

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)

Финансы и кредит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ финансовых результатов деятельности компании и пути их роста

Обучающийся

В. Н. Матонин

(И.О. Фамилия)

_____ (личная подпись)

Руководитель

канд. эк. наук, доцент К. Ю. Курилов

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Консультант

канд. пед. наук, доцент О.Н. Михайлина

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

Тольятти, 2023

Аннотация

Выпускная квалификационная работа выполнена: Матонин В. Н.

Тема бакалаврской работы – Анализ финансовых результатов деятельности компании и пути их роста.

Руководитель выпускной квалификационной работы – канд. эк. наук, доцент К. Ю. Курилов.

Целью бакалаврской работы является исследование теоретических и практических аспектов анализа финансовых результатов деятельности компании и разработка направлений их роста.

Объектом исследования в бакалаврской работе выступает ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».

Предметом исследования выступают финансовые показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».

В ходе подготовки бакалаврской работы использовались следующие методы исследования: сравнительный, аналитический, логический методы, метод экспертных оценок, методы финансового анализа и другие.

В первом разделе работы представлены основные теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности компании, рассмотрены основные показатели финансовых результатов деятельности компании и методы их анализа, также рассмотрены основные направления их роста. Во втором разделе проведен анализ финансовых результатов деятельности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС». Третий раздел состоит из разработанных направлений роста финансовых результатов деятельности компании.

Практическая значимость заключается в том, что разработанные направления роста показателей финансовых результатов позволят ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» повысить эффективность своей деятельности и устранить факторы, негативно влияющие на показатели финансовых результатов деятельности компании.

Abstract

Final qualifying work done: Matonin V. N.

Topic of bachelor's work - Analysis of the financial performance of the company and the ways of their growth.

Supervisor of the final qualifying work - Ph.D. eq. Sciences, Associate Professor K. Yu. Kurilov.

The purpose of the bachelor's work is to study the theoretical and practical aspects of the analysis of the financial performance of the company and the development of directions for their growth.

The object of research in the bachelor's work is OOO "BUSINESS PROGRESS".

The subject of the study is the financial indicators that characterize the financial results of the company "BUSINESS-PROGRESS" LLC.

During the preparation of the bachelor's work, the following research methods were used: comparative, analytical, logical methods, the method of expert assessments, methods of financial analysis, and others.

The first section of the work presents the main theoretical foundations for the analysis of the company's financial results, considers the main indicators of the company's financial results and methods for their analysis, and also considers the main directions of their growth. The second section analyzes the financial performance of BUSINESS-PROGRESS LLC. The third section consists of the developed directions for the growth of the company's financial results.

The practical significance lies in the fact that the developed directions for the growth of financial performance indicators will allow BUSINESS PROGRESS LLC to increase the efficiency of its activities and eliminate factors that negatively affect the company's financial performance indicators.

Содержание

Введение	5
1 Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности компании.....	8
1.1 Экономическое содержание финансовых результатов деятельности компании.....	8
1.2 Методы анализа финансовых результатов деятельности компании	16
2 Анализ финансовых результатов деятельности компании на примере ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».....	23
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»	23
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»	30
3 Разработка направлений роста финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»	37
3.1 Направления роста финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»	37
3.2 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий	44
Заключение	49
Список используемой литературы	52
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2022 г.	57
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2022 г.	58
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2021 г.	59

Введение

В настоящее время финансовые результаты деятельности компании являются важным инструментом для анализа и оценки финансового состояния предприятия. Финансовые результаты деятельности компании позволяют узнать, как эффективно используются ресурсы предприятия, и оценить его конкурентоспособность на рынке. Они также помогают управляющим предприятия принимать решения о его стратегическом развитии и о корректировке бизнес-планов в соответствии с рыночными условиями. Анализ финансовых результатов компании является одним из необходимых методов для определения ее эффективности.

Актуальность темы исследования также обусловлена тем, что правильно осуществленный анализ финансовых результатов предприятия помогает руководству принимать более обоснованные решения в отношении финансовых вопросов, таких как распределение ресурсов, инвестирование и финансирование.

Также анализ финансовых результатов помогает оценить, насколько эффективно используются ресурсы предприятия. Он также помогает выявить проблемные области и причины низкой эффективности. Вместе с тем, анализ финансовых результатов предприятия позволяет мониторить изменения в финансовом состоянии предприятия со временем и принимать меры для предотвращения отрицательных тенденций. Наконец, анализ финансовых результатов предприятия помогает выявить потенциальные риски и принять меры для их управления.

Целью бакалаврской работы является исследование теоретических и практических аспектов анализа финансовых результатов деятельности компании и разработка направлений их роста.

В соответствии с поставленной целью задачи бакалаврской работы следующие:

- рассмотреть теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности компании;
- провести анализ финансовых результатов деятельности компании на примере ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»;
- разработать направления роста финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».

Объектом исследования в бакалаврской работе выступает ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».

Предметом исследования выступают финансовые показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».

В ходе подготовки бакалаврской работы использовались следующие методы исследования: сравнительный, аналитический, логический методы, метод дедукции, индукции, метод экспертных оценок, методы финансового анализа и другие.

В качестве методической и информационной базы выступили следующие источники: периодические статьи и учебники отечественных и зарубежных авторов, в области анализа и управления показателями финансовых результатов деятельности предприятия, а также нормативные акты, бухгалтерская отчетность ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» и другое.

В состав бакалаврской работы входят следующие разделы: введение, три раздела, заключение, список используемой литературы и приложения.

В введении обозначены цель и задачи бакалаврской работы, актуальность произведенного исследования, методы исследования и другое.

В первом разделе исследования представлены основные теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности компании, рассмотрены основные показатели финансовых результатов деятельности компании и методы их анализа, также рассмотрены основные направления их роста.

Во втором разделе исследования проведен анализ деятельности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2020-2022 гг., а также проанализированы показатели финансовых результатов деятельности компании.

Третий раздел исследования состоит из разработанных на основе проведенного анализа направлений роста показателей финансовых результатов деятельности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».

В заключении обобщены основные выводы о работе, проделанной в рамках выполнения бакалаврской работы.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в том, что разработанные в исследовании направления роста показателей финансовых результатов деятельности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» позволят компании повысить эффективность своей деятельности и устранить факторы, негативно влияющие на показатели финансовых результатов деятельности компании.

1 Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности компании

1.1 Экономическое содержание финансовых результатов деятельности компании

Анализ финансовых результатов предприятия является важным инструментом для управления и контроля финансовой деятельности предприятия [2].

В начале исследования рассмотрены определения понятия «финансовые результаты деятельности компании» различных научных авторов [29].

Так, по мнению авторов Бекетовой М. С., Бубновской Т. В. «финансовым результатом называется показатель, указывающий на изменение стоимости своего капитала, полученный за отчетный период в результате своей деятельности. При положительном значении финансового результата можно говорить о приращении собственного капитала. При отрицательном значении финансового результата прибыли за отчетный период не возникает и фиксируется убыток, что говорит об уменьшении собственного капитала и является негативным фактором» [6, с. 17].

Авторы Бегалиева Г. Т., Атаходжаев Ш. Х., Джанатбекова А. Д., Канатбеков Н. К. под финансовым результатом подразумевают «показатель, указывающий на изменение стоимости своего капитала, полученный за отчетный период в результате своей деятельности. При положительном значении финансового результата можно говорить о приращении собственного капитала. При отрицательном значении финансового результата прибыли за отчетный период не возникает и фиксируется убыток, что говорит об уменьшении собственного капитала и является негативным фактором» [5, с. 140].

Савицкая Г. В. рассматривает финансовый результат как «абсолютную величину полученной прибыли и в соотношении с текущими затратами и инвестированным капиталом, то есть рентабельностью» [28, с. 87].

Хахонова Н. Н. считает, что «финансовый результат является экономической важнейшей категорией, выступающей отражением финансового положительного результата функционирования предприятия, формирование которого происходит при превышении объема дохода над объемом расходов хозяйствующего субъекта. За счет положительного финансового результата формируются резервы, способствующие расширенному воспроизводству, материальному поощрению сотрудников, выполнению задач, поставленных собственником компании» [32, с. 58].

Следовательно, можно сделать вывод, что финансовые результаты деятельности предприятия представляют собой совокупность финансовых показателей, которые отражают результаты экономической деятельности предприятия за определенный период времени. Они отражают степень эффективности использования ресурсов, а также уровень доходов и расходов предприятия [1].

Финансовый результат предприятия – это разница между доходами и расходами за определенный период времени. Он показывает, сколько прибыли или убытка было получено в результате финансовой деятельности предприятия. Финансовый результат может быть положительным (прибыльным) или отрицательным (убыточным) [3].

На рисунке 1 представлена общая схема формирования финансового результата предприятия [30].

Среди основных показателей финансовых результатов деятельности компании можно выделить следующие:

- выручка от реализации продаж или услуг. Этот показатель отражает общую сумму доходов, полученных предприятием за определенный период времени от реализации своей продукции или услуг;

- прибыль. Этот показатель отражает разницу между выручкой и расходами предприятия за определенный период времени. Прибыль может быть, как положительной, так и отрицательной;
- рентабельность. Этот показатель отражает отношение прибыли к выручке. Рентабельность может быть, как положительной, так и отрицательной [7].

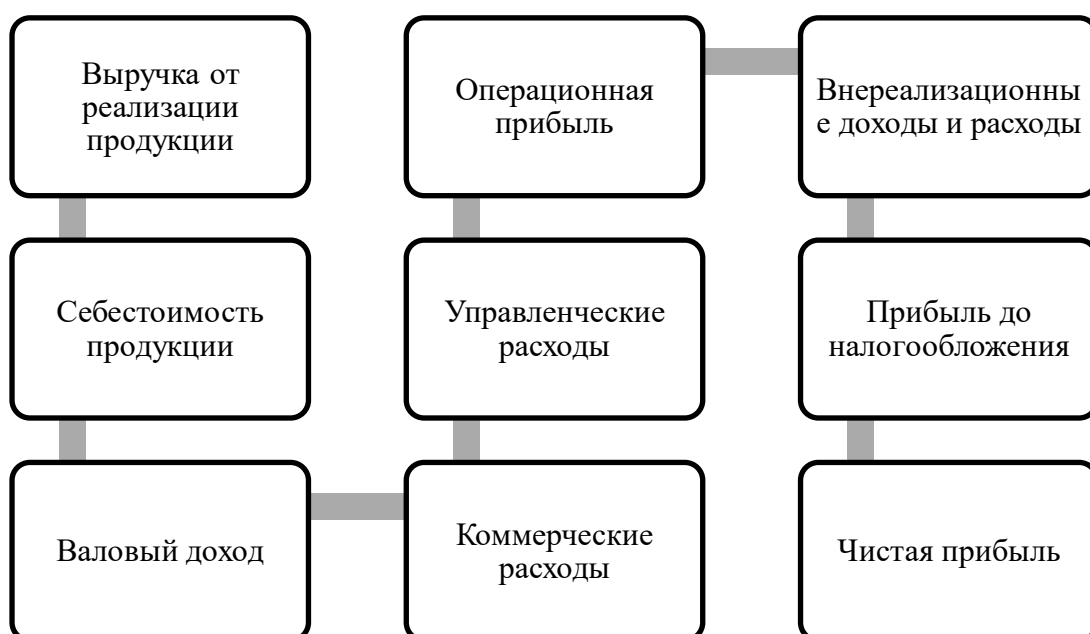


Рисунок 1 – Формирование финансовых результатов деятельности предприятия [4]

Далее показатели финансовых результатов, такие как выручка, прибыль и рентабельность рассмотрены подробнее [8].

Прибыль предприятия – это разница между доходами и расходами, полученными предприятием за определенный период времени. Она отражает эффективность работы предприятия и может быть использована для

финансирования будущих проектов, увеличения капитала предприятия, выплаты дивидендов акционерам и так далее [9].

Авторы Захарян А. В., Шевченко Ю. С., Ефименко А. Е. считают, что «прибыль – это показатель, наиболее полно отражающий эффективность, доходность производства, объем и качество произведенной продукции, уровень себестоимости, состояние производительности труда. Прибыль создает определенные гарантии для дальнейшего существования и развития организации. Каждая организация, прежде чем начать производство продукции, определяет, каждую прибыль, какой доход оно сможет получить. Прибыль является источником формирования бюджетов, стимулом к обновлению выпускаемой продукции, расширению ассортимента» [15, с. 93].

Сущность прибыли предприятия заключается в том, что она является одним из основных финансовых показателей, характеризующих финансовую устойчивость и эффективность деятельности предприятия [31].

Основными функциями прибыли предприятия являются:

- инвестиционная функция. Прибыль может быть использована для финансирования новых проектов и развития предприятия, что способствует его росту и улучшению конкурентоспособности;
- распределительная функция. Прибыль может быть использована для выплаты дивидендов акционерам, вознаграждения сотрудников, погашения задолженностей по кредитам и так далее;
- резервная функция. Часть прибыли может быть использована для создания резервов предприятия, что обеспечивает финансовую устойчивость и защиту от возможных непредвиденных ситуаций;
- функция оценки эффективности. Прибыль предприятия позволяет оценить эффективность его деятельности и сравнить его результаты с конкурентами в отрасли и на рынке в целом [33].

Выручка и прибыль – понятия смежные, но не равнозначные. «В Положении о бухгалтерском учете №9/99 говорится, что выручка – доход от реализации товаров, услуг, часть общего (валового) дохода компании» [23].

Важно отметить, что выручка – это коммерческий показатель, который учитывается только в тех операциях, которые направлены на получение прибыли [10].

Основные показатели прибыли компании перечислена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Показатели прибыли компании [2, 13]

Следовательно, прибыль предприятия играет важную роль в его деятельности, обеспечивая финансовую устойчивость, рост и развитие, а

также возможность выплаты дивидендов акционерам и вознаграждения сотрудников [11].

