

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»  
Институт финансов, экономики и управления

---

38.03.01 Экономика

(код и наименование направлению подготовки / специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Комплексная диагностика финансового состояния предприятия

Обучающийся

Ю.Н. Овчинникова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент, А.В. Фрезе

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

Тольятти 2024

## Оглавление

Введение.....	3
Глава 1 Теоретические основы комплексной диагностики финансового состояния предприятия.....	5
1.1 Понятие и сущность финансового состояния предприятия .....	5
1.2 Цели и задачи анализа и диагностики финансового состояния предприятия.....	9
Глава 2 Диагностика финансового состояния ООО «ПППО» .....	13
2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия.....	13
2.2 Анализ финансового состояния ООО «ПППО» .....	25
Глава 3 Пути улучшения финансового состояния ООО «ПППО» .....	44
3.1 Мероприятия по укреплению финансового состояния предприятия.....	44
3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий.....	50
Заключение .....	56
Список используемой литературы и используемых источников.....	59
Приложение А Организационная структура ООО «ПППО».....	62
Приложение Б Бухгалтерский баланс ООО «ПППО» за 2023 г.....	63
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «ПППО» за 2023 г. ...	66
Приложение Г Отчет о финансовых результатах ООО «ПППО» за 2022 г....	67

## Введение

В настоящее время Россия уверено стоит на пути экономического развития, укрепления макроэкономических показателей и увеличения потенциала страны в целом и отдельных хозяйствующих субъектов в частности. Динамика современной жизни имеет высокие темпы развития, регулярно совершенствуется нормативно-правовая база, меняются требования к финансовым показателям, ужесточается конкурентная борьба.

Все эти современные тенденции ставят перед бизнесом задачи сохранения возможности функционировать и развиваться в актуальных условиях, а динамика современной жизни показывает, что наряду с традиционными методами управления, будут появляться новые альтернативные методы и средства, без использования которых выполнить стоящие перед бизнесом задачи будет практически невозможно.

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью своевременного выявления проблем и определения направлений улучшения финансового состояния для обеспечения стабильности, платёжеспособности и возможностей экономического роста предприятия.

Цель исследования состоит в проведении комплексной диагностики финансового состояния предприятия и определении по результатам диагностики путей улучшения финансового состояния предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы комплексной диагностики финансового состояния предприятия;
- провести диагностику финансового состояния ООО «ПППО»;
- определить пути улучшения финансового состояния ООО «ПППО».

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Производство по переработке промышленных отходов»

(ООО «ПППО»).

Предметом исследования является система показателей финансового состояния предприятия.

Основные методы исследования: диалектический и логический методы, наблюдение и сбор информации, мониторинг, математические методы, анализ, синтез и другие.

Практическая значимость исследования состоит в том, что его результаты могут быть применены в текущей деятельности ООО «ПППО».

Источниками информации являются бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ПППО» за 2022-2023 годы, данные управленческой отчетности.

Данная работа состоит из введения, трех глав, объединяющих в себе семь параграфов, заключения и списка используемой литературы и используемых источников. Работа содержит 9 рисунков, 15 таблиц, 7 формул, 4 приложения. Основной текст работы изложен на 61 страницах.

# **Глава 1 Теоретические основы комплексной диагностики финансового состояния предприятия**

## **1.1 Понятие и сущность финансового состояния предприятия**

Современные экономические условия динамичны и требуют адаптации к новым возможностям. Во многом это связано с переходом на инновационный путь развития, который оказывает значительное влияние на производственную, техническую, финансовую и другие сферы экономики нашей страны.

В данных условиях возрастает роль управления эффективностью деятельности хозяйствующих субъектов. Повышение эффективности деятельности предприятия во многом зависит от качества принимаемых управленческих решений, которые, в свою очередь, базируются на результатах анализа, оценки и диагностики финансового состояния предприятия, его финансово-хозяйственной деятельности.

«Методик анализа, оценки и диагностики множество, они достаточно подробно рассматриваются авторами в экономической литературе, однако, понятийно-категориальный аппарат, которым оперируют авторы, различен. В частности, понятие «финансовое состояние» по-разному определяется учеными-экономистами, и зачастую определения имеют кардинальные различия, что вносит неясность в изучение теоретических аспектов применения методик. В данной связи считаем необходимым начать наше исследование с рассмотрения понятия и сущности «финансового состояния» [5].

«В настоящее время понятие «финансовое состояние» рассматривается с различных позиций, а единства методологических подходов к его определению не наблюдается. Тем не менее, согласимся с точкой зрения А.П. Горбулинской, которая считает, что финансовое состояние – это одна из самых важнейших характеристик деятельности хозяйствующих субъектов» [4,

с. 481].

«Анализ экономической литературы позволил выделить следующие подходы к определению понятия «финансовое состояние»» [10].

«В рамках первого подхода финансовое состояние рассматривается как способность предприятия финансировать свою деятельность, то есть обеспечивать себя источниками финансирования. Так, С.И. Крыловым представлено следующее определение: «Финансовое состояние – это способность предприятия финансировать свою деятельность»» [11, с. 31].

Данную точку зрения поддерживает и Т.И. Григорьева, которая пишет, что «Финансовое состояние – это способность предприятия финансировать свою деятельность и характеризуется системой показателей, отражающих степень обеспеченности, целесообразности размещения и эффективность использования финансовых ресурсов» [5, с. 38].

Более широко в рамках данного подхода финансовое состояние рассматривается А.Н. Жилкиной: «Финансовое состояние предприятия характеризуется: обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для осуществления нормальной производственной и воспроизводственной деятельности; целесообразностью и эффективностью размещения финансовых ресурсов в имуществе предприятия и рациональностью их использования; надежностью партнерских связей с поставщиками и потребителями, с финансовыми учреждениями и государством; репутацией предприятия в отрасли и государстве» [8, с. 151].

В целом считаем данный подход несостоятельным, поскольку он учитывает только одну составляющую финансового состояния – финансовые ресурсы.

Сторонники второго подхода определяют финансовое состояние предприятия как степень обеспеченности его финансовыми (денежными средствами). Так, Г.Б. Поляк пишет следующее: «Под финансовым состоянием предприятия в аналитической теории и практике понимается степень его обеспеченности денежными средствами для осуществления

текущей хозяйственной деятельности, а также дальнейшего производственного и социального развития» [16, с. 42].

Данный подход также считаем несостоятельным, поскольку, как и первый подход, он слишком узко определяет финансовое состояние, не раскрывая его сущности.

Третий подход предполагает, что финансовое состояние следует определять через возможность предприятия профинансировать свою деятельность и погасить свои долговые обязательства. Сторонником данного подхода является известный профессор, ученый-экономист Г.В. Савицкая, которая предлагает следующее определение: «Финансовое состояние – это система определенных показателей, которые отражают способность хозяйственного субъекта профинансировать свою хозяйственную деятельность и рассчитываться своевременно по возникшим обязательствам» [17, с. 24].

Данную точку зрения поддерживает и Е.С. Ерина, которая под финансовым состоянием понимает «систему показателей, отражающих на определенный момент времени способность субъекта хозяйствования профинансировать свою деятельность и своевременно рассчитываться по обязательствам» [7, с. 12].

Считаем, что данный подход уже во многом отражает сущность финансового состояния, но не включает в себя все его характеристики.

В рамках четвертого подхода авторские подходы основаны на том, что финансовое состояние – это совокупность определенных экономических показателей. Так, известнейший российский экономист А.Д. Шеремет в своих исследованиях отмечает следующее: «Финансовое состояние в целом характеризуется структурой активов (средств) и общим характером пассивов, то есть источников формирования имущества (заемного и собственного капитала)» [22, с. 18].

Е.Е. Кузьмина также придерживается данного подхода: «Финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение

и использование его финансовых ресурсов, а также источников их формирования, которые определяют рыночную и финансовую устойчивость предприятия, его платежеспособность и ликвидность, деловую активность и эффективность» [13, с. 55].

Известными экономистами В.В. Ковалевым и Вит.В. Ковалевым предложено следующее определение: «Финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов» [9, с. 20].

Стоит отметить, что сторонников данного подхода преобладающее количество, и полагаем, что данный подход наиболее близок к тому, чтобы отразить сущность финансового состояния в полной мере, однако определенный интерес представляют авторские подходы к определению рассматриваемой категории, в соответствии с которыми финансовое состояние – это категория комплексная. Так, Т.Ю. Кудрявцева отмечает, что «финансовое состояние – это комплексное понятие, характеризующее реальную и потенциальную финансовую конкурентоспособность предприятия» [12, с. 36].

Согласимся с точкой зрения А.И. Алексеевой, которая, исследуя роль комплексного анализа в управлении, писала следующее: «Финансовое состояние предприятия – это комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений организации и поэтому определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов» [1, с. 124].

«Таким образом, в современной экономической литературе существует множество подходов к определению понятия «финансовое состояние» предприятия. Оно рассматривается как способность предприятия финансировать свою деятельность, степень обеспеченности его финансовыми (денежными средствами), возможность предприятия профинансировать свою

деятельность и погасить свои долговые обязательства, совокупность определенных экономических показателей, комплексная категория» [7].

«Финансовое состояние предприятия во многом определяет его способность финансировать свою деятельность, рационально использовать доступные финансовые ресурсы и противостоять внешним и внутренним рискам. В актуальных условиях сущность финансового состояния предприятия заключается в определении его конкурентоспособности, потенциала и степени гарантированности экономических интересов» [4].

## **1.2 Цели и задачи анализа и диагностики финансового состояния предприятия**

В начале 1990-х годов в политической и социально-экономической жизни российского общества произошли существенные изменения. Говоря об экономических преобразованиях, в первую очередь, стоит выделить масштабный вывод предприятий из государственной собственности и повсеместное распространение частной собственности. Данные преобразования в корне изменили характер функционирования российских предприятий.

Как отмечает Л.А. Чалдаева, «организации различных форм собственности функционируют в определенной экономической среде, создаваемой государством посредством налоговой и таможенной политики, норм и правил банковской деятельности, межбюджетных отношений и отношений собственности» [20, с. 31]. Полагаем, что в таких сложных и высококонкурентных условиях перед каждым предприятием стоит задача не только достижения экономического роста, но и задача выживания в конкурентной борьбе.

Данные задачи решаются с помощью механизма управления эффективностью деятельности хозяйствующих субъектов. Повышение эффективности управления возможно при помощи анализа и диагностики

хозяйственной деятельности предприятий.

Нельзя не согласиться с Д.А. Сулеймановой и К.Э. Омаровой, которые, исследуя проблемы и перспективы финансового анализа деятельности предприятия, пришли к выводу о том, что «анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия постепенно занимает ведущее место в системе управления» [19, с. 396]. Авторы также отмечают, что «... этому содействуют преобразования, которые происходят в нашем обществе. Совершенствование экономического механизма через переход к рынку, конкуренция организаций различных форм собственности содействуют повышению заинтересованности в развитии этой науки и применению ее достижений в практике управления» [19, с. 397].

Н.С. Самарина и Е.С. Литвинова в данной связи так же пишут: «С целью успешного продолжения своей деятельности предприятию необходимо в процессе функционирования следить за показателями финансового состояния. Для выявления причин финансовых проблем, угроз финансовой несостоятельности необходимо регулярно проводить анализ и диагностику финансового состояния и на основе полученных результатов корректировать тактику функционирования предприятия» [18, с. 260].

В экономической науке особое внимание уделяется анализу. Анализ хозяйственной деятельности играет важную роль в определении тенденций развития предприятий, а также служит критерием и рычагом повышения эффективности хозяйствования. «Анализ предполагает расчленение предмета или экономического явления на составляющие части, выделение отдельных элементов, признаков и свойств. С анализом неразрывно связан синтез – соединение отдельных элементов в единое целое» [12].

Анализ и синтез представляют собой методы диалектики, и, как пишет Г.В. Шадрина, «раскрывая понятия анализа и синтеза как методов диалектики, можно выделить понятие диагностики как результата анализа и синтеза, как оценки состояния объекта исследования. Анализ является средством для оценки, то есть диагностики, а оценка (диагностика), в свою очередь, является

базой для принятия решений по совершенствованию хозяйственной деятельности» [21, с. 86].

Выделяют два вида финансового анализа: внешний и внутренний. Каждый из этих видов имеет разные цели и различных пользователей результатов анализа.

Цель внешнего финансового анализа заключается в оценке финансового положения, рентабельности, финансовой устойчивости, платежеспособности предприятия, то есть всех тех показателей, которые влияют на так называемый внешний рейтинг организации.

Пользователи результатов внешнего анализа могут иметь как прямой, так и непрямой финансовый интерес. Пользователи с прямым финансовым интересом находятся (либо в будущем планируют находиться) с предприятием в финансовых взаимоотношениях. К таким пользователям относятся, например, инвесторы, займодавцы, кредиторы. Пользователи с непрямым финансовым интересом, как правило, не находятся в тесных финансовых отношениях с предприятием, однако в целом заинтересованы в том, на каком уровне находится его финансовое состояние. К таким пользователям можно отнести, к примеру, налоговые органы, покупателей, деловых партнеров предприятия.

Цель внутреннего финансового анализа заключается в оценке финансового состояния (положения) предприятия с целью выявления резервов и направлений повышения эффективности.

Пользователями результатов внутреннего анализа являются администрация и собственники предприятия, которые, используя результаты финансового анализа, принимают управленческие решения.

