятельности коммерческих организаций, являющихся юридическими лицами.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо подлежит государственной регистрации в определяемом законом порядке [2].

Юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации. Коммерческие организации ставят своей главной целью получение прибыли. В свою очередь, организации, которые не преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели и не распределяют её между участниками, относятся к некоммерческим. К таким организациям относятся потребительские кооперативы, общественные и религиозные объединения, благотворительные фонды и другие. Некоммерческие организации вправе заниматься предпринимательской деятельностью только в той мере, в какой это способствует достижению целей, ради которых они были созданы [2]. Таким образом, основными участниками коммерческой деятельности являются коммерческие организации, которые могут быть созданы в различных организационно-правовых формах.

## **1.2 Правила отражения доходов и расходов коммерческой организации в учете и отчетности**

Правила учета доходов и расходов коммерческих организаций в бухгалтерской отчетности регулируются Положениями по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [4] и «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [5]. Размер и структура доходов и расходов отражают результаты хозяйственной деятельности компании. Финансовый результат коммерческой

организации определяется как разница между ее доходами и расходами за отчетный период. Учет доходов и расходов обязателен и является неотъемлемой частью бухгалтерской деятельности.

Доходы организации представляют собой увеличение экономических выгод, возникающее в результате поступления активов (денежных средств, имущества) и/или погашения обязательств, что приводит к увеличению капитала компании, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [4].

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации», доходы подразделяются на:

- доходы от основной деятельности;
- прочие доходы.

Организация самостоятельно определяет классификацию доходов, учитывая их природу, условия получения и специфику своей деятельности. Доходы от основной деятельности включают выручку от реализации продукции, товаров, выполнения работ и оказания услуг (далее – выручка).

Прочие доходы включают:

- поступления от предоставления активов организации во временное пользование (владение и пользование) за плату;
- доходы от предоставления за плату прав, связанных с патентами на изобретения, промышленные образцы и другие объекты интеллектуальной собственности;
- поступления от участия в уставных капиталах других организаций (включая проценты и доходы по ценным бумагам);
- прибыль от совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- доходы от продажи основных средств и других активов, за исключением денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции и товаров;

- проценты за предоставление денежных средств в пользование, а также проценты за использование банком средств, находящихся на счетах организации [4].

Согласно пункту 16 ПБУ 10/99 «Расходы организации», расходы признаются в бухгалтерском учете при выполнении следующих условий:

- расход произведен в рамках конкретного договора, требований законодательства, нормативных актов или деловых обычаев;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

Расходы подразделяются на:

- расходы по основной деятельности;
- прочие расходы.

Расходы по основной деятельности связаны с выполнением задач, характерных для деятельности организации.

Прочие расходы включают:

- затраты, связанные с предоставлением активов во временное пользование (владение и пользование) за плату;
- расходы на предоставление прав, связанных с патентами и другими объектами интеллектуальной собственности;
- затраты, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием или списанием основных средств и других активов, за исключением денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров и продукции;
- проценты, уплачиваемые за пользование заемными средствами (кредитами, займами);
- расходы на оплату услуг кредитных организаций;
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (например, резервы по

сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, связанные с признанием условных фактов хозяйственной деятельности [5].

Если хотя бы одно из указанных условий для признания расходов не выполнено, в бухгалтерском учете отражается дебиторская задолженность.

Амортизация учитывается как расход на основании суммы амортизационных отчислений, которая определяется исходя из стоимости амортизуемых активов, срока их полезного использования и выбранного метода начисления амортизации.

Расходы подлежат отражению в бухгалтерском учете независимо от целей получения выручки, других доходов или формы их осуществления. Признание расходов осуществляется в том отчетном периоде, в котором они возникли, вне зависимости от времени фактической выплаты денежных средств или иной формы их осуществления, что соответствует принципу временной определенности хозяйственных операций.

### **1.3 Методика анализа финансового состояния предприятия по данным отчета о финансовых результатах**

Управление предприятием требует опоры на результаты анализа его финансового состояния по данным отчетности, в том числе отчета о финансовых результатах [16,10].

Показатели прибыли и рентабельности, формируемые в этом отчете, позволяют оценить эффективность деятельности и выявить резервы роста [7].

Прибыль является ключевым показателем эффективности работы организации, а также основным источником её развития и стабильного функционирования. Увеличение прибыли формирует финансовую базу для самофинансирования деятельности компании и удовлетворения растущих потребностей её сотрудников.

Кроме того, прибыль служит источником для выполнения обязательств организации перед другими предприятиями, финансовыми учреждениями и государственным бюджетом [1].

В качестве информационной базы для анализа финансового состояния по данным отчета о финансовых результатах используется сам отчет о финансовых результатах; при необходимости для сопоставлений и коэффициентного анализа дополнительно привлекаются данные бухгалтерского баланса. Поэтому данные, содержащиеся в отчете о финансовых результатах и бухгалтерском балансе, представляют интерес как для внутренних, так и для внешних пользователей.

Для того, что бы изучить как меняются доходы и расходы организации в разрезе периодов, используют горизонтальный анализ отчёта о финансовых результатах [8]. Для анализа структуры отчёта используется другой вид анализа – вертикальный, он показывает долю каждой статьи в итоговой сумме.

Горизонтальный анализ – это изучение динамики статей отчета о финансовых результатах во времени. Для каждой статьи рассчитываются по следующем формулям (формулы 1 и 2) [7]:

- абсолютное отклонение (формула 1):

$$\Delta X_i = X_{i1} - X_{i0}, \quad (1)$$

где,  $\Delta X_i$  – абсолютное отклонение статьи  $i$ ;

$X_{i1}$  – значение статьи  $i$  в отчётом периоде;

$X_{i0}$  – значение статьи  $i$  в базисном периоде [5].

- темп роста (прироста) (формула 2):

$$Tr_i = \frac{X_{i1}}{X_{i0} - 1} \times 100\%, \quad (2)$$

где,  $Tr_i$  – темп роста (прироста) статьи  $i$ , %;

$X_{i1}$  – значение статьи  $i$  в отчётном периоде;

$X_{i0}$  – значение статьи  $i$  в базисном периоде [5].

Вертикальный анализ – это структурный анализ, при котором выручка принимается за 100%, а прочие статьи показываются как доля выручки (формула 3).

$$S_i = \left( \frac{X_i}{B} \right) \times 100\%, \quad (3)$$

где  $S_i$  – доля статьи  $i$  в выручке, %;

$X_i$  – значение статьи  $i$  за период;

$B$  – выручка (нетто) [5].

Для динамики структуры (формула 4).

$$\Delta S_i = S_{i1} - S_{i0}, \quad (4)$$

где,  $\Delta S_i$  – изменение доли статьи  $i$ , п.п.;

$S_{i1}$  – доля статьи  $i$  в отчётном периоде, %;

$S_{i0}$  – доля статьи  $i$  в базисном периоде, % [5].

Такой анализ позволяет оценить, как изменились доли себестоимости, коммерческих и управлеченческих расходов, прочих доходов/расходов в выручке и, следовательно, маржинальность.

Показатели рентабельности являются важным инструментом для оценки эффективности деятельности предприятия. Они представляют собой обобщенные показатели, отражающие прибыльность работы компании [7,8].

Рентабельность характеризует не только общую эффективность деятельности, но и рациональность использования ресурсов предприятия, позволяя соотнести полученную прибыль с объемом производства и затратами.

Рентабельность, как относительный показатель, является важным критерием анализа финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации. Она рассчитывается как соотношение прибыли к затратам или используемым ресурсам. Эти показатели могут быть выражены в виде коэффициентов или процентов, что позволяет оценивать эффективность работы предприятия в различных аспектах [7], [8].

Вначале оценивается рентабельность продаж по трем уровням прибыли из отчета о финансовых результатах.

Рентабельность продаж по чистой прибыли (формула 5).

$$P_{\text{чп}} = \frac{\text{ЧП}_p}{B} \times 100\%, \quad (5)$$

где,  $P_{\text{чп}}$  – рентабельность продаж по чистой прибыли, %;

$\text{ЧП}_p$  – чистая прибыль;

$B$  – выручка (нетто) от продаж [8].

Рентабельность продаж по прибыли от продаж (формула 6).

$$P_{\text{прод}} = \left( \frac{\Pi_{\text{прод}}}{B} \right) \times 100\%, \quad (16)$$

где,  $P_{\text{прод}}$  – рентабельность продаж по прибыли от продаж, %;

$\Pi_{\text{прод}}$  – прибыль от продаж;

$B$  – выручка (нетто) от продаж [8].

Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения (формула 7).

$$P_{\text{пнд}} = \left( \frac{\Pi_{\text{доН}}}{B} \right) \times 100\%, \quad (7)$$

где,  $P_{\text{пнд}}$  – рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %;

$\Pi_{\text{доН}}$  – прибыль до налогообложения;

$B$  – выручка (нетто) от продаж [8].

Факторная модель рентабельности продаж по прибыли от продаж (формула 8).

$$P_{\text{прод}} = \frac{\Pi_{\text{прод}}}{B} \times 100\%, \quad (8)$$

где,  $P_{\text{прод}}$  – рентабельность продаж по прибыли от продаж, %;

$\Pi_{\text{прод}}$  – прибыль от продаж [8].

Показатели рентабельности делятся на две основные группы:

- рентабельность продукции – характеризует эффективность основной деятельности организации;
- рентабельность вложений – отражает эффективность использования определенного вида капитала в общем [14].

Вместе эти показатели дают возможность оценить общую эффективность деятельности конкретной организации, занимающейся коммерческой деятельностью.

Для расчета любых показателей рентабельности используются данные из двух основных источников:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах [16, 10].

Рентабельность продаж можно рассчитывать как по отдельным видам реализованной продукции, так и по всему объёму реализации в совокупности [14]. В случае определения рентабельности совокупного объёма реализации, то есть всем продукции, то ее рассчитывают по формуле 9.

$$P_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{прод}}}{B} \times 100\%, \quad (9)$$

где,  $\Pi_{\text{прод}}$  – прибыль от продаж, тыс. руб.;

$B$  – выручка, тыс. руб [7].

Рентабельность затрат – отношение прибыли от продаж продукции к затратам на ее производство и дальнейшую реализацию (формула 10) [5].

$$P_{\text{затр}} = \frac{\Pi_{\text{прод}}}{C_{\text{б}}_{\text{прод}} + У_{\text{пррасх}} + Комм_{\text{расх}}} \times 100\%, \quad (10)$$

где,  $P_{\text{затр}}$  – рентабельность затрат, %;

$\Pi_{\text{прод}}$  – прибыль от продаж;

$C_{\text{б}}_{\text{прод}}$  – себестоимость продаж;

$У_{\text{пррасх}}$  – управленческие расходы;

$Комм_{\text{расх}}$  – коммерческие расходы [5].

После анализа рентабельности продаж следует анализировать такие показатели, как рентабельности производства и эффективности использования ресурсов предприятия, таких как фонды, активы и капитал [18]. Ниже рассмотрим соответствующие показатели.

Рентабельность вложений в организацию, или иначе рентабельность активов, характеризуется величиной прибыли, получаемой на 1 рубль активов организации (вложений в данную организацию) [5]. Расчет данного показателя происходит по формуле 11.

$$P_A = \frac{\Pi_{\text{прод}}}{A} \times 100\%, \quad (11)$$

где,  $P_A$  – рентабельность активов, %;

$\Pi_{\text{прод}}$  – прибыль от продаж;

$A$  – валюта баланса (итог актива баланса) [7].

Рентабельность использования производственных фондов (Рпф или Рос) (основных средств) рассчитывается как отношение прибыли к среднегодовой

стоимости основных производственных фондов (ОС) и материальных оборотных активов (ОА) (формула 12).

$$P_{oc} = \left( \frac{\Pi_p}{OC_{cp}} \right) \times 100\%, \quad (12)$$

где,  $P_{oc}$  – рентабельность основных средств, %;

$\Pi_p$  – прибыль от продаж;

$OC_{cp}$  – среднегодовая стоимость основных средств [7].

На изменение данных показателей влияет изменение уровней фондоотдачи и обрачиваемости материальных оборотных средств, а также рентабельности продаж.

Рентабельность оборотных активов ( $P_{OA}$ ) определяется отношением прибыли к среднему остатку оборотных активов ( $OA_{cp}$ ) (формула 13).

$$P_{OA} = \frac{\Pi_p}{OA_{cp}} \times 100\%, \quad (13)$$

где,  $P_{OA}$  – рентабельность оборотных активов, %;

$\Pi_p$  – прибыль от продаж;

$OA_{cp}$  – средний остаток оборотных активов [7].

Рентабельность собственных оборотных средств – это частное от деления прибыли на сумму собственных оборотных активов (формула 14):

$$P_{COA} = \frac{\Pi_p}{OA_{соб}} \times 100\%, \quad (14)$$

где,  $P_{COA}$  – рентабельность собственных оборотных средств, %;

$\Pi_p$  – прибыль от продаж;

$OA_{соб}$  – собственные оборотные активы [10].