Немаловажным относительным показателем оценки результативности деятельности предприятия является рентабельность. Рентабельность является основным фактором, определяющим финансовое состояние предприятия и его конкурентоспособность на рынке. Анализ показателей рентабельности предприятия является ключевым элементом финансового анализа, который позволяет оценить, насколько успешно предприятие использует свои ресурсы для генерации прибыли. Существует несколько видов рентабельности, каждый из которых характеризует эффективность различных аспектов деятельности предприятия, основные показатели рентабельности компании перечислены ниже:

- общая рентабельность (Return on investment, ROI) – показывает, какую прибыль получило предприятие в процентах от всех вложенных в него ресурсов (капитала);
- рентабельность продаж (Gross profit margin) – показывает, какую прибыль получило предприятие от продаж товаров или услуг в процентах от их стоимости;
- чистая рентабельность (Net profit margin) – показывает, какую прибыль получило предприятие в процентах от выручки, после вычета всех расходов, включая налоги и проценты по кредитам;
- рентабельность активов (Return on assets, ROA) – показывает, какую прибыль получило предприятие в процентах от стоимости его активов (включая как основные, так и оборотные средства);
- рентабельность собственного капитала (Return on equity, ROE) – показывает, какую прибыль получило предприятие в процентах от стоимости собственного капитала, т.е. тех средств, которые вложены в предприятие его собственниками [34].

Характеристики показателей рентабельности могут варьироваться в зависимости от конкретных условий предприятия, отрасли и страны, но в

целом высокие значения рентабельности указывают на эффективность использования ресурсов предприятия и устойчивость его финансового состояния. В то же время, низкие значения рентабельности могут указывать на проблемы в управлении и неэффективное использование ресурсов, что может привести к серьезным финансовым проблемам и даже к банкротству [12].

Финансовый результат предприятия формируется под воздействием различных внутренних и внешних факторов, которые могут быть как экономическими, так и неэкономическими. Внутренние и внешние факторы влияния на финансовый результат деятельности компании перечислены в таблице 1 [13].

Таблица 1 – Внутренние и внешние факторы влияния на финансовый результат деятельности компании [37, 42]

Внутренние факторы	Внешние факторы
<ul style="list-style-type: none"> – Эффективность управления является одним из главных факторов, влияющих на формирование финансового результата предприятия. Качество управления влияет на оптимизацию расходов и увеличение доходов, что в свою очередь улучшает финансовый результат предприятия. – Квалификация и мотивация персонала также влияют на эффективность работы предприятия. Неквалифицированный и недостаточно мотивированный персонал может привести к снижению производительности труда и ухудшению финансового результата. – Инновационная активность предприятия может повысить его конкурентоспособность, что приведет к увеличению объема продаж и, как следствие, к улучшению финансового результата. 	<ul style="list-style-type: none"> – Экономическая ситуация в стране и мире может сильно влиять на финансовый результат предприятия. Например, рост экономики может способствовать увеличению объемов продаж и улучшению финансового результата, в то время как экономический спад может привести к снижению продаж и ухудшению финансового результата. – Конкуренция в отрасли также может влиять на финансовый результат предприятия. Если конкуренция высока, то предприятие может испытывать трудности в увеличении объемов продаж и улучшении финансового результата. – Политическая ситуация может оказать значительное влияние на финансовый результат предприятия.

Среди наиболее значимых внутренних факторов влияния на финансовый результат предприятия также можно выделить влияние размера себестоимости продаж [35].

Себестоимость товаров и услуг, производимых предприятием, непосредственно влияет на его финансовые результаты. Себестоимость определяется затратами, связанными с производством товаров или услуг, включая затраты на материалы, труд и прочие расходы. Чем ниже себестоимость, тем выше маржинальность продукции, что способствует увеличению прибыли предприятия. С другой стороны, увеличение себестоимости товаров и услуг может привести к уменьшению прибыли предприятия. Например, если цена на нефть увеличивается, то себестоимость для производителей бензина и других нефтепродуктов также увеличивается, что может снизить их прибыль. Кроме того, повышение себестоимости может привести к увеличению цен на товары и услуги, что может отразиться на спросе со стороны потребителей. Управление себестоимостью является важным инструментом для увеличения финансовых результатов предприятия [5, 38].

Механизм управления финансовыми результатами предприятия представляет собой совокупность методов, приемов и процедур, направленных на достижение целей организации в области финансовой деятельности. Основными задачами механизма управления финансовыми результатами являются:

- планирование финансовых результатов, где устанавливаются конкретные цели и задачи, разрабатывается план действий по достижению этих целей;
- оценка финансовых результатов, где осуществляется анализ финансовой отчетности предприятия и выявляются факторы, влияющие на финансовые результаты;
- корректировка плана действий. В случае необходимости план действий корректируется с учетом выявленных факторов;
- организация контроля за выполнением плана. На этом этапе устанавливаются механизмы контроля за выполнением плана и оценивается эффективность принимаемых мер;

– анализ результатов и корректировка дальнейших действий. После выполнения плана проводится анализ финансовых результатов, выявляются достигнутые результаты и корректируются дальнейшие действия [20].

Механизм управления финансовыми результатами компании может быть осуществлен различными способами, например, путем применения инструментов финансового анализа, разработки бюджетов, управления оборотным капиталом и так далее. Важно подобрать те методы, которые наиболее эффективны для конкретной организации и способствуют достижению ее финансовых целей. Для эффективного управления итоговыми финансовыми результатами деятельности предприятия руководящий состав должен контролировать динамику всех компонентов [14].

1.2 Методы анализа финансовых результатов деятельности компании

Анализ финансовых результатов организации – это процесс анализа финансовой отчетности и других факторов, влияющих на финансовое положение и результаты деятельности организации. Этот процесс включает в себя оценку финансовых показателей, их сравнение с аналогичными показателями в прошлом и сравнение с показателями других предприятий в отрасли [17].

По мнению авторов Захарян А. В., Трухманов Д. В. «цель анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности – определить реальную величину чистой прибыли, стабильность основных элементов балансовой прибыли, тенденции их изменения и возможности использования для прогноза прибыли, оценить «зарабатывающую» способность организации, а также выявить резервы и повысить эффективность хозяйствования» [16, с. 144].

Основным источником информации, отображающий полученные доходы и понесенные расходы организации, является бухгалтерская

отчетность, в частности отчет о финансовых результатах (форма 0710002 бухгалтерской отчетности), установленный Приказом Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организации» [24].

Также для анализа финансовых результатов деятельности предприятия могут использоваться:

- налоговая отчетность, которую предприятие представляет в налоговую службу, включая налоговую декларацию и прочие отчеты;
- аналитические отчеты, которые предприятие создает для собственных внутренних нужд, например, отчеты о продажах, затратах на производство и прочие;
- отчеты аналитических агентств. Аналитические агентства могут предоставить отчеты и исследования о финансовом состоянии предприятия и его отрасли и другое [19].

В настоящее время разработано значительное количество разнообразных методов и методик для осуществления анализа финансовых результатов деятельности предприятия [36].

Основными методами анализа финансовых результатов являются:

- вертикальный анализ – метод анализа позволяет оценить структуру финансовых показателей предприятия в отчетном периоде. Для этого каждый показатель выражается в процентах от общей суммы активов (для баланса) или общих доходов (для отчета о финансовых результатах);
- горизонтальный анализ – метод анализа позволяет оценить динамику изменения финансовых показателей предприятия за несколько лет. Горизонтальный анализ основывается на сравнении финансовых показателей в отчетных периодах. Для этого используется процентное изменение каждого показателя относительно предыдущего периода;
- коэффициентный анализ – метод анализа основывается на использовании различных коэффициентов, которые позволяют оценить

различные аспекты финансового состояния и финансовых результатов деятельности предприятия. К таким коэффициентам относятся, например, коэффициент ликвидности, коэффициент рентабельности, коэффициент финансовой устойчивости и др. Каждый коэффициент позволяет оценить определенную сторону финансовой деятельности предприятия и выявить проблемные области [18, 19].

Также при анализе финансовых результатов, в частности при анализе показателей рентабельности, используется факторный анализ [38].

Одной из популярных методик анализа финансовых результатов компании является методика Г. В. Савицкой. Основные этапы анализа по методике автора перечислены на рисунке 3 [20].

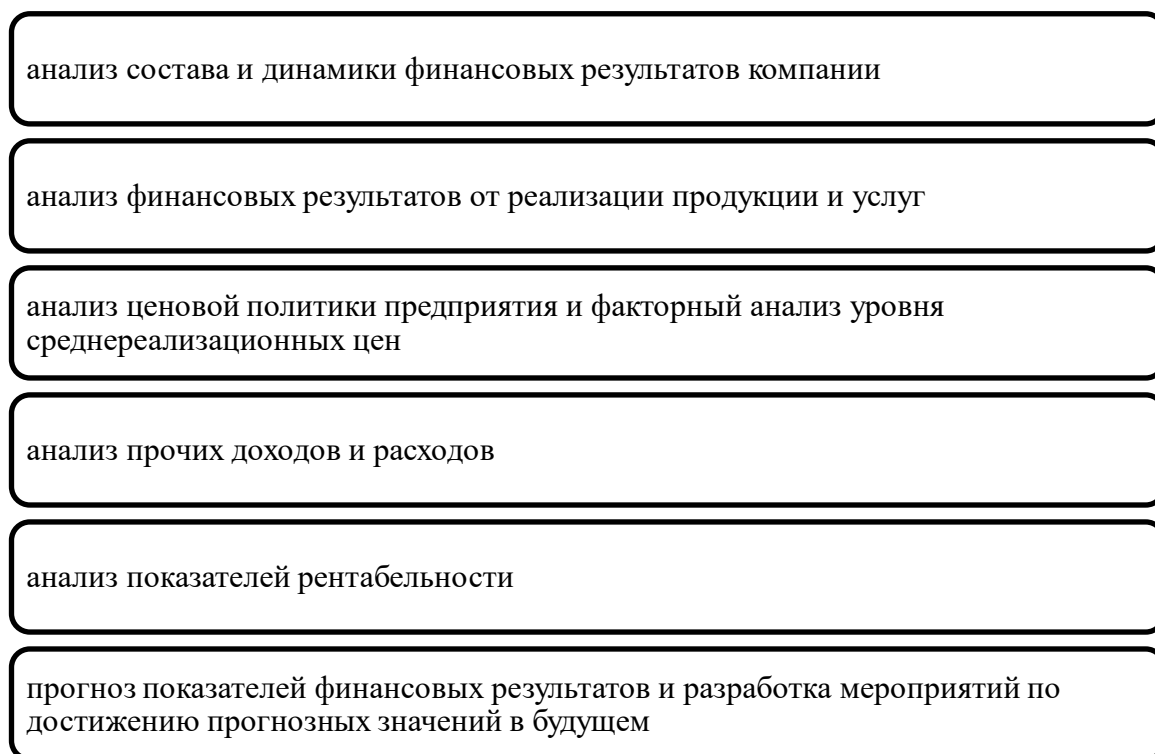


Рисунок 3 – Основные этапы анализа финансовых результатов организации по методике Г. В. Савицкой [28]

Изучая методики различных авторов, можно выделить следующие основные этапы анализа финансовых результатов предприятия:

- анализ финансовой отчетности. Этот этап включает в себя изучение финансовых отчетов организации, таких как бухгалтерская отчетность, отчетность по налогам и других документов, а также вычисление основных показателей рентабельности, прибыли, деловой активности предприятия;
- анализ факторов, влияющих на финансовые результаты. Данный этап включает в себя изучение факторов, которые могут оказывать влияние на финансовые результаты организации, таких как экономические и политические условия, изменения в законодательстве, конкуренция на рынке и другое;
- прогнозирование будущих финансовых результатов на основе анализа текущей ситуации и учета факторов, которые могут оказывать влияние на результаты в будущем;
- разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов компании на основе выявленных проблем и слабых мест, а также прогнозов будущих результатов [12, 17, 30].

Анализ формирования, распределения и использования прибыли позволяет определить степень деловой активности организации. Анализ прибыли предприятия может быть разделен на следующие этапы:

- выявление общего уровня прибыли предприятия. Этот этап включает в себя определение величины чистой прибыли и расчет рентабельности продаж;
- анализ структуры прибыли. На этом этапе анализируются структура выручки и ее влияние на формирование прибыли, а также анализируется структура затрат и их влияние на прибыль;
- анализ уровня цен на продукцию и себестоимости – оценивается уровень цен на продукцию и себестоимость производства, а также анализируется влияние изменения цен на прибыль;

- анализ факторов, влияющих на прибыль. На этом этапе анализируются факторы, которые могут влиять на прибыль предприятия, такие как инфляция, изменения в налоговом законодательстве и так далее;
- прогнозирование будущей прибыли – на основе проведенного анализа делается прогноз будущей прибыли предприятия. Для этого используются различные методы, такие как методы экстраполяции и методы экспертных оценок.
- разработка мероприятий по улучшению прибыли – разрабатываются конкретные мероприятия по улучшению прибыли предприятия, такие как снижение затрат, повышение продаж и так далее [11, 25].

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организаций в целом, доходность различных направлений деятельности, они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потреблёнными ресурсами [21].

С целью анализа финансовых результатов компании зачастую рассчитываются следующие показатели рентабельности, перечисленные на рисунке 4 [39].

Многими учеными предлагается метод расчета показателя рентабельности с помощью факторного анализа. Факторный анализ рентабельности подразумевает оценку показателей на основе данных отчета о финансовых результатах и данных бухгалтерского баланса [22].

Суть факторного анализа состоит в оценке отклонений по каждому из рассматриваемых показателей. В ходе анализа происходит расчет влияния каждого показателя на результативный и, затем, рассчитывается общее влияние всех факторов [40].