«Современный финансовый анализ охватывает достаточно широкий круг вопросов, которые выходят далеко за рамки традиционной оценки финансового состояния предприятия, а цель финансового анализа достигается по мере решения поставленных аналитических задач» [14, с. 11]. Основные задачи анализа и диагностики финансового состояния предприятия могут быть

сформулированы следующим образом:

- «провести горизонтальный и вертикальный анализ имущества предприятия, источников его возникновения, а также финансовых результатов;
- оценить финансовое положение предприятия, стоимость его чистых активов;
- рассчитать и оценить показатели финансовой устойчивости предприятия;
- оценить ликвидность и платежеспособность предприятия;
- рассчитать показатели деловой активности предприятия;
- рассчитать и оценить показатели рентабельности предприятия;
- оценить вероятность наступления банкротства предприятия;
- осуществить комплексную оценку рассчитанных экономических показателей и выявить связи между ними;
- выявить факторы, влияющие на работу предприятия, оценить степень их влияния;
- сформулировать рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия;
- раскрыть тенденции развития предприятия;
- выявить резервы и возможности для экономического роста;
- получить объективную оценку результатов внедрения управленческих решений;
- сделать прогноз финансового состояния предприятия на краткосрочную и долгосрочную перспективы» [15].

Таким образом, финансовое состояние предприятия представляет собой результат управления, а повышение эффективности управления возможно при помощи анализа и диагностики хозяйственной деятельности предприятий.

## **Глава 2 Диагностика финансового состояния ООО «ПППО»**

### **2.1 Технико-экономическая характеристика предприятия**

Общество с ограниченной ответственностью «ПППО» ОГРН 1116320000697 ИНН 6321260523 КПП 632101001 ОКПО 69093802 является коммерческой организацией и руководствуется в своей деятельности действующим законодательством РФ, в частности Конституцией РФ, Гражданским Кодексом РФ, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», иными нормативно-правовыми актами, а так же Уставом, утвержденном Решением учредителя ООО «ПППО» №1 от 25.01.2011 г.

Полное фирменное наименование общества: Общество с ограниченной ответственностью «Производство по переработке промышленных отходов».

Сокращенное фирменное наименование общества: ООО «ПППО».

ООО «ПППО» образовано 25 января 2011 г. Общество имеет расчетные счета в банках, лицензию и круглую печать со своим полным фирменным наименованием. Общество обладает исключительными правами на несколько товарных знаков.

Адрес регистрации ООО «ПППО»: 445043, РФ, Самарская обл., гор. Тольятти, Южное шоссе, влд. 36, стр. 110.

Согласно Уставу ООО «ПППО» имущество организации образуется за счет вкладов её учредителя в уставный капитал, а также за счет иных источников, предусмотренных действующим законодательством.

На 01 января 2023 г. уставный капитал ООО «ПППО», состоящий из номинальной стоимости долей его участников, составляет 132 656 990 руб.

Учредителем ООО «ПППО» является юридическое лицо – Акционерное общество «АВТОВАЗ», размер доли 100%.

Основным видом деятельности ООО «ПППО» является деятельность в области обработки отходов и лома черных металлов (ОКВЭД-2 – 38.32.3).

К иным видам деятельности Общества относятся:

- производство прочих комплектующих и принадлежностей для автотранспортных средств (ОКВЭД-2 – 29.32);
- сбор отходов (ОКВЭД-2 – 38.1);
- обработка и утилизация отходов (ОКВЭД-2 – 38.2);
- обработка отходов и лома драгоценных металлов (ОКВЭД-2 – 38.32.2);
- обработка отходов и лома цветных металлов (ОКВЭД-2 – 38.32.4);
- обработка отходов бумаги и картона (ОКВЭД-2 – 38.32.52);
- обработка отходов и лома пластмасс (ОКВЭД-2 – 38.32.53);
- обработка прочего вторичного неметаллического сырья (ОКВЭД-2 – 38.32.59);
- торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов (ОКВЭД-2 – 45.31.1);
- торговля оптовая отходами и ломом (ОКВЭД-2 – 46.77);
- хранение и складирование прочих грузов (ОКВЭД-2 – 52.10.9);
- транспортная обработка грузов (ОКВЭД-2 – 52.24).

Общество с ограниченной ответственностью «ПППО» было создано путем реформирования одного из подразделений ОАО «АВТОВАЗ». Фактически предприятие ведет свою деятельность с 1969 г. и имеет большой опыт в сфере управления с отходами производства и потребления.

ООО «ПППО» сфокусировано на оказании полного спектра услуг потребителям в области обращения с отходами, предлагая современные технические и организационные решения, позволяющие оптимизировать затраты в области обращения с отходами.

ООО «ПППО» ведет бухгалтерский, налоговый, финансовый, кадровый и статистический учет в соответствии с законодательством, действующим в Российской Федерации.

Численность персонала ООО «ПППО» на 01.01.2023 г. составляет 130 человек.

Организационная структура представляет собой систему управления, которая определяет иерархию и распределение ответственности в организации. Она включает в себя все подразделения, уровни управления и связи между ними.

Эффективная организационная структура должна обеспечивать эффективное взаимодействие между подразделениями, прозрачность в распределении ответственности и координацию работы на всех уровнях управления. Организационная структура ООО «ПППО» представлена в Приложении А, на рисунке А.1.

Производственный отдел отвечает за планирование, управление и контроль процессов производства.

Коммерческий отдел отвечает за управление продажами, маркетингом, закупками и логистикой.

Финансовый отдел занимается управлением финансами, планированием бюджета, контролем за использованием денежных средств и ведением отчетности.

Бухгалтерия отвечает за ведение бухгалтерского учета, подготовку и сдачу налоговой отчетности, учет заработной платы сотрудников, учет основных средств и активов, проведение инвентаризаций.

Кадровый отдел занимается подбором, наймом, обучением и развитием персонала, а также управлением человеческими ресурсами.

Транспортный отдел занимается организацией доставки грузов, а также техническим обслуживанием транспортных средств.

Хозяйственный отдел обеспечивает функционирование основных подразделений, а также отвечает за поддержание порядка и чистоты на территории предприятия.

В организационной структуре можно выделить следующие субъекты управления.

Генеральный директор – высшее должностное лицо, которое осуществляет общее руководство деятельностью организации и несет

ответственность за ее результаты. Генеральный директор определяет стратегию развития организации, принимает решения по ключевым вопросам, контролирует работу других руководителей и координирует их деятельность. В обязанности генерального директора также входит представление интересов организации перед учредителем, партнерами и государственными органами, а также обеспечение прозрачности и законности деятельности организации.

Заведующий производством – это руководитель, который отвечает за организацию и управление производственным процессом в организации. Он контролирует выполнение производственных планов, следит за качеством выпускаемой продукции, обеспечивает своевременную поставку сырья и материалов, а также организует работу персонала в своём подразделении. Заведующий производством также отвечает за техническое состояние оборудования, его ремонт и обслуживание, а также за соблюдение правил техники безопасности на производстве.

Коммерческий директор отвечает за управление коммерческой деятельностью организации. В его обязанности входит разработка стратегии развития организации на рынке, планирование объемов продаж, ценообразование, работа с клиентами и партнерами. Он также контролирует работу отдела продаж, маркетинга и рекламы, а также занимается привлечением новых клиентов и расширением рынка сбыта продукции.

Финансовый директор – это руководитель, отвечающий за управление финансами организации. Он занимается планированием и контролем денежных потоков, анализом финансовых показателей, управлением рисками и инвестиционными проектами.

В прямом подчинении у финансового директора находятся экономисты, являющиеся специалистами в области экономики, которые занимается анализом и оценкой экономической ситуации, разработкой экономических стратегий и прогнозов, а также оценкой эффективности экономических решений. В обязанности экономиста входит:

- анализ экономических показателей;

- прогнозирование развития экономики;
- разработка экономических стратегий;
- оценка эффективности инвестиций;
- анализ рынка и конкуренции;
- подготовка отчетов и аналитических материалов.

«Главный бухгалтер осуществляет организацию бухгалтерского и налогового учета, подготовку отчетности и соблюдение налогового законодательства. Главный бухгалтер также осуществляет контроль над использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью собственности организации» [13] (Приложение Б, рисунки Б.1-Б.3, Приложение В, рисунок В.1, Приложение Г, рисунок Г.1).

Начальник отдела кадров – это руководитель подразделения, которое занимается наймом, развитием и обучением персонала. В его обязанности входит планирование и контроль работы отдела, подбор и адаптация сотрудников, оценка и обучение персонала, а также управление кадровым резервом.

Главный механик – это специалист, который отвечает за эксплуатацию и ремонт оборудования на предприятии. В его обязанности входит контроль за исправностью оборудования, проведение профилактических работ, заказ запчастей и материалов для ремонта. Главный механик также участвует в разработке планов по модернизации оборудования и внедрению новых технологий.

Исполнительный директор занимается планированием, разработкой и внедрением оперативных планов, организацией экономически обоснованной операционной деятельности.

«Для того чтобы составить более полную характеристику ООО «ПППО» необходимо провести анализ основных технико-экономических показателей организации, выявить тенденции их изменения. Основные технико-экономические показатели отражают эффективность работы организации и её конкурентоспособность на рынке. Основными источниками информации для

проведения анализа являются данные бухгалтерской (финансовой) отчетности организации» [14].

Основные технико-экономические показатели ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. целесообразно представить в виде таблицы (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ основных технико-экономических показателей ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.

Показатель	2021г.	2022г.	2023г.	Изменение			
				2022г.-2021г.		2023г.-2022г.	
				Абс. изм (+/-)	Темп роста, %	Абс. изм (+/-)	Темп роста, %
Выручка от продажи, тыс. руб.	2430263	2328288	1461317	-101975	95,80	-866971	62,76
Себестоимость продаж, тыс. руб.	2310297	2275970	1433621	-34327	98,51	-842349	62,99
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	119966	52318	27696	-67648	43,61	-24622	52,94
Управленческие расходы, тыс. руб.	23496	21161	24223	-2335	90,06	3062	114,47
Коммерческие расходы, тыс. руб.	2512	2457	2753	-55	97,81	296	112,05
Чистая прибыль (убыток) от продажи, тыс. руб.	36460	34215	2135	-2245	93,84	-32080	6,24
Основные средства, тыс. руб.	11029	66239	57023	55210	600,59	-9216	86,09
Оборотные активы, тыс. руб.	210500	268684	242156	58184	127,64	-26528	90,13
Среднесписочная численность сотрудников, чел.	154	148	130	-6	96,10	-18	87,84
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	8202	8608	7730	4872	104,95	-10536	89,80
Производительность труда, тыс. руб. (стр.1/стр.9)	15780,93	15731,68	11240,9	-49,25	99,69	-4490,78	71,45
Среднегодовая заработная плата, тыс. руб. (стр.10/стр.9)	639,12	697,95	713,54	58,83	109,20	15,59	102,23
Фондоотдача, тыс. руб. (стр. 1/стр.7)	220,35	35,15	25,63	-185,20	15,95	-9,52	72,91
Фондоёмкость, тыс. руб. (стр. 7/стр.1)	0,005	0,028	0,039	0,02	626,89	0,01	137,16
Фондовооруженность, руб./чел. (стр. 7/стр.9)	71,62	447,56	438,64	375,94	624,94	-8,92	98,01

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сделать следующие выводы относительно основных экономических показателей деятельности ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.:

- на протяжении рассматриваемого периода наблюдается тенденция уменьшения выручки от продаж, наибольшее снижение наблюдается в 2023 г. по сравнению с 2022 г.;

- себестоимость продаж имеет аналогичную тенденцию снижения, причем темп снижения себестоимости незначительно выше темпа снижения выручки;
- показатель валовой прибыли, отражающей разницу между выручкой от продажи и себестоимостью, имеет также тенденцию снижения, причем ежегодно происходит снижение данного показателя в два раза, что, безусловно, расценивается негативно;
- управленческие и коммерческие расходы практически не меняются на протяжении 2021-2023 гг.;

Представим основные экономические показатели ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. графически (рисунок 1).

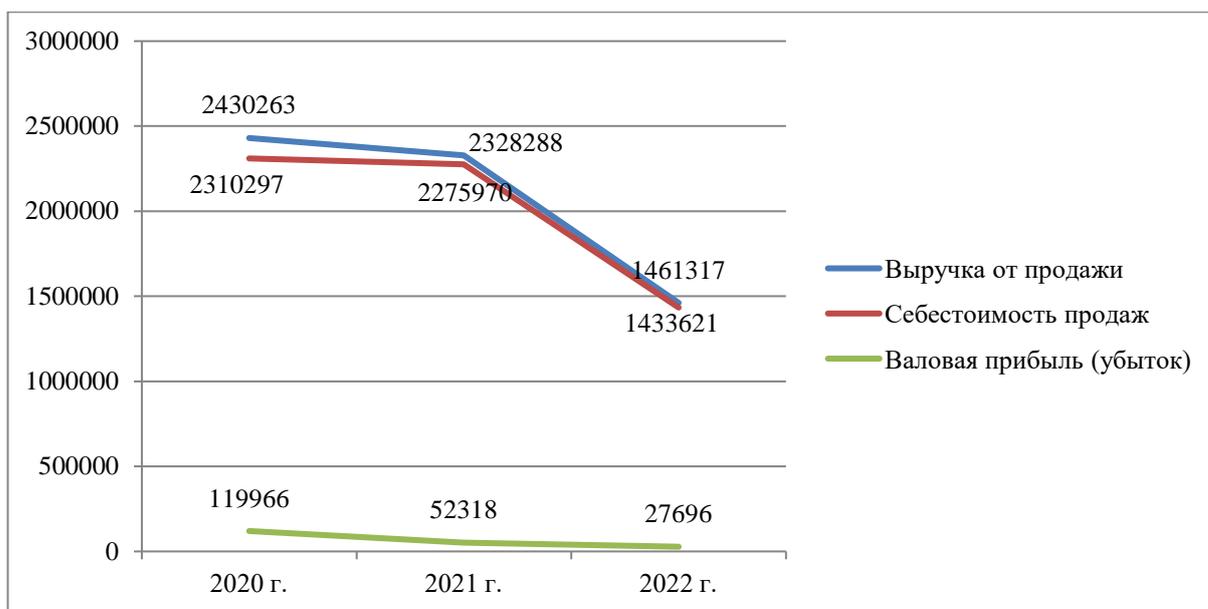


Рисунок 1 – Основные экономические показатели ООО «ПППО» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Чистая прибыль представляет собой показатель, который отражает реальный доход, остающийся у организации после покрытия всех расходов. Анализ данных, представленных в таблице 1, позволяет сделать вывод, что на протяжении рассматриваемого периода ООО «ПППО» имеет чистую прибыль, причем показатель чистой прибыли в 2022 г. по сравнению с предыдущим

годом снизился всего на 6%, однако в 2023 г. по сравнению с 2022 г. произошло значительное его снижение – на 94,12%.