Рентабельность собственных средств организации определяется как частное от деления чистой прибыли на сумму собственных средств предприятия (итог 3 раздела пассива баланса «Капитал и резервы») (формула 15).

$$P_{CC} = \frac{\text{ЧП}_p}{\text{СК}} \times 100\%, \quad (15)$$

где,  $P_{CC}$  – рентабельность собственных средств, %;

$\text{ЧП}_p$  – чистая прибыль;

$\text{СК}$  – собственный капитал [7].

Рентабельность акционерного капитала характеризуется размером прибыли на 1 руб. акционерного (уставного) капитала организации (формула 16).

$$P_{AK} = \frac{\text{ЧП}_p}{\text{УК}} \times 100\%, \quad (16)$$

где,  $P_{AK}$  – рентабельность акционерного (уставного) капитала, %;

$\text{ЧП}_p$  – чистая прибыль;

$\text{УК}$  – уставный капитал [7].

Рентабельность заемного капитала (заемных средств) организации – это отношение прибыли к сумме заемных средств предприятия (сумма IV и V разделов пассива баланса) (формула 17).

$$P_{зр} = \frac{\text{ЧП}_p}{\text{ДО} + \text{КР} - \text{КЗ} - \Delta_{бп}} \times 100\%, \quad (17)$$

где,  $P_{зр}$  – рентабельность заемного капитала, %;

$\text{ДО}$  – долгосрочные обязательства;

$\text{КО}$  – краткосрочные обязательства;

$\text{КЗ}$  – кредиторская задолженность;

$\Delta_{бп}$  – доходы будущих периодов [7].

Для успешного функционирования коммерческих организаций в условиях рыночной экономики необходимо достигать определенного уровня рентабельности. Повышение рентабельности способствует укреплению финансовой устойчивости компаний. Однако это не означает, что данный показатель должен постоянно увеличиваться. Рентабельность относится к числу параметров, которые требуют оптимизации. Недостижение оптимального уровня рентабельности затрудняет деятельность предприятия, тогда как его превышение может создавать препятствия для реализации продукции.

Таким образом, успешная работа компании на рынке определяется её умением эффективно управлять уровнем рентабельности.

## **2 Анализ финансового состояния ООО «БАСС» на основе отчета о финансовых результатов**

### **2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «БАСС»**

Общество с ограниченной ответственностью "Бюро автоматизации сложных систем" (далее — ООО «БАСС») было создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом № 14 от 08.02.1998 г. «Об обществах с ограниченной ответственностью» на основании решения учредителей от 25 сентября 2005 года [26]. ООО «БАСС» является коммерческой организацией, расположенной по адресу: 443099, Самарская область, г. Самара, ул. Некрасовская, д. 57/65, помещ. Н2.

Общество владеет обособленным имуществом, которое отражается на его самостоятельном балансе. Оно является собственником имущества, внесенного акционерами, включая Российскую Федерацию, в качестве вкладов в уставный капитал, а также имущества, полученного в результате предпринимательской деятельности или приобретенного на иных законных основаниях.

Кроме того, Общество обладает правом собственности на средства, вырученные от продажи принадлежащих ему ценных бумаг.

Общество имеет возможность от своего имени приобретать и реализовывать имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязательства, а также выступать в суде в качестве истца или ответчика. В установленном порядке Общество вправе открывать банковские счета как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами [26].

ООО «БАСС» имеет 20-летний опыт разработки, внедрения, сопровождения и модернизации информационных систем, а также обучения и консалтинга пользователей [26].

Основные направления работы компании включают:

- а) комплексная информатизация медицинских учреждений:

- 1) разработка и внедрение информационных систем для управления данными и записями;
  - 2) интеграция технологий для дистанционных консультаций и телемедицины;
  - 3) интеграция со сторонними сервисами, в которых напрямую не работают данные организации;
  - 4) организация возможности автоматической выгрузки статистических показателей в сторонние системы;
- б) цифровизация управленческих структур в сфере здравоохранения и ТФОМС:
- 1) создание платформ для обмена данными, что способствует улучшению планирования и мониторинга качества медицинских услуг в организации;
  - 2) автоматизация сбора отчетности, повышение точности отчётной информации, а также увеличение прозрачности при сборе статистических показателей;
- в) автоматизация финансово-хозяйственной и административной работы бюджетных учреждений:
- 1) внедрение специализированных программ для учета финансовых потоков организации и управления различными ресурсами;
  - 2) разработка и сопровождение систем для автоматизации документооборота;
- г) Автоматизация процессов в высших учебных заведениях:
- 1) информационные системы для управления образовательными процессами внутри ВУЗа;
  - 2) интеграция систем для взаимодействия со студентами и абитуриентами;
- д) автоматизация работы библиотечных учреждений:

- 1) внедрение библиотечно-информационных систем для учета и управления фондами;
  - 2) создание электронных каталогов и дистанционного доступа к ресурсам;
- е) адаптация и внедрение решений под запросы клиента:
- 1) индивидуальный подход к каждому клиенту и постоянная поддержка сотрудников заказчика [26].

В ООО «БАСС» осуществляется активное привлечение научных, инженерно-технических и рабочих кадров путем вольного найма, а также путём активного участия специалистов отдела кадров в ярмарках вакансий, которые проводились ГКУ Самарской области «Центр занятости населения городского округа Самара» и Центрами содействия трудоустройства студентов и выпускников ВУЗов и техникумов.

Высшим органом управления предприятия является директор.

Организационная структура ООО "БАСС" включает ключевые отделы, такие как отдел продаж, кадрово-финансовая служба, отдел внедрения и отдел сопровождения. Каждый из этих отделов выполняет свои функции, что способствует эффективной работе компании.

Организационная структура ООО «БАСС» представлена в Приложении Г на рисунке Г.1.

Кадрово-финансовая служба отвечает за управление кадровыми ресурсами, финансовое планирование, отчетность и консультирование работников. В ее структуре выделяются роли руководителя, специалистов по кадрам и финансового аналитика. Для автоматизации процессов используются современные информационные системы, такие как 1С: Зарплата и управление персоналом и системы электронного документооборота.

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, Общество обладает статусом юридического лица, имеет собственный баланс, круглые печати с полным фирменным (официальным) наименованием на русском языке и указанием места нахождения, расчетные,

валютные и иные банковские счета. Кроме того, Общество располагает штампами, бланками с собственным наименованием, эмблемой, зарегистрированными товарными знаками и другими средствами визуальной идентификации, оформленными в установленном порядке.

Реорганизация Общества может быть осуществлена добровольно на основании решения общего собрания акционеров. Она может проводиться в формах слияния, присоединения, разделения, выделения или преобразования. Также допускается одновременное сочетание различных форм реорганизации в соответствии с положениями Федерального закона «Об акционерных обществах».

## 2.2 Анализ финансовых результатов ООО «БАСС»

Анализ финансово-экономической деятельности и финансовых результатов ООО «БАСС» необходимо начать с анализа динамики и структуры имущества.

Основные данные, характеризующие деятельность ООО «БАСС» за период 2021-2023 год представлены в бухгалтерском балансе ООО «БАСС». Наглядно, динамика бухгалтерского баланса организации представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика бухгалтерского баланса ООО "БАСС" за 2021-2023 гг., млн. руб.

| Показатель                     | 2021 г. | 2022 г. | 2023 г. | Изменения             |             |                  |             |
|--------------------------------|---------|---------|---------|-----------------------|-------------|------------------|-------------|
|                                |         |         |         | Абсолютные, млн. руб. |             | Относительные, % |             |
|                                |         |         |         | 2022/2021г.           | 2023/2021г. | 2022/2022г.      | 2023/2022г. |
|                                |         |         |         | 2021г.                | 2022г.      | 2021г.           | 2022г.      |
| -                              | 1       | 2       | 3       | 4                     | 5           | 6                | 7           |
| I Внеоборотные активы, в т.ч.: | 921     | 527     | 5100    | -394                  | 4573        | 57,22            | 967,74      |

Продолжение таблицы 1

| Показатель                            | 2021 г.      | 2022 г.      | 2023 г.      | Изменения                |             |                 |               |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------------------|-------------|-----------------|---------------|
|                                       |              |              |              | Абсолютные,<br>млн. руб. |             | Относительные,% |               |
|                                       |              |              |              | 2022/                    | 2023/       | 2022/           | 2023/         |
|                                       |              |              |              | 2021г.                   | 2022г.      | 2021г.          | 2022г.        |
| -                                     | 1            | 2            | 3            | 4                        | 5           | 6               | 7             |
| Нематериальные активы                 | 0            | 0            | 197          | 0                        | 197         | 0,00            | 0,00          |
| Основные средства                     | 921          | 527          | 4900         | -394                     | 4373        | 57,22           | 929,79        |
| II Оборотные активы, в т. ч.          | 82900        | 49700        | 57000        | -33200                   | 7300        | 59,95           | 114,69        |
| Запасы                                | 98           | 15           | 5            | -83                      | -10         | 15,31           | 33,33         |
| Дебиторская задолженность             | 11000        | 6200         | 21900        | -4800                    | 15700       | 56,36           | 353,23        |
| Финансовые вложения                   | 56400        | 40500        | 29600        | -15900                   | -10900      | 71,81           | 73,09         |
| Денежные средства                     | 15200        | 2400         | 264          | -12800                   | -2136       | 15,79           | 11,00         |
| Прочие оборотные активы               | 169          | 117          | 145          | -52                      | 28          | 69,23           | 123,93        |
| III Капитал и резервы, в т.ч.         | 81000        | 49400        | 54300        | -31600                   | 4900        | 60,99           | 109,92        |
| Уставный капитал                      | 11           | 11           | 11           | 0                        | 0           | 100,00          | 100,00        |
| Нераспределенная прибыль              | 80900        | 49400        | 54300        | -31500                   | 4900        | 61,06           | 109,92        |
| IV Долгосрочные обязательства         | 0            | 0            | 0            | 0                        | 0           | 0,00            | 0,00          |
| V Краткосрочные обязательства, в т.ч. | 2800         | 286          | 2600         | -2514                    | 2314        | 10,21           | 909,09        |
| Кредиторская задолженность            | 2800         | 286          | 2600         | -2514                    | 2314        | 10,21           | 909,09        |
| <b>БАЛАНС</b>                         | <b>83800</b> | <b>49700</b> | <b>57000</b> | <b>-34100</b>            | <b>7300</b> | <b>59,31</b>    | <b>114,69</b> |

Анализ динамики бухгалтерского баланса ООО "БАСС" за 2021-2023 годы выявляет несколько ключевых аспектов.

#### Внеоборотные активы:

В 2022 году произошло значительное снижение внеоборотных активов (с 921 млн руб. до 527 млн руб.), однако в 2023 году они резко возросли до 5100 млн руб. Это связано с увеличением основных средств, что может свидетельствовать о масштабных инвестициях или приобретениях.

#### Оборотные активы.

Оборотные активы также уменьшились в 2022 году (с 82900 млн руб. до 49700 млн руб.), однако в 2023 году наблюдается их восстановление до 57000 млн руб. Ключевым фактором этого изменения является значительный рост дебиторской задолженности, которая увеличилась более чем в три раза. Это может свидетельствовать о повышении объемов продаж или изменении условий кредитования, что, в свою очередь, может указывать на улучшение финансового состояния компании и её способности привлекать клиентов. Увеличение дебиторской задолженности также может быть связано с более гибкими условиями оплаты для клиентов, что может способствовать росту продаж в краткосрочной перспективе. Однако важно следить за уровнем задолженности, чтобы избежать возможных рисков, связанных с неплатежеспособностью клиентов.

#### Капитал и резервы.

Капитал и резервы компаний также уменьшились в 2022 году, но в 2023 году наблюдается их восстановление до 54300 млн руб. Это связано с увеличением нераспределенной прибыли, что может говорить о положительных финансовых результатах компании в 2023 году.

#### Обязательства.

Краткосрочные обязательства значительно сократились в 2022 году, но в 2023 году они вновь увеличились, что может свидетельствовать о необходимости финансирования текущих операций.

#### Общий баланс:

Итог баланса анализируемой организации снизился в 2022 году, но в 2023 году наблюдается рост до 57000 млн руб. Отсюда можно сделать вывод о том, что организация смогла восстановить своё финансовое положение, после значительного спада в прошлом периоде в 2022 году.

Из анализа динамики бухгалтерского баланса ООО "БАСС" за 2021-2023 можно сделать следующие выводы:

- организация смогла восстановиться в 2023 году и нарастить свои обороты после кризисной ситуации в 2022 году, которая повлияла на эффективность её деятельности;
- можно говорить о том, что ООО «БАСС» активно занимается инвестиционной деятельностью, так как виден рост нераспределенной прибыли и внеоборотных активов, что не может ни радовать, так как способствует росту бизнеса;
- существует фактор, который требует внимания – это рост дебиторской задолженности ООО «БАСС», это может привести к негативным последствиям, таким как риск снижения ликвидности активов организации
- несмотря на наличие некоторых рисков, общая динамика указывает на положительное развитие финансового состояния организации.

Динамика бухгалтерского баланса ООО "БАСС" за 2021-2023 год представлена на рисунке 1.

