

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

**РАБОТА ПРОВЕРЕНА**  
Рецензент, руководитель направления  
методологии аудита, ООО «Листик и  
Партнеры»  
\_\_\_\_\_ А.С. Складчиков  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2021 г.

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ**  
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ И.И. Просвирина  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2021 г.

**АНАЛИЗ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ  
РЕЗУЛЬТАТОВ (ПО МАТЕРИАЛАМ ООО «ЛИСТИК И ПАРТНЕРЫ»)**

**ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К ВЫПУСКНОЙ  
КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ–38.03.01.2021.154.ВКР**

Руководитель ВКР, доцент  
\_\_\_\_\_ Е.А. Шевелева  
\_\_\_\_\_ 2021 г.

Автор ВКР, студент группы ЭУ-404  
\_\_\_\_\_ Д.С. Мухаметдинова  
\_\_\_\_\_ 2021 г.

Нормоконтролер, доцент  
\_\_\_\_\_ Л.А. Ширшикова  
\_\_\_\_\_ 2021 г.

## РЕФЕРАТ

Мухаметдинова, Д.С. Анализ и пути совершенствования финансовых результатов (по материалам ООО «Листик и партнеры»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-404, 2021. – 71 с., 21 табл., 18 рис., библиогр. список – 48 наим., 2 прил.

Объект исследования – финансово-хозяйственная деятельность общества с ограниченной ответственностью «Логотек-сервис» (далее ООО «Логотек-сервис»).

Предмет исследования – эффективность деятельности ООО «Логотек-сервис».

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по совершенствованию финансовых результатов в ООО «Логотек-сервис».

В работе проанализированы финансовые результаты деятельности ООО «Логотек-сервис». Проведен анализ прибыли, рентабельности, выявлены проблемы, связанные с показателями финансовых результатов.

По результатам проведенного анализа показателей финансовых результатов предложены рекомендации по совершенствованию, улучшению финансовых результатов в ООО «Логотек-сервис».

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные рекомендации могут быть использованы в практической деятельности ООО «Логотек-сервис».

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.....	6
1.1 Основы методики анализа финансовых результатов.....	6
1.2 Анализ отрасли услуг в сфере ремонта оборудования и машин .....	14
1.3 Экономическая характеристика ООО «Логотек-сервис».....	22
Выводы по разделу один.....	26
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ЛОГОТЕК-СЕРВИС» .....	28
2.1 Анализ показателей финансовых результатов ООО «Логотек-сервис»..	28
2.3 Проблемы, связанные с показателями финансовых результатов в ООО «Логотек-сервис».....	46
Выводы по разделу два .....	50
3 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ЛОГОТЕК-СЕРВИС».....	52
Выводы по разделу три.....	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	62
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	66
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	70
ПРИЛОЖЕНИЕ А БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ООО «ЛОГОТЕК-СЕРВИС».....	70
ПРИЛОЖЕНИЕ Б ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ООО «ЛОГОТЕК-СЕРВИС».....	71

## ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики остро стоит вопрос формирования и управления финансовыми результатами хозяйствующего субъекта. Ведь обеспеченность финансовыми ресурсами определяет финансовое состояние компании, которое позволяет ему эффективно функционировать. Своевременное устранение недостатков в развитии предприятия, нахождение резервов для улучшения финансового состояния, обеспечение финансовой устойчивости – всё это определяет цель управления финансовыми результатами организации [34, 36].

Одной из базовых целей коммерческого предприятия является максимизация прибыли, этим определяется насколько эффективной является деятельность организации. Результативность деятельности предприятия, его конкурентоспособность в нынешних реалиях рыночной экономики во многом сейчас зависят от того, каким образом управляют финансовыми ресурсами. Внутреннее регулирование деятельности предприятия представляет собой не только достоверный учет финансовых результатов, но и проведение финансового анализа, анализа финансовых результатов, анализа рентабельности, это поможет оценить насколько правильно используются финансовые ресурсы предприятия [9, 12, 17]. Отсутствие возможности повысить уровень получаемой прибыли и рентабельности без грамотного анализа финансовых результатов деятельности предприятия и выявления факторов, влияющих на эту деятельность, приводит к тому, что тема исследования выпускной квалификационной работы является актуальной.

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является финансово-хозяйственная деятельность общества с ограниченной ответственностью «Логотек-сервис» (далее ООО «Логотек-сервис»).

Предметом исследования является эффективность деятельности ООО «Логотек-сервис».

Цель выпускной квалификационной работы – разработка рекомендаций по совершенствованию финансовых результатов в ООО «Логотек-сервис».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы анализа финансовых результатов предприятия;
- проанализировать отрасль услуг в сфере ремонта машин и оборудования;
- раскрыть экономическую характеристику ООО «Логотек-сервис»;
- провести анализ финансовых результатов ООО «Логотек-сервис»;
- разработать рекомендации по совершенствованию финансовых результатов в ООО «Логотек-сервис».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, библиографического списка и приложений. Первый раздел посвящен раскрытию особенностей анализа финансовых результатов в отрасли. Во втором разделе осуществлен анализ финансовых результатов деятельности ООО «Логотек-сервис». В третьем разделе отражены выявленные проблем на основе проведенного анализа, а также предложены пути совершенствования финансовых результатов в ООО «Логотек-сервис».

В информационную базу исследования входят законодательные и нормативные акты Российской Федерации, изучена литература отечественных и зарубежных авторов в сфере экономического анализа, финансового менеджмента, финансового планирования, а именно были использованы труды таких авторов как Вахрушина М.А., Герасимова В.Д., Кондраков Н.П., Савицкая Г.П., Шевелев А.Е. и др. Также была использована система СПАРК и финансовая отчетность ООО «Логотек-сервис».

Методологическую основу проведенного исследования составили анализ, обобщение и систематизация теоретических положений по проблеме исследования, изучение финансовых документов ООО «Логотек-сервис» графический метод, расчетно-аналитический метод.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные рекомендации могут быть использованы не только ООО «Логотек-сервис», но и другими производственными предприятиями с целью повышения эффективности своей деятельности.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

## 1.1 Основы методики анализа финансовых результатов

Финансовый результат хозяйствующего субъекта – это итог его коммерческой и производственной деятельности, то есть прибыль или убыток. Финансовые результаты показывают, насколько эффективно работает компания [23, 26, 28].

В научной и учебной литературе можно встретить различные подходы к формулировке категории финансовые результаты. Например, В.Д. Герасимова, Л.Р. Туктарова и О.А. Черняева считают, что финансовый результат представляет собой степень эффективности компании в области производственно-хозяйственного направления, прирост или уменьшение величины прибыли (убытка) за определенный промежуток времени. Конечный результат рассчитывается в соответствии с величиной реализуемых товаров, услуг, или работ, объемом основных средств корпорации, а также внереализационными доходами [20]. Л.В. Донцова придерживается мнения, что доходность хозяйствующего субъекта можно охарактеризовать абсолютными и относительными показателями. К абсолютному показателю относится непосредственно сумма прибыли, а относительный представляет собой уровень рентабельности [21]. А В.А. Бирюков утверждает, что финансовый результат организации представляет собой прирост (уменьшение) капитала компании при осуществлении им финансово-хозяйственной деятельности. Рассчитываются финансовые результаты в рамках определенного временного промежутка [10]. По мнению автора учебника «Бухгалтерский учет и отчетность» Л.В. Сотниковой все результаты финансовой деятельности компании представляют собой совокупность связанных между собой показателей, которые входят в отчет о деятельности предприятия [33].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что финансовые результаты представляют собой системное понятие, которое отражает совместный результат от коммерческой и производственной деятельности организации в виде выручки от

реализации, а затем итоговый результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.

Составляющими финансовых результатов являются доходы и расходы. В случае, когда величина доходов превышает величину расходов, тогда можно говорить о том, что деятельность компании эффективная. В обратной ситуации, когда расходы превзошли доходы по своей сумме, тогда работу организации можно охарактеризовать как убыточную [6, 31]. Таким образом, прибыль представляет собой положительный финансовый результат, когда как убыток – отрицательный.

Прибыль является важной категорией рыночных отношений, которая выполняет следующие функции:

- фискальная функция: прибыль выступает источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов;
- оценочная функция: прибыль отражает степень эффективности деятельности организации;
- стимулирующая функция: за счет прибыли компания обеспечивает самофинансирование, свободные денежные средства направляются на расширение производства, развитие научно-технического потенциала компании, материальное поощрение сотрудников и т.д.

Существуют следующие виды прибыли:

- валовая прибыль, выраженная разницей между доходами от продажи товаров, услуг или работ и себестоимостью продаж;
- прибыль от продаж равна валовой прибыли за вычетом коммерческих и управленческих расходов;
- прибыль до налогообложения – прибыль от продаж за вычетом остальных статей доходов и расходов;
- чистая прибыль отчетного периода [30].

Прибыль формируется за счет доходов и расходов. Рассмотрим понятия доходов и расходов более детально. Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации»: «Дохо-

дами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)» [4]. Также в соответствии с данным положением доходы подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходами от обычных видов деятельности признается выручка от реализации товаров, работ, услуг. Состав прочих доходов регламентирован третьим разделом ПБУ 9/99:

- доходы, полученные от предоставления во временное пользование активов организации;
- доходы, полученные от предоставления за плату прав, возникающих из патентов на интеллектуальную собственность организации;
- доходы от участия в уставных капиталах других компаний;
- доходы, полученные в результате совместной деятельности и т.д.

Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации»: «Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)» [3]. Также в соответствии с данным положением расходы подразделяются на расходы от обычных видов деятельности и прочие расходы, то есть разделение аналогичное с доходами.

Итак, расходами по обычным видам деятельности признаются расходы, которые связаны с изготовлением, продажей продукции, реализацией товаров, работ и услуг. Данная группа расходов состоит из следующих элементов:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;



– прочие затраты.