Представим показатель чистой прибыли ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. графически (рисунок 2).

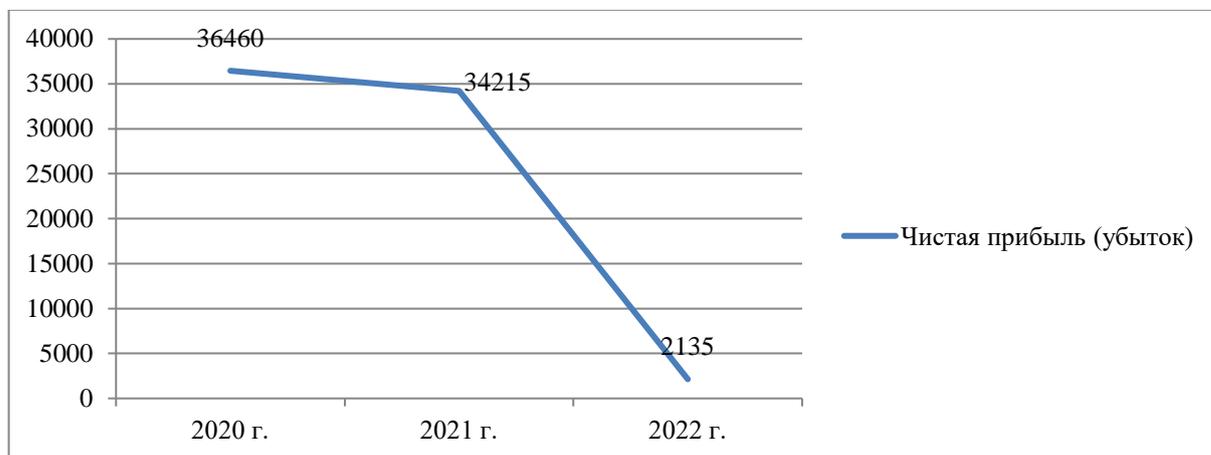


Рисунок 2 – Показатель чистой прибыли ООО «ПППО» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатель, отражающий балансовую стоимость основных средств не имеет ярко выраженных тенденций изменения. В 2022 г. стоимость основных средств выросла более чем на 600%, поскольку организацией было приобретено новое производственное оборудование. В 2023 г. стоимость основных средств по сравнению с 2022 г. снизилась, и это вполне объяснимо, т.к. стоимость имеющихся на балансе организации основных средств ежегодно снижается за счет амортизации, новых основных средств не приобреталось. Также был продан один пресс-станок.

Представим динамику показателя основные средства ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. графически (рисунок 3).

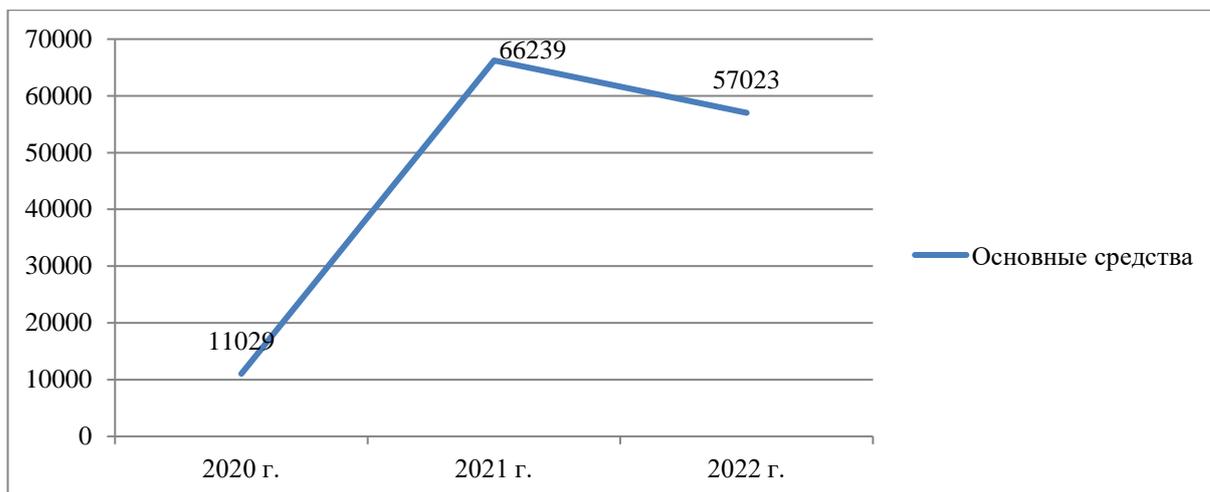


Рисунок 3 – Показатель основные средства ООО «ПППО» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Оборотные активы, представляющие собой активы, необходимые для текущей экономической и производственной деятельности, не имеют четко выраженных тенденций изменения. В 2022 г. по сравнению с 2021 г. данный показатель вырос на 27,64%, в 2023 г. по сравнению с 2022 г. произошло его снижение на 9,87%. Оборотные активы ООО «ПППО» в основном состоят из дебиторской задолженности – сумм, которые еще не были оплачены клиентами.

Представим динамику показателя оборотные активы ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. графически (рисунок 4).

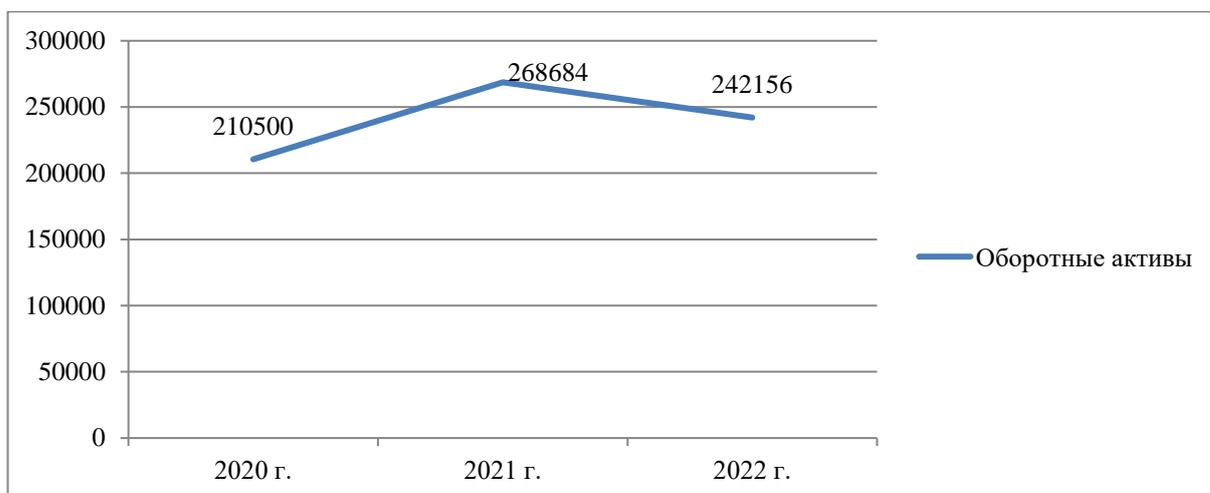


Рисунок 4 – Показатель оборотные активы ООО «ПППО» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатель среднесписочная численность сотрудников отражает количество сотрудников, работающих в организации в среднем за определенный период времени. На протяжении рассматриваемого периода наблюдается тенденция снижения данного показателя, которая говорит о том, что организация последовательно сокращает свой штат и автоматизирует процессы, чтобы снизить затраты на персонал.

Представим динамику показателя среднесписочная численность сотрудников ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. графически (рисунок 5).

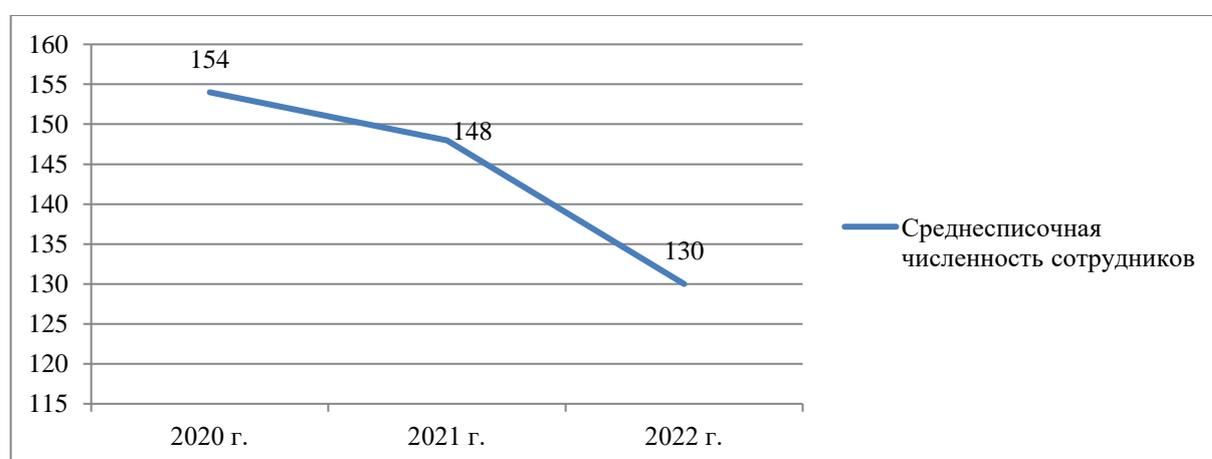


Рисунок 5 – Показатель среднесписочная численность сотрудников ООО «ПППО» за 2021-2023 гг., чел.

«Фонд оплаты труда представляет собой все суммы денег, выплачиваемые сотрудникам за их работу. Он включает заработную плату, премии, компенсации и другие выплаты работникам. Показатель фонд оплаты труда не имеет четко выраженных тенденций. Однако анализ данного показателя не информативен без анализа показателя среднегодовая заработная плата сотрудника. Среднегодовая заработная плата имеет четко выраженную тенденцию роста. Тенденция роста данного показателя связана в первую очередь с инфляцией и увеличением стоимости жизни, когда организации повышают заработную плату для сохранения конкурентоспособности» [4]. Также рост данного показателя связан с тем, что ООО «ПППО» ценит своих сотрудников и стремится их мотивировать.

Представим динамику показателей фонд оплаты труда и среднегодовая заработная плата ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. графически (рисунок 6).

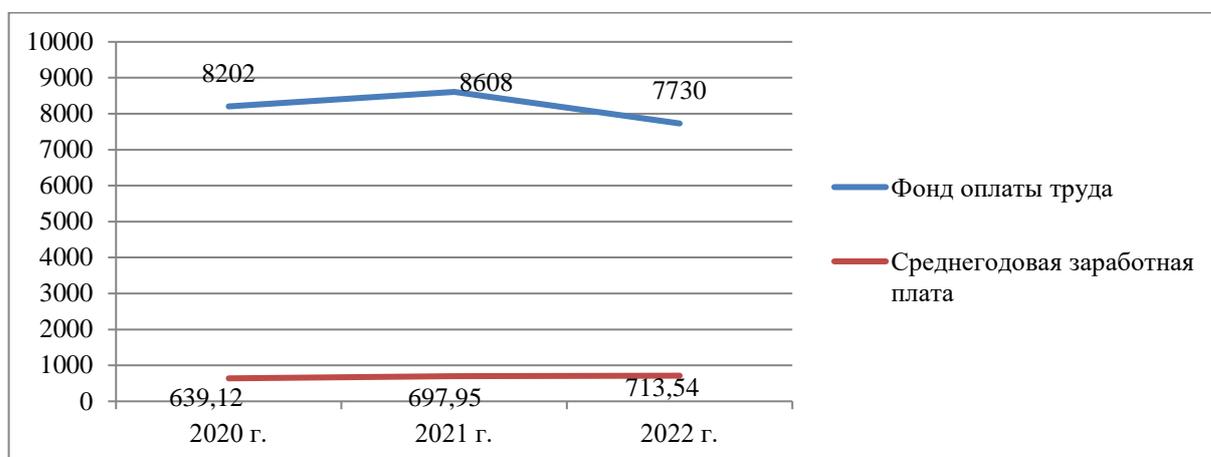


Рисунок 6 – Показатели фонд оплаты труда и среднегодовая заработная плата сотрудников ООО «ПППО» за 2021-2023 гг., чел.

В организации на протяжении рассматриваемого периода 2021-2023 гг. наблюдается тенденция снижения производительности труда – показателя, который показывает эффективность использования трудовых ресурсов и является важным показателем эффективности работы организации в целом.

Представим динамику показателя производительности труда персонала ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. графически (рисунок 7).