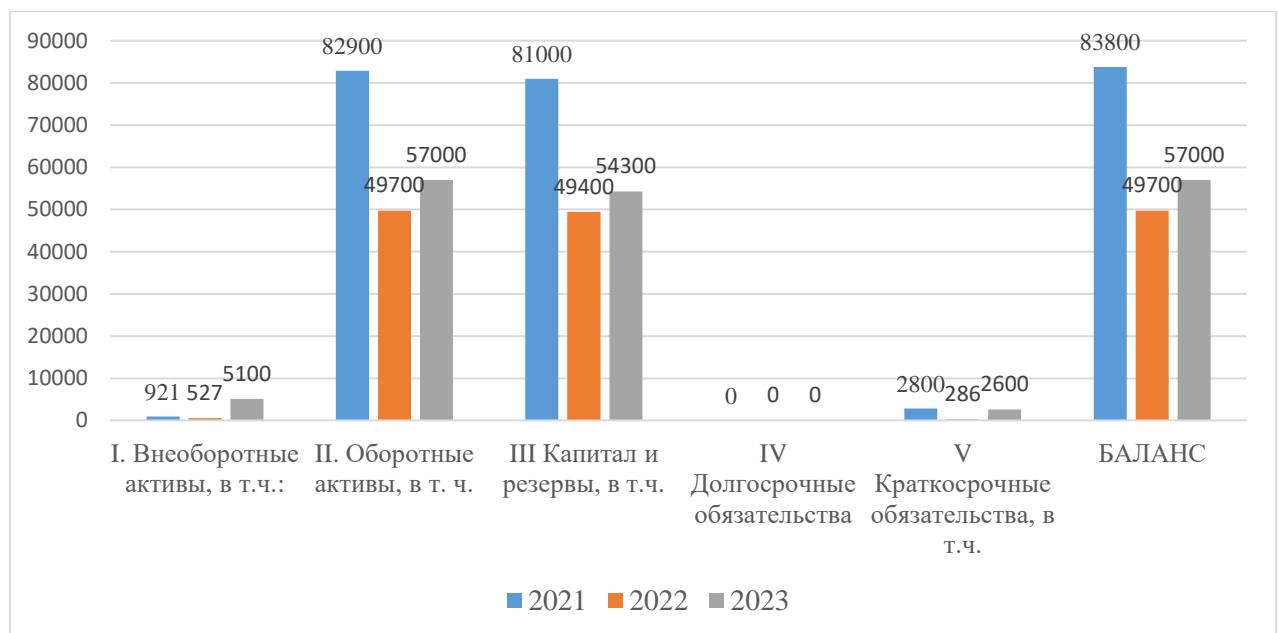


Рисунок 1 – Динамика бухгалтерского баланса ООО "БАСС" за 2021-2023 гг.,  
млн.руб.

Основные данные, характеризующие деятельность ООО "БАСС" за период 2021-2023 год представлены в отчётах о финансовых результатах ООО "БАСС" (Приложение Б, таблица Б.1, Приложение В, таблица В.1).

Динамика отчёта о финансовых результатах ООО «БАСС» за 2021-2023 год представлена в таблице 2.

Таблица 1 – Динамика отчёта о финансовых результатах ООО "БАСС" за 2021-2023 гг., млн.руб.

| Показатель                          | 2021  | 2022  | 2023   | Изменения             |             |                  |             |
|-------------------------------------|-------|-------|--------|-----------------------|-------------|------------------|-------------|
|                                     |       |       |        | Абсолютные, млн. руб. |             | Относительные, % |             |
|                                     |       |       |        | 2022/2021г.           | 2023/2022г. | 2022/2021г.      | 2023/2022г. |
| Б                                   | 1     | 2     | 3      | 4                     | 5           | 6                | 7           |
| Выручка                             | 83900 | 89300 | 117800 | 5400                  | 28500       | 106,44           | 131,91      |
| Себестоимость продаж                | 39000 | 44300 | 60800  | 5300                  | 16500       | 0,00             | 137,25      |
| Валовая прибыль (убыток)            | 44900 | 45000 | 57000  | 100                   | 12000       | 100,22           | 126,67      |
| Управленческие расходы              | 4700  | 5800  | 6300   | 1100                  | 500         | 123,40           | 108,62      |
| Прибыль (убыток) от продаж          | 40300 | 39200 | 50700  | -1100                 | 11500       | 97,27            | 129,34      |
| Проценты к получению                | 1800  | 2400  | 2500   | 600                   | 100         | 133,33           | 104,17      |
| Прочие доходы                       | 370   | 120   | 671    | -250                  | 551         | 32,43            | 559,17      |
| Прочие расходы                      | 296   | 1600  | 1200   | 1304                  | -400        | 540,54           | 75,00       |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 42100 | 40100 | 52600  | -2000                 | 12500       | 95,25            | 131,17      |
| Прочее                              | -2500 | -469  | -527   | 2031                  | -58         | 18,76            | 112,37      |
| Чистая прибыль (убыток)             | 39600 | 39700 | 52100  | 100                   | 12400       | 100,25           | 131,23      |

Анализ динамики отчета о финансовых результатах ООО "БАСС" за 2021-2023 годы показывает следующие ключевые моменты.

Выручка компании возросла с 83,9 млрд руб. в 2021 году до 89,3 млрд руб. в 2022 году, а затем значительно увеличилась до 117,8 млрд руб. в 2023 году. Это соответствует росту на 6,44% в 2022 году и на 31,91% в 2023 году, что свидетельствует о положительной тенденции в продажах.

Себестоимость продаж также возросла, составив 39 млрд руб. в 2021 году, 44,3 млрд руб. в 2022 году и 60,8 млрд руб. в 2023 году. Это означает увеличение себестоимости на 13,25% в 2022 году и на 37,25% в 2023 году, что может указывать на рост цен на сырье или увеличение объемов производства.

Валовая прибыль практически осталась на уровне 2021 года, составив 44,9 млрд руб. в 2021 году и 45 млрд руб. в 2022 году, а затем возросла до 57 млрд руб. в 2023 году. Это говорит о росте валовой прибыли на 0,22% в 2022 году и на 26,67% в 2023 году, что подтверждает эффективное управление затратами и увеличение продаж.

Управленческие расходы увеличились с 4700 млн руб. в 2021 году до 5800 млн руб. в 2022 году и до 6300 млн руб. в 2023 году. Это указывает на рост этих расходов на 23,4% в 2022 году и на 8,62% в 2023 году, что может быть связано с расширением бизнеса или увеличением затрат на управление.

Прибыль от продаж снизилась с 40300 млн руб. в 2021 году до 39200 млн руб. в 2022 году, но затем возросла до 50700 млн руб. в 2023 году. Это свидетельствует о колебаниях в прибыльности, но общий тренд на 29,34% в 2023 году указывает на восстановление.

Чистая прибыль осталась практически на уровне 2021 года (39600 млн руб.) и немного увеличилась в 2022 году (39700 млн руб.), а затем значительно возросла до 52100 млн руб. в 2023 году. Это говорит о росте на 0,25% в 2022 году и на 31,23% в 2023 году, что свидетельствует о успешной финансовой деятельности ООО «БАСС».

Далее представлен рисунок 2, который иллюстрирует динамику ключевых финансовых показателей ООО «БАСС» за 2022 и 2023 годы.

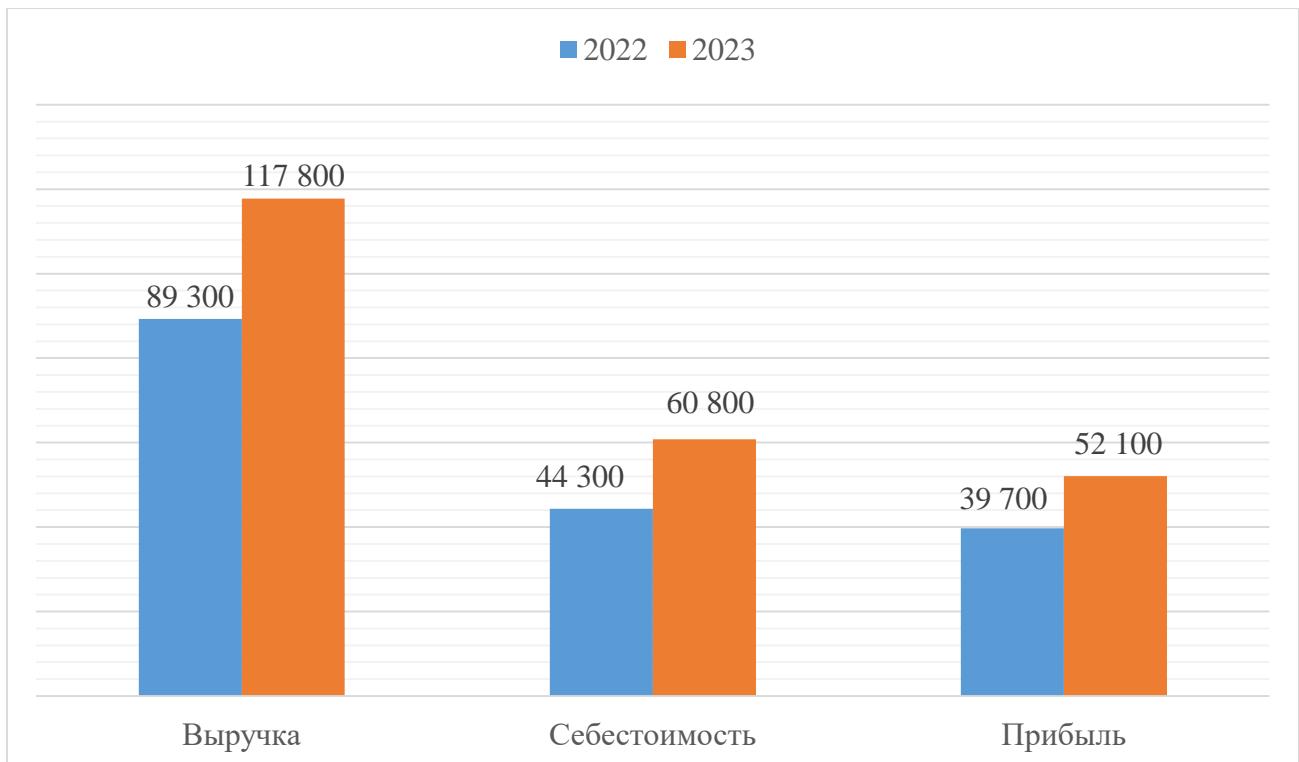


Рисунок 2 – Динамика ключевых показателей ООО "БАСС" за 2022-2023гг.,  
млн.руб.

Из рисунка видно, что произошли изменения в показателях, а конкретно – выручка и прибыль увеличились, что свидетельствует о росте эффективности деятельности компании. В то же выросли себестоимость и операционные расходы, а это в свою очередь, требует повышенного внимания и ставит под сомнение возможность дальнейшего финансово-хозяйственного развития ООО «БАСС».

Ниже представлены данные, отражающие структуру выручки и основных статей расходов ООО «БАСС» за 2023 год.

Эти данные предназначены для понимания финансового состояния организации и оценки эффективности его деятельности.

Таблица 3 – Структура выручки и основных статей расходов ООО «БАСС» за 2023 год

| Категория              | Сумма (тыс. руб.) | Доля в общей сумме, % |
|------------------------|-------------------|-----------------------|
| Выручка                | 117 800           | 62,3                  |
| Себестоимость продаж   | 60 800            | 32,1                  |
| Управленческие расходы | 6 300             | 3,3                   |
| Прочие доходы          | 3 171             | 1,7                   |
| Прочие расходы         | 1 200             | 0,6                   |
| Итого                  | 189 271           | 100                   |

В таблице проведён расчёт долей каждого показателя в общей сумме. Из этого расчёта можно сделать вывод о том, что выручка составляет более 60%, от общей доли показателей и является основой статьёй доходов ООО «БАСС». Высокий уровень выручки свидетельствует о масштабности деятельности и динамичном развитии бизнеса. В то же время такой показатель как себестоимость продаж составляет более 30%, что является вполне весомым значением и может говорить о том, что производственные затраты ООО «БАСС» излишне велики.

Следует отметить, что управленческие расходы составляют всего лишь 3,3 % и не оказывают значительного отрицательного влияния на общие результаты предприятия. Это значит, что ООО «БАСС» разумно использует свои административные ресурсы. Прочие доходы являются небольшими и составляют 1,7%, дополняют финансовый баланс компании, помогая компенсировать незначительные внепроизводственные расходы.

Таким образом, предприятие демонстрирует финансовую устойчивость и хорошее управление затратами, что создаёт благоприятные условия для дальнейшего развития. Но стоит отметить, что если организация стремится к повышению рентабельности и укреплению позиций на рынке IT-услуг, то её стоит обратить внимание на управление себестоимостью и затратами, а также на контроль своих прочих расходов.

На рисунке 3 представлена структура расходов и выручки ООО «БАСС» за 2023 год.