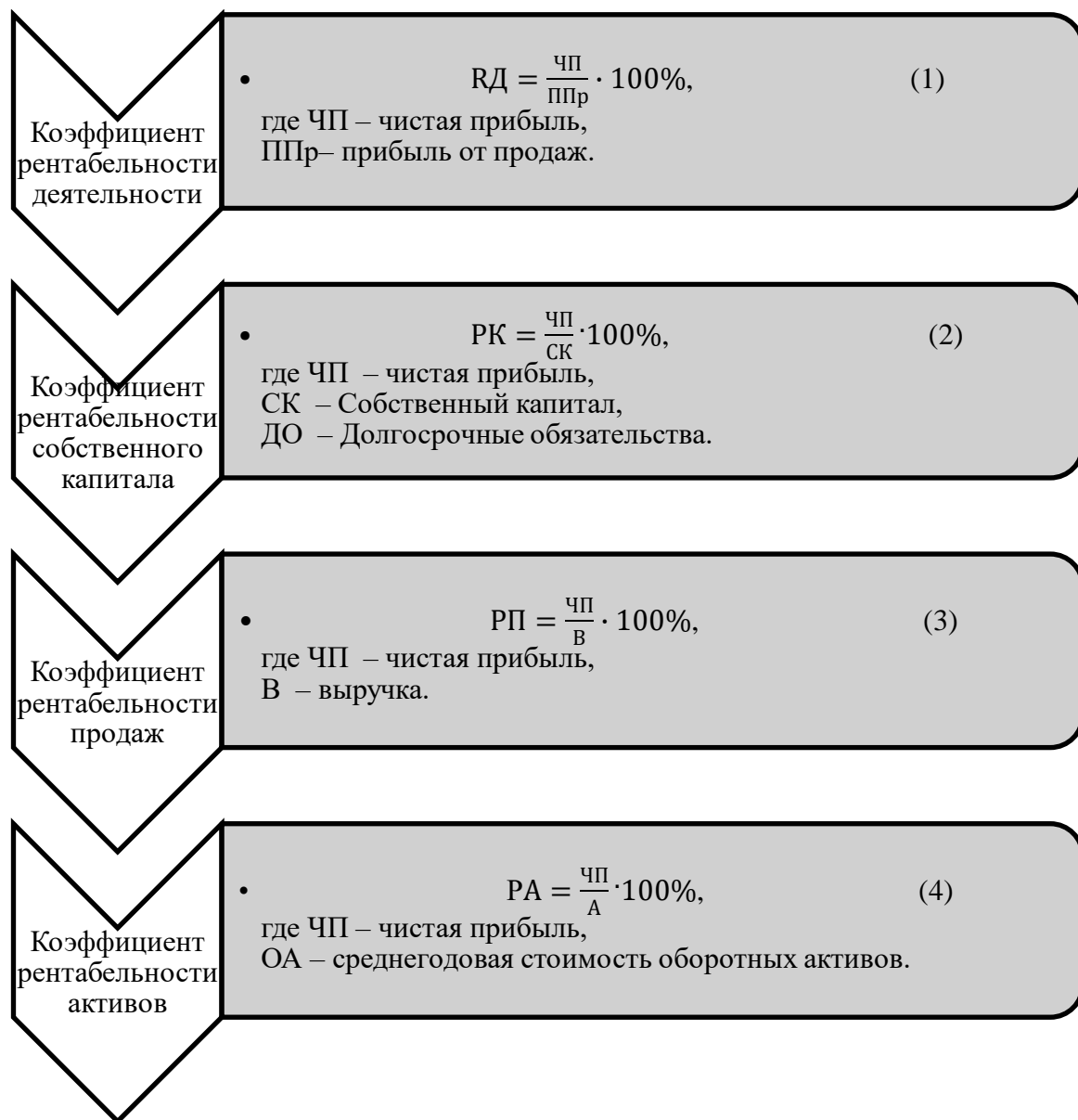


Рисунок 4 – Расчетные формулы показателей рентабельности компании [41]

В рамках факторного анализа наиболее популярна модель Дюпона, которая рассчитывается по формуле:

$$P_{СК} = \frac{ЧП}{В} \cdot \frac{В}{А} \cdot \frac{А}{СК} \quad (5)$$

где P_{СК} – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

В – выручка;

А – активы организации;

СК – собственный капитал [25].

Также зачастую при анализе финансовых результатов деятельности компании используются показатели ее деловой активности, такие как коэффициенты оборачиваемости собственного капитала, активов, оборотных активов, дебиторской задолженности, запасов, а также периодов оборота данных активов и капитала [27].

В заключении теоретического раздела исследования можно сделать вывод, что анализ финансовых результатов организации – это процесс анализа финансовой отчетности и других факторов, влияющих на финансовое положение и результаты деятельности организации [43].

Этот процесс включает в себя оценку финансовых показателей, их сравнение с аналогичными показателями в прошлом и сравнение с показателями других предприятий в отрасли [44].

Для эффективного управления итоговыми финансовыми результатами деятельности предприятия руководящий состав должен контролировать динамику всех его компонентов. Управление финансовыми результатами компании и разработка направлений их роста может быть осуществлены различными способами. Важно подобрать те методы и способы, которые наиболее эффективны для конкретной организации и способствуют достижению ее финансовых целей [26].

2 Анализ финансовых результатов деятельности компании на примере ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»

ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» – компания в г. Тольятти, основным видом деятельности которой является деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, услуг по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию. Организация зарегистрирована 11. 02. 2019 г.

Юридический и фактический адрес организации: 445051, обл. Самарская, г. Тольятти, ул. Маршала Жукова, д. 54, эт. 1. Организации присвоен ИНН – 6320033800.

Дополнительными видами деятельности организации ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» является деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий, денежное посредничество, управление финансовыми рынками, оценка рисков и ущерба и другое.

На конец 2022 г. уставный капитал ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» равен 220 т. р.

Организационная структура управления ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» представлена на рисунке 5 [45].

В 2022 г. в организации числится 12 человек.

Генеральный директор – это высшее звено управления организацией, который обладает стратегическим видением и определяет основные направления развития компании. Генеральный директор принимает стратегические решения по управлению финансовыми ресурсами компании и контролирует их исполнение. Он также ответственен за установление контактов с ключевыми клиентами и партнерами. Руководителем организации с момента ее регистрации является генеральный директор Скутнева Валентина Александровна.

Финансовый отдел – это подразделение, ответственное за управление финансовыми ресурсами организации, включая учет, контроль за финансами и финансовую отчетность. Также в отделе осуществляются операции, связанные с планированием и прогнозированием финансовых показателей, анализом инвестиционных проектов и контролем за дебиторской и кредиторской задолженностью клиентов организации.

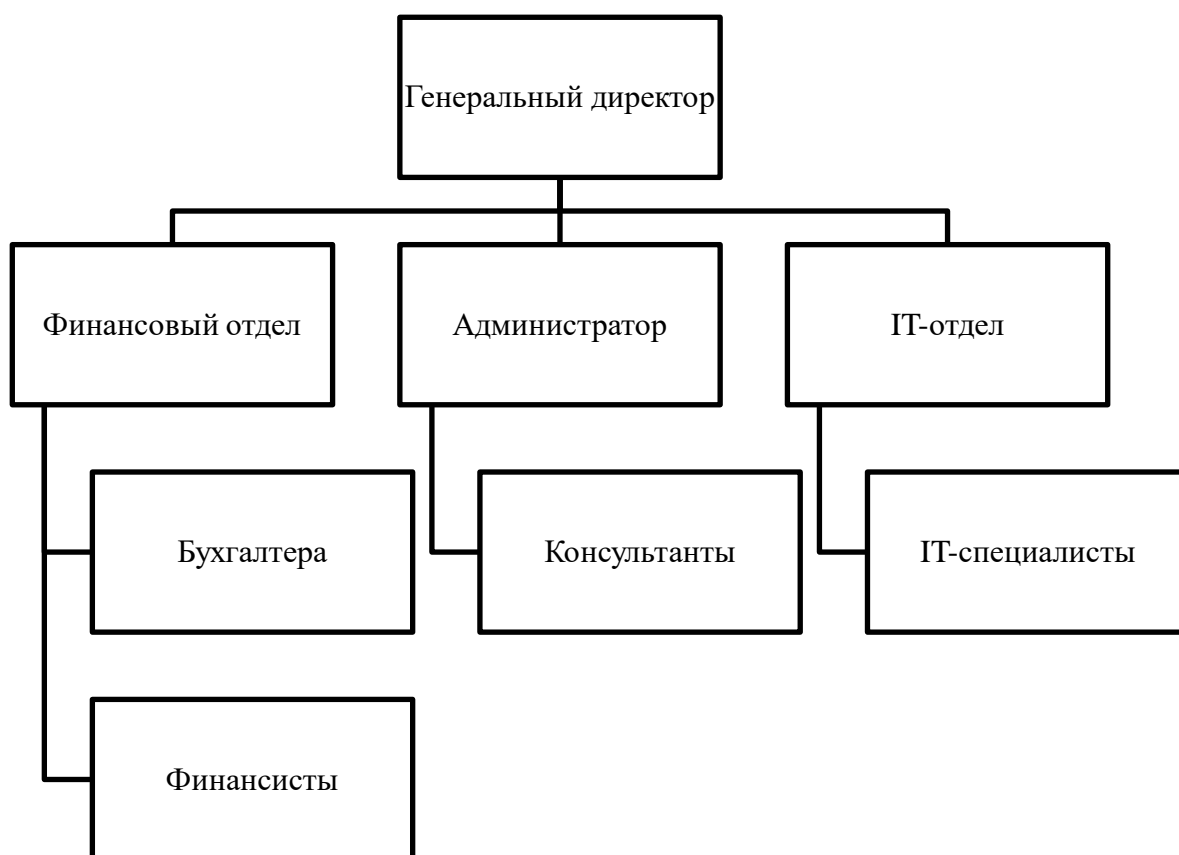


Рисунок 5 – Организационная структура управления ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»

IT-отдел – это подразделение, ответственное за предоставление услуг, связанными с управлением информационными технологиями и системами, включая разработку и поддержку программного обеспечения,

информационную безопасность. Консультанты занимаются привлечением новых клиентов и консультированием по общим финансовым вопросам. Они также занимаются разработкой и продажей финансовых продуктов и услуг, проведением маркетинговых кампаний и анализом потребностей клиентов.

Ниже в таблице 2 представлены основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2020-2022 гг. (Приложение А, рисунок А.1, Приложение Б, рисунок Б.1, Приложение В, рисунок В.1)

Таблица 2 – Основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2020-2022 гг.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение 2021/2020 гг.		Изменение 2022/2021 гг.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
1.Выручка, тыс. руб.	8066	12062	22428	3996	49,54	10366	85,94
2.Себестоимость продаж, тыс. руб.	6818	10945	20872	4127	60,53	9927	90,7
3.Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	1248	1117	1556	-131	-10,5	439	39,3
6.Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1248	1117	1556	-131	-10,5	439	39,3
7.Чистая прибыль, тыс. руб.	1122	765	1323	-357	-31,82	558	72,94
8.Основные средства, тыс. руб.	-	-	12929	-	-	12929	-
9.Оборотные активы, тыс. руб.	1862	2996	8222	1134	60,90	5226	174,4
10.Среднесписочная численность ППП, чел.	13	11	12	-2	-15,38	1	9,09
11.Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	6520	5600	8010	-920	-14,11	2410	43,04
12.Среднегодовая выработка работающего, тыс. руб.	620,46	1096,6	1869	476,1	76,73	772,45	70,44
13.Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб.	501,54	509,09	667,5	7,6	1,51	158,41	31,12

В таблице 2 видно, что выручка компании в 2021 г. увеличилась на 49,54% по сравнению с 2020 г., а в 2022 г. выросла еще больше – на 85,94%. Это свидетельствует о росте объемов продаж на предприятии.

В 2021 г. себестоимость продаж также значительно выросла – на 60,53% по сравнению с предыдущим годом, а в 2022 году увеличилась на 90,7%. Это может быть связано как с ростом объемов продаж, так и с увеличением себестоимости отдельных товаров или услуг.

Валовая прибыль и прибыль от продаж в 2021 г. составили 1117 т. р., что на 10,5% меньше, чем в 2020 г. Однако в 2022 г. показатели выросли на 39,3% и составили 1556 т. р, что свидетельствует о том, что предприятие смогло улучшить свои показатели прибыльности.

Чистая прибыль в 2021 г. снизилась на 31,82% по сравнению с предыдущим годом, что связано с увеличением расходов предприятия. Однако в 2022 г. чистая прибыль значительно выросла - на 72,94%, что связано с увеличением прибыли от продаж.

Основные средства появились на балансе предприятия в 2022 г. и составили 12929 т. р. Оборотные активы предприятия выросли на 60,9% в 2021 г. и на 174,4% в 2022 г.

Далее рассмотрены некоторые показатели имущественного положения организации ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» в течение трех лет. Результаты оценки имущественного положения предприятия представлены в таблице 3.

По данным таблицы 3 общие активы предприятия ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» значительно увеличились за период с 2020 г. по 2022 г., преимущественно за счет значительного роста внеоборотных активов до 12929 т. р.

Значительный рост дебиторской задолженности и денежных средств за 2022 г. может свидетельствовать о более активной деятельности предприятия и увеличении объема продаж. Дебиторская задолженность увеличилась на 106% в 2021 г. и на 3,4% в 2022 г. Значительный рост денежных средств произошел в 2022 г. и составил 5134 т. р.

Таблица 3 – Анализ имущественного положения ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2020-2022 гг.

Показатель	Значение			Изменение 2021/2020 гг.		Изменение 2022/2021 гг.	
	в тыс. руб.			т. р	± %	т. р	± %
	2020 г.	2021 г.	2022 г.				
Актив							
Внеоборотные активы			12929				
Оборотные, всего	1862	2996	8222	1134	60,9	5226	174,4
в том числе: запасы	-	-	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	1329	2738	2830	1409	106	92	3,4
денежные средства и их эквиваленты	533	258	5392	-275	-51,6	5134	1989,9
Собственный капитал	4008	2685	1690	-1323	-33,1	-995	-37,1
Долгосрочные обязательства	112	-	-	-112	-100	-	-
Краткосрочные обязательства, всего	60	311	17143	251	418,3	16832	5412,2
Валюта баланса	1862	2996	21151	1134	60,9	18155	605,9

Собственный капитал предприятия ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» значительно снизился за период с 2020 г. по 2022 г. В 2021 г. собственный капитал снизился на 33,1%, в 2022 г. – 37,1%.

Долгосрочных обязательств не было у предприятия в 2021 и 2022 гг. Краткосрочные обязательства предприятия значительно выросли за период с 2020 г. по 2022 г., что может свидетельствовать о том, что предприятие стало активнее использовать кредиты и рассрочки оплаты для своей деятельности.

Структура активов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» на конец 2022 г. визуальнo представлена на рисунке 6.