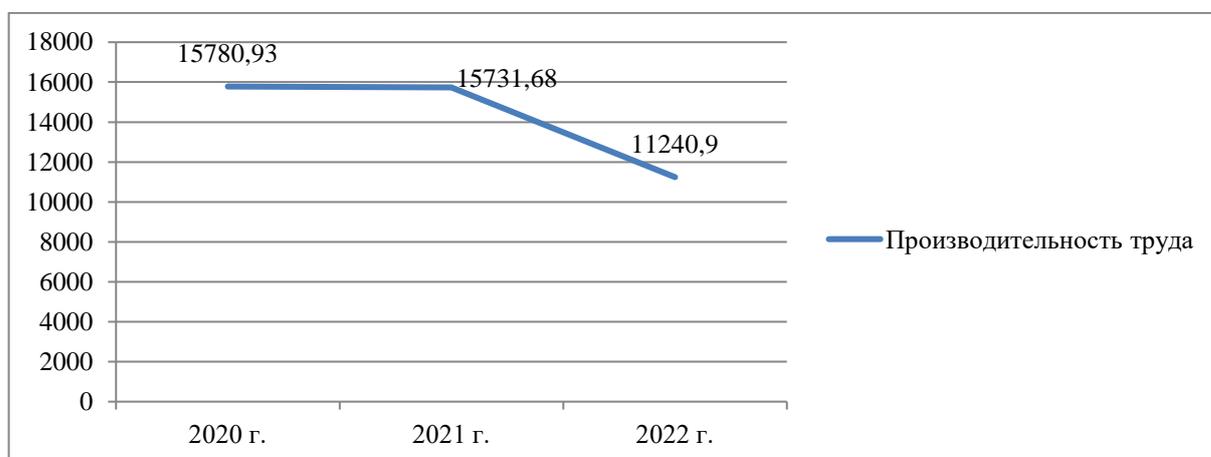


Рисунок 7 – Показатель производительность труда персонала ООО «ПППО» за 2021-2023 гг., чел.

Важными технико-экономическими показателями являются показатели фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности. Фондоотдача отражает эффективность использования основных средств предприятия. Наблюдается тенденция снижения показателя фондоотдачи, которая говорит о том, что организация не достаточно эффективно использует свои основные средства.

Фондоемкость – это показатель, показывающий, сколько основных средств приходится на каждый рубль выручки. Наблюдается незначительное увеличение показателя фондоемкости, свидетельствующее о планах организации по расширению производства.

Фондовооруженность показывает сколько основных средств приходится на одного работника. Показатель фондовооруженность значительно вырос в 2022 г. по сравнению с 2021 г. – более чем на 600%, однако в 2023 г. наблюдается его незначительный спад – на 2%. Рост фондовооруженности показывает, что на каждого работника приходится больше основных средств. В целом это отражает расширение производства.

Представим динамику данных показателей фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. графически (рисунок 8).

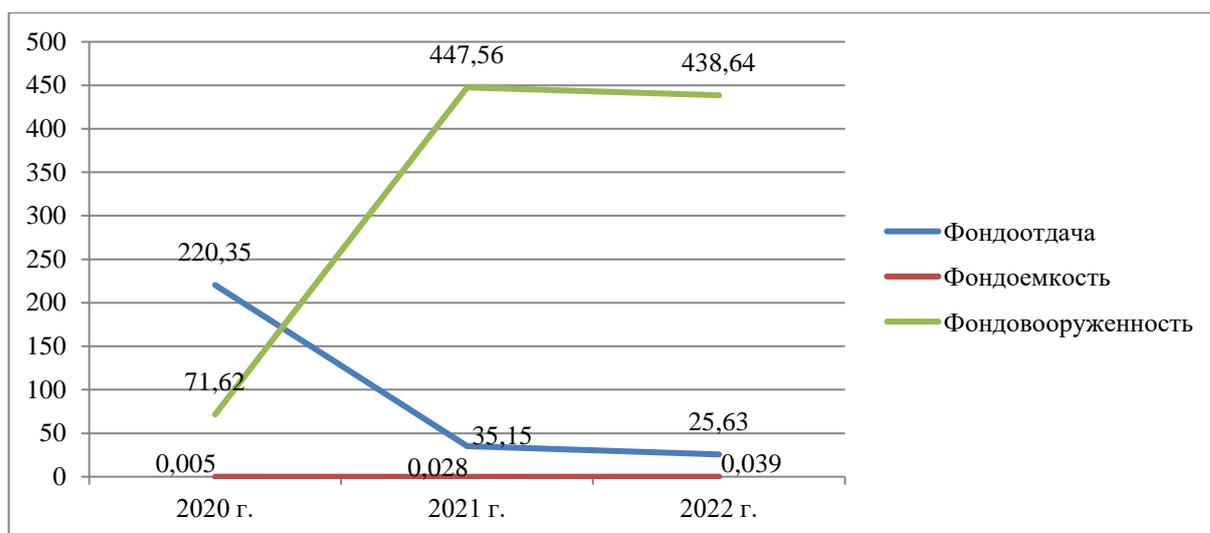


Рисунок 8 – Показатели фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности ООО «ПППО» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что экономическая деятельность ООО «ПППО» на протяжении рассматриваемого периода может быть оценена как стабильная. Несмотря на тенденцию снижения выручки от продаж и как следствие валовой прибыли, организация продолжает получать чистую прибыль, расширять производство путем приобретения новых основных средств, увеличивать заработную плату.

Полагаем, что снижение объема продаж и выручки, и как следствие ряд выявленных негативных тенденций в основных экономических показателях 2021-2022 гг. обусловлено кризисными явлениями в социально-экономической сфере последних лет, которые затронули всю Россию.

Снижение производительности труда, несмотря на одновременное увеличение среднегодовой заработной платы сотрудников, наблюдаемое на протяжении рассматриваемого периода 2021-2023 гг. свидетельствует о недостаточно эффективно функционирующей системе управления персоналом.

## **2.2 Анализ финансового состояния ООО «ПППО»**

Анализ финансового состояния – это процесс расчета, оценки и интерпретации показателей, которые позволяют определить ликвидность, платежеспособность, устойчивость и рентабельность организации, а также оценить её способность выполнять свои обязательства и развиваться.

Основной целью анализа финансового состояния является оценка возможностей его улучшения с помощью рациональной финансовой политики.

Проведем анализ финансового состояния ООО «ПППО» по следующим направлениям:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- оценка стоимости чистых активов;

- анализ и оценка финансовой устойчивости;
- анализ и оценка ликвидности и платежеспособности;
- анализ и оценка деловой активности;
- анализ и оценка системы показателей рентабельности.

Горизонтальный анализ – это метод финансового анализа, который сравнивает финансовые показатели текущего периода с предыдущим. Это делается для того, чтобы увидеть, как меняется финансовое состояние организации или инвестиции со временем. Горизонтальный анализ позволяет оценить динамику изменений в доходах, расходах, активах и пассивах организации. С помощью этого анализа можно выявить тенденции и изменения в финансовых показателях, а также определить, является ли текущая финансовая ситуация хорошей или плохой по сравнению с предыдущими периодами.

Горизонтальный анализ статей бухгалтерского баланса ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. целесообразно представить в виде таблицы (таблица 2).

Таблица 2 – Горизонтальный анализ статей бухгалтерского баланса ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.

Наименование показателя	Горизонтальный анализ					
	Абсолютное изменение, тыс. руб.			Относительное изменение, %		
	2023г. - 2022г.	2023г. - 2021г.	2022г. - 2021г.	2023г. / 2022г.	2023г. / 2021г.	2022г. / 2021г.
1	2	3	4	5	6	7
<b>АКТИВ</b>						
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>						
Нематериальные активы	17	11	-6	270,0%	168,8%	62,5%
Основные средства	-9 216	45 994	55 210	86,1%	517,0%	600,6%
Отложенные налоговые активы	3 131	14 116	10 985	109,4%	163,7%	149,6%
Итого по разделу I	-6 068	60 121	66 189	93,9%	281,0%	299,3%
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>						
Запасы	-3 135	8 404	11 539	84,9%	191,2%	225,2%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	4 754	12 815	8 061	126,6%	230,5%	182,1%
Дебиторская задолженность	-44 836	378	45 214	79,5%	100,2%	126,1%

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
Денежные средства и денежные эквиваленты	16 678	10 061	-6 617	244,8%	155,5%	63,5%
Прочие оборотные активы	11	-2	-13	129,7%	96,0%	74,0%
Итого по разделу II	-26 528	31 656	58 184	90,1%	115,0%	127,6%
БАЛАНС	-32 596	91 777	124 373	95,3%	123,4%	129,5%
ПАССИВ						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Добавочный капитал	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Резервный капитал	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2 135	39 340	37 205	84,1%	22,3%	26,5%
Итого по разделу III	2 135	39 340	37 205	101,5%	137,8%	135,7%
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Отложенные налоговые обязательства	2 793	14 454	11 661	122,6%	2144,4 %	1749,4 %
Прочие обязательства	-4 922	44 974	49 896	90,1%		
Итого по разделу IV	-2 129	59 428	61 557	96,6%	8505,7 %	8806,8 %
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Кредиторская задолженность	-32 201	-11 090	21 111	79,0%	91,6%	115,9%
Оценочные обязательства	-779	-823	-44	87,7%	87,1%	99,3%
Прочие обязательства	378	4 922	4 544	108,3%		
Итого по разделу V	-32 602	-6 991	25 611	80,2%	95,0%	118,4%
БАЛАНС	-32 596	91 777	124 373	91,1%	137,7%	151,0%

Исходя из данных, представленных в таблице 2, можно сделать следующие выводы:

- в 2022 г. по сравнению с 2021 г. произошло значительное увеличение внеоборотных активов (практически на 200%), вызванное ростом основных средств и отложенных налоговых активов. В свою очередь, в 2023 г. наблюдается увеличение нематериальных активов и отложенных налоговых активов, балансовая стоимость основных средств снизилась;
- оборотные активы в 2022 г. по сравнению с 2021 г. выросли на 27,6%, данный рост обусловлен значительным увеличением запасов, налога на добавленную стоимость и дебиторской задолженности. В 2023 г., несмотря на рост показателей денежные средства и прочие оборотные активы, произошло снижение оборотных активов на 9,9%, связанное в основном с уменьшением дебиторской задолженности;

- капитал и резервы имеют тенденцию увеличения на протяжении 2021-2023 гг., которая связана с увеличением показателя нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). Негативно расценивается тот факт, что организация имеет непокрытый убыток на протяжении всего рассматриваемого периода, однако за счет чистой прибыли, которую ежегодно получает организация, данный непокрытый убыток имеет тенденцию к уменьшению;
- наблюдается появление прочих долгосрочных обязательств в 2022 г. и, как следствие, резкое увеличение объема долгосрочных обязательств по сравнению с предыдущим годом. Данные обязательства возникли вследствие того, что организацией было принято решение о приобретении в 2022 г. нового производственного оборудования;
- краткосрочные обязательства, которые представляют собой динамичные текущие обязательства организации, не имеют четко выраженных тенденций изменения.

Вертикальный анализ – это метод анализа финансовых отчетов, при котором каждый показатель отчета выражается в процентах от общего итога.

Вертикальный анализ статей бухгалтерского баланса ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. целесообразно представить в виде таблицы (таблица 3).

Таблица 3 – Вертикальный анализ статей бухгалтерского баланса ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.

Наименование показателя	Вертикальный анализ		
	Доля в структуре баланса, %		
	2021г.	2022г.	2023г.
1	2	3	4
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	0,0%	0,0%	0,0%
Основные средства	4,5%	18,0%	17,0%
Отложенные налоговые активы	9,1%	9,0%	10,8%

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
Итого по разделу I	13,6%	27,0%	27,8%
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	3,8%	5,6%	5,3%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	4,0%	4,9%	6,7%
Дебиторская задолженность	71,1%	59,4%	51,8%
Денежные средства и денежные эквиваленты	7,4%	3,1%	8,4%
Прочие оборотные активы	0,0%	0,0%	0,0%
Итого по разделу II	86,4%	73,0%	72,2%
<b>БАЛАНС</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал	54,4%	36,0%	39,5%
Добавочный капитал	6,4%	4,2%	4,6%
Резервный капитал	2,7%	1,8%	2,0%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-20,8%	-3,7%	-3,4%
Итого по разделу III	42,7%	38,4%	42,8%
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Отложенные налоговые обязательства	0,3%	3,4%	4,5%
Прочие обязательства	0,0%	13,6%	13,4%
Итого по разделу IV	0,3%	16,9%	17,9%
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Кредиторская задолженность	54,4%	41,7%	36,2%
Оценочные обязательства	2,6%	1,7%	1,7%
Прочие обязательства	0,0%	1,2%	1,5%
Итого по разделу V	57,0%	44,7%	39,3%
<b>БАЛАНС</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Исходя из данных, представленных в таблице 3, можно сделать следующие выводы:

- в составе активов организации на протяжении рассматриваемого периода наибольший удельный вес занимают оборотные активы. Так, например, по итогам 2023 г. оборотные активы занимают 72,2% в составе активов;
- значительную долю в активах занимает дебиторская задолженность – 51,8% по итогам 2023 г. и основные средства – 17% по итогам 2023 г. Стоит отметить, что на протяжении 2021-2023 гг. наблюдается тенденция снижения удельного веса дебиторской задолженности в структуре активов;

– в пассивах наибольший удельный вес по итогам 2023 г. занимает капитал и резервы организации – 42,8%. Наблюдается тенденция снижения удельного веса краткосрочных обязательств в пассивах и, соответственно, тенденция увеличения удельного веса долгосрочных обязательств в пассивах;

– значительный вес в пассивах занимает уставный капитал – 39,5% и кредиторская задолженность – 36,2% по итогам 2023 г.

Оценка стоимости чистых активов проводится для определения реальной стоимости имущества предприятия. Чистые активы – это стоимость активов за вычетом обязательств. Данный показатель позволяет оценить финансовую устойчивость организации и её способность отвечать по своим обязательствам.

Анализ и оценку стоимости чистых активов ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. целесообразно представить в виде таблицы (таблица 4).

Таблица 4 – Анализ и оценка стоимости чистых активов ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.