Список прочих расходов также регламентирован ПБУ 10/99. Таким образом, финансовые результаты формируются за счет различных статей доходов и расходов. Стоит отметить, что финансовый результат является главным критерием оценки деятельности большинства компаний. Существуют разные методики определения финансовых результатов, их выбор зависит от конкретной цели их формирования. Методики должны учитывать интересы тех, кто будет пользоваться данной информацией. Условно на практике выделяют следующие группы пользователей:

– владельцы организации, им важен конечный результат, то есть прибыль к распределению;

– инвесторы, они являются источником внешнего финансирования предприятия; показатель, который чаще всего интересует инвесторов – это прибыль до вычета процентов и налогов;

– государство, оно дает возможность предприятию функционировать, регулирует этот процесс нормативно-законодательными документами и получает определенный доход посредством системы налогообложения;

– сотрудники предприятия, они удовлетворяют собственные нужды и интересы посредством получения заработной платы;

– поставщики и кредиторы, которые получают собственную долю из общих доходов предприятия в виде выплат по текущей задолженности.

Согласно законодательству РФ, информация о финансовых результатах находится в Отчете о финансовых результатах. Однако до 2012 года он назывался по-другому, а именно Отчетом о прибылях и убытках. Начиная с 2012 года, строка «Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)» стала называться просто «Выручка». Принцип формирования данного показателя не изменился, причины изменения наименования связаны с тем, что прошлое название не отражало экономической сущности данного показателя как дохода по обычному

виду деятельности, если бы предметом деятельности организации, например, являлись предоставление во временное пользование активов организации, получение доходов от участия в уставных капиталах других организаций. Также обозначение выручки как показателя «нетто» было не логичным, когда организация находилась на специальном режиме налогообложения. Изменение также коснулось и наименования строки «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг». Теперь показатель называется «Себестоимость продаж», такое название более адекватно отражает сущность показателя, так, как и в действующих ПБУ нет такого понятия, как «себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг». По строке «Валовая прибыль» также произошли изменения, с 2012 года она носит название «Валовая прибыль (убыток)», до изменения строка не позволяла адекватно охарактеризовать ее содержание, если сумма себестоимости продаж оказывалась больше суммы выручки.

Также с 2012 года в новом отчете устранено несовершенство терминологии. Так, ранее показатели «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства» находили свое отражение как в бухгалтерском балансе, так и в отчете о прибылях и убытках, в то время как показатели бухгалтерского баланса - это сальдо по счетам, а показатели отчета о прибылях и убытках - это обороты. Таким образом, вполне логично, что теперь суммы, сформированные как разность между дебетовым и кредитовым оборотами по счету 09 «Отложенные налоговые активы» по операциям, корреспондирующим со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам», и как разность между кредитовым и дебетовыми оборотами по счету 77 «Отложенные налоговые обязательства» по операциям, корреспондирующим со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам», в новом отчете о прибылях и убытках, называются «Изменение отложенных налоговых активов» и «Изменение отложенных налоговых обязательств» соответственно.

Итак, новый Отчет о финансовых результатах пришел на смену Отчету о прибылях и убытках [2]. В новом отчете учтены все неточности терминологии и логики, которые были присущи прошлой форме.

Перейдем непосредственно к анализу финансовых результатов. Анализ финансовых результатов является одним из важных разделом анализа финансово-хозяйственной деятельности организации. Главная цель проведения анализа финансовых результатов заключается в обнаружении факторов, которые спровоцировали снижение прибыли и рентабельности предприятия.

Основные задачи анализа финансовых результатов:

- оценить степень выполнения плана по финансовым показателям, изучить степень их динамики;
- рассмотреть структуру финансовых результатов;
- определить степень влияния отдельных факторов на прибыль от продаж;
- изучить состав прочих доходов и расходов, определить степень их влияния на прибыль до налогообложения;
- определить, какие факторы повлияли на рентабельность предприятия;
- выявить резервы для увеличения прибыли и рентабельности [7].

Финансовые результаты организации оцениваются с помощью относительных и абсолютных показателей.

Абсолютные показатели (показатели прибыли) равняются разности суммы доходов и суммы соответствующих им расходов. К абсолютным показателям относят:

- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) от прочей реализации;
- доходы и расходы от прочих операций;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток) [8].

Результат деления одного абсолютного показателя на другой – это относительные показатели. Одной из важнейших групп относительных показателей являются показатели рентабельности. Экономический смысл таких показателей заключается в том, что они характеризуют прибыль, которую получает предприятие с каждого рубля капитала (собственного или заемного).

Наиболее значимые показатели финансовых результатов представлены в Отчете о финансовых результатах годовой и квартальной бухгалтерской финансовой отчетности.

Анализ финансовых результатов как правило начинается с исследования изменений каждого показателя за текущий анализируемый период. Такой анализ проводится с помощью горизонтального метода. Он предполагает построение аналитической таблицы, в которой абсолютные показатели дополняются относительными темпами роста (снижения).

Вертикальный анализ предполагает исследование структуры показателей финансовых результатов [11]. Производится расчет удельных весов части совокупности к совокупности в целом. Данный анализ позволяет выявить наиболее значимые соотношения и закономерности в экономических показателях.

Некоторые факторы напрямую влияют на прибыль организации, степень их воздействия можно определить с помощью факторного анализа. Такой подход характеризуется ранжированием факторов на уровни первого, второго и т.д. порядка. При проведении факторного анализа прибыли от продаж к факторам первого порядка относят выручку и сгруппированные по функциям расходы по обычным видам деятельности. Аддитивную факторную модель (модель вычитания) зависимости прибыли от продаж от вышеперечисленных факторов можно выразить следующим образом (1) [32]:

$$P^Q = Q^P - S - K - Y, \quad (1)$$

где  $P^Q$  – прибыль от продаж;

$Q^P$  – выручка (нетто) от продажи продукции, товаров, работ, услуг;

$S$  – себестоимость продажи продукции, товаров, работ, услуг;

$K$  – коммерческие расходы;

$Y$  – управленческие расходы.

Влияние каждого фактора рассчитывается методом цепных подстановок. Стоит отметить, что прибыль от реализации продукции может зависеть также от следующих факторов:

- объема реализации продукции;
- структуры продаж;
- себестоимости единицы продукции;
- уровня средних цен реализации продукции.

Объем реализации продукции способен оказывать как отрицательное, так и положительное влияние на сумму прибыли. Если увеличится объем продаж рентабельной продукции, то соответственно произойдет увеличение прибыли. В случае, когда продукция считается убыточной, то увеличение объема реализации спровоцирует уменьшение прибыли [5].

Изменение структуры продаж также может вызвать положительные и отрицательные последствия. Если возрастет доля рентабельных видов продукции в общем объеме продаж, то величина прибыли увеличится. И наоборот, если произойдет увеличение доли низко рентабельной продукции, то объем прибыли снизится. Себестоимость продукции и величина прибыли находятся в обратно пропорциональной зависимости: рост себестоимости приведет к снижению уровня прибыли, и наоборот. Изменение уровня цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при уменьшении уровня отпускных цен на продукцию сумма прибыли снижается, и наоборот. Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепной подстановки.

Таким образом, финансовый результат предприятия представляет собой системное понятие, которое отражает совместный результат от коммерческой и производственной деятельности организации в виде выручки от реализации, а затем итоговый результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли. Формирование финансовых результатов происходит за счет статей доходов и расходов. Также финансовый результат является главным критерием оценки деятель-

ности большинства компаний, поэтому необходимо регулярно анализировать финансовые результаты, чтобы обнаружить факторы, которые спровоцировали снижение (увеличение) прибыли и рентабельности предприятия.

## 1.2 Анализ отрасли услуг в сфере ремонта оборудования и машин

Исследуемым предприятием в данной выпускной квалификационной работы является Общество с ограниченной ответственностью «Логотек-сервис». Организация является клиентом ООО «Листик и Партнеры». Данная организация осуществляет свою деятельность в сфере ремонта машин и оборудования в городе Челябинск [38].

Чтобы узнать место предприятия в отрасли, дать ее характеристику, выявить основные тенденции состояния отрасли, проведем ее анализ.

Отрасль услуг в сфере ремонта машин и оборудования охватывает большое количество компаний по всей России. Основным видом деятельности компаний по ОКВЭД является, очевидно, Ремонт машин и оборудования (33.12). После того, как была произведена выборка среди всех компаний, принадлежащей данной отрасли, выяснилось, что основная масса организаций находится в следующих регионах России:

- Москва и Московская область;
- Санкт-Петербург;
- Республика Татарстан;
- Республика Башкортостан;
- Челябинская область;
- Свердловская область.

На рисунке 1 один проиллюстрировано распределение компаний по регионам России. Как можно заметить, большая доля предприятий приходится на Москву и Московскую область, ведь это центральная часть нашей страны. Также неудивительно, что существенная часть компаний находится в Уральском федеральном

округе, так как здесь сконцентрировано большое количество промышленных предприятий.

Выборка компаний производилась по следующим критериям:

- вид деятельности – Ремонт машин и оборудования;
- величина выручки за 2019 год минимум 100 млн рублей в год.

Всего в выборку попало 407 компаний по всей стране. Выбранная организация для анализа в данной выпускной квалификационной работе находится на 131 месте по величине выручки. В 2019 году выручка ООО «Логотек-сервис» составила 414 195 тыс. руб.