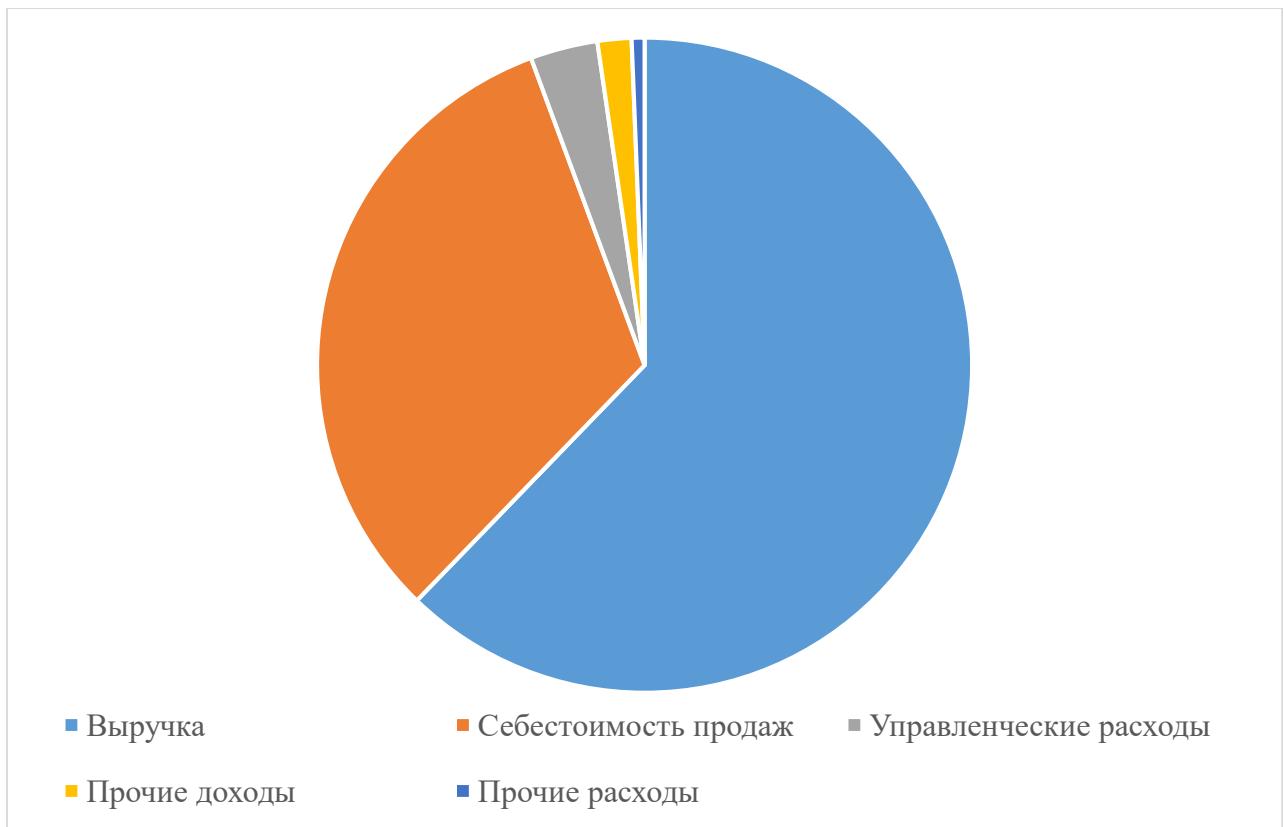


Рисунок 3 – Круговая диаграмма структуры расходов и выручки за 2023 год

Таким образом, на рисунке ещё раз наглядно представлен рост выручки, что является положительным фактором и говорит о том, что деятельность ООО «БАСС» в 2023 году эффективна. Так же, ещё раз подчёркивается большой объём себестоимости и на именно на это стоит обратить внимание в дальнейшем, так как эффективность ООО «БАСС» может снизится и организация может потерять свою стабильность и возможность реинвестирования в текущие проекты и инвестирования в новые интересные ИТ-решения.

Далее рассмотрим более подробней, какие именно изменения оказали влияние на финансовые результаты ООО «БАСС» в анализируемом периоде.

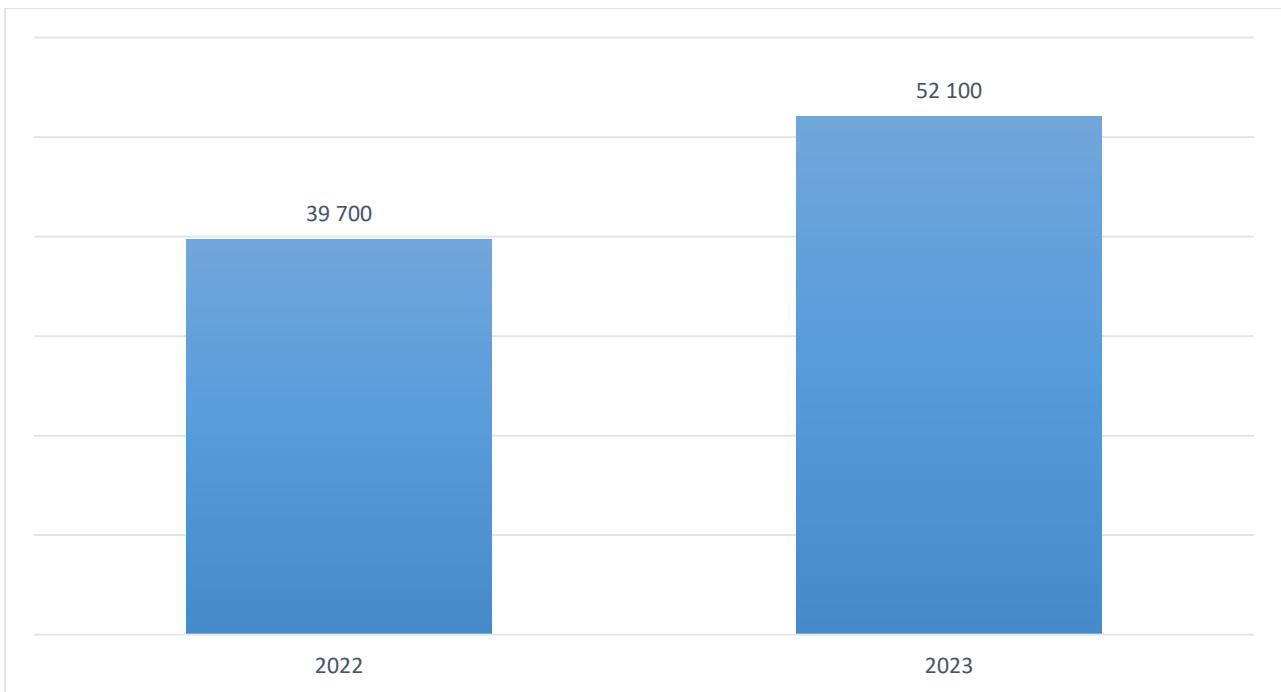


Рисунок 4 – Изменения чистой прибыли ООО «БАСС» в 2022-2023 гг.

За прошедший год чистая прибыль предприятия выросла с 39 700 тыс. руб. до 52 100 тыс. руб., что отражает положительную динамику финансового состояния. Основным драйвером этого роста стало значительное увеличение выручки – с 89 300 тыс. руб. до 117 800 тыс. руб. При этом расходы на себестоимость и управленческие затраты также возросли, но в меньшей степени: себестоимость увеличилась на 16 500 тыс. руб., а административные расходы – лишь на 500 тыс. руб. Благодаря этому прибыль от продаж выросла на 11 500 тыс. руб.

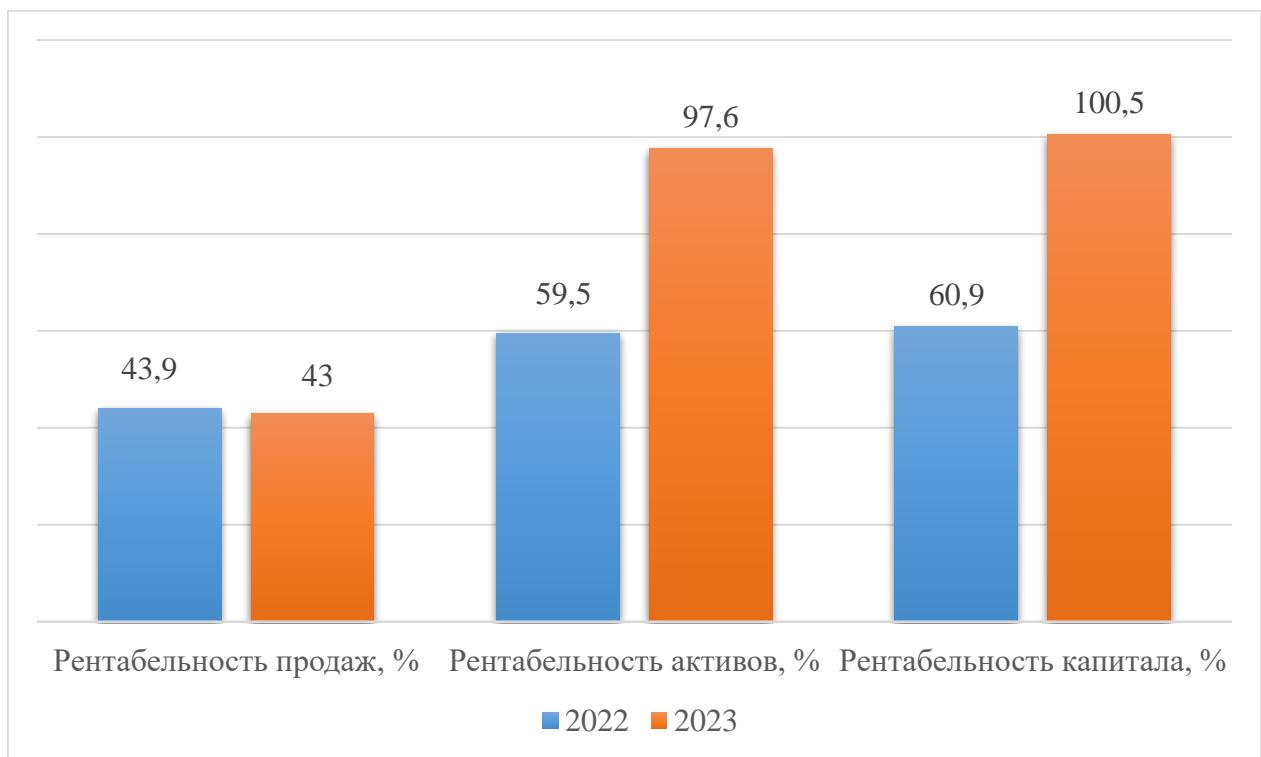
Стоит отметить, что прирост прибыли дополнительно поддерживался улучшением структуры прочих доходов и расходов: прочие доходы увеличились, прочие расходы сократились, а доходы от процентов незначительно выросли. В общей совокупности данные факторы оказали благоприятное влияние на формировании прибыли до налогообложения.

В результате вышеперечисленных изменений, ключевые показатели рентабельности в 2023 году изменились следующим образом:

Таблица 5 – Анализ изменения показателей рентабельности ООО «БАСС»

| Показатель                           | 2022   | 2023   | Абсолютное изменение | Относительное изменение |
|--------------------------------------|--------|--------|----------------------|-------------------------|
| Рентабельность продаж, %             | 43,9   | 43,0   | -0,9                 | -2,05%                  |
| Средняя величина активов, тыс. руб.  | 66 750 | 53 350 | -13 400              | -20,07%                 |
| Рентабельность активов, %            | 59,5   | 97,6   | +38,1                | +64,04%                 |
| Средняя величина капитала, тыс. руб. | 65 200 | 51 850 | -13 350              | -20,47%                 |
| Рентабельность капитала, %           | 60,9   | 100,5  | +39,6                | +65,04%                 |

Анализируя изменения показателей рентабельности ООО «БАСС» за 2022–2023 год, можно отметить, что рентабельность продаж снизилась с 43,9% до 43,0%, несмотря на рост прибыли от продаж. Это снижение может быть связано с увеличением себестоимости и управленческих расходов, что оказало отрицательное влияние на маржинальность. Для сохранения в дальнейшем эффективности продаж и положительной динамики финансовых результатов организации, необходимо обратить внимание на усиление контроля затрат.



## Рисунок 5 – Динамика рентабельности ООО «БАСС» за 2022-2023 гг.

Средняя величина активов уменьшилась более чем на 20%, при этом, значительный рост чистой прибыли привел к увеличению показателя рентабельности активов – с 59,5% до 97,6%. Из этого можно сделать вывод о повышении эффективности использования активов.

Средний капитал сократился примерно на 20%, но при этом рентабельность капитала значительно выросла – с 60,9% до 100,5%. Это говорит о росте доходности собственного капитала, а так же об эффективном управлении финансовыми ресурсами организации. В то же время резкое уменьшение капитала, несмотря на рост рентабельности, может повысить финансовые риски, поэтому важно поддерживать баланс между эффективностью и финансовой устойчивостью.