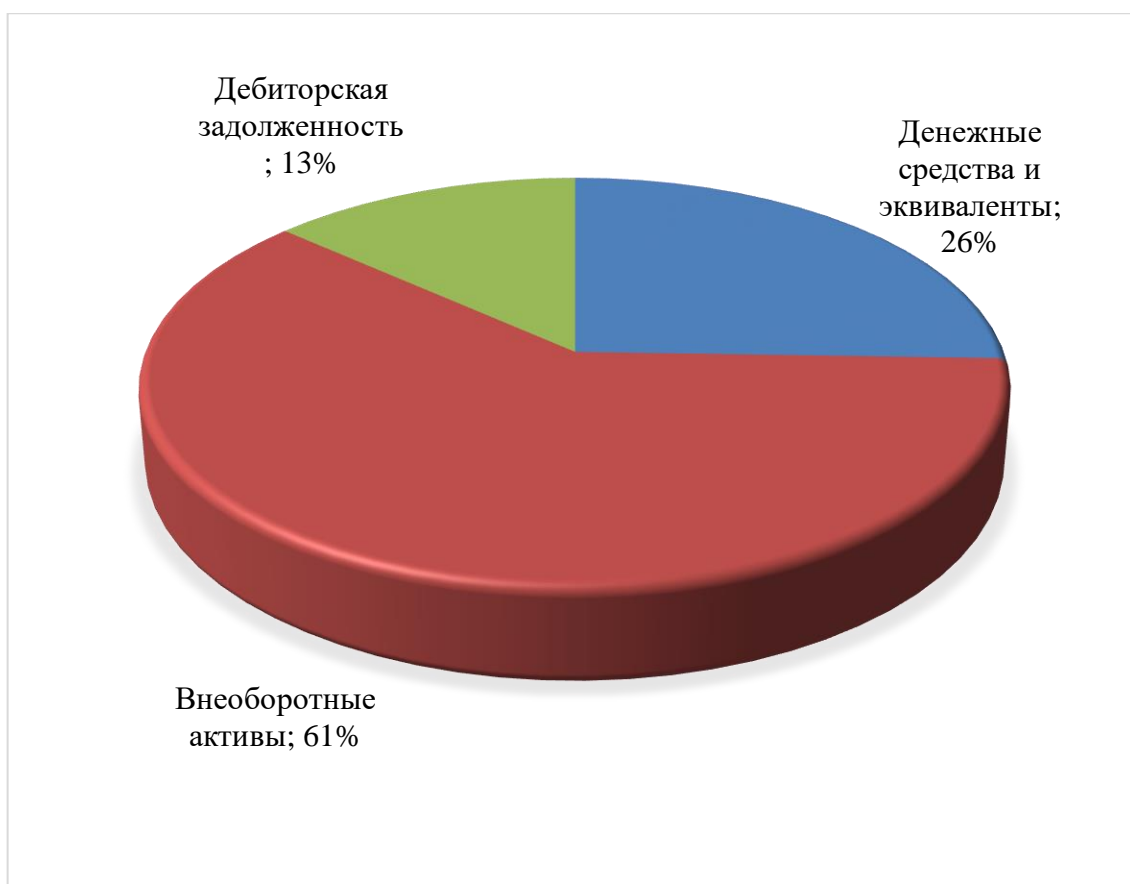


Рисунок 6 – Структура активов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» на 31.12.2022 г.,
%

Большая доля активов предприятия представлена внеоборотными активами – 61%. Доля денежных средств в общем объеме активов значительна и составляет 26%. Дебиторская задолженность на балансе компании занимает 13% от общего объема активов. Запасы на балансе организации отсутствуют.

На рисунке 7 рассмотрена наглядно структура капитала ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».

Доля собственного капитала компании составляет 18,9% на конец 2022 г. Доля собственного капитала снизилась за три года с 89,1%. Доля краткосрочных обязательств, наоборот, увеличилась за три года с 10,9% до 81,1%. Долгосрочных обязательств у компании на конец 2022 г. не имеется. Структура капитала предприятия ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» на конец анализируемого периода характеризуется значительным объемом краткосрочных обязательств, зависимость от кредитных средств высока.

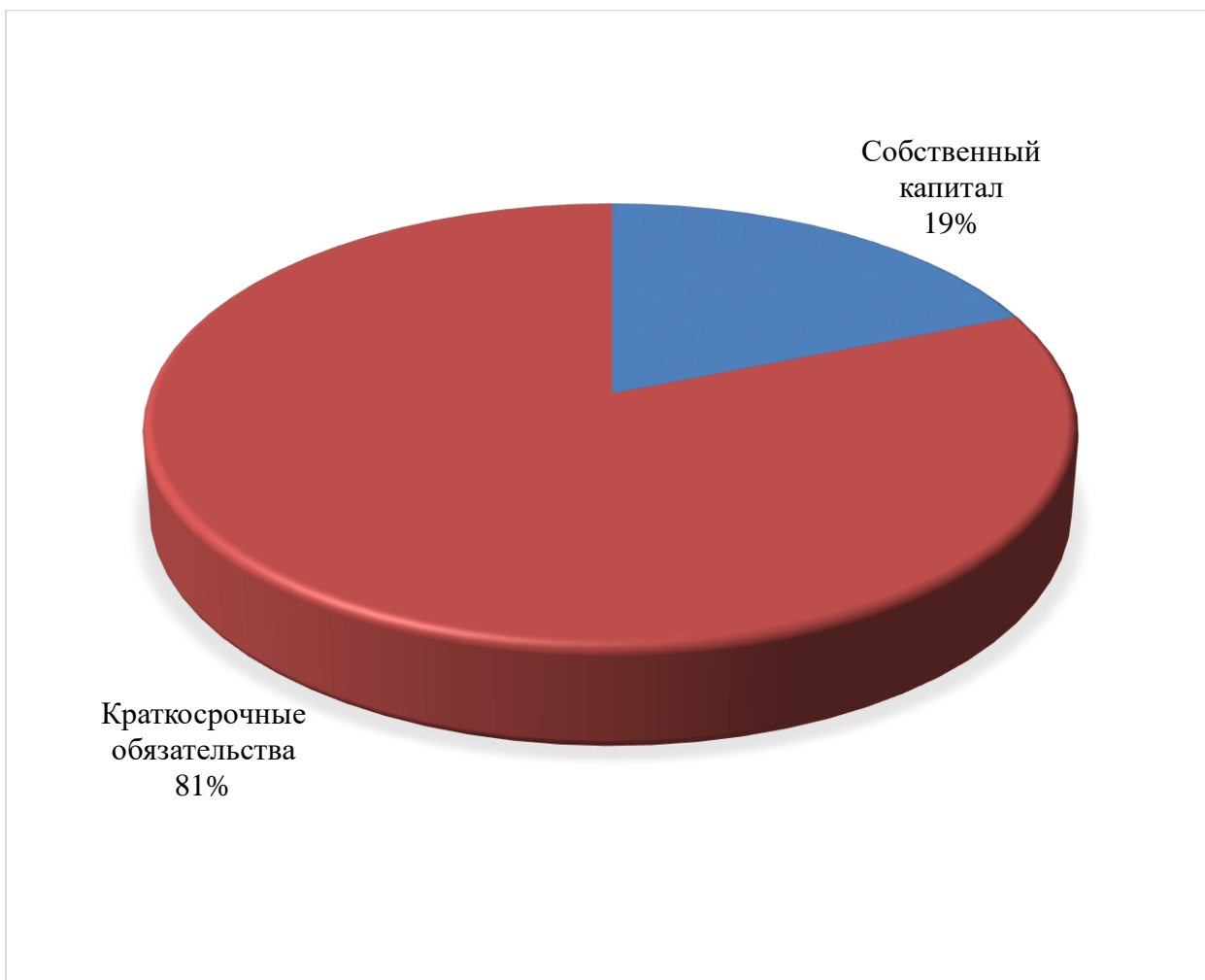


Рисунок 7 – Структура капитала компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» на 31.12.2022 г., %

В заключении анализа имущественного положения компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» в таблице 4 проведен анализ коэффициентов ликвидности.

Таблица 4 – Показатели ликвидности компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2020-2022 гг.

Показатели	Значения показателя			Абсолютное изменение	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021/2020 гг.	2022/2021 гг.
Коэффициент текущей ликвидности	31,03	9,63	0,48	-21,4	-9,15
Коэффициент абсолютной ликвидности	8,88	0,83	0,31	-8,05	-0,52

В таблице 4 видно, что коэффициент текущей ликвидности компании существенно снизился за период с 2020 г. по 2022 г., что может свидетельствовать о том, что предприятие столкнулось с проблемами в обеспечении своих текущих обязательств. Коэффициент абсолютной ликвидности предприятия также снизился за период с 2020 г. по 2022 г., но в меньшей степени, что может свидетельствовать о том, что предприятие все еще имеет некоторые резервы по обеспечению своих обязательств на короткий срок.

Снижение ликвидности предприятия связано с резким увеличением краткосрочных обязательств предприятия в 2022 г. Низкие значения коэффициентов ликвидности могут стать серьезной проблемой для предприятия, так как оно может столкнуться с проблемами в обеспечении своих обязательств, в том числе перед поставщиками и кредиторами.

В заключении анализа основных организационно-экономических показателей деятельности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» можно сделать вывод, что финансовые результаты предприятия в течение трех лет растут, однако присутствует ухудшение в финансовом положении организации, связанное с ухудшением коэффициентов ликвидности компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС», что может негативно отразиться на финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»

В данном пункте более подробно рассмотрены основные финансовые результаты деятельности компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС», выраженные в показателях прибыли, рентабельности предприятия, а также деловой активности рассматриваемой компании.

На рисунке 8 наглядно представлена динамика основных показателей финансовых результатов деятельности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за три года.

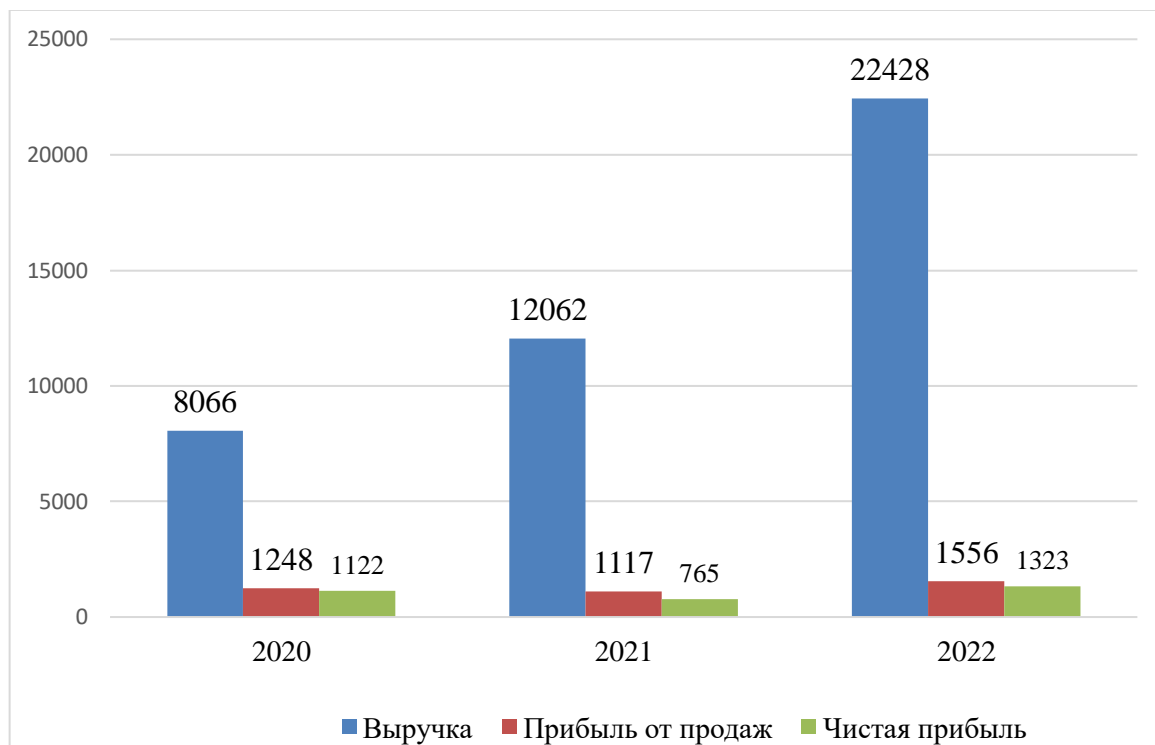


Рисунок 8 – Динамика основных показателей финансовых результатов деятельности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС», тыс. руб.

На рисунке 8 наблюдается существенное увеличение выручки от реализации в течение трех лет, практически в три раза. Несмотря на значительный рост выручки, прибыль от продаж и чистая прибыль организации менялась в меньшей степени. В 2021 г. наблюдается снижение прибыли от продаж и чистой прибыли компании. Незначительный рост показателей прибыли связан с высокой долей расходов в выручке предприятия.

На рисунке 9 представлена динамика выручки от реализации и себестоимости продаж с 2020 г. по 2022 г.