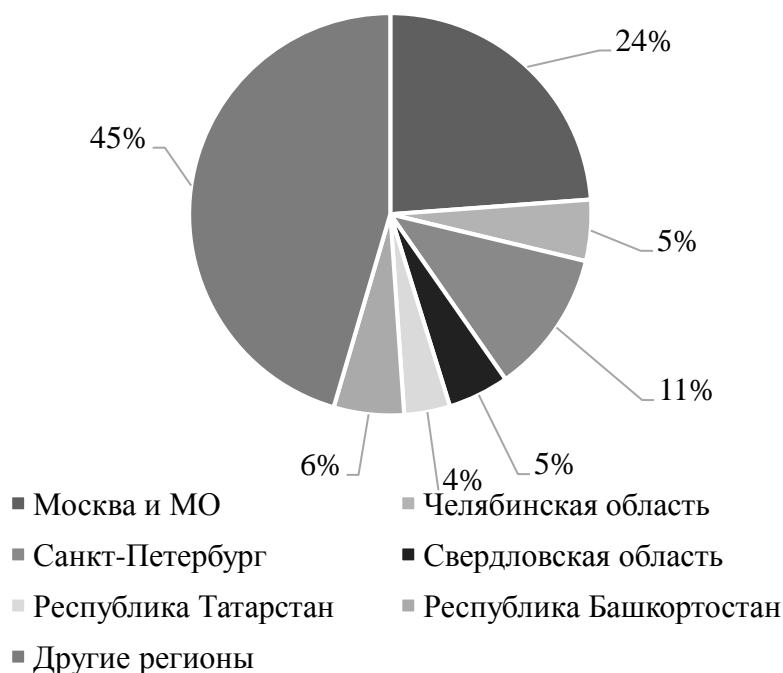


Рисунок 1 – Распределение компаний по регионам России

Сравним выручку ООО «Логотек-сервис» со среднеотраслевой выручкой.

На рисунке 2 представлена динамика среднеотраслевой выручки за 5 лет (значения представлены в млн рублей).

Видно, что в среднем по отрасли величина выручки увеличивается, что говорит об ее динамичном развитии, в среднем за 5 лет выручка увеличилась на 29%. На 2019

год величина средней выручки составила 916 млн рублей, в то время, когда значение выручки рассматриваемой организации равно 414 млн рублей. Среднеотраслевое значение выручки почти в два раза превышает значение выручки ООО «Логотек-сервис». Это говорит о невысоком положении компании в отрасли.

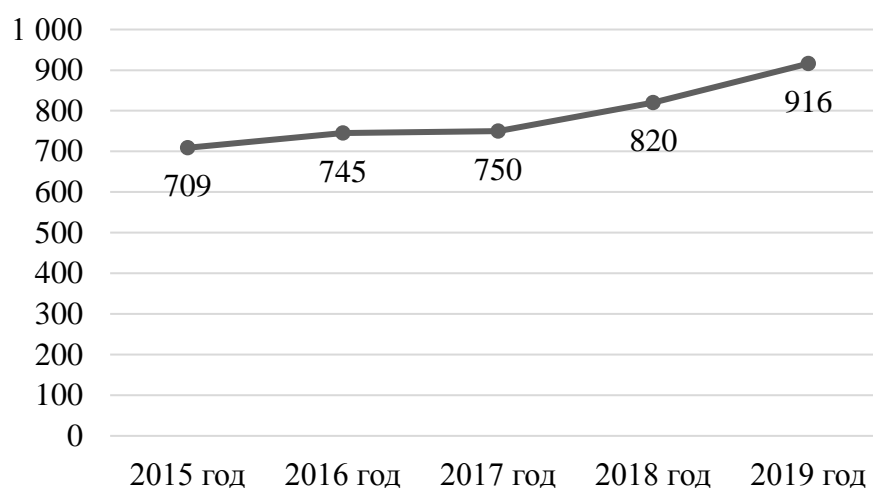


Рисунок 2 – Динамика среднеотраслевой выручки, млн руб.

Рассмотрим основных лидеров отрасли по выручке. Они представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Лидеры отрасли услуг в сфере ремонта машин и оборудования в России

Наименование компании	Местонахождение	Выручка за 2015 г., млн. руб.	Выручка за 2016 г., млн. руб.	Выручка за 2017 г., млн. руб.	Выручка за 2018 г., млн. руб.	Выручка за 2019 г., млн. руб.
ПАО «Газпром Центрэнергогаз» [39]	г. Щелково, МО	30 346	22 264	18 956	17 351	19 578
ООО «Рус-Инжиниринг» [40]	г. Москва	25 281	26 510	28 431	32 869	5 565
ООО «Норильскникельремонт» [41]	г. Норильск	17 769	21 093	22 221	23 916	26 556



Наименование компании	Местонахождение	Выручка за 2015 г., млн. руб.	Выручка за 2016 г., млн. руб.	Выручка за 2017 г., млн. руб.	Выручка за 2018 г., млн. руб.	Выручка за 2019 г., млн. руб.
ООО «ОСК» [42]	г. Магнитогорск	11 598	12 491	12 513	12 748	13 129

Из таблицы 1 видно, что значения показателей выручки лидеров отрасли сильно превышают среднеотраслевые значения показателей. Это объясняется тем, что в отрасли очень много малых предприятий с невысокими показателями выручки. Однако некоторые компании превышают среднеотраслевое значение выручки. Таких компаний около 63 в 2019 году. 23 компании находятся в Москве или Московской области, 10 компаний – в Санкт-Петербурге, 6 компаний – в Челябинской области, остальные в других регионах России.

Теперь рассмотрим динамику величин чистой прибыли в среднем по отрасли (рисунок 3).

На основании графика можно сделать вывод, что в целом тенденция к росту величины чистой прибыли непостоянна, но в целом за 5 лет показатель возрос на 210%. Это также говорит о положительном развитии отрасли.

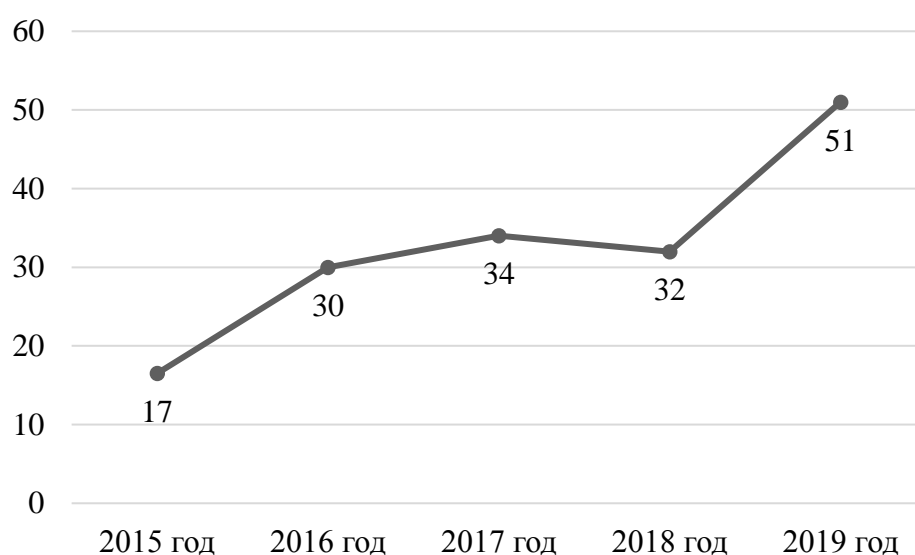


Рисунок 3 – Динамика среднеотраслевой чистой прибыли, млн руб.

Величина чистой прибыли за 2019 год ООО «Логотек-сервис» составила 29,5 млн рублей. Если сравнивать данное значение со средним по отрасли, то можно сделать вывод о том, что значение рассматриваемой организации существенно уступает среднеотраслевому показателю. Это объясняется тем, что ООО «Логотек-сервис» небольшая компания, которая еще не достигла уровня развития более крупных конкурентов, которые находятся на рынке большее количество времени. Ведь в выборке участвовали как крупные, так и малые предприятия.

Сейчас необходимо рассмотреть такой показатель, как рентабельность продаж. Его значения также представлены в усредненных по отрасли величинах. Рентабельность продаж показывает, какую сумму компания получает в качестве чистой прибыли на рубль выручки.

На рисунке 4 представлена динамика среднеотраслевых показателей рентабельности продаж за 5 лет.

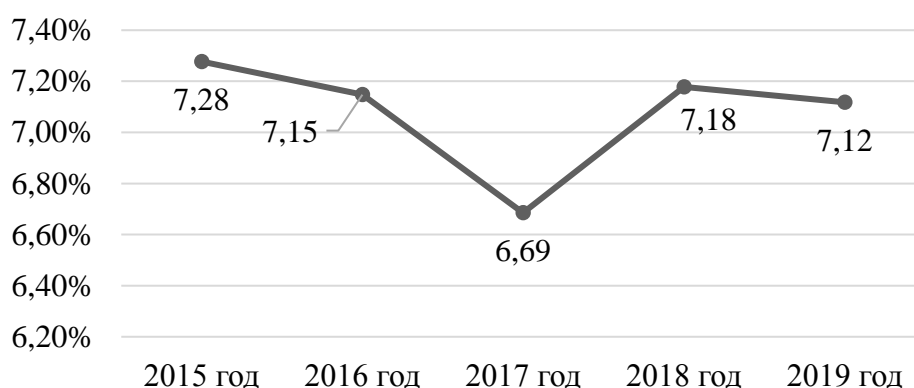


Рисунок 4 – Среднеотраслевые показатели рентабельности продаж, в процентах

На основании данного графика можно сказать, что рентабельность продаж в отрасли имеет непостоянную тенденцию к спаду. Это может говорить о том, что многие предприятия в отрасли неэффективно используют свои ресурсы, возможно произошел спад объема продаж, что повлияло на себестоимость продукции.

Рентабельность продаж ООО «Логотек-сервис» за 2019 год составила 9,71%, данное значение превышает среднеотраслевое, что положительно характеризует

компанию. Значит, что компания конкурентоспособна и эффективно управляет своими ресурсами в рамках отрасли по всей стране.

На основе выше сказанного, можно сделать вывод о том, что выбранная отрасль оказания услуг в сфере ремонта машин и оборудования динамично развивается с каждым годом, повышая среднеотраслевые показатели выручки, чистой прибыли. Данная отрасль охватывает все регионы страны, однако в основном предприятия сконцентрированы в центральной части России и в Уральском федеральном округе. Это говорит том, что в других регионах страны нет такой большой конкуренции среди компаний данной сферы услуг, а значит отрасль может снизить порог вхождения в нее за счет небольшой конкуренции. А высокая конкуренция в центральной части России и на Урале обусловлена высокой концентрацией промышленных предприятий и числом населения данных регионов.

Теперь рассмотрим рынок данной отрасли в рамках одного региона, а именно Челябинской области. Ведь именно здесь находится объект исследования.