Выше представлена диаграмма рентабельности ООО «БАСС» за 2022 и 2023 годы, которая отражает показатели рентабельности продаж, активов и капитала. Эта визуализация позволяет отследить динамику использования ресурсов и уровень прибыльности компании за рассматриваемый период.

### **3 Пути совершенствования деятельности предприятия ООО «БАСС»**

#### **3.1 Мероприятия по совершенствованию деятельности ООО «БАСС»**

В текущей экономической ситуации, отмеченной кризисами в разных секторах, введёнными санкциями и нестабильностью валютных курсов, множество компаний уделяют особое внимание улучшению эффективности своей операционной деятельности. А конкретно – сосредотачиваются на контроле затрат, при этом стараясь сохранить доходы на стабильном уровне.

После анализа, который был произведён во второй главе данной работы, стало ясно, что необходимо проводить работы по повышению эффективности деятельности ООО «БАСС», а так же работать с оптимизацией оперативных затрат организации. Данные процедуры необходимы для того, чтобы снизить себестоимость продуктов компании и повысить её прибыль. Повышение операционной эффективности послужит для увеличения маржинальности и укрепит позицию ООО «БАСС» на рынке ИТ-услуг

В ходе проведённого во второй главе анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «БАСС» с помощью данных отчёта о финансовых результатах, было выявлено несколько конкретных направлений, требующих внимания для повышения эффективности и устойчивости компании. Однако стоит отметить, что именно рост себестоимости и управлеченческих расходов является наиболее острым и ярким аспектом, поэтому необходимо обратить внимание именно на него и работать конкретно с данным аспектом для повышения эффективности деятельности ООО «БАСС».

Этот аспект является критически важным, поскольку именно рост себестоимости и управлеченческих расходов существенно снизил рентабельность продаж, что напрямую отражается на общей прибыли и финансовой устойчивости компании. Таким образом, без эффективного

контроля и оптимизации затрат дальнейший рост ООО «БАСС» может значительно сократить свои темпы.

Когда организация несёт ощутимые издерки, как в ситуации ООО «БАСС», то это затрудняет темпы инновационного развития и тормозит компанию от того, чтобы она начала выделяться на фоне своих конкурентов.

Повышение операционной эффективности способствует увеличению маржинальности, что в конечном итоге укрепляет конкурентные позиции компании на рынке ИТ-услуг. Необходимо обратить внимание, в первую очередь, на то как организация расходует свои уже имеющиеся, ресурсы. Это добиться краткосрочных результатов, а затем и обеспечить устойчивость бизнеса в долгосрочной перспективе. Поэтому необходимо смотреть в сторону внедрения новых подходов в контроле затрат и оптимизации текущих процессов ООО «БАСС». Эти меры создадут прочную основу для стабильного роста и финансовой устойчивости организации, что особенно актуально в условиях динамично меняющейся экономической среды.

Для ООО «БАСС» управление себестоимостью осложняется специфическими факторами, в первую очередь – дефицитом квалифицированных кадров: консультантов, аналитиков и разработчиков. Текущий недостаток компетентных специалистов сказывается на сроках реализации проектов и качестве услуг, увеличивая затраты и снижая удовлетворённость заказчиков выполненными работами. Клиенты, испытывая неудовлетворение, склонны к расторжению контрактов или отказу от их продления, что приводит к снижению выручки и уменьшению рентабельности компании.

Рентабельность является лакмусовой бумагой при определении эффективности использования ресурсов и прибыльности деятельности. При росте себестоимости и операционных расходов с одной стороны, и стабильной или незначительно возрастающей выручке, с другой стороны, к сожалению, снижается рентабельность. Это снижает возможности ООО «БАСС» для инвестирования в новые, инновационные проекты и реинвестирования в

текущие. Для ИТ-компании, где инновации представляют собой основной драйвер конкурентоспособности, это обстоятельство является особенно критичным. Кроме того, высокая себестоимость и неэффективное управление ресурсами сокращают свободные денежные потоки, что создает дополнительные препятствия для финансирования новых интересных и абициозных проектов компании. В связи с этим, контроль и оптимизация издержек становятся приоритетными направлениями повышения эффективности деятельности ООО «БАСС».

Важным фактором, влияющим на общую эффективность компании, выступает структура трудовых ресурсов и организация их взаимодействия. В ходе анализа стало известно, что ООО «БАСС» арендует большое рабочее пространство, состоящее из 4-х этажей, которое в большее количество рабочего времени не занято сотрудниками даже на половину, а значит используется не достаточно эффективно и приводит к излишним неоправданным затратам. Более половины сотрудников работают дистанционно или в гибридном графике работы. Этот режим работы в ООО «БАСС» прижился после пандемии, а офис всё ещё арендуют в полном объёме по старой памяти. Внедрение более гибких и экономичных решений в части офисных пространств позволит существенно снизить фиксированные расходы и оптимизировать бюджет компании.

Для повышения эффективности деятельности ООО «БАСС» можно предложить принять ряд конкретных мероприятий:

- усиление кадровой политики. Активный поиск и подготовка новых консультантов, аналитиков и разработчиков с целью уменьшения дефицита кадров и сокращения сроков выполнения проектов. Это повысит качество услуг, удовлетворённость клиентов и снизит риски прекращения контрактов;
- оптимизация рабочего взаимодействия. Внедрение современных инструментов для организации удалённой работы и коммуникации,

улучшение проектного менеджмента. Это позволит повысить продуктивность и сократить временные задержки в задачах;

- пересмотр использования офисных площадей. Анализ реальной необходимости текущего объёма рабочего помещения, поиск наиболее подходящего по количеству планой загрузки, помещения и оптимизация рабочего пространства в соответствии с графиком работы сотрудников, снижение коммунальных платежей;
- автоматизация бизнес-процессов. Внедрение более продвинутых систем учёта и систем управления проектами поможет повысить эффективность деятельности ООО «БАСС» и снизить риски неудовлетворённости клиентов;
- пересмотр договоров с подрядчиками и поставщиками ИТ-услуг;
- разработка системы мотивации персонала. Создание программ поощрения за качество и своевременность выполнения задач повысит заинтересованность сотрудников и улучшит общую атмосферу в коллективе.

Подводя итог, можно сказать, что именно управление себестоимостью и операционными расходами в сочетании с решением кадровых проблем и оптимизацией внутренних процессов является ключевым направлением для совершенствования ООО «БАСС».

Подводя итог из описанного выше, можно сказать, что ключевые аспекты, на которые нужно направить своё внимание организации в первую очередь – это оптимизация бизнес-процессов, пересмотр подхода к офисным терриориям ввиду произошедших изменений в графике и работа с текущим кадровым составом и набором нового состава, его обучение и развитие.

Фокус на этих аспектах позволит не только повысить рентабельность, но и укрепить позиции компании на рынке, обеспечить устойчивый рост и долгосрочную финансовую стабильность.

### **3.2 Разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности ООО «БАСС»**

Для повышения операционной эффективности ООО «БАСС» на основе проведённого анализа целесообразно выделить три наиболее значимых мероприятия.

Во-первых, ключевым направлением является усиление кадровой политики через активный поиск квалифицированных специалистов и системное, структурированное обучение персонала. В настоящее время дефицит опытных консультантов, аналитиков и разработчиков непосредственно влияет на сроки выполнения проектов и качество предоставляемых услуг, что, в свою очередь, ведёт к возрастанию издержек и снижению уровня удовлетворённости клиентов. Таким образом, для устранения этих проблем запланировано проведение специализированного обучающего курса, ориентированного на повышение профессионального уровня сотрудников компании. В рамках данного курса планируется привлечение высококвалифицированных внешних экспертов, обладающих глубокими знаниями и практическим опытом работы с современными инструментами и актуальными методологиями. Интенсивное пятидневное обучение будет включать не только теоретические занятия, но и разбор практических кейсов, что позволит участникам эффективно применять полученные знания в рабочих условиях, тем самым улучшая сроки и качество выполнения проектов. Кроме того, для максимального комфорта и продуктивности участников будет обеспечена аренда современного конференц-зала либо развернута онлайн-платформа с полноценной технической поддержкой. Важной частью мероприятия станут организованные кофе-брейки, способствующие поддержанию высокой работоспособности и коммуникативной атмосферы среди слушателей. Помимо непосредственно проведения курса, необходимо выделить ресурсы на разработку и адаптацию учебных материалов — презентаций, методических

пособий и других вспомогательных материалов, которые будут служить базой для дальнейшего повышения квалификации сотрудников.

Ниже приводится подробная таблица затрат, необходимых для реализации данного обучающего курса:

Таблица 6 – Общие расходы на организацию обучения

| Наименование статьи затрат               | Описание   | Количество/Объем              | Стоимость за единицу (руб.) | Общая стоимость (руб.) |
|--|--|-------------------------------|-----------------------------|------------------------|
| Услуги тренера                           | 5 дней интенсивного обучения                             | 5 дней × 30 000 руб.          | 30 000                      | 150 000                |
| Разработка учебных материалов            | Подготовка презентаций, пособий                          | 1 комплект                    | 40 000                      | 40 000                 |
| Аренда конференц-зала / онлайн-платформа | Помещение для очного обучения или платформа для вебинара | 5 дней                        | 2 000                       | 10 000                 |
| Кофе-брейки                              | Перерывы на кофе и лёгкие закуски                        | 5 дней × 50 человек × 20 руб. | 1 000                       | 5 000                  |
| Итого по обучению                        |  |                               |                             | 205 000                |

Во-вторых, оптимизация использования офисных площадей с учётом внедрения гибких форматов работы является неотъемлемым шагом для сокращения чрезмерных постоянных затрат и повышения эффективности использования ресурсов. В настоящее время более половины сотрудников ООО «БАСС» работают в удалённом или гибридном режиме, что приводит к загруженности арендованного офисного пространства всего лишь на 50%. В связи с этим планируется проведение тщательного аудита текущего использования офисных помещений с привлечением специализированной консалтинговой компании.

Цель аудита – выявление рациональных возможностей сокращения и реорганизации офисного пространства с учётом новых форматов работы. На основании результатов аудита будет реализована система hot-desking, предполагающая общий доступ сотрудников к рабочим местам без

закрепления за конкретным человеком. Для успешного внедрения данной системы потребуется приобретение современного мобильного офисного оборудования: компактных и функциональных рабочих столов, эргономичных кресел, а также индивидуальных шкафчиков для хранения личных вещей, что обеспечит удобство и комфорт при работе в гибком формате. Дополнительно предусмотрено проведение обучающих мероприятий для сотрудников, направленных на освоение принципов работы с новой системой, а также организацию ремонтно-перепланировочных работ, направленных на адаптацию офисного пространства под новые требования и стандарты. Всё это позволит не только оптимизировать текущие расходы на содержание помещений, но и повысить уровень комфорта и продуктивности сотрудников.

Расчёты затрат на внедрение мероприятия приведены в таблице 7:

Таблица 7 – Расходы на оптимизацию офисного пространства и внедрение системы hot-desking

| Наименование статьи затрат                     | Описание  | Количество/Объем  | Стоимость за единицу (руб.) | Общая стоимость (руб.) |
|--|---|-------------------|-----------------------------|------------------------|
| Аудит и консалтинг                             | Анализ использования площадей и разработка рекомендаций | 1 проект          | 100 000                     | 100 000                |
| Закупка мобильных рабочих мест (столы, кресла) | Комплекты из стола и кресла                             | 30 комплектов     | 8 000                       | 240 000                |
| Закупка личных шкафчиков                       | Индивидуальные шкафчики для сотрудников                 | 30 шкафчиков      | 4 000                       | 120 000                |
| Обучение сотрудников                           | Курсы по работе с hot-desking и настройке пространства  | 1 обучающий цикл  | 20 000                      | 20 000                 |
| Внутренние работы (ремонт, перепланировка)     | Работы по адаптации помещения под новый режим           | Общий объём работ | 30 000                      | 30 000                 |
| Итого по оптимизации офиса                     |   |                   |                             | 510 000                |

Третье направление повышения операционной эффективности связано с автоматизацией ключевых бизнес-процессов и внедрением современных систем учёта и контроля затрат. Для обеспечения прозрачности финансовых потоков и своевременного выявления неэффективных расходов ООО «БАСС» планирует приобрести и интегрировать специализированное программное обеспечение, такое как 1С:Управление производственным предприятием или аналогичные решения, которые обладают широким функционалом для комплексного управления проектами и ресурсами. Внедрение данного программного продукта позволит существенно оптимизировать процессы планирования и контроля, значительно сократить административные издержки, а также повысить качество и точность анализа данных, что положительно отразится на принятии управленческих решений. В рамках реализации этой инициативы запланирована закупка лицензий программного обеспечения для 50 пользователей, процесс настройки и интеграции системы с помощью опытных специалистов-интеграторов, проведение обучающих курсов для персонала, направленных на освоение новых инструментов, а также организация технической поддержки в течение первого года эксплуатации, что обеспечит стабильность и непрерывность функционирования системы.