Показатель	Период			Изменение		Темп роста, %	
	2021г.	2022г.	2023г.	2023г. - 2022г.	2023г. - 2021г.	2023г. - 2022г.	2023г. - 2021г.
Выручка, тыс. руб.	2 430 263	2 328 288	1 461 317	-866 971	-968 946	62,8%	60,1%
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	36 460	34 215	2 135	-32 080	-34 325	6,2%	5,9%
Сумма чистых активов, тыс. руб.	104 133	141 338	143 473	2 135	39 340	101,5%	137,8%
Отношение чистых активов к уставному капиталу	0,78	1,07	1,08	0,02	0,30	101,5%	137,8%
Оборачиваемость чистых активов	23,34	16,47	10,19	-6,29	-13,15	61,8%	43,6%
Продолжительность оборота чистых активов, дни	15	22	35	13	20	161,7%	229,1%
Рентабельность чистых активов, %	35,0%	24,2%	1,5%	-22,7%	-33,5%	6,1%	4,3%

Исходя из данных, представленных в таблице 4, можно сделать следующие выводы:

- сумма чистых активов на протяжении рассматриваемого периода положительна, что означает, что у организации наблюдается профицит собственного капитала, который может быть использован для покрытия убытков и выплаты дивидендов;
- отношение чистых активов к уставному капиталу показывает, насколько эффективно используются активы организации для получения прибыли. В 2022-2023 гг. данное отношение больше единицы, что значит, что организация использует свои активы эффективно и получает прибыль;
- оборачиваемость чистых активов показывает, сколько раз за год активы организации превращаются в деньги. Тенденция снижения оборачиваемости активов в 2021-2023 г. означает, что организация всё медленнее получает деньги за свои активы и не так эффективно использует их для развития бизнеса;
- тенденция увеличения продолжительности оборота чистых активов в днях показывает, что активы организации всё медленнее превращаются в деньги;
- тенденция снижения рентабельности чистых активов расценивается негативно, и она также дополняет ранее сделанные выводы о том, что организация использует свои активы с каждым годом менее эффективно.

Анализ и оценка финансовой устойчивости проводятся для определения способности организации сохранять свою платежеспособность в условиях изменения экономической ситуации.

Анализ и оценку финансовой устойчивости ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. целесообразно представить в виде таблицы (таблица 5).

Таблица 5 – Анализ и оценка финансовой устойчивости ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.

Показатель	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2021г.	2022г.	2023г.	2023г. - 2022г.	2023г. - 2021г.	2023г. / 2022г.	2023г. / 2021г.
Коэффициент автономии (независимости)	0,43	0,38	0,43	0,04	0,00	111,4%	100,1%
Коэффициент финансовой зависимости	1,28	1,56	1,30	-0,26	0,02	83,3%	101,6%
Коэффициент текущей задолженности	0,54	0,43	0,38	-0,05	-0,17	87,6%	69,3%
Коэффициент долгосрочной финансовой независимости (коэффициент финансовой устойчивости)	0,43	0,55	0,61	0,05	0,18	109,7%	141,1%
Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности)	0,99	0,69	0,70	0,01	-0,29	101,5%	70,9%
Коэффициент финансового левериджа (коэффициент финансового риска)	1,34	1,60	1,34	-0,27	-0,00	83,4%	99,8%

Исходя из данных, представленных в таблице 5, можно сделать следующие выводы:

- коэффициент автономии, рассчитанный как отношение собственного капитала к общим активам, отражает насколько организация независима от внешних источников финансирования. Рассчитанные значения данного коэффициента находятся ниже нормативных, что означает относительную зависимость организации от внешних источников финансирования и её уязвимость к изменениям на рынке;
- коэффициент финансовой зависимости показывает, сколько заемных средств использует организация по отношению к собственным. Рассчитанные значения данного коэффициента выше нормативных, что означает, что организация сильно зависит от кредиторов и может испытывать трудности в случае повышения процентных ставок или ухудшения экономической ситуации;
- коэффициент текущей задолженности показывает, какая часть текущих обязательств организации приходится на краткосрочные

кредиты и займы. Наблюдается тенденция увеличения данного коэффициента, что указывает на то, что организация начинает испытывать большую финансовую зависимость и может быть вынуждена быстро погашать свои обязательства;

– коэффициент финансовой устойчивости показывает, насколько стабильным является финансовое положение организации. Рассчитанные значения коэффициентов и тенденция его уменьшения, наблюдаемая на протяжении 2021-2023 гг., свидетельствует о том, что организация становится всё менее устойчивой и вынуждена использовать всё больше заемных средств для развития бизнеса;

– коэффициент платежеспособности показывает, насколько организация способна своевременно оплачивать свои обязательства. Рассчитанные значения коэффициентов за 2021-2023 гг. свидетельствуют о том, что организация может испытывать проблемы с платежеспособностью и ей следует обратить внимание на управление своими финансами;

– коэффициент финансового риска показывает степень зависимости организации от заемных средств. Он рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному. Зависимость от заемных средств высока, и риск возникновения финансовых проблем возрастает, о чем свидетельствуют рассчитанные значения коэффициентов.

Ликвидность и платежеспособность являются важными показателями финансового состояния организации. Анализ и оценка ликвидности и платежеспособности позволяют оценить способность организации своевременно оплачивать свои обязательства.

Анализ ликвидности баланса – это оценка способности организации быстро превращать свои активы в деньги для оплаты своих обязательств.

Группировку активов и пассивов ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. целесообразно представить в виде таблицы (таблица 6).

Таблица 6 – Группировка активов и пассивов ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.

Актив	Абсолютные величины, тыс. руб.			Пассив	Абсолютные величины, тыс. руб.		
	2021г.	2022г.	2023г.		2021г.	2022г.	2023г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	18 132	11 515	28 193	Наиболее срочные обязательства (П1)	132 478	153 589	121 388
Быстро реализуемые активы (А2)	173 279	218 493	173 657	Краткосрочные пассивы (П2)	6 391	10 891	10 490
Медленно реализуемые активы (А3)	19 089	38 676	40 306	Долгосрочные пассивы (П3)	707	62 264	60 135
Трудно реализуемые активы (А4)	33 209	99 398	93 330	Постоянные пассивы (П4)	104 133	141 338	143 473
Актив	Абсолютные величины, тыс. руб.			Пассив	Абсолютные величины, тыс. руб.		

Если суммы активов больше сумм обязательств, то баланс считается ликвидным. Если же суммы активов меньше сумм обязательств, то баланс не является ликвидным и организация может испытывать финансовые затруднения.

Анализ ликвидности баланса, в частности определение платежного излишка или недостатка ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. целесообразно представить в виде таблицы (таблица 7).

Таблица 7 – Анализ ликвидности баланса ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.

Платежный излишек (+) или недостаток (-), тыс. руб.		
2021г.	2022г.	2023г.
-114 346	-142 074	-93 195
166 888	207 602	163 167
18 382	-23 588	-19 829
-70 924	-41 940	-50 143

Ликвидность баланса соблюдается при выполнении следующих правил:

- $A1 \geq P1$ ;
- $A2 \geq P2$ ;
- $A3 \geq P3$ ;
- $A4 \leq P4$ .

Проведем проверку выполнения правил ликвидности баланса и отразим полученные результаты в соответствующей таблице (таблица 8).

Таблица 8 – Проверка выполнения правил ликвидности баланса ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.

Условие	2021г.	2022г.	2023г.
Условие $A1 \geq П1$	-	-	-
Условие $A2 \geq П2$	+	+	+
Условие $A3 \geq П3$	+	-	-
Условие $A4 \leq П4$	+	+	+

Исходя из данных, представленных в таблице 8, можно сделать следующие выводы:

- на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается несоблюдение первого условия – наиболее ликвидных активов не хватает для покрытия наиболее срочных обязательств, что свидетельствует о том, что организация испытывает финансовые затруднения и может быть не в состоянии своевременно оплачивать свои обязательства. В случае необходимости срочного погашения обязательств, организации потребуется привлечь дополнительные источники финансирования, такие как кредиты или инвестиции, чтобы покрыть дефицит ликвидности;
- на протяжении 2021-2023 г. быстро реализуемых активов организации хватает для покрытия краткосрочных пассивов;
- медленно реализуемых активов в 2022-2023 гг. не хватает для покрытия долгосрочных пассивов, что указывает на то, что организация не сможет полностью погасить свои долгосрочные обязательства в течение ближайших нескольких лет. В этом случае её возможно требуется пересмотреть свою финансовую стратегию, чтобы увеличить ликвидность;
- ликвидность баланса соблюдается на протяжении всего рассматриваемого периода, что свидетельствует о том, что организация

не испытывает серьезных финансовых затруднений. Однако, чтобы сохранить ликвидность, может потребоваться продолжать контролировать свои пассивы и управлять своими активами таким образом, чтобы они могли быть более быстро конвертированы в деньги в случае необходимости.

Анализ и оценку ликвидности целесообразно дополнить расчетом коэффициентов ликвидности, которые показывают, насколько быстро организация может превратить свои активы в наличные деньги для оплаты своих обязательств. Коэффициенты ликвидности рассчитываются как отношение определенных видов активов к определенным видам обязательств.

Расчет коэффициентов ликвидности ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. представим в виде таблицы (таблица 9).

Таблица 9 – Коэффициенты ликвидности ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.

Показатель	2021г.	2022г.	2023г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,52	1,63	1,84
Коэффициент быстрой ликвидности	1,38	1,40	1,53
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,13	0,07	0,21
Общий показатель ликвидности баланса	0,81	0,74	0,88

Исходя из данных, представленных в таблице 9, можно сделать следующие выводы:

- коэффициент текущей ликвидности показывает способность организации погасить свои текущие обязательства за счет текущих активов. Наблюдается тенденция увеличения данного показателя на протяжении 2021-2023 г., что, безусловно, расценивается положительно;
- коэффициент быстрой ликвидности показывает способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет ликвидных активов. На протяжении 2021-2023 г. наблюдается тенденция увеличения данного показателя, что, безусловно, расценивается положительно;

– коэффициент абсолютной ликвидности показывает способность организации погасить свои наиболее срочные обязательства за счет абсолютно ликвидных активов (денежных средств и краткосрочных инвестиций). Значения данного коэффициента значительно ниже нормативных значений, что подтверждает ранее сделанные выводы о том, что организация испытывает финансовые затруднения при погашении наиболее срочных обязательств.

– общий показатель ликвидности баланса показывает общую способность организации превращать свои активы в наличные деньги для оплаты своих обязательств. Значения данного коэффициента на протяжении 2021-2023 гг. ниже 1, что означает, что организация не способна полностью погасить свои обязательства за счет своих активов. В таком случае организации может потребоваться привлечь дополнительные источники финансирования или улучшить управление своими активами и обязательствами.

Анализ и оценка деловой активности проводятся для определения эффективности использования и скорости оборота ресурсов организации.

Анализ и оценку деловой активности ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. целесообразно представить в виде таблицы (таблица 10).

Таблица 10 – Анализ основных показателей деловой активности ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.

Показатель	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2021г.	2022г.	2023г.	2023г. - 2022г.	2023г. - 2021г.	2023г. / 2022г.	2023г. / 2021г.
<b>Общие показатели оборачиваемости</b>							
Оборачиваемость всех активов	19,94	7,61	4,15	-3,46	-15,79	54,6	20,8
Средний срок оборота всех активов, дни	18	47	87	39	69	183,2	480,1

Продолжение таблицы 10

Показатель	Период			Изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2021г.	2022г.	2023г.	2023г. - 2022г.	2023г. - 2021г.	2023г. / 2022г.	2023г. / 2021г.
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	46,68	18,97	10,26	-8,71	-36,41	54,1	22,0
Период оборота собственного капитала, дни	8	19	35	16	27	184,9	454,9
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	34,82	12,71	6,98	-5,73	-27,84	54,9	20,0
Период оборота заемного капитала, дни	10	28	52	23	41	182,1	499,0
Оборачиваемость оборотных активов	23,09	9,72	5,72	-4,00	-17,37	58,9	24,8
Средний срок оборота оборотных активов, дни	16	37	63	26	47	169,9	403,6
Доля оборотных активов в общей величине капитала	0,86	0,73	0,72	-0,01	-0,14	98,9	83,6
Показатели управления материальными запасами							
Оборачиваемость запасов	255,29	80,73	37,04	-43,69	-218,25	45,9	14,5
Средний срок оборота запасов, дни	1	4	10	5	8	217,9	689,2
Доля запасов в общей величине оборотных активов	0,04	0,08	0,07	-0,00	0,03	94,2	166,2
Показатели управления дебиторской и кредиторской задолженностью							
Оборачиваемость дебиторской задолженности	28,05	11,89	7,45	-4,43	-20,60	62,7	26,6
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дни	13	30	48	18	35	159,5	376,4
Оборачиваемость кредиторской задолженности	36,69	16,28	10,63	-5,65	-26,06	65,3	29,0
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дни	10	22	34	12	24	153,2	345,2
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	1,31	1,37	1,43	0,06	0,12	104,1	109,0
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	67,02	39,27	18,40	-20,87	-48,62	46,9	27,5
Операционный и финансовый цикл							
Операционный цикл, дни	14	35	58	23	44	167,0	407,3
Финансовый цикл, дни	4	13	24	12	20	191,2	544,9

Исходя из данных, представленных в таблице 10, можно сделать следующие выводы:

- наблюдается тенденция снижения оборачиваемости всех активов и, соответственно, тенденция увеличения среднего срока оборота всех активов, что означает, что организация стала менее эффективной в использовании своих ресурсов для генерации доходов;
- коэффициент оборачиваемости собственного капитала имеет тенденцию снижения, что указывает на то, что организация менее

эффективно использует свой собственный капитал для получения прибыли. Данное обстоятельство вызвано увеличением инвестиций в долгосрочные активы, в частности основные средства, и одновременным уменьшением объема продаж;

– наблюдается тенденция снижения оборачиваемости заемного капитала и, соответственно, тенденция увеличения периода оборота заемного капитала, что означает, что организация становится более зависимой от внешних источников финансирования. Данное обстоятельство подтверждает ранее сделанные выводы о финансовой зависимости организации. Организации необходимо контролировать свой уровень задолженности и искать альтернативные источники финансирования для снижения зависимости от заемных средств;

– наблюдается тенденция снижения оборачиваемости оборотных активов и, соответственно, тенденция увеличения среднего срока оборота оборотных активов, что указывает на проблемы в операционной деятельности организации. Данное обстоятельство связано с замедлением темпов роста продаж, увеличением запасов и дебиторской задолженности;

– оборачиваемость запасов также характеризуется снижением, а средний срок оборота запасов – увеличением. Данное обстоятельство обуславливает проблемы в управлении запасов организации, что приводит к увеличению затрат на хранение запасов и снижению эффективности использования ресурсов;

– наблюдается тенденция снижения оборачиваемости дебиторской задолженности и, соответственно, тенденция увеличения среднего срока оборота дебиторской задолженности, что указывает на проблемы с оплатой со стороны покупателей. В дальнейшем это может привести к снижению прибыли и увеличению риска неплатежей;

– наблюдается тенденция снижения оборачиваемости кредиторской задолженности и, соответственно, тенденция увеличения среднего срока

оборота кредиторской задолженности, что указывает на проблемы с оплатой счетов организации. В дальнейшем это может привести к ухудшению отношений с поставщиками и снижению доверия к организации;

– коэффициент оборачиваемости денежных средств имеет тенденцию снижения, что указывает на то, что снижается эффективность использования денежных средств в организации. В дальнейшем это может привести к увеличению потребности в дополнительных источниках финансирования и снижению ликвидности. В этой ситуации организации следует анализировать свои денежные потоки и принимать меры для улучшения использования денежных средств;

– также наблюдается тенденция увеличения длительности операционного и финансового циклов, что указывает на проблемы в эффективности работы организации. В этой ситуации организации необходимо провести анализ бизнес-процессов и принять меры по оптимизации длительности операционных и финансового циклов.