В Челябинской области находится лишь 25 предприятий, основным видом деятельности которых является ремонт машин и оборудования. Первое место в отрасли по величине выручки занимает ООО «ОСК», данная компания находится в городе Магнитогорске и является довольно крупным предприятием. ООО «Логотек-сервис» занимает 12 место в области (величина выручки за 2019 год 414 млн рублей). На рисунке 5 представлена динамика среднеотраслевой выручки за 5 лет (значения представлены в млн рублей).

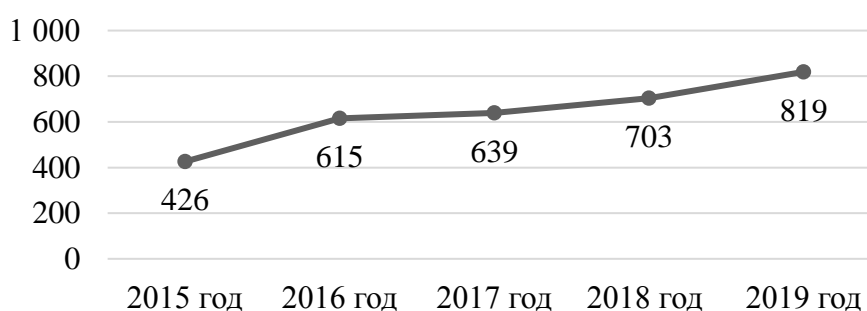


Рисунок 5 – Динамика среднеотраслевой выручки в Челябинской области, млн. руб.

Из графика видно, что в отрасли наблюдается тенденция к росту выручки, что может говорить об увеличении объемов продаж, повышении эффективности работы компаний. Также следует отметить, что средние показатели по области довольно сильно рознятся со средними показателями по стране. Это объясняется тем, что выборка во втором случае менее обширная, всего 25 организаций, которые в большинстве своем имеют схожие значения показателей. Но в целом наблюдается схожая тенденция к росту.

Также, сравнив среднеотраслевые показатели выручки по стране и по области, можно смело сказать, что отрасль в регионе развивается стремительно. Если в 2015 году средняя выручка по России превышала среднюю выручку по области почти в 2 раза, то в 2019 году показатели отличаются только на 10%. Это говорит о быстром развитии региона в сфере данной отрасли.

На рисунке 6 представлен график, иллюстрирующий динамику изменения величины средней по отрасли чистой прибыли.

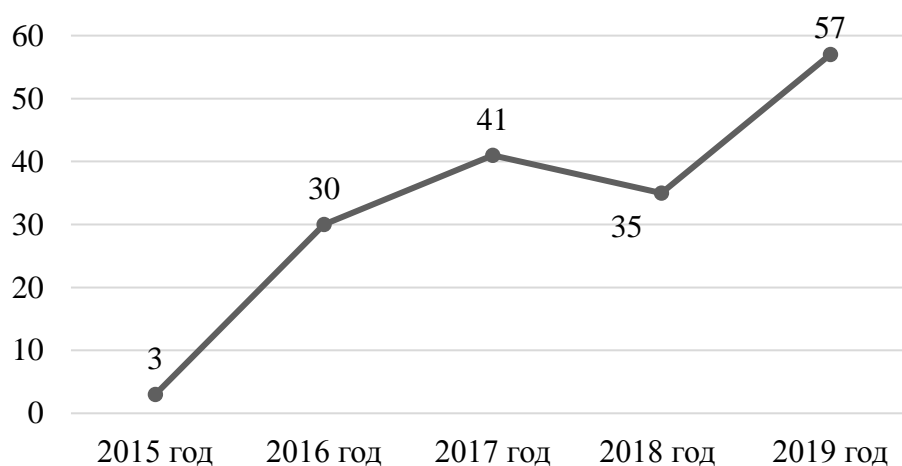


Рисунок 6 – Динамика среднеотраслевой чистой прибыли в Челябинской области, млн. руб.

График показывает, что среднеотраслевая чистая прибыль в 2016 году очень сильно возросла. Также по чистой прибыли видно, как стремительно развивается отрасль в Челябинской области. В 2019 году среднеотраслевая чистая прибыль в

Челябинской области даже превысили среднеотраслевую чистую прибыль по России в целом.

Величина чистой прибыли ООО «Логотек-сервис» составила 29,5 млн рублей в 2019 году, что опять-таки ниже среднеотраслевого показателя (теперь уже по региону). Это обуславливается размерами компании, данная организация является малым предприятием. Когда как в выборке участвуют и крупные компании. Поэтому такое расхождение со среднеотраслевыми показателями говорит лишь о том, что организация не имеет лидерских позиций в сфере своей деятельности.

Теперь оценим, в какой уровень конкуренции существует на рынке. Для этого проведем анализ внешней среды, он представлен в таблице 2.

Исходя из таблицы 2, можно сделать вывод, что в отрасли существует средний уровень конкуренции. Это характеризует отрасль как перспективную для развития, так как порог вхождения не такой высокий, существуют ограничения в повышении цен.

Таблица 2 – Анализ внешней среды

Параметр оценки	Оценка параметра		
	3	2	1
Количество игроков	Высокий уровень насыщения рынка	Средний уровень насыщения рынком	Небольшое количество игроков
		+	
Темп роста рынка	Стагнация или снижение объема рынка	Замедляющийся, но растущий	Высокий
		+	
Уровень дифференциации продукта	У компании стандартный продукт	Продукт стандартизован по ключевым свойствам, но отличается другими преимуществами	Продукты компаний значительно отличаются между собой
		+	
Ограничение в повышении цен	Жесткая рыночная конкуренция на рынке	Есть возможность к повышению цен только в рамках покрытия роста затрат	Всегда есть возможность к повышению цены
		+	
Итоговый балл	7		
4 балла	Низкий уровень внутриотраслевой конкуренции		
5-8 баллов	Средний уровень внутриотраслевой конкуренции		
9-12 баллов	Высокий уровень внутриотраслевой конкуренции		

Таким образом, можно сделать вывод, что отрасль оказания услуг в сфере ремонта машин и оборудования имеет большие перспективы развития, так как с каждым годом она увеличивает объемы производства и продаж, за счет чего происходит рост выручки. Данная характеристика присуща не только российскому рынку в целом, но и региональному, а именно Челябинской области. Рынок Челябинской области не очень насыщен конкурентами, на регион приходится всего 25 таких компаний. Это может означать, что рынок еще не насыщен подобными компаниями, порог вхождения в отрасль может быть снижен за счет этого фактора. Но стоит отметить, что оказание услуг в данной сфере довольно трудоемко, требует больших финансовых вложений, так как необходимы квалифицированные рабочие и дорогостоящее оборудование.

### 1.3 Экономическая характеристика ООО «Логотек-сервис»

Выбранное предприятие является клиентом компании ООО «Листик и Партнеры». Общество с ограниченной ответственностью «Логотек-сервис» было зарегистрировано в 2002 году. Компания начала свою деятельность с продажи запчастей, комплектующих для стиральных машин, холодильников, пылесосов, утюгов, плит, мясорубок и чайников. Сейчас ООО «Логотек-сервис» не только продает оборудование и запчасти, но и производит полный комплекс проектных, сервисных и монтажных работ и услуг, а именно:

- проектировка систем вентиляции;
- проектировка систем кондиционирования;
- подбор оборудования;
- сервисное обслуживание и ремонт холодильного оборудования и т.п.

Юридический адрес компании: 454106, г.Челябинск, Комсомольский проспект, д. 19А, пом.7. Однако склады организации находятся и за пределами Челябинска: в Магнитогорске, Троицке, Кургане, Тюмени и Краснодаре.

Карточка организации представлена в таблице 3.

Компания сотрудничает с большим количеством организаций, как с крупными, так и с малыми. Крупными контрагентами ООО «Логотек-сервис» являются:

- ПАО «ЧТПЗ» [43];
- ООО «Мечел-кокс» [44];
- ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес РУС» [45];
- ПАО «Мечел» [44];
- ООО «Уральская мясная компания» [46];
- ПАО «УРАЛКУЗ» [47].

Таблица 3 – Карточка ООО «Логотек-сервис»

Полное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Логотек-сервис»
Сокращенное наименование	ООО «Логотек-сервис»
Юридический адрес	454106, Челябинская обл., г. Челябинск, проспект Комсомольский, д. 19 корп. А пом. 7
ОГРН	1097451011250
ИНН	7451288842
Руководитель	Шрейнер Евгений Александрович
Отрасль	Ремонт машин и оборудования
Вид деятельности, ОКВЭД	33.12 Ремонт машин и оборудования
Статус	Действующее
Телефон	+7 (3512) 304141
E-mail	general@logotek.ru
Сайт	<a href="https://www.logotek.ru/">https://www.logotek.ru/</a>
Среднесписочная численность сотрудников	90 человек
Уставный капитал	10 000 рублей

Рассмотрим укрупненную организационную структуру управления предприятием, которая представлена на рисунке 7.

Проанализируем результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «Логотек-сервис» за 2017-2019 годы на основании отчета о финансовых результатах. Отчет о финансовых результатах представлен в приложении Б, а динамика показателей представлена в таблице 4.