Расчёты затрат на выполнение мероприятий по автоматизации представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Расходы на автоматизацию бизнес-процессов и внедрение программного обеспечения

| Наименование статьи затрат        | Описание                              | Количество/Объем | Стоимость за единицу (руб.) | Общая стоимость (руб.) |
|-----------------------------------|---------------------------------------|------------------|-----------------------------|------------------------|
| Лицензии программного обеспечения | 50 пользователей                      | 50 лицензий      | 6 000                       | 300 000                |
| Настройка и внедрение системы     | Внедрение с привлечением интеграторов | 1 проект         | 200 000                     | 200 000                |

## Продолжение таблицы 8

| Наименование статьи затрат | Описание                                 | Количество/Объем | Стоимость за единицу (руб.) | Общая стоимость (руб.) |
|----------------------------|--|------------------|-----------------------------|------------------------|
| Обучение персонала         | Курсы повышения квалификации             | 1 обучающий цикл | 50 000                      | 50 000                 |
| Техническая поддержка      | Обеспечение эксплуатации системы (1 год) | 12 месяцев       | 4 167                       | 50 000                 |
| Итого по автоматизации     |  |                  |                             | 600 000                |

Для более полного восприятия и комплексного понимания объёма инвестиций в предложенные мероприятия, далее представлена сводная таблица, в которой указаны итоговые затраты по каждому направлению, а также общая сумма вложений, необходимых для реализации всех трёх инициатив:

Таблица 9 – Общая калькуляция затрат по направлениям

| Мероприятие                                | Итоговая стоимость (руб.) |
|--|---------------------------|
| Проведение обучающего курса                | 205 000                   |
| Оптимизация использования офисных площадей | 510 000                   |
| Автоматизация бизнес-процессов             | 600 000                   |
| Общая сумма затрат на все мероприятия      | 1 315 000                 |

В совокупности затраты на три обозначенных мероприятия составят около 1 315 000 рублей. Их реализация позволит значительно сократить излишние расходы, повысить качество и скорость выполнения проектов, улучшить удовлетворённость клиентов, а также создать гибкие и устойчивые внутренние бизнес-процессы. Предполагается, что экономический эффект от снижения затрат на аренду и повышение производительности покроет вложения уже в течение первого года, что обеспечит стабильное развитие ООО «БАСС» и укрепит её позиции на рынке в условиях динамично меняющейся экономики и технологий.

### **3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий**

Одной из ключевых задач данного анализа является всесторонняя оценка экономической эффективности инвестиций и их влияния на финансовые показатели ООО «БАСС». Особое внимание уделяется анализу рентабельности вложений и сроков окупаемости, что позволяет определить приоритетные направления развития компании. В данном разделе представлены результаты оценки эффективности предлагаемых мероприятий с подробным рассмотрением каждого направления и расчётом общей экономической отдачи.

Общий анализ показывает, что инвестиции в развитие ООО «БАСС» являются обоснованными и перспективными с точки зрения улучшения финансовых результатов предприятия. Для реализации трёх основных мероприятий – обучения сотрудников, оптимизации офисных площадей и автоматизации бизнес-процессов – предусматривается инвестиции в размере 1 315 000 рублей. Каждое из мероприятий направлено на повышение производительности труда, сокращение издержек и улучшение общей эффективности работы компании.

Проведём расчёт эффективности по каждому мероприятию.

Обучающий курс.

Повышение квалификации сотрудников предполагает рост производительности труда на 10%. Операционные затраты предприятия составляют 25 млн рублей в год. Снижение затрат на 10% приведёт к ежегодной экономии:

$$\text{Экономия} = 25000000 \times 10\% = 2500000 \text{ руб.}$$

Срок окупаемости инвестиций рассчитывается как:

$$\text{Срок окупаемости} = 2500000 / 205000 \approx 0,082 \text{ года} \approx 1 \text{ месяц}$$

Стоит отметить, что более точное округление или дополнительные данные могут изменить срок, однако по существу инвестирование окупается менее чем за один год.

## Оптимизация офисных помещений.

При ежемесячной арендной плате 150 000 рублей сокращение расходов на 30% приведёт к ежегодной экономии:

$$\text{Годовая экономия} = 150000 \times 30\% \times 12 = 540000 \text{ руб.}$$

Срок окупаемости будет равен:

$$\text{Срок окупаемости} = 540000 / 10000 \approx 0,944 \text{ года} \approx 11,3 \text{ месяца}$$

Таким образом, окупаемость оптимизации офисных площадей составляет примерно 11,3 месяца, что отражает быструю отдачу вложений.

## Автоматизация бизнес-процессов.

При затратах на управление в размере 5 млн рублей в год снижение издержек на 15% даст:

$$\text{Экономия} = 5000000 \times 15\% = 750000 \text{ руб.}$$

Срок окупаемости инвестиций равен:

$$\text{Срок окупаемости} = 750000 / 600000 = 0,8 \text{ года} \approx 9,6 \text{ месяцев}$$

Срок окупаемости автоматизации составляет около 9,6 месяцев, что демонстрирует эффективность внедрения данной меры.

Далее, в таблице представлена общая сумма экономии за год:

Таблица 10 – Оценка экономической эффективности и сроков окупаемости инвестиций

| Мероприятие                    | Инвестиции (руб.) | Годовая экономия (руб.) | Срок окупаемости (годы) | Срок окупаемости (мес.) |
|--------------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Обучающий курс                 | 205 000           | 2 500 000               | 0,082                   | 1                       |
| Оптимизация офисных площадей   | 510 000           | 540 000                 | 0,94                    | 11,3                    |
| Автоматизация бизнес-процессов | 600 000           | 750 000                 | 0,8                     | 9,6                     |

Далее, произведём расчёт изменений показателей рентабельности, которые произойдут ввиду внедрений мероприятий по повышению эффективности экономической и финансовой деятельности ООО «БАСС».

Рассчитаем общие показатели рентабельности инвестиций (ROI):

$$ROI=13150003790000-1315000\times 100\% \approx 13150002475000\times 100\% \approx 188\%$$

Из данного расчёта, можно сделать вывод о том, что вложенные средства окупятся, и в течение первого года принесут почти вдвое большую экономию.

Общий анализ эффективности реализации мероприятий для ООО «БАСС» демонстрирует значительный потенциал улучшения финансовых показателей предприятия с минимальными затратами и быстрым сроком окупаемости инвестиций. Для более детального понимания целесообразности вложений и оценки их влияния на экономику компании приведем структурированные данные по инвестициям, ожидаемой экономии и ключевым экономическим показателям.

Проанализируем подробне влияние проведённых мероприятий на ключевые показатели рентабельности и финансовую устойчивость ООО «БАСС».

Далее, в таблице представлен расчёт экономической эффективности по каждому мероприятию.

Таблица 11 – Расчёт экономической эффективности и рентабельности инвестиций

| Мероприятие                    | Инвестиции, руб. | Ожидаемый эффект, годовая экономия         | Срок окупаемости, мес. | Рентабельность инвестиций, % |
|--------------------------------|------------------|--|------------------------|------------------------------|
| Обучение и развитие персонала  | 205 000          | 2 500 000 (увеличение производительности)  | 5                      | 1220                         |
| Оптимизация офисных площадей   | 510 000          | 540 000 (снижение арендных затрат)         | 11,2                   | 106                          |
| Автоматизация бизнес-процессов | 600 000          | 750 000 (снижение управлеченческих затрат) | 9,6                    | 125                          |

Из таблицы видно, что предполагаемые расходы на обучение и развитие персонала составят 205 тыс. руб. Это позволит повысить квалифицированность сотрудников ООО «БАСС», повысить оперативность их работы и качество оказываемых услуг, что на перспективу окажет

положительное влияние на взаимодействие с заказчиками, так как будет способствовать повышению их удовлетворённостью услугами компании. Из анализа отчёта о финансовых результатах организации, проведённого во второй главе дипломной работы, известно, что сумма операционных затрат составляет 25 млн. руб. в год. Внедрение мероприятий по проведению обучающего курса для персонала ООО «БАСС» предположительно приведёт к росту производительности труда на 10%, что в результате приведёт организацию к значительной экономии, которая составит 2,5 млн. руб. за 1 год усердной работы.

Таким образом, вложения ООО «БАСС» в обучение своего персонала окупятся за период, примерно равный 12 месяцам. Данный период окупаемости не является большим, что позволит организации сохранить свою эффективность и получить прибыль. Так же, вложения в обучение и развитие своих сотрудников будет способствовать их повышению лояльности по отношению к ООО «БАСС».

Далее, из данных таблицы видно, что общие затраты на оптимизацию офисных площадей планируются затраты равные 510 тыс. руб. С учётом того, что ежемесячная арендная плата за офис составляет 150 тыс. руб, а мероприятия по оптимизации офисных площадей предполагают сокращение арендной платы на 30%, то в результате это приведёт к значительной экономии, равной 540 тыс. руб. По расчётам, проведённым выше, данные мероприятия окупятся менее, чем через 1 год, а точнее, через 11 месяцев. Этот прогноз является весьма оптимистичным, что делает мероприятие по оптимизации офисных площадей ООО «БАСС» весьма привлекательным и вызывающим доверие. К тому же, данное мероприятие имеет не очевидный плюс для компании, так как оно также может способствовать повышению эффективности проектных команд, которые получат оптимизированные и удобные пространства для работы в разных режимах, а так же места для хранения личных вещей, что повысит лояльность сотрудников к ООО «БАСС».

Далее, обращаясь к таблице выше видно, что затраты на мероприятия по оптимизации бизнес-процессов составят 600 тыс. руб. Эффект от данных мероприятий ожидается в снижении расходов на управление предприятием на 15%. Из анализов и расчётов, сделанных во второй главе, известно, что управленческие расходы организации составляют 5 млн. руб. При таких данных, предполагается экономия, равная по расчётам 750 тыс. руб. Таким образом, окупаемость мероприятий, связанных с оптимизацией бизнес-процессов, составит около 9-10 месяцев, что является положительным фактором, так как говорит о быстром возврате капитала и повышении эффективности деятельности ООО «БАСС».

Данные мероприятия также имеют дополнительные возможности для организации, так как оптимизация бизнес-процессов важна сточки зрения улучшения качества управленческих решений и уверенности компании в завтрашнем дне, так способствует построению чёткой стратегии деятельности и чётких позиций. А это, в свою очередь ведёт к улучшению финансового состояния организации. Для оценки общей эффективности вложений разберём совокупные показатели, расчёт которых представлен ниже в таблице.

Таблица 12 – Итоговая оценка эффективности вложений

| Наименование | Общая инвестиция, руб. | Общая ожидаемая экономия, руб. | Коэффициент окупаемости | Общая рентабельность, % |
|--------------|------------------------|--------------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Итог         | 1 315 000              | 3 790 000                      | 2.88                    | 188                     |

Из таблицы видно, что общий объём вложений на все предлагаемые мероприятия по оптимизации расходов ООО «БАСС» составляет 1 315 тыс. руб., а общая сумма экономии за год ожидается 3 790 тыс. руб. В результате, рассчитывая коэффициент окупаемости, как деление общего экономического эффекта на общий объём инвестиций, получаем в итоге результат равный 2,88. Таким образом, коэффициент окупаемости показывает, во сколько раз выгода ООО «БАСС» превышает вложенные компанией инвестиции. Таким образом,

коэффициент 2,88 означает, что на каждый вложенный рубль ООО «БАСС» получает примерно 2,88 рубля экономии или прибыли. Ранее рассчитывался показатель общей рентабельности, отражённый в таблице, и равный 188 процентам, что свидетельствует о том, что вложения ООО «БАСС» окупятся менее, чем за 1 год, а вложения организации меньше полученной экономии практически в 2 раза. Это говорит о грамотной стратегии видения бизнеса и пророчит ООО «БАСС» наращивание эффективности её деятельности.

Для более глубокого понимания влияния мероприятий на финансовые показатели предприятия рассмотрим ключевые показатели рентабельности до и после реализации:

Таблица 13 – Влияние мероприятий на финансовые показатели рентабельности ООО «БАСС»

| Показатель, %           | До внедрения мероприятий | После внедрения мероприятий | Изменение             |
|-------------------------|--------------------------|-----------------------------|-----------------------|
| Рентабельность продаж   | 43,9                     | прогноз 50,5–55%            | Рост на 7–11%         |
| Рентабельность активов  | 59,5                     | прогноз 97,6%               | Увеличение в 1,6 раза |
| Рентабельность капитала | 60,9                     | прогноз 100,5%              | Рост на 65%           |

Анализируя данные расчёты, стоит отметить, что расчётные показатели рентабельности после внедрения являются прогнозными и основаны на предполагаемых эффектах от проведения мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «БАСС».

Наиболее важными являются показатели рентабельности продаж, активов и капитала, представленные в таблице выше. Во второй главе были расчитаны показатели рентабельности до внедрения мероприятий, повышающих эффективность деятельности организации, которые составили: рентабельность продаж – 43,9%; рентабельность активов – 59,5%; рентабельность капитала – 60,9. После реализации комплекса мер ожидается увеличение прибыли за счет снижения затрат и повышения доходности, что

должно привести к росту этих показателей и укреплению финансовой устойчивости компании. Можно говорить о том, что это произойдёт из-за снижения уровня операционных расходов и повышения эффективности активов. Расчитано, что можно ожидать рост рентабельности активов до 97,6% и рентабельности капитала до 100,5%.