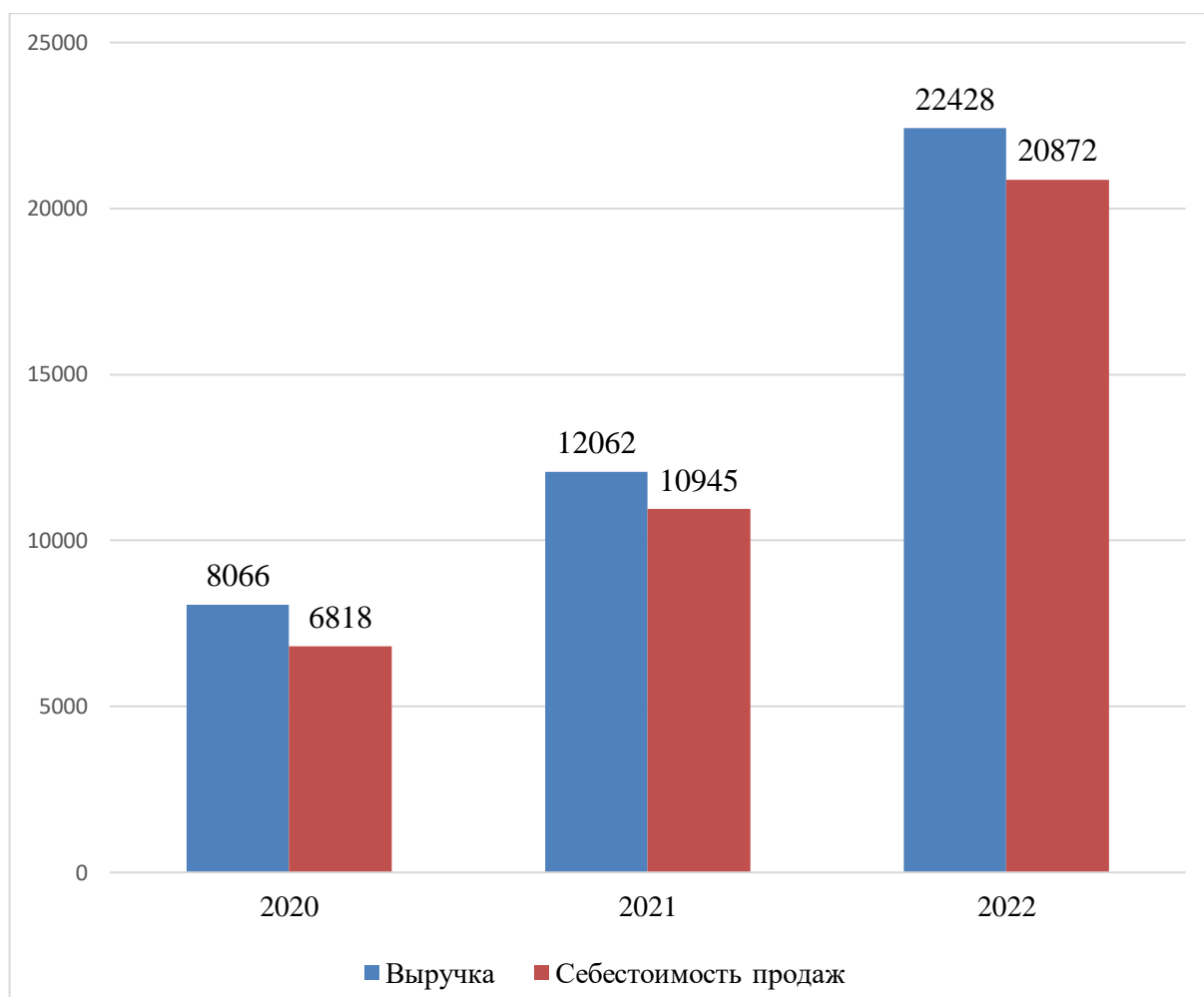


Рисунок 9 –Динамика выручки от реализации и себестоимости продаж ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» с 2020 г. по 2022 г., тыс. руб.

На рисунке 9 видно, что себестоимость продаж составляет значительную часть от выручки от реализации компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС». Доля себестоимости продаж в выручке от реализации за три года выросла с 84% до 93%.

Далее на рисунке 10 представлена динамика показателей рентабельности продаж, рентабельности продаж по чистой прибыли и прибыли от продаж на рубль, вложенный в реализацию продукции.

По данным рисунка 10 можно сделать вывод о рентабельной и деятельности предприятия в течение трех лет. Однако происходит ухудшение по всем показателям рентабельности к 2022 г.

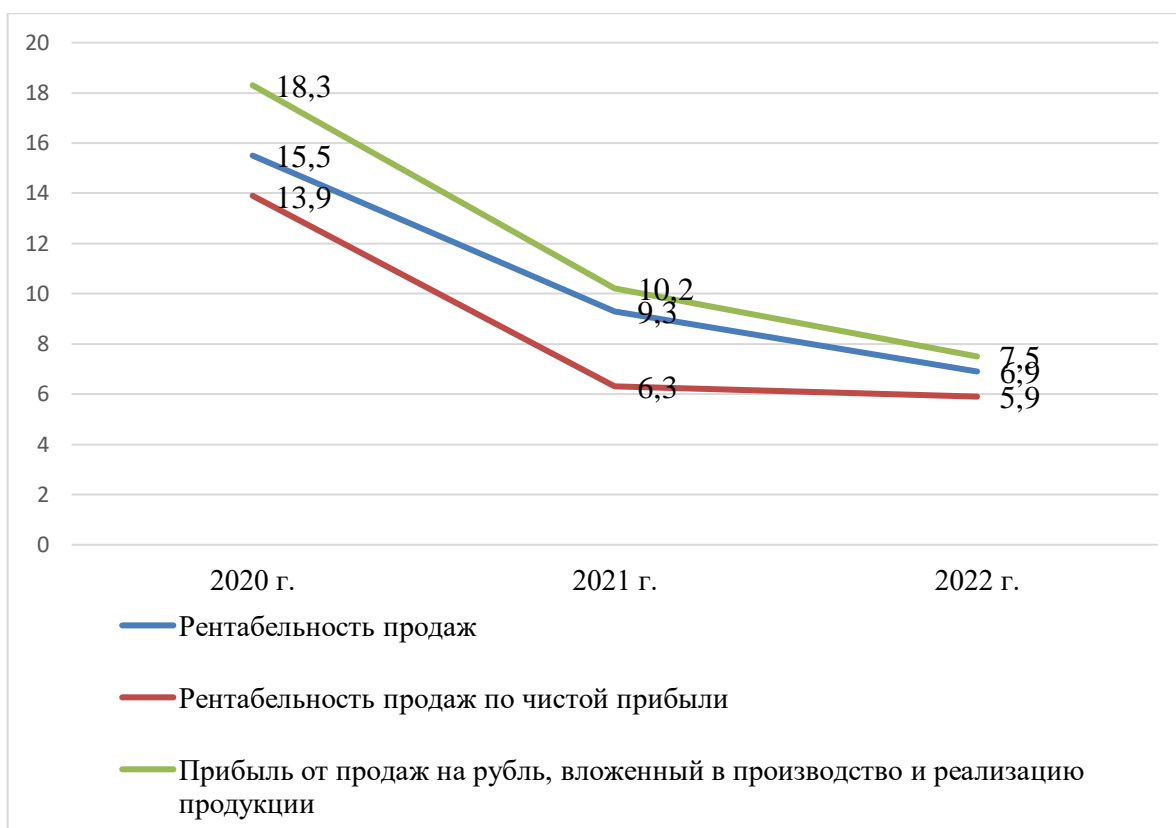


Рисунок 10 – Динамика показателей рентабельности продаж, рентабельности продаж по чистой прибыли и прибыли от продаж на рубль, вложенный в реализацию продукции ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» с 2020 г. по 2022 г., %

Полученные значения рентабельности в 2021 г. и 2022 г. ниже среднеотраслевых значений. Рентабельность продаж снизилась с 15,5% в 2020 г. до 6,9% в 2022 г., что может свидетельствовать о росте затрат на реализацию услуг. Рентабельность продаж по чистой прибыли также ухудшилась с 13,9% в 2020 г. до 5,9% в 2022 г. Это может быть связано с ростом налоговых платежей, процентных ставок и других финансовых затрат.

Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции также снизилась с 18,3% в 2020 г. до 7,5% в 2022 г.

В целом, ухудшение показателей рентабельности говорит о необходимости принятия мер по оптимизации затрат, улучшению эффективности деятельности и управления финансами компании.

Далее в таблице 5 рассчитаны показатели рентабельности активов, собственного капитала. Данные показатели иллюстрируют насколько

эффективно работают вложенные в деятельность предприятия финансовые ресурсы.

Таблица 5 – Показатели рентабельности ресурсов предприятия ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» с 2020 г. по 2022 г., %

Показатель	Значение показателя, %			Изменение	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. / 2020 г.	2022 г. / 2021 г.
Рентабельность собственного капитала	94,9	35	39,5	-59,9	4,5
Рентабельность активов	85,7	31,5	11	-54,2	-20,5

В таблице 5 видно ухудшение всех показателей рентабельности имущества ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2020-2022 гг. Из представленных данных видно, что рентабельность собственного капитала компании снизилась с 94,9 % в 2020 г. до 39,5 % в 2022 г. Это говорит о том, что компания за последние два года стала менее эффективной в использовании своих собственных средств для получения прибыли. Возможными причинами снижения рентабельности собственного капитала может быть увеличение расходов предприятия.

Рентабельность активов компании также снизилась с 85,7 % в 2020 г. до 11 % в 2022 г. Это означает, что компания за последние два года стала менее эффективной в использовании своих активов для получения прибыли. Возможными причинами снижения рентабельности активов могут быть увеличение операционных расходов, неэффективное использование активов.

Так как рентабельность собственного капитала показала самое большое негативное изменение за три года, далее проведен факторный анализ рентабельности собственного капитала (Таблица 6).

В таблице 6 видно насколько повлияли рассматриваемые факторы на рентабельность собственного капитала. Согласно произведенному расчету, наибольшее негативное влияние на показатель рентабельности капитала за три

года оказали снижение рентабельности предприятия – -54,69%, также негативно повлияло ухудшение показателя оборачиваемости активов – -28,12%.

Таблица 6 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала предприятия ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2020-2022 гг.

Фактор	Изменение показателя 2022/2021 гг., %	Изменение показателя 2022/2020 гг., %
Снижение рентабельности продаж по чистой прибыли	-2,44	-54,69
Снижение оборачиваемости активов	-20,36	-28,12
Снижение доли собственного капитала	+27,36	+27,4
Итого	+4,56	-55,41

В заключении анализа финансовых результатов предприятия ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» оценены показатели оборачиваемости дебиторской задолженности и кредиторской задолженности организации. Данный анализ может позволить сформировать более полные выводы о возможных резервах роста финансовых результатов предприятия.

На рисунке 11 изображена динамика продолжительности оборачиваемости дебиторской задолженности и кредиторской задолженности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» в течение трех лет.

По данным рисунка 11 можно сделать вывод об улучшении значения показателя оборачиваемости дебиторской задолженности в течение трех лет на 14 дней. Однако значение все еще очень высокое. Компании требуется 46 дней, чтобы полностью вернуть средства за свои услуги. Значение оборачиваемости кредиторской задолженности к 2022 г. увеличилось до 13 дней. Слишком короткий цикл оборачиваемости кредиторской задолженности относительно возврата дебиторской задолженности может вызвать кассовые

разрывы и увеличить необходимость привлечение дополнительных средств для финансирования деятельности.

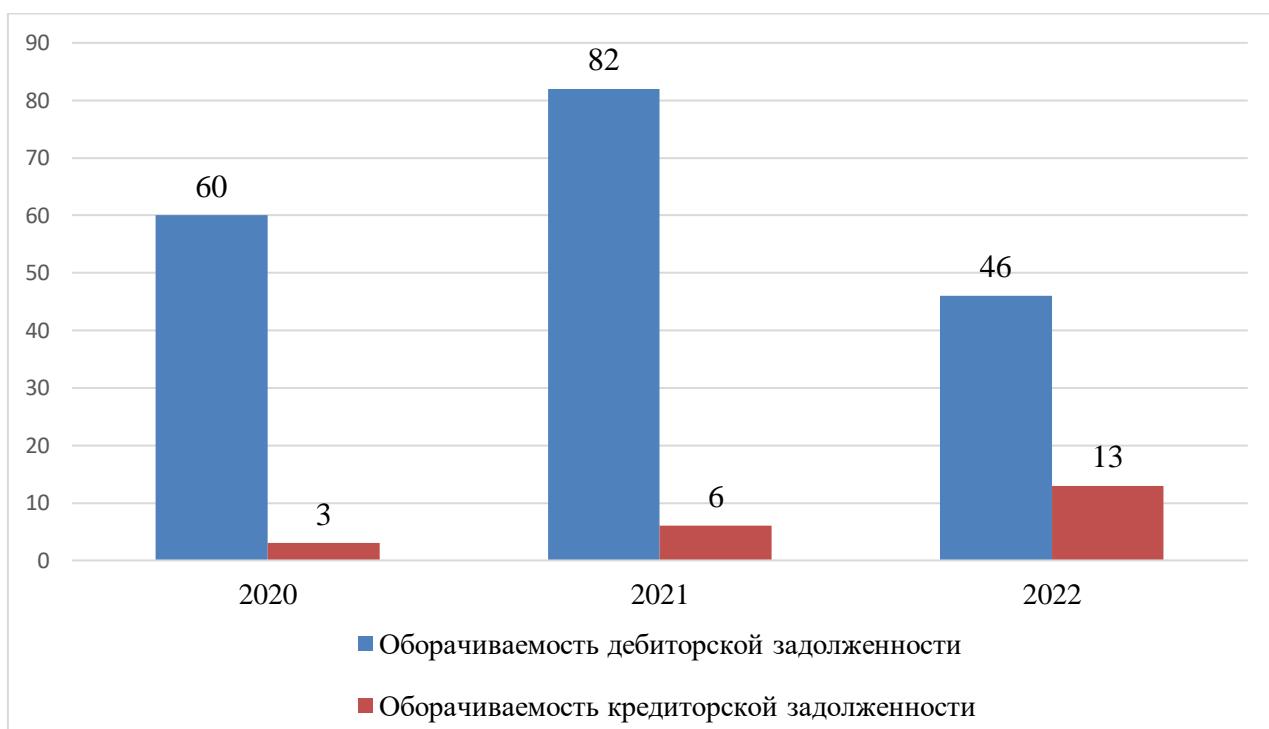


Рисунок 11 – Динамика показателя оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2020-2022 гг., дни

В заключении второго раздела бакалаврской работы сделан вывод, что, не смотря на общий рост показателей прибыли от продаж и чистой прибыли, а также выручки от реализации компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» в течение трех лет, обнаружены проблемы снижения показателей рентабельности деятельности компании, связанные с ростом расходов организации и их доли в финансовых результатах компании, а также ухудшением оборачиваемости активов организации в течение трех лет. Снижение данных показателей говорит о необходимости оптимизации затрат и улучшения эффективности использования средств и активов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС». В связи с этим, в следующем разделе бакалаврской работы будут предложены пути роста финансовых результатов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».

3 Разработка направлений роста финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»

3.1 Направления роста финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»

Разработка направлений роста финансовых результатов является критически важным процессом для устойчивого развития любой компании, так как данные направления могут привести к росту прибыли компании, повышению конкурентоспособности, увеличению стоимости организации, повышению финансовой устойчивости, возможности привлечения более компетентных сотрудников.

При разработке направлений роста финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» важным источником информации послужили результаты проведенного анализа финансовых результатов компании.

Анализ финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» позволил сформировать вывод, что в течение трех лет у предприятия ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» наблюдается существенное увеличение выручки от реализации. Выручка компании в 2021 г. увеличилась на 49,54% по сравнению с 2020 г., а в 2022 г. выросла еще больше – на 85,94%. В 2021 г. себестоимость продаж также значительно выросла – на 60,53% по сравнению с предыдущим годом, а в 2022 году увеличилась на 90,7%. Валовая прибыль и прибыль от продаж в 2022 г. выросли на 39,3%. Чистая прибыль в 2021 г. снизилась на 31,82% по сравнению с предыдущим годом, что связано с увеличением расходов предприятия. В 2022 г. чистая прибыль значительно выросла - на 72,94%, что связано с увеличением прибыли от продаж. Незначительный рост показателей прибыли связан с высокой долей расходов в выручке предприятия. Себестоимость продаж составляет значительную часть от выручки от реализации компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС». Доля себестоимости продаж в выручке от реализации за три года выросла с 84% до 93%.