Рисунок 7 – Организационная структура управления ООО «Логотек-сервис»

Таблица 4 – Динамика показателей отчета о финансовых результатах, в тысячах рублей

Наименование показателя	2017	2018	2019	Изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2017–2018	2018–2019	2017–2018	2018–2019
Выручка	270 814	320 229	414 195	49 415	93 966	18,25	29,34
Себестоимость продаж	212 896	254 742	335 623	41 846	80 881	19,66	31,75
Валовая прибыль (убыток).	57 918	65 487	78 572	7 569	13 085	13,07	19,98
Коммерческие расходы	5 646	9 294	19 416	3 648	10 122	64,61	108,91
Управленческие расходы.	15 923	19 949	18 944	4 026	–1 005	25,28	–5,04
Прибыль (убыток) от продаж	36 349	36 244	40 212	–105	3 968	–0,29	10,95
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	0	0
Проценты к получению.	26	432	911	406	479	1 561,54	110,88
Проценты к уплате	327	78	90	–249	12	–76,15	15,38
Прочие доходы	34 597	33 281	41 173	–1 316	7 892	–3,80	23,71
Прочие расходы	50 774	36 123	41 481	–14 651	5 358	–28,86	14,83



## Окончание таблицы 4

Наименование показателя	2017	2018	2019	Изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2017–2018	2018–2019	2017–2018	2018–2019
Прибыль (убыток) до налогообложения	19 871	33 756	40 725	13 885	6 969	69,88	20,65
Текущий налог на прибыль	4 325	6 838	11 238	2 513	4 400	58,10	64,35
Чистая прибыль (убыток).	15 524	26 918	29 487	11 394	2 569	73,40	9,54

Проанализировав динамику показателей отчета о финансовых результатах, удалось выяснить, что величина выручки предприятия увеличивается с каждым годом, за 2019 год произошел существенный рост почти на 30% (за 2019 год величина выручки составила 414 195 тыс. руб.). Это можно объяснить увеличением объемов продаж, компания нашла новые каналы сбыта.

Об увеличении объема продаж также говорит рост величины себестоимости продаж, она также имеет положительную динамику роста. За 2019 год себестоимость выросла на 31%.

Очевидно, что валовая прибыль также имеет позитивную тенденцию к росту, за 2018 год она возросла на 13%, а за 2019 год – на 20%, что является довольно существенным изменением показателя.

Однако стоит заметить, в какой степени возросли коммерческие расходы, за 2019 год они увеличились на 109%. Это может быть связано также с ростом объемов продаж. Вследствие этого увеличились расходы на рекламу, доставку, хранение, аренду.

Также существенно увеличился такой показатель, как проценты к получению, в 2018 году он увеличился на 406 тыс. руб., а в 2019 – на 479 тыс. руб., следовательно, организация выдала займы третьим лицам. Данное решение является целесообразным, так как такая статья как проценты к уплате с каждым годом уменьшается и представляет собой несущественную часть от всех расходов.

Итак, несмотря на существенный рост коммерческих расходов, себестоимости продаж, величина чистой прибыли растет с каждым годом, в 2018 году чистая прибыль увеличилась на 73,4% и составила 26 918 тыс. руб. А в 2019 году рост чистой прибыли был не таким существенным (9,54%). Именно выдача займов третьим лицам в 2018 году, снижение таких показателей, как проценты к уплате и прочие расходы способствовали такому колоссальному росту чистой прибыли.

Таким образом, ООО «Логотек-сервис» является довольно успешной компанией в городе Челябинск по ремонту машин и оборудованию, которая ведет свою деятельность с 2002 года. А первичный анализ динамики показателей отчета о финансовых результатах дал понять, что компания имеет стабильную динамику роста как выручки, так и чистой прибыли. На первый взгляд можно сказать, что предприятие эффективно использует свои ресурсы.

#### Выводы по разделу один

Итак, в первом разделе были изучены теоретические основы анализа финансовых результатов. Таким образом, можно сделать вывод, что финансовый результат предприятия является системным понятием, которое отражает совместный результат от коммерческой и производственной деятельности организации в виде выручки от реализации, а затем итоговый результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли. Формирование финансовых результатов происходит за счет статей доходов и расходов. Также было установлено, что смена наименования Отчета о прибылях и убытках на Отчет о финансовых результатах произошла из-за неточностей в терминологии в отчете старого образца. В новом отчете учтены все неточности. Стоит отметить, что финансовый результат является главным критерием оценки эффективности деятельности большинства компаний, поэтому необходимо регулярно анализировать финансовые результаты, чтобы обнаружить факторы, которые спровоцировали снижение (увеличение) прибыли и рентабельности предприятия.

Далее был проведен анализ отрасли услуг в сфере ремонта машин и оборудования, так как выбранный объект данной выпускной квалификационной работы ООО «Логотек-сервис» осуществляет свою деятельность именно в данной отрасли. Таким образом, по результатам проведенного отраслевого анализа, можно сделать вывод, что отрасль оказания услуг в сфере ремонта машин и оборудования имеет большие перспективы развития, так как с каждым годом здесь увеличиваются объемы производства и продаж, за счет чего происходит рост выручки. Данная характеристика присуща как российскому рынку в целом, так и региональному, а именно Челябинской области. Рынок Челябинской области не очень насыщен конкурентами, на регион приходится всего 25 таких компаний. Это может означать, что рынок еще не насыщен подобными компаниями, порог вхождения в отрасль может быть снижен за счет этого фактора. Но стоит отметить, что оказание услуг в данной сфере довольно трудоемко, требует больших финансовых вложений, так как необходимы квалифицированные рабочие и дорогостоящее оборудование.

Затем была раскрыта экономическая характеристика ООО «Логотек-сервис». Таким образом, было установлено, что рассматриваемая компания является довольно успешной в городе Челябинск по ремонту машин и оборудованию, организация ведет свою деятельность с 2002 года. Сейчас компания осуществляет свои поставки в такие крупные предприятия, как, например, ПАО «ЧТПЗ». А первичный анализ динамики показателей отчета о финансовых результатах дал понять, что ООО «Логотек-сервис» имеет стабильную динамику роста как выручки, так и чистой прибыли. На первый взгляд можно сказать, что предприятие эффективно использует свои ресурсы.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ЛОГОТЕК-СЕРВИС»

### 2.1 Анализ показателей финансовых результатов ООО «Логотек-сервис»

Так как основой для составления формы отчетности о финансовых результатах является бухгалтерский баланс, будет логично провести оценку финансового положения ООО «Логотек-сервис» с его использованием (таблицы 5, 6).

Основываясь на проведенных расчетах можно сделать вывод, что баланс организации в 2019 году уменьшился по сравнению с 2018 годом на 29 482 тыс. руб. или на 11, 59%.

Уменьшение валюты баланса произошло за счет влияния следующих факторов:

- уменьшение суммы основных средств на 1 550 тыс. руб. или на 19,28% по сравнению с прошлым годом;
- сумма нематериальных активов также уменьшилась на 5 тыс. руб. (16,67%);
- дебиторская задолженность сократилась на 4 000 тыс. руб.;
- уменьшилась величина денежных средств и денежных эквивалентов на 19 857 тыс. руб., данный показатель оказал самое существенное влияние на изменение величины валюты баланса в 2019 году.

Однако в 2018 году изменение величины валюты баланса было положительным, оно составило 142 356 тыс. руб. или 127,20% по сравнению с 2017 годом. Такое увеличение весьма значительное. Основной причиной такого роста является возросшая величина денежных средств и денежных эквивалентов. Для выяснения причин такого значительного увеличения необходимо провести детальный анализ показателей финансового состояния предприятия.

Таблица 5 – Актив бухгалтерского баланса, в тысячах рублей

Наименование показателя	2017	2018	2019	Доля в валюте баланса, %			Изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2017	2018	2019	2017–2018	2018–2019	2017–2018	2018–2019
Внеоборотные активы	1 202	834	704	1,07	0,33	0,31	–368	–130	– 30,62	– 15,59
Нематериальные активы	36	30	25	0,03	0,01	0,01	–6	–5	– 16,67	– 16,67
Основные средства.	1 166	804	649	1,04	0,32	0,29	–362	–155	– 31,05	– 19,28
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0	0	–	–
Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0	0	–	–
Отложенные налоговые активы	0	0	30	0,00	0,00	0,01	0	30	–	–
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0	0	–	–
Оборотные активы	110 713	253 436	224 084	98,93	99,67	99,69	142 723	–29 352	128,91	–11,58
Запасы	28 528	109 668	104 219	25,49	43,13	46,36	81 140	–5 449	284,42	–4,97
НДС по приобретенным ценностям	0	0	1	0,00	0,00	0,00	0	1	–	–
Дебиторская задолженность	79 416	85 285	81 285	70,96	33,54	36,16	5 869	–4 000	7,39	–4,69
Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0	0	–	–
Денежные средства и денежные эквиваленты	2 598	58 369	38 512	2,32	22,96	17,13	55 771	–19 857	2 146,69	–34,02
Прочие оборотные активы	170	114	67	0,15	0,04	0,03	– 56	–47	–32,94	–41,23
Активы всего	111 914	254 270	224 788	100,00	100,00	100,00	142 356	– 29 482	127,20	–11,59

Таблица 6 – Пассив бухгалтерского баланса, в тысячах рублей

Наименование показателя	2017	2018	2019	Доля в валюте баланса, %			Изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2017	2018	2019	2017–2018	2018–2019	2017–2018	2018–2019
Капитал и резервы	74 602	94 178	117 295	66,66	37,04	52,18	19 576	23 117	26,24	24,55
Уставный капитал	10	10	10	0,01	0,00	0,00	–	–	0,00	0,00
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0	0,00	0,00	0,00	–	–	–	–
Добавочный капитал	0	0	0	0,00	0,00	0,00	–	–	–	–
Резервный капитал	2	2	2	0,00	0,00	0,00	–	–	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	74 590	94 166	117 283	66,65	37,03	52,17	19 576	23 117	26,24	24,55
Долгосрочные обязательства.	0	0	15	0,00	0,00	0,01	–	15	–	–
Заёмные средства (долгосрочные)	0	0	0	0,00	0,00	0,00	–	–	–	–
Отложенные налоговые обязательства	0	0	15	0,00	0,00	0,01	–	15	–	–
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	0	0,00	0,00	0,00	–	–	–	–
Краткосрочные обязательства	37 312	160 092	107 478	33,34	62,96	47,81	122 780	–52 614	329,06	–32,86
Заёмные средства (краткосрочные)	252	252	12 004	0,23	0,10	5,34	–	11 752	0,00	4663,49
Кредиторская задолженность.	36 573	158 883	95 474	32,68	62,49	42,47	122 310	–63 409	334,43	–39,91
Доходы будущих периодов.	0	0	0	0,00	0,00	0,00	–	–	–	–
Оценочные обязательства	487	957	0	0,44	0,38	0,00	470	–957	96,51	– 100,00
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0,00	0,00	0,00	–	–	–	–
Пассивы всего	111 914	254 270	224 788	100,00	100,00	100,00	142 356	–29 482	127,2	– 11,59

Таким образом, исходя из выше приведенных расчетов, сделаем вывод о том, за счет каких статей пассива баланса произошло уменьшение величины валюты баланса на 29 482 тыс. руб.