Рост рентабельности продаж на 7-11% свидетельствует о более эффективном использовании выручки, из-за снижения издержек и повышению производительности. Более того, почти в 1,6 раза увеличится рентабельность активов, что отражает улучшение эффективности использования имущества и прочих ресурсов компании. Аналогично рост рентабельности капитала более чем на 65% демонстрирует существенное повышение доходности собственных средств, что позитивно сказывается на инвестиционной привлекательности бизнеса.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий позволяет не только значительно сократить издержки и повысить производительность, но и значительно ускоряет возврат инвестиций, что делает их привлекательными и оправданными. Высокий коэффициент окупаемости, быстрый срок окупаемости и улучшение ключевых финансовых показателей подтверждают эффективность выбранной стратегии. В дальнейшем рекомендуется проводить постоянный мониторинг ключевых показателей деятельности, чтобы своевременно корректировать внедряемые меры и достигать наилучших результатов. Эти действия создадут прочную основу для устойчивого развития ООО «БАСС», повышения его конкурентоспособности и способности к долгосрочному росту.

## **Заключение**

Рентабельность – это важнейший экономический показатель, отражающий эффективность производственно-финансовой деятельности организации.

По результатам исследования, проведённого в рамках выпускной квалификационной работы, были рассмотрены теоретические и практические аспекты анализа рентабельности деятельности коммерческой организации на примере ООО «БАСС». Основное внимание уделялось изучению финансово-хозяйственной деятельности компании, оценке её рентабельности и разработке рекомендаций по повышению эффективности работы.

Анализ показал, что ООО «БАСС» показывает положительную динамику по ключевым финансовым показателям, таким как выручка, валовая и чистая прибыль. В 2023 году организация продемонстрировала свои возможности в успешной адаптации к быстро меняющимся условиям рынка, о чём свидетельствует существенное увеличение её доходов. Однако, несмотря на рост прибыли, показатели рентабельности в целом демонстрируют отрицательную динамику, что сигнализирует о необходимости серьезных мер по оптимизации затрат и повышению эффективности использования ресурсов организации. Рост себестоимости продукции, увеличение управленческих расходов, а также увеличение затрат на логистику и кадровый дефицит оказались значительными факторами, оказавшими влияние на рентабельность. В условиях высокой конкуренции такие негативные тенденции могут негативно сказаться на долгосрочных перспективах компании, если оперативные меры не будут приняты своевременно.

Учитывая выявленные трудности, руководству компании необходимо не просто реагировать на текущие показатели, а выработать стратегию долгосрочного развития, ориентированную на повышение операционной эффективности и создание устойчивых конкурентных преимуществ. Важным аспектом становится внедрение инновационных технологий и автоматизация бизнес-процессов, что позволит снизить затраты и повысить качество

продукции или услуг. Также стоит уделить особое внимание управлению дебиторской задолженностью – сокращение сроков её оборачиваемости должно стать приоритетом для укрепления ликвидности и стабильности внутренней финансовой среды. Не менее значимо – развитие маркетинговых стратегий, позволяющих не только удерживать существующих клиентов, а и расширять базу новых потребителей за счет дифференцированного подхода и повышения уровня сервиса.

Для повышения рентабельности деятельности ООО «БАСС» были предложены комплексные меры, включающие:

- оптимизацию затрат – снижение себестоимости продукции через внедрение современных технологий, автоматизацию производственных и управленческих процессов, а также пересмотр условий закупок сырья и материалов. Внедрение системы постоянного мониторинга затратных статей позволит своевременно выявлять излишние расходы и принимать меры по их сокращению;
- увеличение объема продаж – разработка и реализация эффективной маркетинговой стратегии, ориентированной как на привлечение новых клиентов, так и на удержание текущих. В настоящее время компания может использовать современные digital-инструменты, социальные сети и таргетированные маркетинговые кампании для расширения рынка сбыта;
- улучшение управления оборотными средствами – сокращение сроков оборачиваемости дебиторской задолженности, что повысит ликвидность и обеспечит более стабильное финансовое положение. Внедрение электронных систем учета и автоматизированных напоминаний о платежах может значительно сократить задержки платежей;
- повышение производительности труда – внедрение программ обучения, автоматизация рутинных операций, улучшение условий труда и мотивационных схем, что в свою очередь увеличит

производственную эффективность и снизит издержки, связанные с ошибками и простоями;

- контроль за управлеченческими и коммерческими расходами – своевременный анализ структуры затрат, оптимизация административных расходов и сокращение неэффективных затратных статей. Основная задача – всемерно снижать издержки без ущерба для качества и уровня обслуживания.

Еще одним важным аспектом является анализ инвестиционной деятельности компании. Проведённые расчёты показывают, что инвестиции в сумму около 1 315 000 рублей в 2023 году – включая обучение персонала, автоматизацию и оптимизацию офисных площадей – дают значительный эффект: ожидаемая ежегодная экономия затрат около 3 790 000 рублей, что делает этот проект очень привлекательным с точки зрения инвестиций. Быстрая окупаемость этих мер – менее одного года – позволяет рассматривать их как необходимые для долгосрочного успеха шага, особенно в условиях высокой конкуренции и необходимости постоянно совершенствовать внутренние процессы.

Внимание также заслуживает выделение важных аспектов, связанных с управлением долгосрочными инвестициями. Активные вложения в основные фонды и расширение производственных мощностей требуют тщательного контроля и профессионального управления для исключения риска невозврата вложенных средств. Кроме того, снижение относительных показателей рентабельности, выявленное при анализе, подчеркивает необходимость всесторонней оптимизации всех видов затрат, включая управлеченческие и коммерческие расходы. Такой подход поможет повысить как текущую прибыльность, так и перспективы расширения бизнеса.

Говоря о кадровых ресурсах, не стоит недооценивать их роль. Инвестиции в обучение, профессиональное развитие и автоматизацию труда в конечном итоге влияют на производительность и качество работы, что может стать конкурентным преимуществом компаний. В современном мире важна не

только материальная база, но и человеческий капитал – его развитие и профессиональный рост. Поэтому создание культуры непрерывного обучения и повышения квалификации сотрудников – одна из стратегических задач.

В целом, предложенная стратегия развития должна основываться на сбалансированном подходе: внутренние ресурсы компании должны максимально использоваться для повышения эффективности, при этом не забывая о необходимости инноваций и адаптации к внешним условиям. Только интеграция финансового анализа, оптимизации затрат и инвестиций в развитие кадрового потенциала обеспечит устойчивый рост и долговременную конкурентоспособность. Важным условием успешной реализации всех этих мер является систематический мониторинг достигнутых результатов, корректировка стратегии при необходимости и постоянное совершенствование бизнес-процессов.

Реализация комплексных мер, предложенных в исследовании, предоставляет уникальную возможность не только стабилизировать текущие показатели, но и заложить прочную основу для дальнейшего расширения деятельности. В перспективе это поможет ООО «БАСС» выйти на новые уровни развития, повысить свою позицию на рынке и обеспечить финансовую стабильность в условиях нестабильной внешней среды. Важно помнить, что успех зависит не только от внедрения новых технологий и оптимизации затрат, а также от способности компаний адаптироваться к меняющимся условиям рынка, постоянно повышая свою конкурентоспособность через инновации и постоянное совершенствование.

## **Список используемой литературы и используемых источников**

1. Бассо-Информ, ООО. О компании. Доступно по URL:<https://www.bass-s.ru/about/>(дата обращения: 27.05.2025).
2. Браудер, А. Финансовый анализ и отчетность: Практическое пособие / А. Браудер, Д. Роу. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2020. – 280 с. – ISBN 978-5-00146-295-1.
3. Браудер, А., Роу, Д. Финансовый анализ и отчетность : Практическое пособие / А. Браудер, Д. Роу. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2023. – 300 с. – ISBN 978-5-00146-324-8.
4. Войтоловский, Н.В., Калинина, А.П., Мазурова, И.И. Экономический анализ в 2 ч. Часть 1 : Учебник для вузов / Под ред. Н.В. Войтоловского. – 8-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2023. – 310 с. – (Высшее образование). – URL: <https://urait.ru/bcode/511234> (дата обращения: 20.06.2024). – ISBN 978-5-534-11105-7.9. Аудит :
5. Гришина, С.С. Анализ финансовой отчетности предприятия / С.С. Гришина. – М. : Экономика, 2022. – 208 с. – ISBN 978-5-282-06945-0.
6. Карпова, Е.А. Финансовый учет и отчетность : современные аспекты / Е.А. Карпова. – М. : Инфра-М, 2023. – 270 с. – ISBN 978-5-16-018250-4.
7. Ковалёв, В.В. Методология и практика финансового анализа / В.В. Ковалёв. – М. : Финансы и статистика, 2023. – 320 с. – ISBN 978-5-279-05987-3.
8. Козлов, В.Н., Рогова, Т.В. Бухгалтерский учет и отчетность : Учебник для вузов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2022. – 328 с. – ISBN 978-5-238-03765-0.
9. Кузнецова, Н.В. Финансовая отчетность и анализ для менеджеров / Н.В. Кузнецова. – СПб. : Питер, 2022. – 250 с. – ISBN 978-5-4461-1002-5.

10. Кутер, М.И., Таранец, Н.Ф., Уланова, И.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : Учебное пособие. – М. : Финансы и статистика, 2023. – 240 с. : ил. – ISBN 978-5-279-03124-5.
11. Михеев, А.А. Современный финансовый учет и отчетность / А.А. Михеев. – М. : Речь, 2023. – 220 с. – ISBN 978-5-9268-3190-5.
12. Николаев, П.В. Финансовый менеджмент : Учебник / П.В. Николаев. – М. : Экономистъ, 2023. – 300 с. – ISBN 978-5-98495-205-4.
13. Орлов, В.В. Бухгалтерский учет : теория и практика / В.В. Орлов. – М. Финансы и статистика, 2023. – 300 с. – ISBN 978-5-279-06400-6.
14. Павлов, И.А. Финансовый учет и отчетность / И.А. Павлов. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2022. – 280 с. – ISBN 978-5-4461-0995-4.
15. Подольский, В.И., Савин, А.А., Сотникова, Л.В. Аудит : Учебник / Под ред. В.И. Подольского. – М. : Экономистъ, 2022. – 510 с. : ил., табл. – ISBN 978-5-98118-042-9.
16. Приказ Минфина России от 16.05.2025 N 56н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 9/2025 "Доходы"» : зарегистрировано в Минюсте России 08.08.2025 N 83158. – Режим доступа: СПС КонсультантПлюс [сайт] (дата обращения: 20.06.2025), по договору. – Текст: электронный.
17. Расходы организации: Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 10/99): Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015): зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790. - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс [сайт] (дата обращения: 18.04.2025), по договору. – Текст: электронный.
18. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учёте : Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ. – Режим доступа: СПС КонсультантПлюс [сайт] (дата обращения: 10.05.2025), по договору. – Текст : электронный.
19. Российская Федерация. Кодексы. Гражданский кодекс Российской Федерации : текст с изменениями и дополнениями на 10.07.2015 г. : ч. 1-4. –

Москва : Проспект : Эксмо, 2015. – 864 с. – ISBN 978-5-699-82570-7. – Текст : непосредственный.

20. Российская Федерация. Конституция Российской Федерации : текст с изменениями и дополнениями на 01.07.2020 г. – Москва : Эксмо, 2020. – 32 с. – (Законы и кодексы). – ISBN 978-5-699-77461-6. – Текст : непосредственный.

21. Самсонова, И.В. Практика составления и анализа бухгалтерской отчетности / И.В. Самсонова. – М. : Юрайт, 2023. – 180 с. – URL: <https://urait.ru/bcode/601234> (дата обращения: 10.05.2025).

22. Тарасов, Ю.П. Анализ финансового состояния предприятия : учебное пособие / Ю.П. Тарасов. – М. : КНОРУС, 2022. – 230 с. – ISBN 978-5-406-07900-9.

23. Учебник / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова и др.; Под ред. В.И. Подольского .— М. : Экономистъ, 2017 .— 494с. : ил., табл.. — ISBN 5-98118-015-3 : 216.00.

24. Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность»: утв. приказом Минфина России от 27.02.2023 № 94н. – Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» [сайт] (дата обращения: 10.04.2025), по договору. – Текст: электронный.

25. Финансовый анализ: Учебник / Под ред. В.В. Ковалёва. – М. : Инфра-М, 2023. – 360 с. – ISBN 978-5-16-016750-0.

26. Шеремет, А.Д., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : Практическое пособие. – М. : ИНФРА-М, 2023. – 240 с. : ил., табл., прилож. – ISBN 978-5-16-015390-5.