Анализ рентабельности показал, что деятельность компании рентабельна в течение трех лет. Однако происходит ухудшение по всем показателям рентабельности к 2022 г. Полученные значения рентабельности в 2021 г. и 2022 г. ниже среднеотраслевых значений. Рентабельность продаж снизилась с 15,5% в 2020 г. до 6,9% в 2022 г., рентабельность продаж по чистой прибыли также ухудшилась с 13,9% в 2020 г. до 5,9% в 2022 г. Также наблюдается ухудшение всех показателей рентабельности имущества ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2020-2022 гг., что говорит о том, что компания за последние два года стала менее эффективной в использовании своих собственных средств и активов для получения прибыли. Факторный анализ рентабельности собственного капитала показал, что наибольшее негативное влияние на показатель рентабельности капитала оказали снижение рентабельности предприятия – -54,69%, а также ухудшение показателя оборачиваемости активов – -28,12%.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности и кредиторской задолженности позволил сделать вывод об улучшении значения показателя оборачиваемости дебиторской задолженности в течение трех лет на 14 дней. Однако значение все еще очень высокое. Компании требуется 46 дней, чтобы полностью вернуть средства за свои услуги. Значение оборачиваемости кредиторской задолженности к 2022 г. увеличилось до 13 дней. Слишком короткий цикл оборачиваемости кредиторской задолженности относительно возврата дебиторской задолженности может вызвать кассовые разрывы и увеличить необходимость привлечение дополнительных средств для финансирования деятельности.

Следовательно, основными резервами роста финансовых результатов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» выступает

- совершенствование управления дебиторской задолженностью с целью ускорения ее оборачиваемости, а также роста выручки от реализации;

– формирование системы оптимизации расходов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» для снижения уровня себестоимости продаж.

Управление дебиторской задолженностью является важным элементом финансового управления любой компании. Основные мероприятия, направленные на улучшение процесса управления дебиторской задолженностью ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» перечислены на рисунке 12.

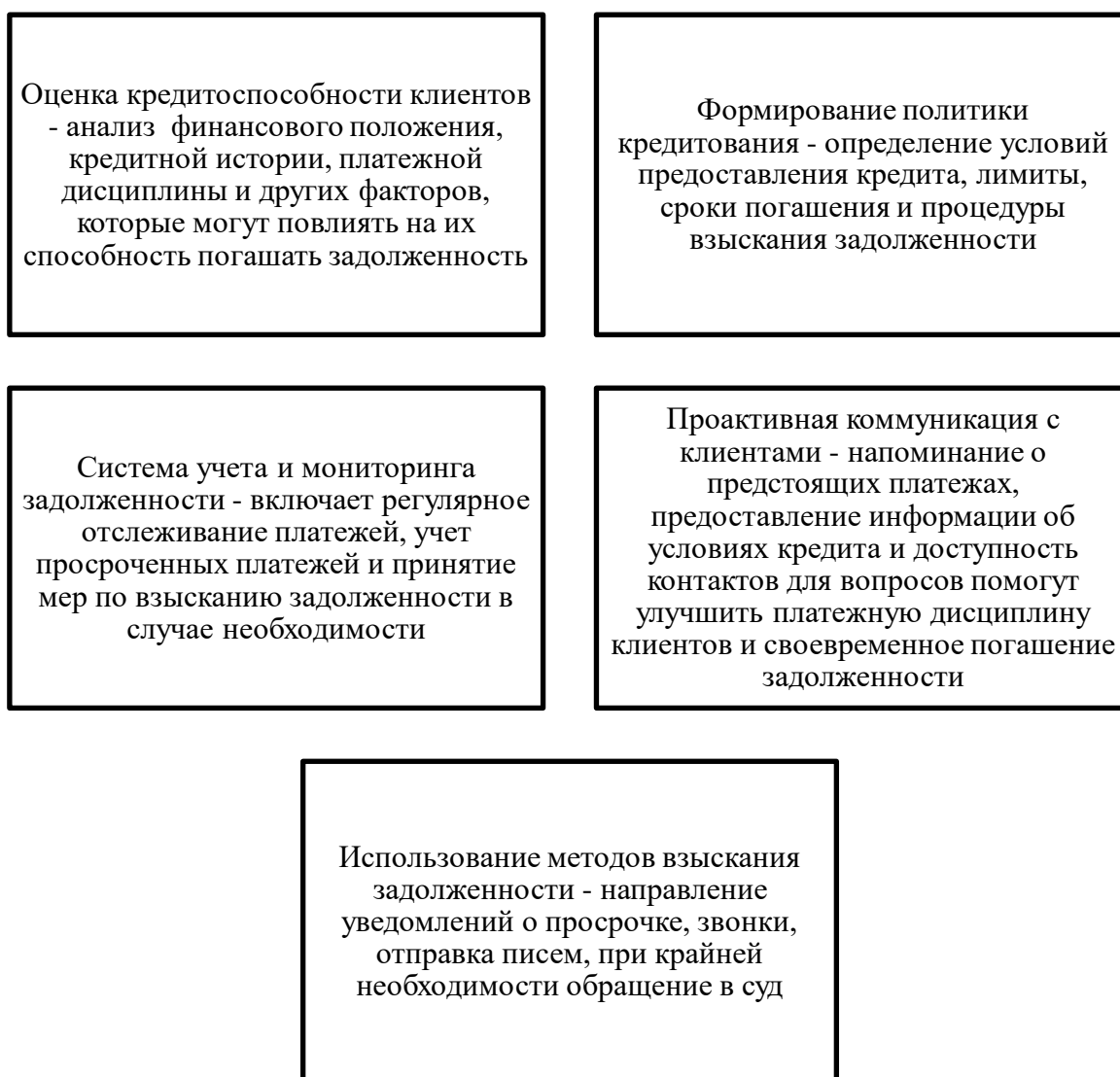


Рисунок 12 – Основные мероприятия, направленные на улучшение процесса управления дебиторской задолженностью ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»

Оценка кредитоспособности дебиторов играет важную роль в управлении дебиторской задолженностью компании. Она должна включать в себя следующие этапы, перечисленные в таблице 7.

Таблица 7 – Этапы оценки кредитоспособности дебиторов

Этап	Описание
Сбор информации	заполнение анкеты или опросника для сбора первичной информации, предоставление финансовых отчетов, налоговых деклараций, банковских выписок и других документов, которые помогут оценить финансовое положение клиента.
Анализ финансовых показателей	анализ финансовых показателей, таких как выручка, прибыль, оборотные активы, долги и другое. С помощью финансового анализа можно оценить финансовую устойчивость и платежеспособность клиента.
Оценка кредитной истории	запрос кредитного отчета, проверка наличия просроченных платежей, количество открытых кредитных линий, истории банкротства и другие факторы
Анализ бизнеса и отраслевой среды	оценка уровня конкуренции, рыночных тенденций, рисков в деятельности.
Принятие решения	Решение может быть положительным, отрицательным или требовать дополнительных мер предосторожности, таких как снижение лимита кредита или предоставление гарантий.

При выявлении благонадежных клиентов им могут быть предоставлены различные скидки и рассрочки при высоких объемах заказанных услуг.

Также для улучшения процесса управления дебиторской задолженностью и ускорения ее оборачиваемости рекомендуется использование автоматизированной системы управления дебиторской задолженностью, например, системы «Мегаплан». «Мегаплан» – это система для бизнеса с обширным функционалом и акцентом на управление продажами, проектами и командой.

Программа «Мегаплан» предоставляет широкий спектр возможностей для управления дебиторской задолженностью и финансовыми процессами предприятия. Основные функции программы перечислены ниже на рисунке 13.

Учет клиентов и задолженностей	<ul style="list-style-type: none"> • позволяет создавать и управлять профилями клиентов, включая информацию о контактах, счетах и задолженностях
Отправка счетов и уведомлений	<ul style="list-style-type: none"> • автоматическая отправка уведомлений о просроченных платежах и напоминаниях о необходимости оплаты
Анализ задолженности и отчетность	<ul style="list-style-type: none"> • отчеты о задолженности, анализ динамики платежей, просмотр статистики задолженности по клиентам и другой финансовой информации
Интеграция с бухгалтерией и банковскими системами	<ul style="list-style-type: none"> • может быть интегрирован с системами бухгалтерии и банковскими платформами, что позволяет автоматизировать процессы взаимодействия с финансовыми данными
Управление контактами	<ul style="list-style-type: none"> • улучшает взаимодействие с клиентами, следит за коммуникацией, отправляет персонализированные сообщения и уведомления

Рисунок 13 – Основные функции программы «Мегаплан» в части управления дебиторской задолженностью

Простой и понятный интерфейс позволит быстро освоиться в системе любому сотруднику. «Мегаплан» имеет облачную и коробочную версии. Платные тарифы начинаются от 329 руб. в месяц за одного пользователя.

Использование данной программы позволит более эффективно контролировать существующую дебиторскую задолженность и своевременно применять меры по ее возврату.

Вторым направлением повышения финансовых результатов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» выступает снижение доли себестоимости

продаж в выручке компании. Снижение себестоимости продаж может помочь компании повысить ее финансовую эффективность. Основные направления снижения себестоимости продаж компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» перечислены на рисунке 14.

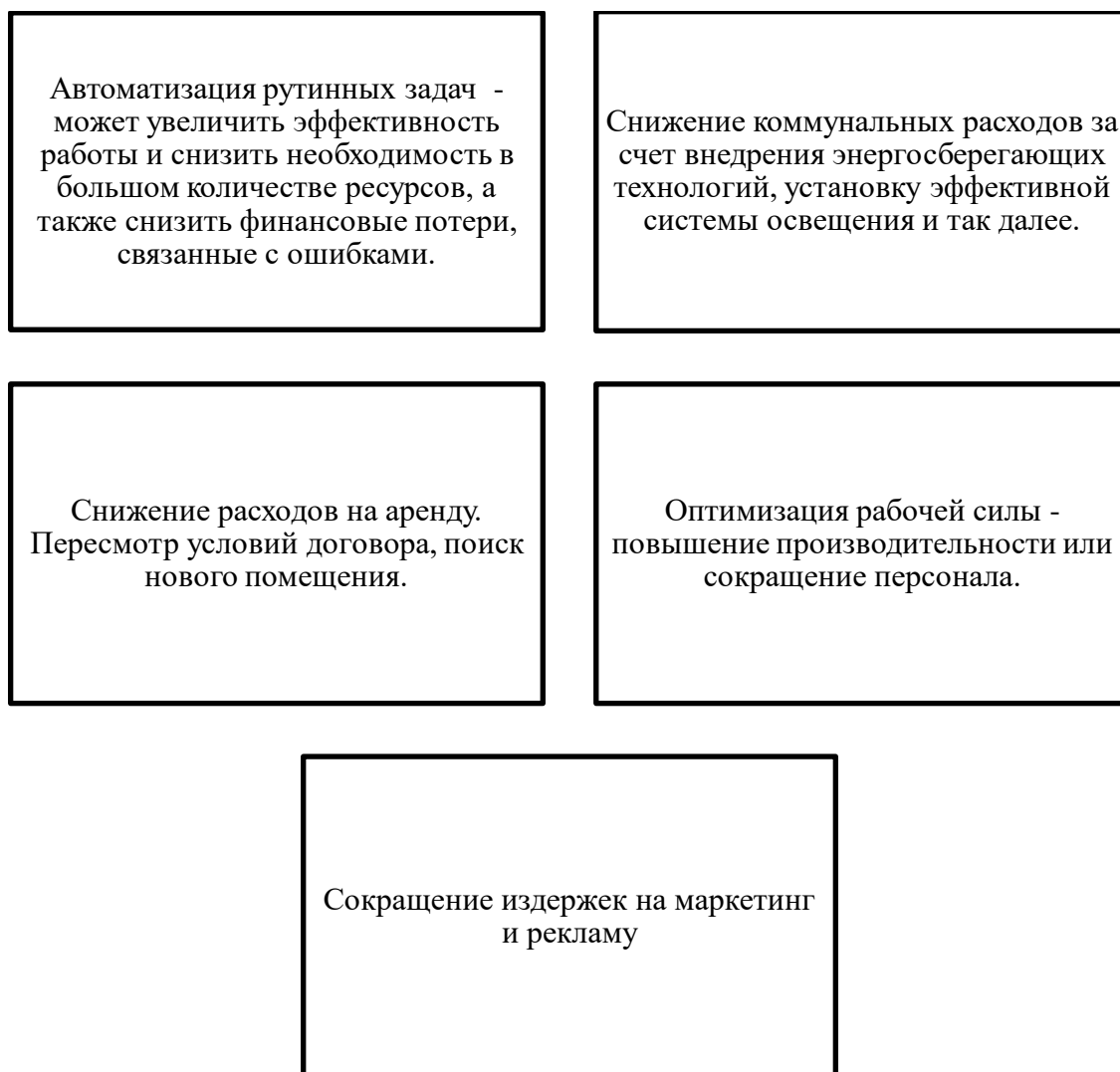


Рисунок 14 – Основные направления снижения расходов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»

В 2022 г. году на балансе компании числится высокая доля внеоборотных активов, которые могут требовать высоких расходов на содержание и обслуживание. Для снижения расходов на содержание и обслуживание компания может осуществить следующие мероприятия:

- оптимизация использования внеоборотных активов – анализ эффективности использования оборудования, недвижимости и других внеоборотных активов. Если они не эффективны, то принимается решение о продаже данных активов;
- регулярное техническое обслуживание и своевременный ремонт помогут снизить вероятность аварий и дорогостоящих поломок;
- оптимизация условий аренды и лизинга;
- оптимизаций условий страхования внеоборотных активов;
- продажа или ликвидация неиспользуемых активов.