Анализ и оценка системы показателей рентабельности позволяют оценить эффективность использования ресурсов организации и её способность получать прибыль.

Анализ и оценку системы показателей рентабельности ООО «ПППО» за 2021-2023 гг. целесообразно представить в виде таблицы (таблица 11).

Таблица 11 – Анализ и оценка системы показателей рентабельности ООО «ПППО» за 2021-2023 гг.

Показатель	Период			Изменение		Темп роста, %	
	2021г.	2022г.	2023г.	2023г. - 2022г.	2023г. - 2021г.	2023г. - 2022г.	2023г. - 2021г.
Рентабельность активов (ROA)	85,3%	14,3%	1,1%	-13,2%	-84,2%	7,5%	1,3%
Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)	70,0%	27,9%	1,5%	-26,4%	-68,5%	5,4%	2,1%

Продолжение таблицы 11

Показатель	Период			Изменение		Темп роста, %	
	2021г.	2022г.	2023г.	2023г. - 2022г.	2023г. - 2021г.	2023г. - 2022г.	2023г. - 2021г.
Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по чистой прибыли	1,5%	1,5%	0,1%	-1,3%	-1,4%	9,9%	9,7%
Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по прибыли от продаж	3,9%	1,2%	0,0%	-1,2%	-3,8%	4,0%	1,3%
Рентабельность производства	1,6%	1,5%	0,1%	-1,3%	-1,4%	9,8%	9,4%

Исходя из данных, представленных в таблице 11, можно сделать следующие выводы:

- наблюдается тенденция снижения рентабельности активов, что указывает на неэффективное использование ресурсов организации. Данное обстоятельство связано с уменьшением прибыли и изменением структуры активов;
- наблюдается тенденция снижения коэффициента рентабельности собственного капитала, которая связана по большей степени с инвестициями в долгосрочные проекты и внеоборотные активы;
- наблюдается тенденция снижения коэффициента рентабельности продаж, указывающая на уменьшение прибыли организации. Данное обстоятельство связано с изменением структуры и объема продаж;
- наблюдается тенденция снижения рентабельности производства, указывающая на неэффективность производственных процессов, связанную с высокими затратами и неэффективным использованием ресурсов.

Оценка вероятности банкротства необходима для определения финансового положения организации и принятия решений о ее дальнейшем развитии. Если организация является банкротом, то она может быть вынуждена продать свои активы и прекратить свою деятельность. Если же организация имеет высокую вероятность банкротства, то инвесторы и

кредиторы могут потребовать возврата своих средств, что может негативно сказаться на ее деятельности.

Двухфакторная модель Альтмана – это одна из самых простых и наглядных методик прогнозирования вероятности банкротства, которая основана на анализе двух финансовых коэффициентов: коэффициента текущей ликвидности и коэффициента финансовой зависимости. Если оба коэффициента ниже определенных значений, то модель предсказывает высокую вероятность банкротства.

Оценим вероятность банкротства ООО «ПППО» в 2021-2023 гг. с помощью двухфакторной модели Альтмана (таблица 12).

Таблица 12 – Оценка вероятности банкротства ООО «ПППО» в 2021-2023 гг.

Показатель	2021г.	2022г.	2023г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,59	1,70	1,92
Заемный капитал	139 576	226 744	192 013
Пассивы	243 709	368 082	335 486
Z-score, %	-206,0%	-217,6%	-241,3%

Исходя из данных, представленных в таблице 12, можно сделать вывод о том, что вероятность банкротства организации высока, поскольку Z-score Альтмана отрицательная. Однако, стоит отметить, что этот метод имеет свои ограничения и не всегда дает точные результаты. Для более точной оценки вероятности банкротства необходимо использовать комплекс методов и учитывать различные факторы, такие как состояние рынка, конкуренцию и экономическую ситуацию.

Таким образом, экономическая деятельность ООО «ПППО» на протяжении рассматриваемого периода может быть оценена как стабильная. Несмотря на тенденцию снижения выручки от продаж и как следствие валовой прибыли, организация продолжает получать чистую прибыль, расширять производство путем приобретения новых основных средств, увеличивать заработную плату.

В результате диагностики финансового состояния ООО «ПППО» были сделаны следующие выводы:

- у организации наблюдается профицит собственного капитала, который может быть использован для покрытия убытков и выплаты дивидендов;
- организация всё медленнее получает деньги за свои активы и не так эффективно использует их для развития бизнеса;
- организация начинает испытывать всё большую финансовую зависимость от внешних источников финансирования;
- организация становится всё менее финансово устойчивой;
- у организации не хватает наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств;
- организация испытывает финансовые затруднения при погашении наиболее срочных обязательств;
- организация стала менее эффективной в использовании своих ресурсов для генерации доходов;
- наблюдается тенденция увеличения длительности операционного и финансового циклов, что указывает на проблемы в эффективности работы организации;
- наблюдается тенденция снижения всех показателей рентабельности;
- вероятность банкротства организации высока.

## **Глава 3 Пути улучшения финансового состояния ООО «ПППО»**

### **3.1 Мероприятия по укреплению финансового состояния предприятия**

В результате проведенного анализа финансового состояния ООО «ПППО» были выявлены следующие негативные тенденции:

- снижение объемов продаж;
- профицит собственного капитала;
- медленная оборачиваемость активов;
- низкая финансовая устойчивость;
- недостаток ликвидных активов;
- увеличение длительности операционного и финансового циклов;
- снижение всех показателей рентабельности;
- высокая вероятность банкротства.

Для укрепления финансового состояния организации можно предпринять следующие меры:

- оптимизация затрат: анализ и сокращение издержек, контроль над расходами, поиск путей снижения затрат на производство и реализацию продукции;
- повышение эффективности использования ресурсов: улучшение управления запасами, оптимизация производственных процессов, сокращение сроков реализации проектов;
- улучшение управления активами: продажа или аренда неиспользуемых активов, улучшение использования арендованных активов, оптимизация портфеля инвестиций;
- развитие новых направлений деятельности: поиск новых рынков сбыта, разработка новых продуктов и услуг, расширение географии продаж;

- привлечение дополнительного финансирования: получение кредитов и займов, поиск стратегических инвесторов и партнеров;
- работа с дебиторской задолженностью: улучшение системы взыскания долгов, предоставление скидок за быструю оплату, работа с проблемными долгами;
- укрепление взаимоотношений с поставщиками: улучшение условий поставок, увеличение объемов закупок, предоставление отсрочек платежа;
- внедрение системы управления рисками: анализ и оценка рисков, разработка мероприятий по снижению рисков, мониторинг и контроль выполнения мероприятий;
- проведение регулярного анализа финансового состояния и принятие мер по его улучшению.

Пути улучшения финансового состояния ООО «ПППО» могут быть следующими:

- ускорение оборачиваемости активов и сокращение времени финансового цикла за счет уменьшения срока погашения дебиторской задолженности;
- увеличение объемов продаж посредством привлечения новых клиентов через интернет-каналы;
- увеличение объемов продаж благодаря заключённым контрактам по итогам выигранных тендеров.

В качестве конкретных мероприятий по укреплению финансового состояния ООО «ПППО» предлагаем следующее:

- внедрение нормирования дебиторской задолженности;
- создание официального сайта организации;
- найм специалиста по тендерам и внедрение программного обеспечения iTender SRM.

Рассмотрим более подробно каждое из предлагаемых мероприятий по укреплению финансового состояния ООО «ПППО».

Мероприятие 1. Внедрение нормирования дебиторской задолженности.

Нормирование дебиторской задолженности – это процесс определения оптимального размера дебиторской задолженности, который позволяет организации поддерживать стабильный уровень ликвидности и минимизировать финансовые риски.

Как отмечает Евстафьева Е.Ю., «Одна из главных задач предприятия по управлению финансовой устойчивостью – обеспечить бесперебойную работу компании за счет оборотных средств... Без оперативного управления дебиторской задолженностью невозможно эффективное планирование и управление предприятием, так как дебиторская задолженность – это зависшие денежные средства предприятия. Следовательно, отсутствие необходимых денежных средств приведет организацию к невозможности финансирования своей текущей деятельности» [6, с. 121].

Первый этап последовательности формирования нормативов дебиторской задолженности представляет собой определение нормативного значения дебиторской задолженности (таблица 13).

Таблица 13 – Определение нормативного значения дебиторской задолженности ООО «ПППО»

Показатель	Месяца				
	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	15 916	17 648	16 436	19 812	22 455
Выручка, тыс. руб.	119 462	115 693	118 647	120 960	120 817
Количество дней в месяце, дни	31	29	31	30	31
Оборачиваемость дебиторской задолженности (стр. 1/стр.2*стр.3)	4,13	4,42	4,29	4,91	5,76

На втором этапе формирования нормативов дебиторской задолженности необходимо определить норму дней оборачиваемости дебиторской задолженности как среднеарифметическое по анализируемым периодам (формула 1):

$$(4,13 + 4,42 + 4,29 + 4,91 + 5,76) / 5 = 4,7 \text{ (дней)} \quad (1)$$

На третьем этапе определим планируемую выручку на последующие месяца (январь-декабрь 2024 г.). Прогнозируемый объем продаж составит 122 000 тыс. руб. в месяц.

Далее определим нормативное значение дебиторской задолженности по формуле 2:

$$N_{дз} = \frac{B}{Q_{дн}} * N_{дн} \quad (2)$$

где  $N_{дз}$  – нормативное значение дебиторской задолженности,

$B$  – выручка,

$Q_{дн}$  – количество дней в месяце (в среднем 30),

$N_{дн}$  – норма дней оборачиваемости дебиторской задолженности.

Подставив наши данные в формулу нормативного значения дебиторской задолженности, мы получим:

$$N_{дз} = \frac{122\,000}{30} * 4,7 = 19\,113$$

Таким образом, нормативное значение дебиторской задолженности будет составлять 19 113 тыс руб. Иными словами, норма дебиторской задолженности не должна превышать 6,38% от выручки.

При соблюдении установленной нормы дебиторской задолженности предлагаем премировать менеджеров по сбыту. С этой целью необходимо разработать шкалу премирования. Контроль за соблюдением норм возложить на коммерческого директора.

Мероприятие 2. Создание официального сайта организации.

Экономика настоящего уже не первый год характеризуется как цифровая. «Цифровая экономика, в первую очередь ориентированная на изменение принципов государственной деятельности и бизнес-процессов, изменение сознания и менталитета людей, выступает как ранее

неиспользуемый инструмент для качественного обновления производственной деятельности, увеличения эффективности промышленности и перехода к цифровым производственным экосистемам, отличающимся высокой эффективностью» [15, с. 23].

На современном этапе крайне необходимо придерживаться тенденций, а в условиях глобализации пользоваться всеми возможными современными ресурсами, которые предлагаются на информационном рынке.

За счет использования интернет-ресурсов возможно увеличить объемы реализуемых услуг. Поэтому в настоящее время предприятия активно используют интернет-ресурсы для охвата новых рынков и привлечения новых клиентов.

У объекта исследования не имеется собственного интернет-сайта и, по нашему мнению, он необходим для расширения рынка. На сайте можно размещать информацию об организации, об оказываемых ей услугах, об их стоимости, размещать отзывы партнеров и привлекательные акции для новых клиентов.

В настоящее время ООО «ПППО» не использует интернет-ресурс, а значит упускает потенциальных клиентов. Расширение рынка – важнейший критерий деловой активности и показатель эффективного менеджмента.

Полагаем, что на первоначальном этапе будет недостаточно сайта-визитки с минимальным набором возможностей, а необходимо единоразово создать сайт с расширенными возможностями. Содержание сайта должно быть максимально информативным: информация об организации, услугах, используемом оборудовании, новости, акции, тематические статьи, форум, контактная информация.

Стоит отметить, что помимо создания сайта необходимо также регулярно заниматься его продвижением. Это включает оптимизацию сайта для поисковых систем (SEO), создание привлекательного контента, рекламу в социальных сетях и сотрудничество с другими сайтами и блогерами.

Важным моментом является опубликование на сайте оригинальных тематических статей и последующий обмен ссылками на данные статьи с сайтами подобной тематики. Такой обмен позволит привлечь целевую аудиторию и повысить индекс цитирования сайта, используемый поисковыми системами. Данное мероприятие позволиткратно увеличить посещаемость сайта и выйти на новую аудиторию.

Мероприятие 3. Найм специалиста по тендерам и внедрение программного обеспечения iTender SRM.