Данное уменьшение произошло за счет следующих факторов:

- кредиторская задолженность сократилась на 63 409 тыс. руб. или на 39,91%;
- также уменьшилась величина оценочных обязательств на 957 тыс. руб.

Однако уменьшение общей суммы валюты баланса могло быть еще больше, если бы не следующие факторы:

- нераспределенная прибыль в 2019 году увеличилась на 23 117 тыс. руб.;
- также в 2019 году произошло значительное увеличение краткосрочных заемных средств, в частности, был взят краткосрочный кредит на сумму 11 752 тыс. руб.

На рисунке 8 проиллюстрирована динамика валюты баланса предприятия с 2017 по 2019 годы.

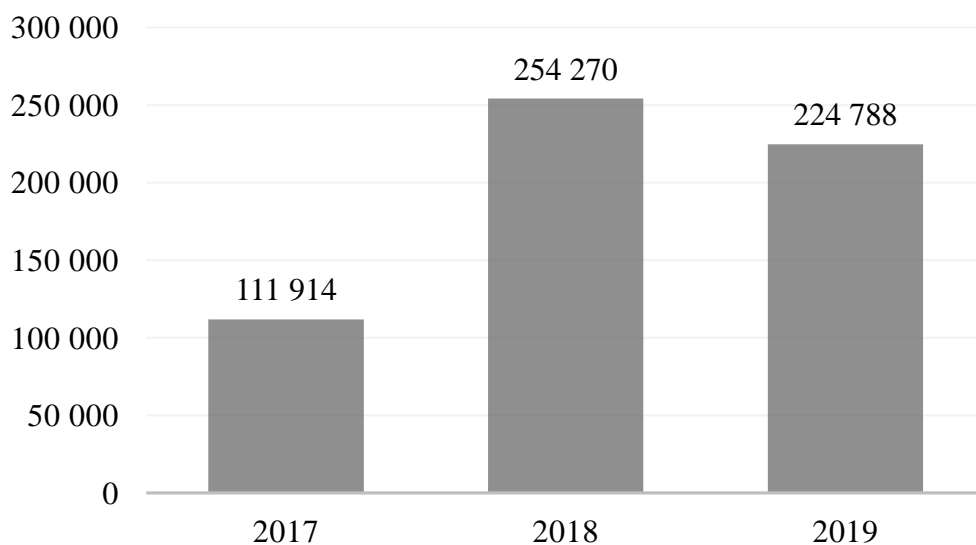


Рисунок 8 – Динамика изменения валюты баланса предприятия, в тысячах рублей

Рисунок 8 наглядно показывает, как изменялась валюта баланса в течение трех лет. Таким образом, можно сделать вывод о том, что за 2018 год у ООО «Логотексервис» самая высокая величина валюты баланса.

Расчет показателей финансовых результатов следует проводить с использованием отчета о финансовых результатах [24].

Перед тем, как провести анализ финансовых результатов, проанализируем отчет о финансовых результатах с целью выявления факторов, которые могли бы повлиять прямо или косвенно на финансовый результат в целом (таблица 7).

Таблица 7 – Динамика показателей в отчете о финансовых результатах, в тысячах рублей

Наименование показателя	2017	2018	2019	Изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2017–2018	2018–2019	2017–2018	2018–2019
Выручка	270 814	320 229	414 195	49 415	93 966	18,25	29,34
Себестоимость продаж	212 896	254 742	335 623	41 846	80 881	19,66	31,75
Валовая прибыль (убыток)	57 918	65 487	78 572	7 569	13 085	13,07	19,98
Коммерческие расходы	5 646	9 294	19 416	3 648	10 122	64,61	108,91
Управленческие расходы	15 923	19 949	18 944	4 026	–1 005	25,28	–5,04
Прибыль (убыток) от продаж	36 349	36 244	40 212	–105	3 968	–0,29	10,95
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	0	0
Проценты к получению	26	432	911	406	479	1 561,6	110,88
Проценты к уплате	327	78	90	–249	12	–76,15	15,38
Прочие доходы	34 597	33 281	41 173	–1 316	7 892	–3,80	23,71
Прочие расходы	50 774	36 123	41 481	–14 651	5 358	–28,86	14,83
Прибыль (убыток) до налогообложения	19 871	33 756	40 725	13 885	6 969	69,88	20,65
Текущий налог на прибыль	4 325	6 838	11 238	2 513	4 400	58,10	64,35
Чистая прибыль (убыток)	15 524	26 918	29 487	11 394	2 569	73,40	9,54



Таким образом, анализ динамики показателей в отчете о финансовых результатах показал, что в 2019 году организация получила чистую прибыль в размере 29 487 тыс. руб. По сравнению с 2018 годом, чистая прибыль увеличилась на 2 569 тыс. руб. или на 9,54%.

Показатели, которые оказали влияние на рост чистой прибыли:

- увеличение величины выручки на 93 966 тыс. руб. или на 29,34%;
- величина такого показателя, как проценты к получению увеличилась на 479 тыс. руб. или на 110.88%;
- также произошло значительное увеличение прочих доходов на 7 892 тыс. рубле или на 23,71%;
- уменьшение управленческих расходов также оказало влияние на увеличение прибыли, управленческие расходы в 2019 году сократились на 1 005 тыс. руб. или на 5,04%.

В то время как в 2018 году компания также увеличила свою прибыль, но в большей степени. За 2018 год чистая прибыль организации выросла на 73,40% или на 11 394 тыс. руб. Такое увеличение чистой прибыли может свидетельствовать о правильном использовании ресурсов организацией, что является безусловно положительным моментом. На рисунке 9 представлена динамика показателей выручки и себестоимости продаж.

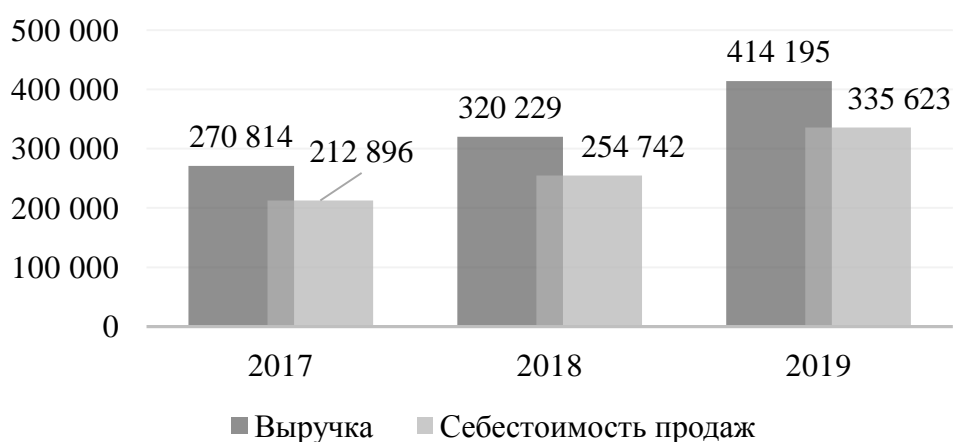


Рисунок 9 – Динамика показателей выручки и себестоимости продаж, в тысячах рублей

Таким образом, исходя из рисунка 9 можно сделать вывод, что с каждым годом процентное соотношение выручки и себестоимости продаж только растет. Если в 2017 году незначительное увеличение себестоимости могло привести компанию к безубыточному положению, то в 2019 году такое уже невозможно.

Проанализируем долю расходов по обычным видам деятельности в выручке. Для этого обратимся к таблице 8.

Таблица 8 – Доля расходов по обычным видам деятельности в выручке, в процентах

Наименование показателя	2017	2018	2019	Доля в выручке, %		
				2017	2018	2019
Выручка, тыс. руб.	270 814	320 229	414 195	100	100	100,00
Себестоимость продаж, тыс. руб.	212 896	254 742	335 623	78,61	79,55	81,03
Коммерческие расходы, тыс. руб.	5 646	9 294	19 416	2,08	2,90	4,69
Управленческие расходы, тыс. руб.	15 923	19 949	18 944	5,88	6,23	4,57
Полная себестоимость, тыс. руб.	234 465	283 985	373 983	86,58	88,68	90,29

Из таблицы 8 видно, что удельный вес полной себестоимости в выручке с каждым годом растет, что может свидетельствовать о менее эффективной работе компании. Также это говорит о том, что выручка организации растет медленнее, чем затраты. Впоследствии это может негативно сказаться на всём результате финансово-хозяйственной деятельности ООО «Логотек-сервис». Рост полной себестоимости произошел не только из-за увеличения себестоимости, но и из-за роста такого показателя, как коммерческие расхода. Возможно, компании следует снизить расходы на рекламу.

Теперь подробнее рассмотрим и проанализируем показатели финансовых результатов. Анализ финансовых показателей состоит из двух групп: анализ относительных показателей и анализ абсолютных показателей [22]. Сейчас подробнее остановимся на анализе абсолютных показателей. Для этого проведем анализ прочих доходов и расходов организации.

В таблице 9 представлена структура и динамика доходов и расходов ООО «Логотек – сервис». Выводы по результатам таблицы сделаем после таблицы 9.

Таблица 9 – Структура и динамика прочих доходов и расходов ООО «Логотек – сервис», в тысячах рублей

Наименование показателя	2017	2018	2019	Изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2017–2018	2018–2019	2017–2018	2018–2019
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	0	0
Проценты к получению	26	432	911	406	479	1561,54	110,88
Проценты к уплате	327	78	90	–249	12	–76,15	15,38
Прочие доходы	34 597	33 281	41 173	–1 316	7 892	–3,80	23,71
Прочие расходы	50 774	36 123	41 481	–14 651	5 358	–28,86	14,83
Прибыль (убыток) до налогообложения	19 871	33 756	40 725	13 885	6 969	69,88	20,65

В таблице 10 представлено сальдо и соотношение прочих доходов и расходов.