Помимо предложенных направлений роста финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» компания может улучшить свои финансовые результаты путем:

- увеличения клиентской базы. Привлечение новых клиентов может способствовать увеличению объема работ и, следовательно, доходов компании;
- расширения перечня услуг. Предложение новых услуг или расширение существующих может привлечь больше клиентов и увеличить доходы;
- увеличения уровня удовлетворенности клиентов. Довольные и лояльные клиенты склонны рекомендовать компанию другим клиентам. Повышение качества обслуживания и уровня коммуникации с клиентами может привести к увеличению объема заказов и числа клиентов;
- развития партнерских отношений. Установление стратегических партнерств с другими компаниями может дать новые возможности для роста. Например, компания может заключить партнерское соглашение с фирмой по предоставлению юридических услуг и предлагать клиентам комплексные решения.

Все предложенные направления должны увеличить финансовые результаты компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».

3.2 Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

В предыдущем пункте рассмотрены направления роста финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС». Наглядно схема направлений роста финансовых результатов компании представлена на рисунке 15.



Рисунок 15 – Направления роста финансовых результатов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»

Предложенные направления роста финансовых результатов компании позволят ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» достичь экономической эффективности в следующих аспектах, представленных в таблице 8.

Таблица 8 – Экономическая эффективность предложенных направлений роста финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»

Мероприятия по управлению дебиторской задолженностью	Мероприятия по оптимизации расходов
снижение потерь от неуплаты дебиторской задолженности; улучшение управления кредитными рисками; сокращение операционных расходов; рост выручки от реализации, более быстрое ее получение.	снижение операционных затрат; повышение эффективности использования ресурсов; улучшение показателей прибыли.

Далее рассчитана экономическая эффективность предложенных направлений роста финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС».

По опыту компаний, внедривших в свои процессы управления дебиторской задолженностью, автоматизированную систему «Мегаплан» скорость возврата дебиторской задолженности увеличилась, в среднем, на 15%.

В таком случае оборачиваемость дебиторской задолженности будет выглядеть следующим образом, представленным на рисунке 16.

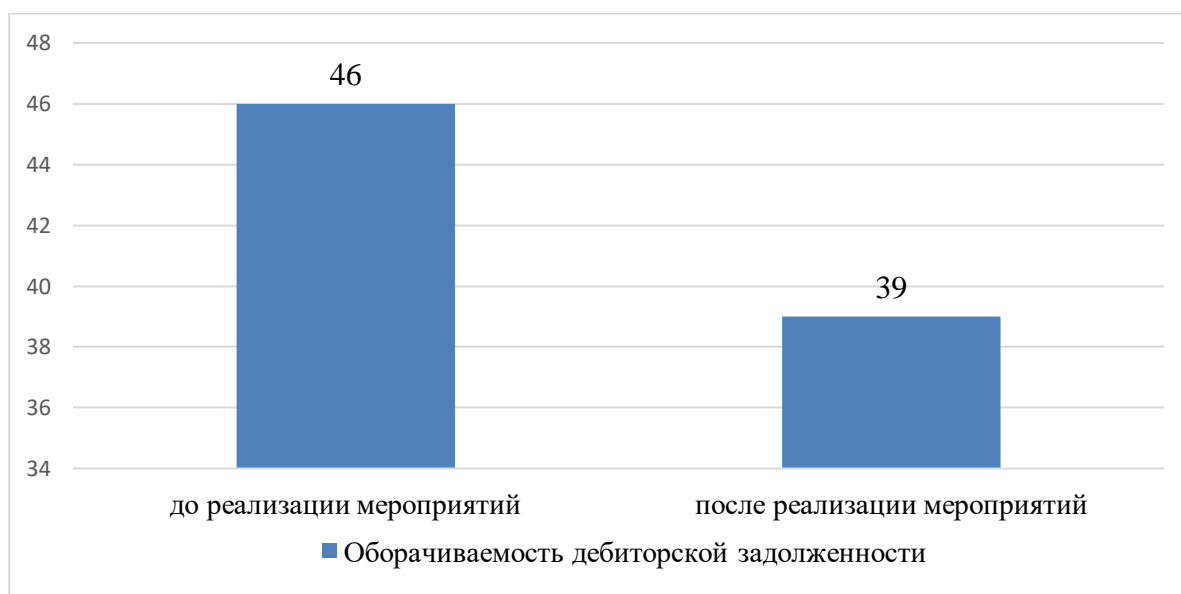


Рисунок 16 – Изменение показателя оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС», дни

Согласно рисунку 16, продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности должна сократиться до 39 дней.

Если уровень дебиторской задолженности сохранится на том же уровне произойдут следующие изменения показателя выручки от реализации (рисунок 17).



Рисунок 17 – Динамика показателя выручки от продаж, тыс. руб.

Выручка от реализации товаров и услуг предприятия ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» при ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности вырастет до 26488 т. р. или на 18%.

Также планируется, что предложенные направления снижения расходов компании позволят сократить долю расходов в выручке от реализации с 93% до 90%.

Тогда прибыль от продаж компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» в прогнозируемом периоде может составить:

$$\text{Прибыль от продаж прогнозируемая} = 26488 - (26488 \cdot 0,90) = 2649 \text{ т. р.}$$

Динамика прибыли от продаж до и после внедрения предложенных рекомендаций представлена на рисунке 18.

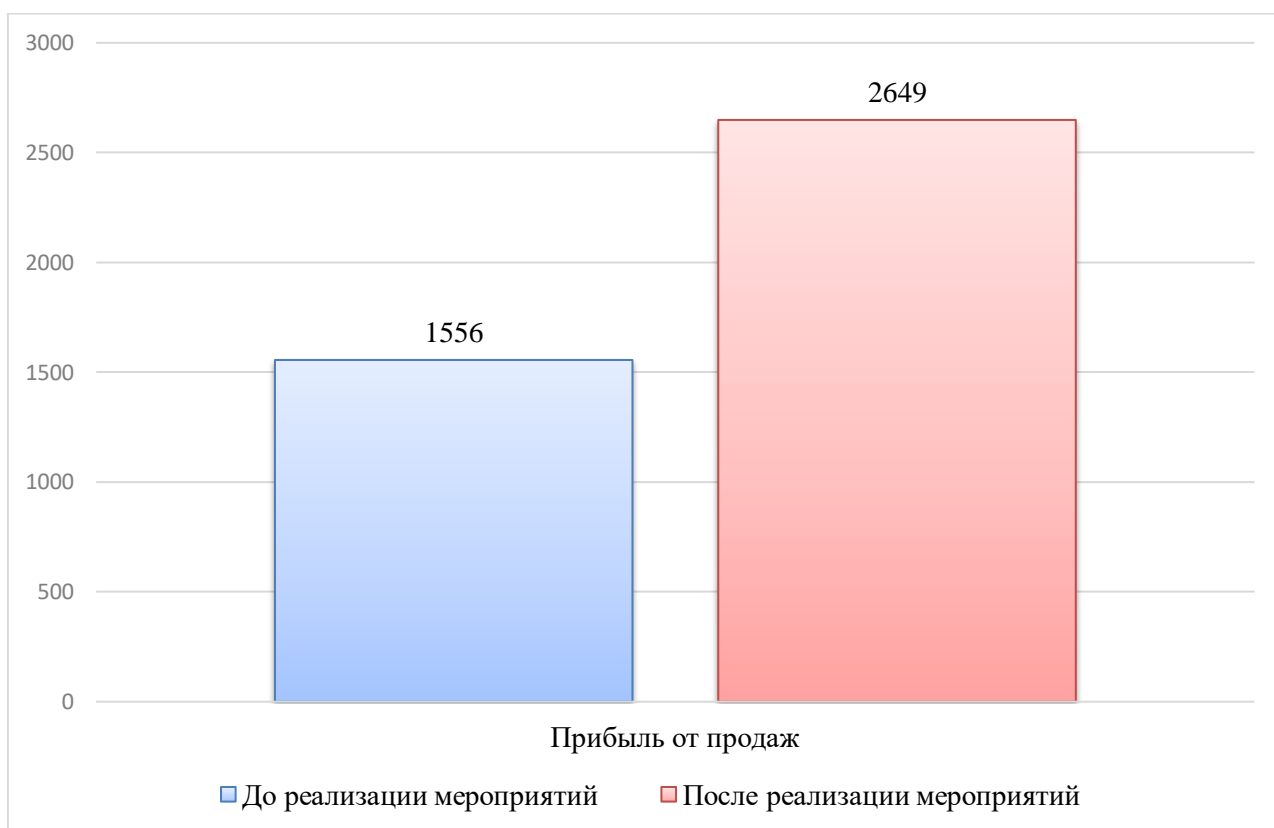


Рисунок 18 – Динамика показателя прибыли от продаж, тыс. руб.

Предложенные направления роста финансовых результатов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» позволят повысить прибыль от продаж компании до 2649 т. р. или на 70%.

В заключении пункта рассмотрено изменение показателя рентабельности продаж при реализации предложенных направлений роста финансовых результатов (рисунок 19).

На рисунке 19 видно, что прибыль от продаж организации ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» может составить в будущем периоде – 10%, что на 3,1% выше показателя 2022 г.

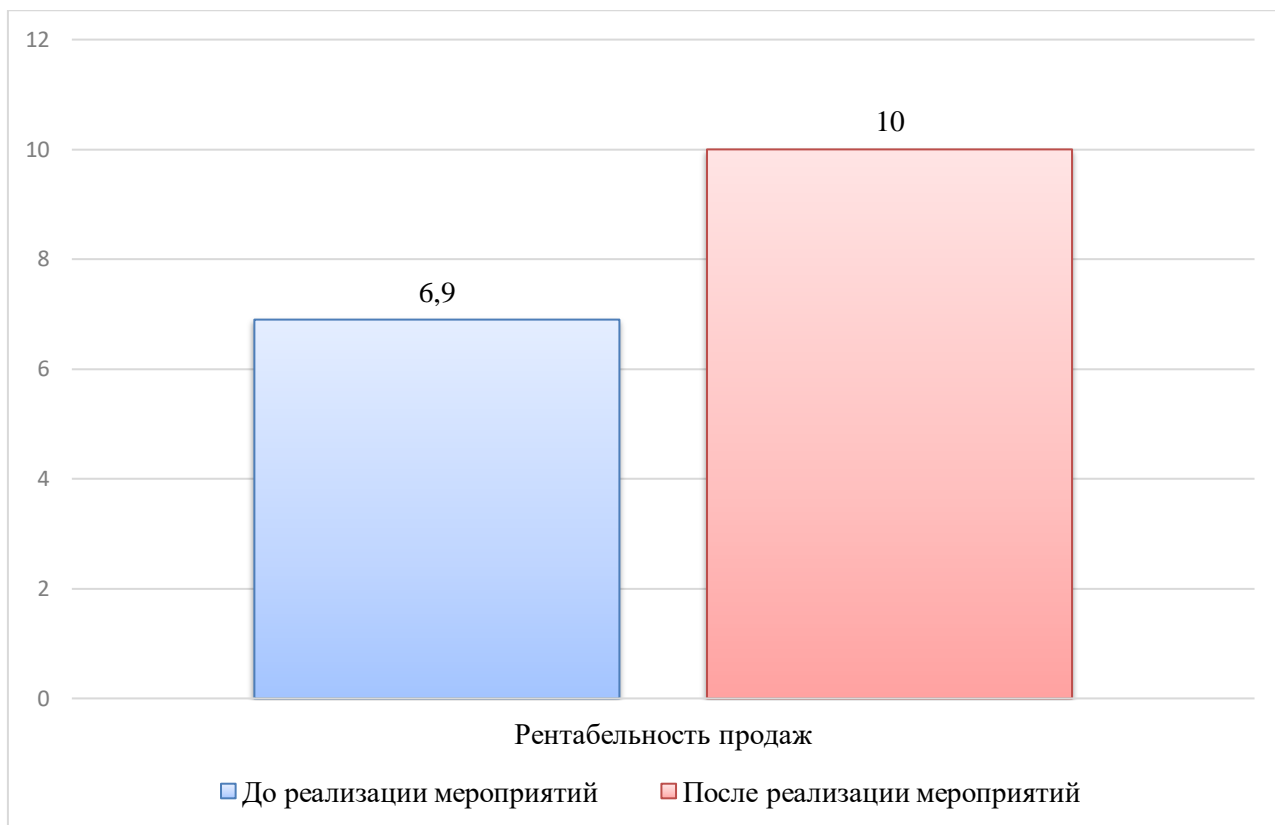


Рисунок 19 – Динамика показателя рентабельности продаж, %

В заключении третьего раздела бакалаврской работы сделан вывод, что предложенные направления роста финансовых результатов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» позволят компании ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности до 39 дней, увеличить выручку от реализации на 18%, снизить долю себестоимости в выручке от реализации до 90%, повысить прибыль от продаж компании до 2649 т. р. или на 70%. Рентабельность продаж вырастет до 10%. Следовательно, предложенные направления роста финансовых результатов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» эффективны.

Заключение

Анализ финансовых результатов деятельности компании играет важную роль в разработке направлений их роста, так как позволяет определить текущую финансовую ситуацию компании, ее прибыльность, ликвидность и платежеспособность, дает понять, какие аспекты бизнеса приносят наибольшую прибыль и какие могут быть потенциальными источниками роста, идентифицирует проблемные области в деятельности компании, такие как низкая рентабельность, высокие издержки или неплатежеспособность клиентов. Идентификация таких проблем позволяет принять меры для их устранения и повышения финансовых результатов.

В первом разделе бакалаврской работы был сделан вывод о том, что анализ финансовых результатов организации – это процесс анализа финансовой отчетности и других факторов, влияющих на финансовое положение и результаты деятельности организации. Этот процесс включает в себя оценку финансовых показателей, их сравнение с аналогичными показателями в прошлом и сравнение с показателями других предприятий в отрасли. Для эффективного управления итоговыми финансовыми результатами деятельности предприятия руководящий состав должен контролировать динамику всех его компонентов. Управление финансовыми результатами компании и разработка направлений их роста может быть осуществлены различными способами. Важно подобрать те методы и способы, которые наиболее эффективны для конкретной организации и способствуют достижению ее финансовых целей.