Система управления закупками iTender SRM – это набор современных инструментов, применяемых на разных этапах процесса управления закупками и взаимодействия с поставщиками.

iTender SRM предоставляет возможность участия в тендерах на электронных площадках. Также программное обеспечение позволяет организовать собственную электронную торговую площадку, где можно проводить закупочные процедуры по собственным правилам, настраивая порядок допуска поставщиков к торгам.

Последовательность шагов по внедрению данного мероприятия может быть представлена следующим образом:

- определение потребности в области закупок и автоматизации;
- изучение рынка труда и определение требований к кандидату на должность специалиста по тендерам;
- размещение вакансии на специализированных сайтах;
- проведение собеседования с кандидатами и выбор наиболее подходящего;
- заключение трудового договора и начало сотрудничества с выбранным специалистом;
- внедрение программного обеспечения iTender SRM, следуя инструкциям консультанта;
- обеспечить обучения сотрудников работе с новой системой и контроль процесса внедрения.

Таким образом, считаем, что необходимость улучшения финансового состояния ООО «ПППО» путем внедрения конкретных мероприятий по укреплению финансового состояния предприятия обусловлена результатами проведенного анализа финансового состояния ООО «ПППО».

Пути улучшения финансового состояния ООО «ПППО» могут быть следующими:

- ускорение оборачиваемости активов и сокращение времени финансового цикла;
- увеличение объемов продаж/

В качестве конкретных мероприятий по укреплению финансового состояния ООО «ПППО» предложено следующее:

- внедрение нормирования дебиторской задолженности;
- создание официального сайта организации;
- найм специалиста по тендерам и внедрение программного обеспечения iTender SRM.

Внедрение данных мероприятий целесообразно и соответствует стратегическим целям организации.

### **3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий**

Учитывая, что предлагаемые мероприятия по укреплению финансового состояния ООО «ПППО» требуют финансовых вложений, необходимо определить целесообразность таких вложений, оценив эффективность предложенных мероприятий. Эффективность предложенных мероприятий определяется по степени достижения поставленных целей.

Эффективность – это научная категория, которая выражает определённый уровень эффекта, достигаемого за счёт совершенствования организации производства. Она определяется отношением полученного результата хозяйственной деятельности к затратам или ресурсам.

Оценку эффективности предложенных мероприятий необходимо провести по двум направлениям: оценить социальную эффективность и экономическую эффективность.

«Экономическая и социальная эффективность имеют принципиальную взаимосвязь: с одной стороны, социальную эффективность в виде стимулов для персонала можно обеспечить только тогда, когда организация получает прибыль, позволяющую предоставить эти стимулы; с другой стороны, экономической эффективности можно добиться только в том случае, если сотрудники будут представлять собой эффективно работающий трудовой ресурс, чем они обычно являются только при наличии определенного уровня социальной эффективности» [10, с. 172].

Социальная эффективность предложенного мероприятия по внедрению нормирования дебиторской задолженности и системы премирования менеджеров по сбыту будет проявляться в первую очередь в повышении мотивации труда.

До внедрения мероприятия по нормированию дебиторской задолженности и системы премирования была проведена диагностика менеджеров по сбыту на определение уровня их мотивации. В результате диагностики было выявлено, что 67% сотрудников чувствуют себя удовлетворенными материальной мотивацией, 24% сотрудников ей не удовлетворены, 9% затруднились ответить.

Разработка системы премирования была закончена 20 января 2024 г., а внедрение данной системы началось с 1 февраля. Спустя 4 месяца после внедрения мероприятия (10 мая 2024 г.) была проведена комплексная диагностика сотрудников отдела продаж на определение уровня их мотивации. Результаты диагностики представлены на рисунке 9.

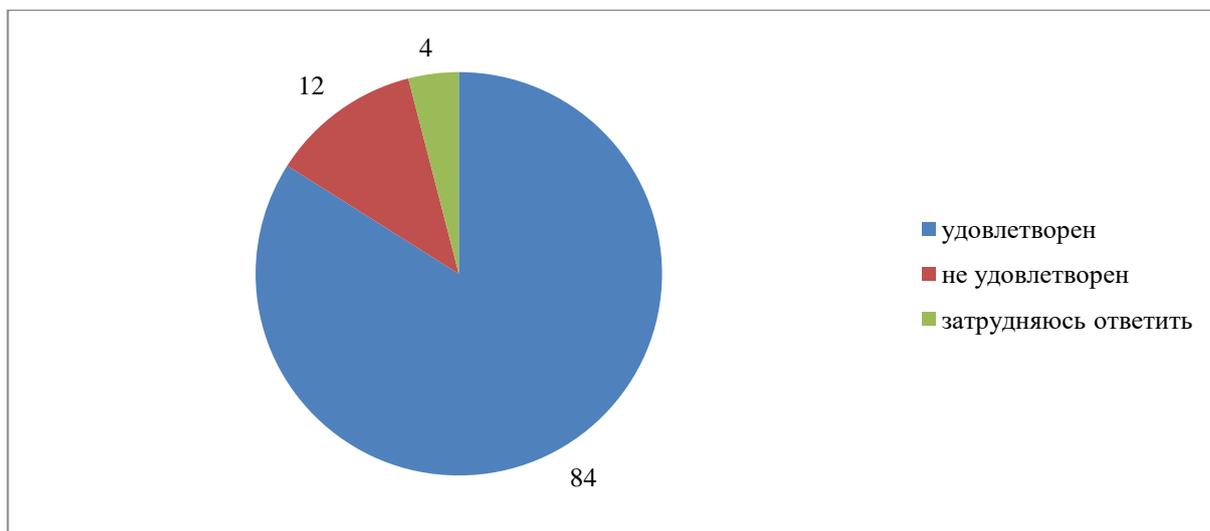


Рисунок 9 – Удовлетворенность сотрудников коммерческого отдела ООО «ПППО» материальной мотивацией, %

Как отмечает Н.В. Войтоловский, «Экономическая эффективность от реализации мероприятий подразумевает соизмерение затрат на их внедрение и полученных результатов от их внедрения» [3, с. 365].

Рассчитаем экономическую эффективность мероприятия по созданию сайта организации.

Расходы на мероприятие представим в таблице 14.

Таблица 14 – Смета расходов на мероприятие

Статья расхода	Сумма расхода, руб.
Создание сайта	158 000
Подготовка сайта к продвижению	129 000
Внешняя и внутренняя оптимизация сайта	125 000
Увеличение конверсионности ресурса	112 000
Итого, руб.	424 000

Исходя из данных, представленных в таблице 14, делаем вывод, что общая стоимость предложенного мероприятия по созданию сайта организации составит 424 тыс. руб.

Внедрение данного мероприятия проводилось в январе 2024 г. На протяжении последующих 4 месяцев проводился анализ конверсии и «воронки

продаж», в результате которого был проведен анализ динамики продаж и было выявлено количество новых привлеченных посредством сайта клиентов.

Исходя из результатов анализа продаж, выполним расчеты оценки экономической эффективности предлагаемого мероприятия.

«Основным инструментом, который поможет организации ответить на вопрос целесообразно ли проведения мероприятия и принять правильное решение, является расчет экономического эффекта. Экономический эффект от реализации мероприятия – это конечный результат, который возникает после реализации мероприятий и приводит к улучшению безопасности в организации либо позволяет минимизировать возможный ущерб. Экономический эффект измеряется разностью между денежным доходом от реализации мероприятия и денежными расходами на осуществление мероприятия» [2, с. 789].

Рассчитаем экономический эффект (формула 3):

$$\text{Э}_г = \text{П} - \text{З} \quad (3)$$

где  $\text{Э}_г$  – годовой экономический эффект, руб.;

$\text{П}$  – величина полученного дохода (прибыли) от реализации мероприятия, руб.;

$\text{З}$  – затраты на реализацию мероприятия, руб.

Таким образом, годовой экономический эффект за 2024 г. (после создания официального сайта организации) составил:

$$\text{Э}_г = 2\,928\,000 - 424\,000 = 2\,504\,000$$

Рассчитаем экономическую эффективность мероприятия (формула 4):

$$\text{Э} = \frac{\text{П}}{\text{З}} \quad (4)$$

где  $\text{Э}$  – экономическая эффективность мероприятия.

Экономическая эффективность мероприятия (после создания официального сайта организации) составит:

$$\mathcal{E} = \frac{2\,928\,000}{424\,000} = 6,91$$

Таким образом, экономическая эффективность предложенного мероприятия доказана.

Рассчитаем экономическую эффективность мероприятия по найму специалиста по тендерам и внедрение программного обеспечения iTender SRM.

Расходы на мероприятие представим в таблице 15.

Таблица 15 – Смета расходов на мероприятие

Статья расхода	Сумма расхода, руб.
Стоимость размещения вакансии на специализированных сайтах	14 000
Покупка программного обеспечения (ПО) iTender SRM	132 000
Работа приглашенного консультанта по внедрению ПО	35 000
Обучение сотрудников работе с новой системой	22 000
Итого, руб.	203 000

Исходя из данных, представленных в таблице 15, делаем вывод, что общая стоимость предложенного мероприятия по созданию сайта организации составит 203 тыс. руб.

Внедрение данного мероприятия проводилось в январе 2024 г. На протяжении последующих 4 месяцев проводился анализ динамики продаж и количества новых клиентов благодаря заключённым контрактам по итогам выигранных тендеров.

Рассчитаем годовой экономический эффект за 2024 г. (после найма специалиста по тендерам и внедрения программного обеспечения iTender SRM) составил:

$$\mathcal{E}_r = 16\,435\,000 - 203\,000 = 16\,232\,000$$

Экономическая эффективность мероприятия (после найма специалиста по тендерам и внедрения программного обеспечения iTender SRM) составит:

$$\mathcal{E} = \frac{16\,435\,000}{203\,000} = 80,96$$

Таким образом, экономическая эффективность предложенного мероприятия доказана.

Подытожив вышесказанное, сделаем следующие выводы.

Для оценки эффективности предложенных мероприятий по укреплению финансового состояния предприятия был произведен расчет социальной и экономической эффективности мероприятий.

Проведенная нами в рамках настоящего исследования оценка эффективности позволяет сделать следующие выводы:

- социальная эффективность предложенного мероприятия по внедрению нормирования дебиторской задолженности и системы премирования менеджеров по сбыту доказана в результате анализа удовлетворенности сотрудников коммерческого отдела ООО «ПППО» материальной мотивацией;
- годовой экономический эффект за 2024 г. (после внедрения мероприятий) положителен;
- экономическая эффективность мероприятий доказана.

## Заключение

В современной экономической литературе существует множество подходов к определению понятия «финансовое состояние» предприятия. Оно рассматривается как: способность предприятия финансировать свою деятельность; степень обеспеченности его финансовыми (денежными средствами); возможность предприятия профинансировать свою деятельность и погасить свои долговые обязательства; совокупность определенных экономических показателей; комплексная категория.

Финансовое состояние предприятия во многом определяет его способность финансировать свою деятельность, рационально использовать доступные финансовые ресурсы и противостоять внешним и внутренним рискам. В актуальных условиях сущность финансового состояния предприятия заключается в определении его конкурентоспособности, потенциала и степени гарантированности экономических интересов.

Финансовое состояние предприятия представляет собой результат управления, а повышение эффективности управления возможно при помощи анализа и диагностики хозяйственной деятельности предприятий.

Проведенный анализ финансового состояния ООО «ПППО» позволил сделать следующие выводы.

Экономическая деятельность предприятия на протяжении рассматриваемого периода может быть оценена как стабильная. Несмотря на тенденцию снижения выручки от продаж и как следствие валовой прибыли, организация продолжает получать чистую прибыль, расширять производство путем приобретения новых основных средств, увеличивать заработную плату.

В результате диагностики финансового состояния ООО «ПППО» были сделаны следующие выводы:

- у организации наблюдается профицит собственного капитала, который может быть использован для покрытия убытков и выплаты дивидендов;

- организация всё медленнее получает деньги за свои активы и не так эффективно использует их для развития бизнеса;
- организация начинает испытывать всё большую финансовую зависимость от внешних источников финансирования;
- организация становится всё менее финансово устойчивой;
- у организации не хватает наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств;
- организация испытывает финансовые затруднения при погашении наиболее срочных обязательств;
- организация стала менее эффективной в использовании своих ресурсов для генерации доходов;
- наблюдается тенденция увеличения длительности операционного и финансового циклов, что указывает на проблемы в эффективности работы организации;
- наблюдается тенденция снижения всех показателей рентабельности;
- вероятность банкротства организации высока.

Таким образом, считаем, что необходимость улучшения финансового состояния ООО «ПППО» путем внедрения конкретных мероприятий по укреплению финансового состояния предприятия обусловлена результатами проведенного анализа финансового состояния ООО «ПППО».

Пути улучшения финансового состояния ООО «ПППО» могут быть следующими:

- ускорение оборачиваемости активов и сокращение времени финансового цикла за счет уменьшения срока погашения дебиторской задолженности;
- увеличение объемов продаж посредством привлечения новых клиентов через интернет-каналы;
- увеличение объемов продаж благодаря заключённым контрактам по итогам выигранных тендеров.

В качестве конкретных мероприятий по укреплению финансового состояния ООО «ПППО» предлагаем следующее:

- внедрение нормирования дебиторской задолженности;
- создание официального сайта организации;
- найм специалиста по тендерам и внедрение программного обеспечения iTender SRM.

Для оценки эффективности предложенных мероприятий по укреплению финансового состояния предприятия был произведен расчет социальной и экономической эффективности мероприятий:

- социальная эффективность предложенного мероприятия по внедрению нормирования дебиторской задолженности и системы премирования менеджеров по сбыту доказана в результате анализа удовлетворенности сотрудников коммерческого отдела ООО «ПППО» материальной мотивацией;
- годовой экономический эффект за 2024 г. (после создания официального сайта организации) составил 2 504 000 руб.;
- экономическая эффективность мероприятия (после создания официального сайта организации) составила 6,91;
- годовой экономический эффект за 2024 г. (после найма специалиста по тендерам и внедрения программного обеспечения iTender SRM) составил 16 232 000 руб.;
- экономическая эффективность мероприятия (после найма специалиста по тендерам и внедрения программного обеспечения iTender SRM) составила 80,96.