Таблица 10 – Прочие доходы и расходы ООО «Логотек-сервис», в тысячах рублей

Вид	2017		2018		2019	
	Сальдо доходов и расходов, руб.	Отношение доходов к расходам	Сальдо доходов и расходов, руб.	Отношение доходов к расходам	Сальдо доходов и расходов, руб.	Отношение доходов к расходам
Прочие доходы и расходы, тыс. руб.	–16 177	0,681	–2 842	0,921	–308	0,993

Прочие доходы и расходы ООО «Логотек-сервис» достигли достаточно высоких значений. Взглянув на динамику изменения сальдо прочих доходов и расходов, можно сделать вывод, что с каждым годом прочие доходы организации росли (в 2018 году наоборот уменьшилась величина прочих расходов), и сальдо постепенно уменьшается. Это говорит о положительной тенденции изменения динамики и структуры прочих доходов и расходов.

В 2018 году произошло существенное увеличение такого показателя, как проценты к получению, за 2018 год данная величина возросла на 1561,54%. В 2019 году также произошло увеличение данного показателя, но уже в меньшей степени (110,88%).

Обратим внимание на такой показатель как проценты к уплате, в 2018 году он значительно уменьшился на 76%. На фоне снижения процентов к уплате и роста процентов к получению, можно сделать вывод, что в организации отсутствует острая нехватка заемных средств.

Несмотря на отрицательное сальдо прочих доходов и расходов, можно говорить о том, что в 2019 году доходы превысили расходы. Так как здесь учитывались еще такие показатели, как проценты к получению и проценты к уплате. За счет них доходы от прочих видов деятельности превысили расходы. Это говорит о эффективности деятельности компании. ООО «Логотек-сервис» не имеет потребности в заемных средствах.

Однако компании всегда необходимо детально оценивать состояние прочих доходов и расходов, чтобы своевременно выявлять причины, по которым может произойти превышения уровня расходов над доходами. Это позволит более рационально использовать имеющиеся ресурсы и повышать эффективность своей деятельности [25]. Например, следует контролировать появление излишков готовой продукции и материалов, сводить их к минимуму.

В целом, можно сделать вывод, что ООО «Логотек-сервис» не имеет серьезных недостатков в своей деятельности.

Теперь проанализируем прибыль предприятия. Прибыль является такой экономической категорией, которая отражает доход компании, созданный в процессе предпринимательской деятельности. Она является основным источником самофинансирования дальнейшего развития компании [27].

Анализ динамики прибыли представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Динамика показателей прибыли ООО «Логотек-сервис», в тысячах рублей

Наименование показателя	2017	2018	2019	Изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2017–2018	2018–2019	2017–2018	2018–2019
Прибыль (убыток) от продажи	36 349	36 244	40 212	–105	3 968	–0,29	10,95
Прибыль (убыток) до налогообложения	19 871	33 756	40 725	13 885	6 969	69,88	20,65
Текущий налог на прибыль	4 325	6 838	11 238	2 513	4 400	58,10	64,35
Чистая прибыль (убыток)	15 524	26 918	29 487	11 394	2 569	73,40	9,54

На основании данных таблицы 11 можно сделать вывод, что прибыль от продажи за 2018 год незначительно снизилась на 105 тыс. руб. на 0,29%. В 2019 году данный показатель увеличился почти на 11%, что является существенным изменением.

Обратим внимание, что за счет увеличения доходов от прочих видов деятельности в 2018 году возрос такой показатель, как прибыль до налогообложения. Показатель изменился на 13 885 тыс. руб. или на 70% по сравнению с 2017 годом. В 2019 году прибыль до налогообложения также увеличилась, но уже в меньшей степени: 20,65%.

Текущий налог на прибыль в течение анализируемого периода только увеличивался, так как прибыль до налогообложения также увеличивалась. К 2018 году налог на прибыль составил 6 838 тыс. руб., за год показатель существенно увеличился на 58,10%. В 2019 году налог увеличился на 4 400 тыс. руб. (64,35%) по сравнению с 2018 годом и составил 11 238 тыс. руб.

Чистая прибыль компании на конец 2019 года составила 29 487 тыс. руб., что на 9,54% или на 2 569 тыс. руб. больше, чем в 2018 году.

Сильное влияние на увеличение чистой прибыли оказал рост доходов от прочих видов деятельности, так как прибыль от продажи увеличивалась несущественно, судя по отчету о финансовых результатах.

На рисунке 10 изображена динамика изменений показателей прибыли.



Рисунок 10 – Динамика изменений показателей прибыли, в тысячах рублей

Из рисунка 10 видно, что в 2019 году прибыль до налогообложения незначительно превысила прибыль от продаж. По сравнению с 2017 годом прибыль до налогообложения увеличилась примерно в 2 раза. Это несомненно является положительным моментом в деятельности компании, который говорит о ее развитии.

Проведем факторный анализ прибыли от продаж с использованием формулы 1. Результаты расчета представлены в таблице 12. Для начала обозначим базисную величину прибыли от продаж:

$$P^Q(2018) = Q^P(2018) - S(2018) - K(2018) - Y(2018) = 320\,229 - 254\,742 - 9\,294 - 19\,949 = 36\,244 \text{ тыс. руб.}$$

Затем рассчитаем влияние каждого фактора методом цепных подстановок.

Влияние выучки:

$$- P^Q(Q^P) = Q^P(2019) - S(2018) - K(2018) - Y(2018) = 130\,210 \text{ тыс. руб.};$$

$$- \Delta P^Q(Q^P) = P^Q(Q^P) - P^Q(2018) = 93\,966 \text{ тыс. руб.};$$

$$- \delta P^Q(Q^P) = \Delta P^Q(Q^P) / \Delta P^Q(2018) * 100\% = 2\,368,09 \%$$

Влияние себестоимости:

$$- P^Q(S) = Q^P(2019) - S(2019) - K(2018) - Y(2018) = 49\,329 \text{ тыс. руб.};$$

$$- \Delta P^Q(S) = P^Q(S) - P^Q(Q^P) = -80\,881 \text{ тыс. руб.};$$

$$- \delta P^Q(S) = \Delta P^Q(S) / \Delta P^Q(2018) * 100\% = -2038,33 \%$$

Таблица 12 – Оценка степени влияния факторов

Величина $P^Q$ при изменении фактора, руб.		Изменение $P^Q$ за счет фактора	
		абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Базисная величина $P^Q$ (за 2018), тыс. руб.	36 244	–	–
Выручка, тыс. руб.	130 210	93 966	2368,09
Себестоимость продаж, тыс. руб.	49 329	– 80 881	– 2038,33
Коммерческие расходы, тыс. руб.	39 207	– 10 122	– 255,09
Управленческие расходы (величина $P^Q$ за 2019), тыс. руб.	40 212	1 005	25,33
Проверка		3968	100

Влияние коммерческих расходов:

$$- P^Q(K) = Q^P(2019) - S(2019) - K(2019) - Y(2018) = 39\,207 \text{ тыс. руб.};$$

$$- \Delta P^Q(K) = P^Q(K) - P^Q(S) = -10\,122 \text{ тыс. руб.};$$

$$- \delta P^Q(K) = \Delta P^Q(K) / \Delta P^Q(2018) * 100\% = -255,09 \%$$

Влияние управленческих расходов:

$$- P^Q(Y) = Q^P(2019) - S(2019) - K(2019) - Y(2019) = 40\,212 \text{ тыс. руб.};$$

$$- \Delta P^Q(Y) = P^Q(Y) - P^Q(K) = 1\,005 \text{ тыс. руб.};$$

$$- \delta P^Q(K) = \Delta P^Q(Y) / \Delta P^Q(2018) * 100\% = 25,33 \%$$

Таким образом, факторный анализ показал, что за счет увеличения выручки на 93 966 тыс. руб. прибыль от продаж увеличилась на 2 368,09%. За счет увеличения себестоимости на 80 881 тыс. руб., прибыль от продаж снизилась на 2 038,33%. За счет увеличения коммерческих расходов на 10 122 тыс. руб., прибыль от продаж уменьшилась на 255,09%. И за счет снижения суммы управленческих расходов прибыль от продаж увеличилась на 25,33%. И в итоге составила 40 212 тыс. руб.. Тем самым, можно сказать, что наибольшее и самое существенное влияние на сумму прибыли от продаж оказало изменение выручки.

Таким образом, ООО «Логотек-сервис» с течением времени плавно увеличивает показатель прибыли от продаж, повышая эффективность своей деятельности. А показателем, который оказывает наиболее сильное влияние на увеличение прибыли от продаж, является выручка. Также за 2 года произошел стремительный рост прочих доходов, это и оказало существенное влияние на дальнейшее формирование прибыли до налогообложения, которая увеличилась за 2 года в 2 раза.

Теперь проведем анализ относительных показателей финансовых результатов.

Для начала рассчитаем показатели рентабельности.

Показатели рентабельности – это относительные показатели эффективности деятельности компании, которые характеризуют уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов [35]. Основой для расчета показателей рентабельности является отношение прибыли к затраченным средствам, выручке от реализации, или к активам организации. Таким образом, рассматриваемые показатели показывают степень эффективности деятельности компании.

Рентабельность – это степень доходности, прибыльности бизнеса. Анализ рентабельности имеет существенное значение для определения стратегии развития организации [29].

В рамках выпускной квалификационной работы будут рассмотрены следующие показатели рентабельности:

- рентабельность активов;
- рентабельность продаж;



- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность реализованной продукции.

Рентабельность активов характеризует отдачу от использования всех активов организации [14]. Такой показатель показывает, в какой степени компания способна генерировать прибыль, качество управления активами. Рентабельность активов рассчитывается по формуле 2:

$$ROA = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{A} \times 100\%, \quad (2)$$

где  $\Pi_{\text{ч}}$  – чистая прибыль,

$A$  – среднегодовая стоимость активов организации.