**Приложение А**  
**Бухгалтерский баланс ООО «БАСС» 2022-2023 год**

Таблица А.1 - Бухгалтерский баланс

| Бухгалтерский баланс   |  |                          |  |
|--|--|--------------------------|--|
| на <u>31 декабря</u> <u>20 23</u> г.   |  |                          |  |
|  |  | Форма по ОКУД            |  |
|  |  | Дата (число, месяц, год) |  |
| ОГРН: <u>78274842</u>  |  |                          |  |
| Идентификационный номер налогоплательщика: <u>1056317044354</u>  |  |                          |  |
| по ОКПО: <u>2</u>  |  |                          |  |
| по ИНН: <u>1056317044354</u>   |  |                          |  |
| по ОКВЭД: <u>2</u>   |  |                          |  |
| по ОКОПФ/ОКФС: <u>384</u>  |  |                          |  |
| по ОКЕИ: <u>384</u>  |  |                          |  |
| Единица измерения: тыс. руб.   |  |                          |  |
| Местонахождение (адрес): <u>443099, Самарская область, г. о. Самара, вн. р-н Самарский, г. Самара, ул. Некрасовская, д. 57/65, помещ. Н2</u> |  |                          |  |

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту  ДА  НЕТ  
 Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора \_\_\_\_\_

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора  
 Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| ИНН: <u>1056317044354</u>        |  |
| ОГРН/ОГРНП: <u>1056317044354</u> |  |

| Пояснения <sup>1</sup> | Наименование показателя <sup>2</sup>                      | На <u>31 декабря</u><br><u>20 23</u> г. <sup>3</sup> | На 31 декабря<br><u>20 22</u> г. <sup>4</sup> | На 31 декабря<br><u>20 21</u> г. <sup>5</sup> |
|------------------------|---|--|---|---|
|                        | <b>АКТИВ</b><br><b>I. ВНЕОБОРОННЫЕ АКТИВЫ</b>             |  |   |   |
|                        | Нематериальные активы                                     | <b>197</b>   | 0   | 0   |
|                        | Результаты исследований и разработок                      |  |   |   |
|                        | Нематериальные поисковые активы                           |  |   |   |
|                        | Материальные поисковые активы                             |  |   |   |
|                        | Основные средства   | 4900   | 527   | 921   |
|                        | Доходные вложения в материальные ценности                 |  |   |   |
|                        | Финансовые вложения                                       |  |   |   |
|                        | Отложенные налоговые активы                               |  |   |   |
|                        | Прочие внеоборотные активы                                |  |   |   |
|                        | Итого по разделу I  | 5100   | 527   | 921   |
|                        | <b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>                               |  |   |   |
|                        | Запасы  | 5  | 15  | 98  |
|                        | Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям |  |   |   |
|                        | Дебиторская задолженность                                 | 21900  | 6200  | 11000   |

## Продолжение приложения А

### Продолжение таблицы А.1

| Пояснения <sup>1</sup> | Наименование показателя <sup>2</sup>                                   | На <u>20 23</u> г. <sup>3</sup> | На 31 декабря <u>20 22</u> г. <sup>4</sup> | На 31 декабря <u>20 21</u> г. <sup>5</sup> |
|------------------------|--|---------------------------------|--|--|
|                        | <b>ПАССИВ</b>  |                                 |  |  |
|                        | <b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>                             |                                 |  |  |
|                        | Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 11                              | 11   | 11   |
|                        | Собственные акции, выкупленные у акционеров                            | ( ) <sup>7</sup>                | ( )  | ( )  |
|                        | Переоценка внеоборотных активов  |                                 |  |  |
|                        | Добавочный капитал (без переоценки)                                    |                                 |  |  |
|                        | Резервный капитал  |                                 |  |  |
|                        | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)                           | 54300                           | 49400                                      | 80900                                      |
|                        | Итого по разделу III   | 54300                           | 49400                                      | 81000                                      |
|                        | <b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  |                                 |  |  |
|                        | Заемные средства   | 0                               | 0  | 0  |
|                        | Отложенные налоговые обязательства                                     |                                 |  |  |
|                        | Оценочные обязательства  |                                 |  |  |
|                        | Прочие обязательства   |                                 |  |  |
|                        | Итого по разделу IV  | 0                               | 0  | 0  |
|                        | <b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  |                                 |  |  |
|                        | Заемные средства   |                                 |  |  |
|                        | Кредиторская задолженность   | 2600                            | 286  | 2800                                       |
|                        | Доходы будущих периодов  |                                 |  |  |
|                        | Оценочные обязательства  |                                 |  |  |
|                        | Прочие обязательства   |                                 |  |  |
|                        | Итого по разделу V   | 2600                            | 286  | 2800                                       |
|                        | <b>БАЛАНС</b>  | 57000                           | 49700                                      | 83800                                      |
|                        | Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)             | 29600                           | 40500                                      | 56400                                      |
|                        | Денежные средства и денежные эквиваленты                               | 264                             | 2400                                       | 15200                                      |
|                        | Прочие оборотные активы  | 145                             | 117  | 169  |
|                        | Итого по разделу II  | 5100                            | 49200                                      | 82900                                      |
|                        | <b>БАЛАНС</b>  | 57000                           | 49700                                      | 83800                                      |

“ 31 ” декабря 2023 г.



**Приложение Б**  
**Отчет о финансовых результатах ООО «БАСС» за 2022 год**

Таблица Б.1 - Отчет о финансовых результатах

за \_\_\_\_\_ 2022г.

Организация ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "БЮРО  
АВТОМАТИЗАЦИИ СЛОЖНЫХ СИСТЕМ"

Идентификационный номер налогоплательщика  
Вид экономической деятельности  
62.02

Организационно-правовая форма/форма  
собственности \_ООО  
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

| Коды                                |                   |
|-------------------------------------|-------------------|
| Форма по <a href="#">ОКУД</a>       | 0710002           |
| Дата (число, месяц, год)<br>по ОКПО |                   |
|                                     | <b>78274842</b>   |
| ИИН<br>по <a href="#">ОКВЭД</a>     |                   |
|                                     | <b>6317060666</b> |
| по <a href="#">ОКОПФ/ОКФС</a>       |                   |
|                                     | <b>78274842</b>   |
| по ОКЕИ                             |                   |
|                                     | <b>384(385)</b>   |

| Пояснения(1) | Наименование показателя(2)   | Код  | За       |       | За<br>2021 г.(4) |
|--------------|--|------|----------|-------|------------------|
|              |  |      | 2022     | г.(4) |                  |
|              | Выручка(5)   | 2110 | 89300    |       | 83900            |
|              | Себестоимость продаж   | 2120 | (44300 ) |       | (39000 )         |
|              | Валовая прибыль (убыток)   | 2100 | 45000    |       | 44900            |
|              | Коммерческие расходы   | 2210 | ( )      |       | ( )              |
|              | Управленческие расходы   | 2220 | ( 5800)  |       | ( 4700)          |
|              | Прибыль (убыток) от продаж   | 2200 | 39200    |       | 40300            |
|              | Доходы от участия в других организациях  | 2310 |          |       |                  |
|              | Проценты к получению   | 2320 | 2400     |       | 1800             |
|              | Проценты к уплате  | 2330 | ( )      |       | ( )              |
|              | Прочие доходы  | 2340 | 120      |       | 370              |
|              | Прочие расходы   | 2350 | ( 1600)  |       | ( 296)           |
|              | Прибыль (убыток) до налогообложения  | 2300 | 40100    |       | 42100            |
|              | Текущий налог на прибыль<br>в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 2410 | ( )      |       | ( )              |
|              | Изменение отложенных налоговых обязательств                                    | 2421 |          |       |                  |
|              | Изменение отложенных налоговых активов   | 2430 |          |       |                  |
|              | Прочее   | 2450 |          |       |                  |
|              | Чистая прибыль (убыток)  | 2460 | -469     |       | -2500            |
|              |  | 2400 | 39700    |       | 39600            |

Руководитель Росохатый А. В. Росохатый Антон Витальевич  
(подпись) (расшифровка подписи)

"31" декабря 2022г.

**Приложение В**  
**Отчет о финансовых результатах ООО «БАСС» за 2023 год**

Таблица В.1 - Отчет о финансовых результатах

за \_\_\_\_\_ 2023г.

Организация ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "БЮРО  
АВТОМАТИЗАЦИИ СЛОЖНЫХ СИСТЕМ"

Идентификационный номер налогоплательщика  
Вид экономической деятельности  
62.02

Организационно-правовая форма/форма  
собственности \_ООО

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

| Форма по <a href="#">ОКУД</a>       |  | Коды |
|-------------------------------------|--|------|
| 0710002                             |  |      |
| Дата (число, месяц, год)<br>по ОКПО |  |      |
| <b>78274842</b>                     |  |      |
| ИИНН<br>по <a href="#">ОКВЭД</a>    |  |      |
| <b>6317060666</b>                   |  |      |
| по <a href="#">ОКОПФ/ОКФС</a>       |  |      |
| <b>78274842</b>                     |  |      |
| по ОКЕИ                             |  |      |
| <b>384(385)</b>                     |  |      |

| Пояснения( <a href="#">1</a> ) | Наименование показателя( <a href="#">2</a> )                                   | Код  | За<br><u>2023</u> <u>г.(<a href="#">3</a>)</u> | За<br><u>2022</u> <u>г.(<a href="#">4</a>)</u> |
|--------------------------------|--|------|--|--|
|                                | Выручка( <a href="#">5</a> )   | 2110 | 117800   | 89300  |
|                                | Себестоимость продаж   | 2120 | (60800 )                                       | (44300 )                                       |
|                                | Валовая прибыль (убыток)   | 2100 | 57000  | 45000  |
|                                | Коммерческие расходы   | 2210 | ( )  | ( )  |
|                                | Управленческие расходы   | 2220 | (6300 )  | ( 5800)  |
|                                | Прибыль (убыток) от продаж   | 2200 | 50700  | 39200  |
|                                | Доходы от участия в других организациях  | 2310 |  |  |
|                                | Проценты к получению   | 2320 | 2500   | 2400   |
|                                | Проценты к уплате  | 2330 | ( )  | ( )  |
|                                | Прочие доходы  | 2340 | 671  | 120  |
|                                | Прочие расходы   | 2350 | (1200 )  | ( 1600)  |
|                                | Прибыль (убыток) до налогообложения  | 2300 | 52600  | 40100  |
|                                | Текущий налог на прибыль<br>в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 2410 | ( )  | ( )  |
|                                |  | 2421 |  |  |
|                                | Изменение отложенных налоговых обязательств                                    | 2430 |  |  |
|                                | Изменение отложенных налоговых активов   | 2450 |  |  |
|                                | Прочее   | 2460 | -527   | -469   |
|                                | Чистая прибыль (убыток)  | 2400 | 52100  | 39700  |

Руководитель Росохатый А. В. Росохатый Антон Витальевич  
(подпись) (расшифровка подписи)

"31" декабря 2023г.

**Приложение Г**  
**Организационная структура ООО «БАСС»**

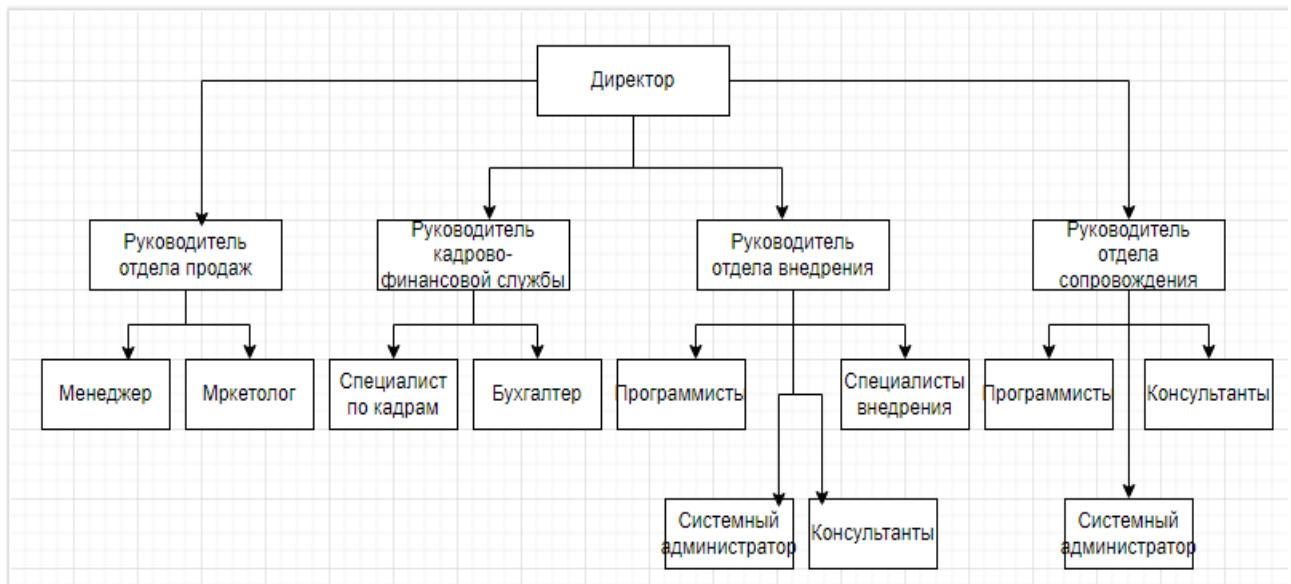


Рисунок Г.1 – Организационная структура ООО «БАСС»