Анализ финансовых результатов ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» позволил сформировать вывод, что в течение трех лет у предприятия ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» наблюдается существенное увеличение выручки от реализации. Выручка компании в 2021 г. увеличилась на 49,54% по сравнению с 2020 г., а в 2022 г. выросла еще больше – на 85,94%. В 2021 г. себестоимость продаж также значительно выросла – на 60,53% по сравнению с предыдущим годом, а

в 2022 году увеличилась на 90,7%. Валовая прибыль и прибыль от продаж в 2021 г. составили 1117 т. р., что на 10,5% меньше, чем в 2020 г. Однако в 2022 г. показатели выросли на 39,3%. Чистая прибыль в 2021 г. снизилась на 31,82% по сравнению с предыдущим годом, что связано с увеличением расходов предприятия. Однако в 2022 г. чистая прибыль значительно выросла - на 72,94%, что связано с увеличением прибыли от продаж. Незначительный рост показателей прибыли связан с высокой долей расходов в выручке предприятия. Себестоимость продаж составляет значительную часть от выручки от реализации компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС». Доля себестоимости продаж в выручке от реализации за три года выросла с 84% до 93%.

Анализ рентабельности показал, что деятельность компании рентабельна в течение трех лет. Однако происходит ухудшение по всем показателям рентабельности к 2022 г. Полученные значения рентабельности в 2021 г. и 2022 г. ниже среднеотраслевых значений. Рентабельность продаж снизилась с 15,5% в 2020 г. до 6,9% в 2022 г., рентабельность продаж по чистой прибыли также ухудшилась с 13,9% в 2020 г. до 5,9% в 2022 г. Также наблюдается ухудшение всех показателей рентабельности имущества ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2020-2022 гг., что говорит о том, что компания за последние два года стала менее эффективной в использовании своих собственных средств и активов для получения прибыли. Факторный анализ рентабельности собственного капитала показал, что наибольшее негативное влияние на показатель рентабельности капитала оказали снижение рентабельности предприятия – -54,69%, а также ухудшение показателя оборачиваемости активов – -28,12%.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности и кредиторской задолженности позволил сделать вывод об улучшении значения показателя оборачиваемости дебиторской задолженности в течение трех лет на 14 дней. Однако значение все еще очень высокое. Компании требуется 46 дней, чтобы полностью вернуть средства за свои услуги. Значение оборачиваемости

кредиторской задолженности к 2022 г. увеличилось до 13 дней. Слишком короткий цикл оборачиваемости кредиторской задолженности относительно возврата дебиторской задолженности может вызвать кассовые разрывы и увеличить необходимость привлечения дополнительных средств для финансирования деятельности.

В третьем разделе бакалаврской работы были предложены направления роста финансовых результатов компании. Основными резервами роста финансовых результатов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» выступают

- совершенствование управления дебиторской задолженностью за счет разработки системы оценки кредитоспособности дебиторов и использования автоматизированной системы «Мегаплан»;
- формирование системы оптимизации расходов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» для снижения уровня себестоимости продаж.

Предложенные направления роста финансовых результатов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» позволят компании ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности до 39 дней, увеличить выручку от реализации на 18%, снизить долю себестоимости в выручке от реализации до 90%, повысить прибыль от продаж компании до 2649 т. р. или на 70%. Рентабельность продаж вырастет до 10%. Следовательно, предложенные направления роста финансовых результатов компании ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» эффективны.

Список используемой литературы

1. Абдрахманова Э. Р. Финансовые результаты предприятия: формирование, оценка, резервы роста // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 38. С. 971–975.
2. Адаменко А. А. Прибыль как элемент финансовых результатов, ее значение, функции и методы планирования / А.А. Адаменко, Т.Е. Хорольская, И.А. Тетер // ЕГИ. 2019. №23 (1). С.18-22.
3. Алексеенко О. В. Направления повышения эффективности функционирования фирмы / О. В. Алексеенко, Н. В. Климовских // Валютное регулирование. Валютный контроль. 2022. №1. С. 59-61.
4. Аллахьяров Р. М. Формирование прибыли предприятия, виды прибыли в Отечественной и международной практике и регистрация прибыли в регистре бухгалтерского учета / Р. М. Аллахьяров // Управленческий учет. 2021. № 12-2. С. 314-322.
5. Бегалиева Г. Т., Атаходжаев Ш. Х., Джанатбекова А. Д., Канатбеков Н.К. Себестоимость как фактор, влияющий на финансовый результат строительной компании // Вестник Кыргызстана. 2022. № 1-2. С. 139-144.
6. Бекетова М. С., Бубновская Т. В. Сущность и формирование финансовых результатов // Карельский научный журнал. 2022. Т. 11. № 2 (39). С. 16-19.
7. Васильева Л. А. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Васильева Л., С., Петровская М., В. Москва: КноРус, 2019. 606 с.
8. Васильева Н. К., Сидорчукова Е. В., Алешечкина М. Ю., Ковалева Ю. Д. Оценка деловой активности предприятия // Вестник Академии знаний. 2022. № 51 (4). С. 49-57.
9. Грибов В. Д. Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. 8-е изд., перераб. и доп. Москва: КУРС: ИНФРА-М, 2023. 448 с.

10. Дедов А. М. Финансовые результаты в учетно-аналитической системе организации // Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 2. С. 131–137.

11. Дробот Е. А. Сущность и специфика российской модели распределения прибыли в организациях / А.В. Захарян, Ю.С. Шевченко, Е.А. Дробот, Б.А. Четыз // В сборнике: Будущее науки 2022. Сборник научных статей 10-й Международной молодежной научной конференции. Курск, 2022. С. 209-212.

12. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учеб. – 5-е изд., испр. Москва: Омега-Л, 2020. 351 с.

13. Журбина В. И. Учет формирования финансовых результатов деятельности коммерческой организации / В. И. Журбина // Молодежный научный форум: сборник статей по материалам LXXIV студенческой международной научно-практической конференции. М.: ООО «Международный центр науки и образования», 2020. С. 91- 93.

14. Захарова Т. Ю. Методика оценки результатов финансово – хозяйственной деятельности предприятия / Т.Ю. Захарова // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2019. Т. 1. № 3. С. 70-72.

15. Захарян А. В. Аналитические аспекты оценки финансового состояния организаций в современных условиях / А.В. Захарян, Ю.С. Шевченко, А.Е. Ефименко // Деловой вестник предпринимателя. 2022. № 7 (1). С. 92-98.

16. Захарян А. В., Трухманов Д. В. Методические подходы к оценке финансовых результатов деятельности аграрных предприятий // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 11-1 (93). С. 143-147.

17. Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: ФОРУМ, 2020. 288 с.

18. Кильдюшкина И. А. Методические основы анализа финансовых результатов // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 4-1 (74). С. 174–177.
19. Куткина А. Л. Методика анализа финансовых результатов [Текст] / А.Л. Куткина. Матрица научного познания. 2021. № 3-1. С. 112–114
20. Мельникова Н. С. Пути увеличения финансовых результатов деятельности предприятия // Вектор экономики. 2021. № 4 (58). С. 96.
21. Москаленко Н. В. Финансовые результаты деятельности организации как объект учета и их нормативное регулирование / Н. В. Москаленко, М. Н. Смагина, П. С. Селиванова // Путеводитель предпринимателя. 2023. Т. 16, № 2. С. 56-62.
22. Подволоцкая А. В. Теоретические аспекты деловой активности предприятия // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 86-5. С. 11-13.
23. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/1f46b0f67e50a18030c5bc85dd5e34849b2bf2449/ (дата обращения – 09.04.2023г.).
24. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год) [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/ (дата обращения – 09.04.2023г.).
25. Притворова А. А. Ресурсный потенциал предприятия: сущность, роль и оценка / А. А. Притворова. Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2020. № 5 (295). С. 121-123.

26. Розанова М. А. Анализ отчета о финансовых результатах // Форум молодых ученых. 2022. № 11 (75). С. 143-147.
27. Рушайло И. В. Пути повышения финансовых результатов предприятия / И. В. Рушайло // Colloquium-Journal. 2020. № 12-7(64). С. 23-28.
28. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г. В. М.: Инфра - М, 2019. 384с.
29. Согачева О. В. Управление финансовыми результатами деятельности организации / О. В. Согачева, Р. А. Головачев, О. В. Бесчерева // Молодой ученый. 2019. №6. С. 556- 559.
30. Тхагапсова С.К.Г. Методика оценки финансовых результатов предприятия // Вестник Академии знаний. 2021. № 2 (43). С. 235–238.
31. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения – 09.04.2023г.).
32. Хахонова Н. Н. Бухгалтерский учет и отчетность: учебник. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2018. 534 с.
33. Чегодайкина Н. М. Теоретические основы финансовых результатов деятельности предприятия // Вестник науки. 2022. Т. 1. № 12 (57). С. 122-128.
34. Шарапова В. М. Экономическая рентабельность важный показатель эффективности работы предприятия //Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 9. С. 169-171.
35. Шардан С. К., Никаева Р. М. Экономическая оценка ключевых показателей деятельности предприятия / С.К. Шардан, Р.М. Никаева // Вестник Академии знаний. 2021. №2 (43). С.321.
36. Шатохина Ю. И., Зинько М. А. Организационная модель анализа эффективности финансовых результатов предприятий // Интернет журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2020. Т. 8. № 6. с.15-18.

37. Шевченко Ю. С. Влияние изменений финансовых результатов деятельности на финансовую устойчивость организаций / Ю. С. Шевченко // Сборник научных трудов по материалам II Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России». Майкоп: АГУ, 2019. С. 152-158.
38. Шелестов Н. В., Иевлева Н. В., Гаврилова О. А. Мероприятия для улучшения финансовых результатов предприятия // *Russian Economic Bulletin*. 2022. Т. 5. № 3. С. 317-323.
39. Шеремет А. Д., Козельцева Е. А. Финансовый анализ: Учебно-методическое пособие. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2020. 200 с.
40. Шурупова К. С. Анализ финансовых результатов предприятия / К.С. Шурупа. Тенденции развития науки и образования. 2021. № 73-4. С. 120–123.
41. Bauer V. P., Digitalization of the Financial Activities of Platform Companies: Competitive Potential and social Impact. *Finance: Theory and Practice*. 2021. № 25. P.114–120.
42. Chalmers K., Hay, D., Khlif, H. Internal control in accounting research: A review. *Journal of Accounting Literature*. 2019. № 42. P. 80-103.
43. Information and analytical support for assessing the state and prospects of development of organizations / E. V. Sidorchukova, V. V. Yagovets, I. S. Ivashchenko [et al.] // *Fundamental research*. 2020. № 6.
44. Kydland F., Prescott E. Time to Build and Aggregate Fluctuations // *Econometrica*. 2019. № 50. P. 1345–1370.
45. Westerman G. Your Company Doesn't Need a Digital Strategy. *MIT Sloan Management Review* / G. Westerman // *Journal of Services Marketing*. 2019. № 4. P. 25–30.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2022 г.

Приложение № 5
к приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 17.08.2012 № 113н, от 06.04.2015 № 57н,
от 19.04.2019 № 61н)

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2022 г.

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)		
Организация Общество с ограниченной ответственностью "БИЗНЕС-ПРОГРЕСС"	по ОКПО	0710001	
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	35996579	
Вид экономической деятельности по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по деятельности проведено финансового аудита, по налоговому консультированию	по ОКЕД 2	632003800	
Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность	по ОКФС / ОКФС	69.20	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	12300	16
Местонахождение (адрес) 445051, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Маршала Жукова, д. 54, эт. 1		384	

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
			2022 г. ¹	2021 г. ²	2020 г. ³
	АКТИВ				
	Материальные внеоборотные активы ⁴	1150	12 929	-	-
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ⁵	1170	-	-	-
	Запасы	1210	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5 392	258	533
	Финансовые и другие оборотные активы ⁶	1230	2 830	2 738	1 329
	БАЛАНС	1600	21 151	2 996	1 862
	ПАССИВ				
	Капитал и резервы ¹⁰	1300	4 008	2 685	1 691
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	112
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	1 266	311	60
	Другие краткосрочные обязательства	1550	15 877	-	-
	БАЛАНС	1700	21 151	2 996	1 862

Руководитель _____ Скутнева В.А.
(подпись) (расшифровка подписи)

* 2^я апреля 2023 г.

ИП: Александрович Евгений Иванович, «ИПРАКТИКА ИНТЕГРАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ И НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ» ИП в Самарской области
Скутнева Валентина Александровна, ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС»

Рисунок А.1- Бухгалтерский баланс

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2022 г.

Отчет о финансовых результатах за 2022 г.		Коды		
	Форма по ОКУД			0710002
	Дата (число, месяц, год)			
Организация Общество с ограниченной ответственностью "БИЗНЕС-ПРОГРЕСС"	по ОКПО			35996579
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН			6320033800
Вид экономической деятельности по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по деятельности по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию	по ОКВЭД 2			69.20
Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность	по ОКФС / ОКФС			12300 16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ			384

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г. ¹	За 2021 г. ²
	Выручка ⁷	2110	22 428	12 062
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(20 872)	(10 945)
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(-)	(217)
	Налоги на прибыль (доходы) ⁹	2410	(233)	(135)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1 323	765

Руководитель _____ Скутнева В.А.
(подпись) (расшифровка подписи)

¹ 2¹ апреля 2023 г.

ИП: ЗАКОНОВАРИ ШЕВЧЕНКО В.С., ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ФЕДЕРАЛЬНОЕ НАЛОГОВОЕ СЛУЖБЫ № 2 ПО САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ
СКУТНЕВА ВЕЛИЧЕНА АЛЕКСАНДРОВНА, ООО "БИЗНЕС-ПРОГРЕСС"

Рисунок Б.1- Отчет о финансовых результатах

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «БИЗНЕС-ПРОГРЕСС» за 2021 г.

Отчет о финансовых результатах за 2021 г.		Коды	
	Форма по ОКУД		0710002
	Дата (число, месяц, год)		
Организация Общество с ограниченной ответственностью "БИЗНЕС-ПРОГРЕСС"	по ОКПО		35996579
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН		6320033800
Вид экономической Деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по деятельности проведению финансового аудита, по налоговому консультированию	по ОКВЭД 2		69.20
Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС	12300	16
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ		384

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г. ¹	За 2020 г. ²
	Выручка ⁷	2110	12 062	8 066
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(10 945)	(6 818)
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	29
	Прочие расходы	2350	(217)	(82)
	Налоги на прибыль (доходы) ⁹	2410	(135)	(73)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	765	1 122

Руководитель _____ Скутнева В.А.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 30 " марта 2022 г.

ЗП: Хаджониди Евгений Иванович, Мекрайонная ИФНС России №2 по Самарской области
Скутнева Валентина Александровна, ООО "БИЗНЕС-ПРОГРЕСС"