Результаты расчетов наглядно показывают, что оценка эффективности предлагаемых мероприятий доказана.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. 3-е изд., перераб. и доп. М.: КноРус, 2023. 706 с.
2. Вакараева М.М., Атаева А.А., Амерханова З.Х. Экономические эффекты информатизации предприятий // Индустриальная экономика. 2022. № 5. С. 788-791.
3. Войтоловский Н.В. Экономический анализ: учебник для вузов / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. 8-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2023. 631 с.
4. Горбулинская А.П. Сущность понятия финансовое состояние организации // Экономика и социум. 2020. № 12 (79). С. 481-484.
5. Григорьева Т.И. Анализ финансового состояния предприятия: учебник для среднего профессионального образования / Т.И. Григорьева. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2023. 486 с.
6. Евстафьева И.Ю. Финансовый анализ: учебник для вузов / И.Ю. Евстафьева, В.А. Черненко. М.: Издательство Юрайт, 2023. 337 с.
7. Ерина И.С. Основы анализа и диагностики финансового состояния предприятия: учебное пособие / И.С. Ерина. 3-е изд., испр. и доп. М.: Издательство МИСИ-МГСУ, 2021. 97 с.
8. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / А.Н. Жилкина. М.: Издательство Юрайт, 2023. 285 с.
9. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы организаций (предприятий) / В.В. Ковалев. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Проспект, 2022. 352 с.
10. Коломыц О.Н., Савеленко В.М., Загнитко С.Н. Влияние корпоративной культуры на экономическую и социальную эффективность предприятий // АНИ: Экономика и управление. 2020. № 4 (33). С. 171-174.

11. Крылов С.И. Финансовый анализ: учебное пособие для СПО / С.И. Крылов. 2-е изд. Саратов, Екатеринбург: Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. 161 с.
12. Кудрявцева Т.Ю. Финансовый анализ: учебник для вузов / Т.Ю. Кудрявцева, Ю.А. Дуболазова. М.: Издательство Юрайт, 2023. 167 с.
13. Кузьмина Е.Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2023. 514 с.
14. Мишулина О.В., Панина Г.В. Экономический анализ и диагностика деятельности малого предприятия (финансовый анализ). Костанай: Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ», 2020. 82 с.
15. Нестягин П.Н. Экономический эффект от цифровизации // StudNet. 2021. № 5. С. 22-25.
16. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Г.Б. Поляк. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2024. 412 с.
17. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г.В. Савицкая. 6-е изд., испр. и доп. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. 378 с.
18. Самарина Н.С., Литвинова Е.С. Диагностика финансового состояния предприятия // АНИ: Экономика и управление. 2019. № 4 (29). С. 260-262.
19. Сулейманова Д.А., Омарова К.Э. Сущность, проблемы и перспективы финансового анализа деятельности предприятия // Экономика и социум. 2020. № 2 (69). С. 395-398.
20. Чалдаева Л.А. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л.А. Чалдаева, А.В. Шаркова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2023. 344 с.

21. Шадрина Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для СПО / Г.В. Шадрина, К.В. Голубничий. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2023. 463 с.

22. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.Д. Шеремет. 2-е изд., испр. и доп. М.: Инфра-М, 2019. 374 с.

Приложение А  
**Организационная структура ООО «ПППО»**

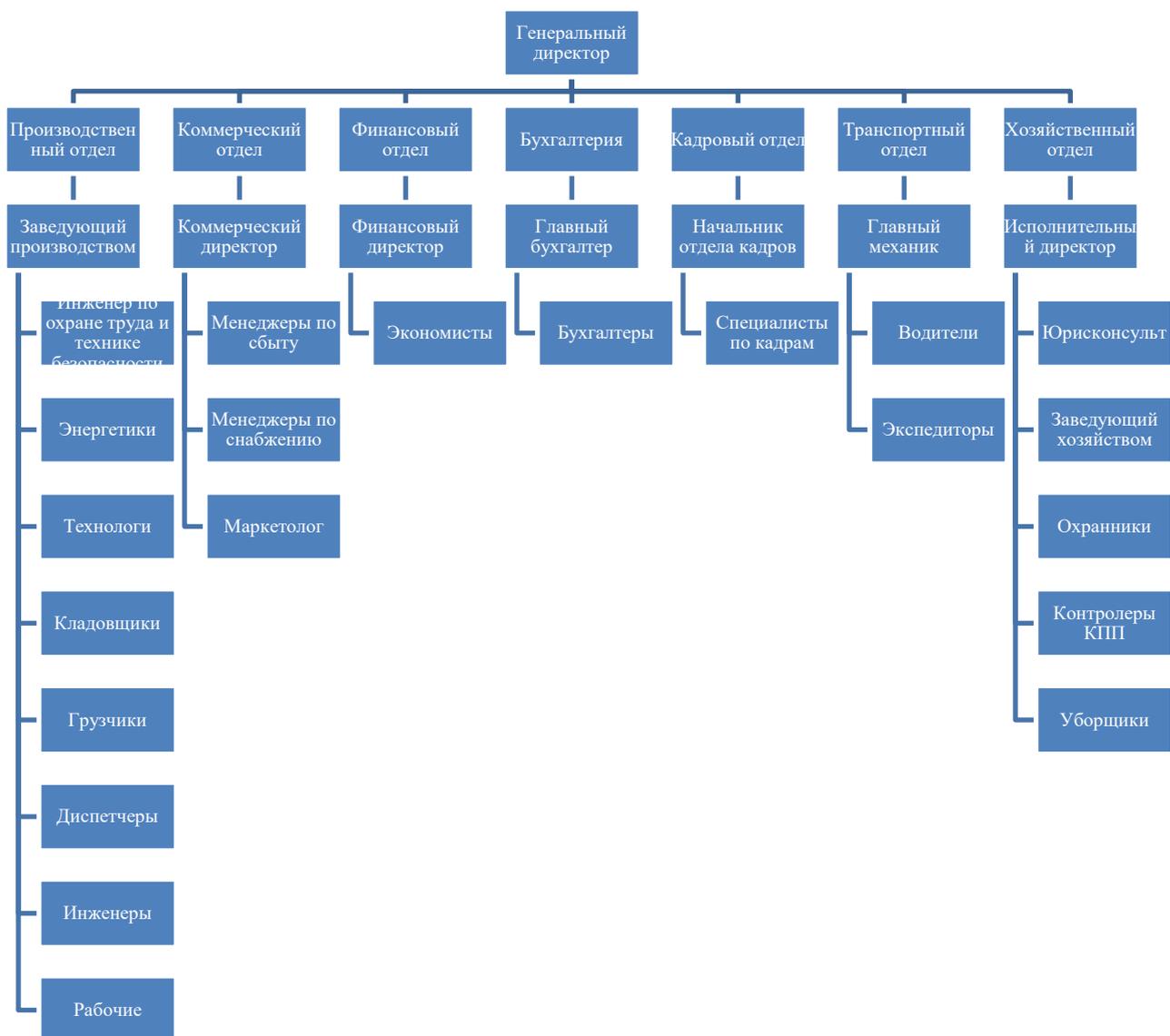


Рисунок А.1 - Организационная структура ООО «ПППО»

# Приложение Б

## Бухгалтерский баланс ООО «ПППО» за 2023 г.



Форма по ОКУД 0710001

### Бухгалтерский баланс

#### АКТИВ

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
	Нематериальные активы	1110	2 7	1 0	1 6
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	5 7 0 2 3	6 6 2 3 9	1 1 0 2 9
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180	3 6 2 8 0	3 3 1 4 9	2 2 1 6 4
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>9 3 3 3 0</b>	<b>9 9 3 9 8</b>	<b>3 3 2 0 9</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
	Запасы	1210	1 7 6 2 3	2 0 7 5 8	9 2 1 9
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2 2 6 3 5	1 7 8 8 1	9 8 2 0
	Дебиторская задолженность	1230	1 7 3 6 5 7	2 1 8 4 9 3	1 7 3 2 7 9
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 8 1 9 3	1 1 5 1 5	1 8 1 3 2
	Прочие оборотные активы	1260	4 8	3 7	5 0
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>2 4 2 1 5 6</b>	<b>2 6 8 6 8 4</b>	<b>2 1 0 5 0 0</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>3 5 5 4 8 6</b>	<b>3 6 8 0 8 2</b>	<b>2 4 3 7 0 9</b>

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

Рисунок Б.1 - Бухгалтерский баланс ООО «ПППО» за 2023 г.

## Продолжение приложения Б



Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	ПАССИВ		
			На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 3 2 6 5 7	1 3 2 6 5 7	1 3 2 6 5 7
	Собственные акции, выкупленные у акционеров <sup>2</sup>	1320	( )	( )	( )
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	1 5 4 9 3	1 5 4 9 3	1 5 4 9 3
	Резервный капитал	1360	6 6 3 3	6 6 3 3	6 6 3 3
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	( 1 1 3 1 0 )	( 1 3 4 4 5 )	( 5 0 6 5 0 )
	Итого по разделу III	1300	1 4 3 4 7 3	1 4 1 3 3 8	1 0 4 1 3 3
<b>III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ<sup>3</sup></b>					
	Пасвой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420	1 5 1 6 1	1 2 3 6 8	7 0 7
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450	4 4 9 7 5	4 9 8 9 6	
	Итого по разделу IV	1400	6 0 1 3 5	6 2 2 6 4	7 0 7

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

Рисунок Б.2 - Бухгалтерский баланс ООО «ПППО» за 2023 г.

## Продолжение приложения Б

 1 0 5 0 8 0 4 6	ИНН	КПП	Стр.
--	-----	-----	------

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520	1 2 1 3 8 8	1 5 3 5 8 9	1 3 2 4 7 8
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540	5 5 6 8	6 3 4 7	6 3 9 1
	Прочие обязательства	1550	4 9 2 2	4 5 4 4	
	Итого по разделу V	1500	1 3 1 8 7 8	1 6 4 4 8 0	1 3 8 8 6 9
	<b>БАЛАНС</b>	1700	3 3 5 4 8 6	3 6 8 0 8 2	2 4 3 7 0 9

**Примечания**

1 Указывается номер соответствующего пояснения.

2 Здесь и в других формах отчетов, а также в расшифровках отдельных показателей вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

3 Заполняется некоммерческими организациями вместо раздела «Капитал и резервы».

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

Рисунок Б.3 - Бухгалтерский баланс ООО «ПППО» за 2023 г.

## Приложение В

### Отчет о финансовых результатах ООО «ПППО» за 2023 г.



#### Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>2</sup>	2110	1 4 6 1 3 1 7	2 3 2 8 2 8 8
	Себестоимость продаж	2120	( 1 4 3 3 6 2 1 )	( 2 2 7 5 9 7 0 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2 7 6 9 6	5 2 3 1 8
	Коммерческие расходы	2210	( 2 7 5 3 )	( 2 4 5 7 )
	Управленческие расходы	2220	( 2 4 2 2 3 )	( 2 1 1 6 1 )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	7 2 0	2 8 7 0 0
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	4 9 4 3	3 5 6 0
	Проценты к уплате	2330	( 4 2 4 4 )	( )
	Прочие доходы	2340	3 3 4 5	1 5 6 4 0
	Прочие расходы	2350	( 9 7 7 )	( 4 1 0 1 )
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	3 7 8 7	4 3 7 9 9
	Налог на прибыль <sup>3</sup>	2410		
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	( 1 6 5 2 )	( 9 5 8 4 )
	отложенный налог на прибыль <sup>4</sup>	2412		
	Прочее	2460		
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	2 1 3 5	3 4 2 1 5
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>5</sup>	2530		
	Совокупный финансовый результат периода <sup>5</sup>	2500		
	<b>СПРАВОЧНО</b>			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

**Примечания**

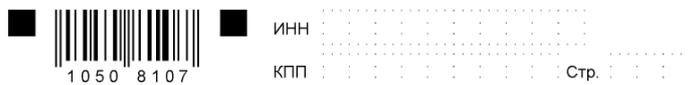
- 1 Указывается номер соответствующего пояснения.
- 2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
- 3 Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.
- 4 Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.
- 5 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода», «Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода».

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

Рисунок В.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «ПППО» за 2023 г.

## Приложение Г

### Отчет о финансовых результатах ООО «ПППО» за 2022 г.



#### Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 0710002

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>2</sup>	2110	2 3 2 8 2 8 8	2 4 3 0 2 6 3
	Себестоимость продаж	2120	( 2 2 7 5 9 7 0 )	( 2 3 1 0 2 9 7 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100	5 2 3 1 8	1 1 9 9 6 6
	Коммерческие расходы	2210	( 2 4 5 7 )	( 2 5 1 2 )
	Управленческие расходы	2220	( 2 1 1 6 1 )	( 2 3 4 9 6 )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 8 7 0 0	9 3 9 5 8
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320	3 5 6 0	4 0 3 2
	Проценты к уплате	2330	( )	( 1 0 6 0 )
	Прочие доходы	2340	1 5 6 4 0	9 0 4 6
	Прочие расходы	2350	( 4 1 0 1 )	( 2 0 4 5 )
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	4 3 7 9 9	1 0 3 9 3 1
	Налог на прибыль <sup>3</sup>	2410		
	в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	( 9 5 8 4 )	( 6 4 5 1 )
	отложенный налог на прибыль <sup>4</sup>	2412		
	Прочее	2460		
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	3 4 2 1 5	3 6 4 6 0
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>3</sup>	2530		
	Совокупный финансовый результат периода <sup>5</sup>	2500		
	<b>СПРАВОЧНО</b>			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

**Примечания**

1 Указывается номер соответствующего пояснения.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

4 Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

5 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов,

не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода», «Налог на прибыль

от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода».

Подготовлено с использованием системы КонсультантПлюс

Рисунок Г.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «ПППО» за 2022 г.