Значение рентабельности активов показывает, сколько копеек чистой прибыли отдает каждый рубль среднегодовой стоимости активов организации [19].

Рентабельность продаж по чистой прибыли отражает долю прибыли в общей сумме выручки (оборота). Данный показатель используется для оценки состояния текущей деятельности компании. Рентабельность продаж позволяет определить способность компании организовывать и осуществлять контроль за текущей деятельностью [15]. Рентабельность продаж по чистой прибыли рассчитывается с помощью формулы 3:

$$ROS = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{B} \times 100\%, \quad (3)$$

где  $B$  – выручка.

Значение рентабельности продаж показывает сколько копеек чистой прибыли приходится на один рубль выручки [13].

Рентабельность собственного капитала отражает рентабельность инвестиций с точки зрения собственников компании. Такой показатель характеризует то, с какой

отдачей работают деньги собственников, вложенные в капитал. Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле 4:

$$ROE = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\text{СК}} \times 100\%, \quad (4)$$

где СК – среднегодовая величина собственного капитала.

Значение рентабельности СК показывает, сколько копеек чистой прибыли приходится на один рубль среднегодовой величины собственного капитала компании [37].

Рентабельность реализованной продукции отражает способность организации генерировать прибыль по обычным видам деятельности. Рентабельность реализованной продукции рассчитывается по формуле 5:

$$R_{\text{РП}} = \frac{\Pi_{\text{п}}}{\text{С}_{\text{п}}} \times 100\%, \quad (5)$$

где  $\Pi_{\text{п}}$  – прибыль от продаж,

$\text{С}_{\text{п}}$  – полная себестоимость.

Рентабельность реализованной продукции показывает, сколько копеек прибыли от продаж отдает каждый рубль полной себестоимости [16].

В таблице 13 представлены показатели рентабельности, рассчитанные с помощью системы-СПАРК [48].

Таблица 13 – Показатели рентабельности, в процентах

Наименование показателя	2017	2018	2019	Изменение, %	
				2017–2018	2018–2019
Рентабельность активов	14,4	14,69	12,31	0,29	–2,38
Рентабельность продаж	13,42	11,32	9,71	–2,1	–1,61
Рентабельность собственного капитала	23,23	31,83	27,89	8,6	–3,94
Рентабельность реализованной продукции	15,5	12,76	10,75	–2,74	–2,01

Рентабельность активов компании в 2017 году составила 14,4%, в 2018 – 14,69%, в 2019 – 12,31%. Это значит, что в 2019 году было получено 12 копеек чистой прибыли с одного рубля среднегодовой стоимости активов. За 2019 год данный показатель снизился. Это является негативным моментом в работе организации, так как снижение рентабельности активов могло быть спровоцировано менее эффективным использованием активов компании. Но стоит заметить, что данный показатель превышает среднеотраслевое значение (4,13%) в несколько раз. Это говорит о сильном положении компании на рынке.

Рентабельность продаж компании в 2019 году составила 9,71%, это значит, что 9,71 копеек чистой прибыли приходится на один рубль выручки. Однако по сравнению с 2018 годом, показатель несущественно уменьшился на 1,61. Это говорит о снижении окупаемости затрат, правда незначительном.

Рентабельность собственного капитала в 2019 году составила 27,89%. Это значит, что 27,89 копеек чистой прибыли приходится на один рубль среднегодовой величины собственного капитала. По сравнению с 2018 годом, значение уменьшилось почти на 4, это отражает снижение эффективности использования капитала. Однако среднеотраслевое значение составляет 17,94%, что гораздо ниже значения исследуемой компании. Это может характеризовать ООО «Логотек-сервис» как организацию, которая старается использовать свои ресурсы целесообразно.

Рентабельность реализованной продукции в 2019 году составила 10,75%, это значит, что с одного рубля полной себестоимости получают 10,75 копеек прибыли от продаж. По сравнению с 2018 годом, величина рентабельности реализованной продукции снизилась, это говорит о снижении способности компании формировать прибыль.

Отообразим более детально и наглядно динамику вышеперечисленных показателей (рисунки 11-14).

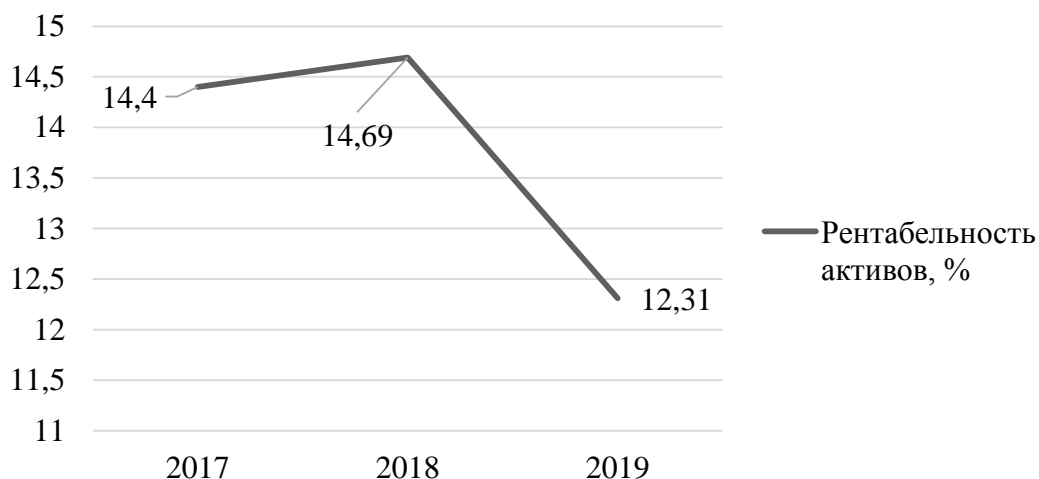


Рисунок 11 – Рентабельность активов, в процентах

Из рисунка 11 видно, что в 2019 году рентабельность активов заметно снизилась, что может негативно отразиться на дальнейшей деятельности компании.

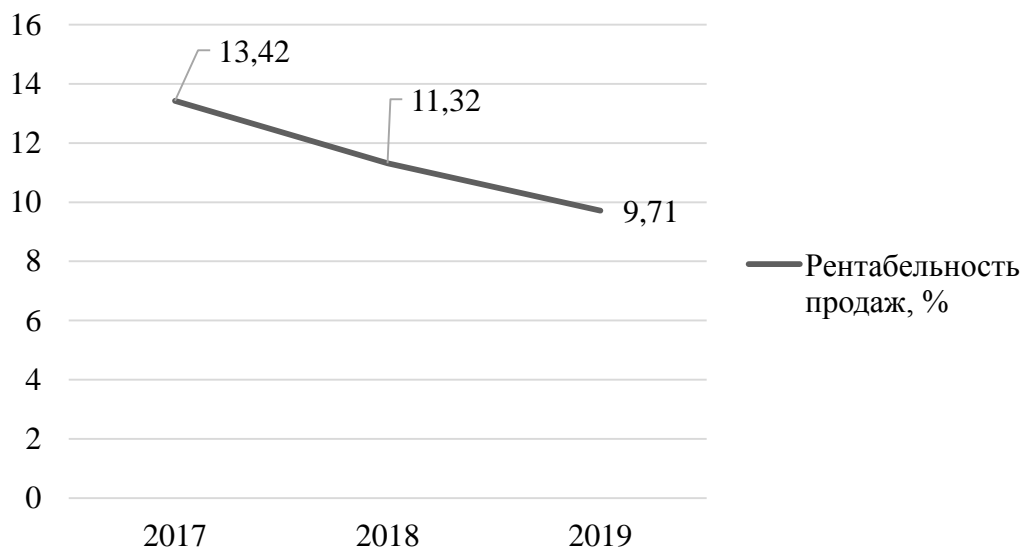


Рисунок 12 – Рентабельность продаж, в процентах

Рисунок 12 хорошо иллюстрирует то, как с каждым годом в компании снижается рентабельность продаж, это свидетельствует об уменьшении окупаемости затрат.

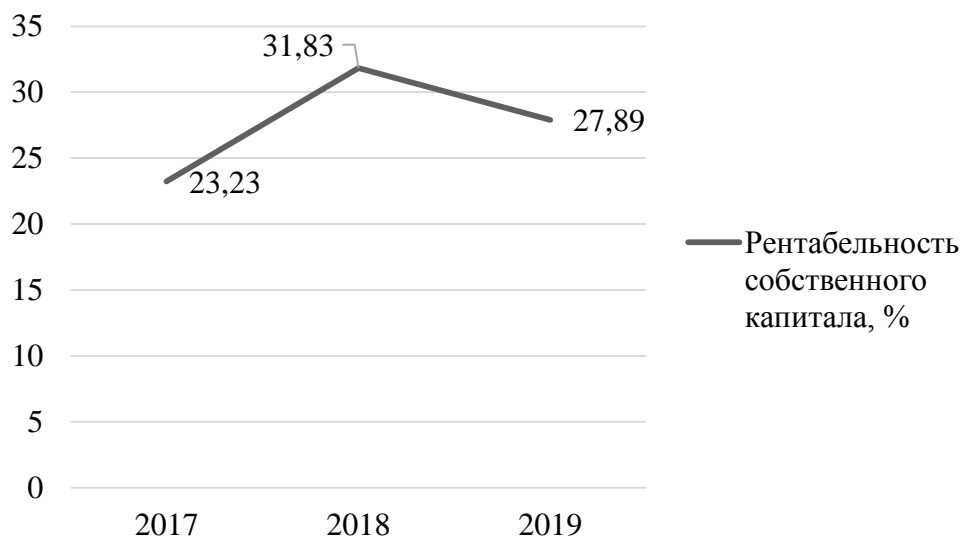


Рисунок 13 – Рентабельность собственного капитала, в процентах

Из рисунка 13 видно, что рентабельность СК также не стабильна, но говорить о конкретной тенденции снижения показателя не приходится, так как он изменяется волнообразно. Необходимо обратить внимание на повышение эффективности использования ресурсов.

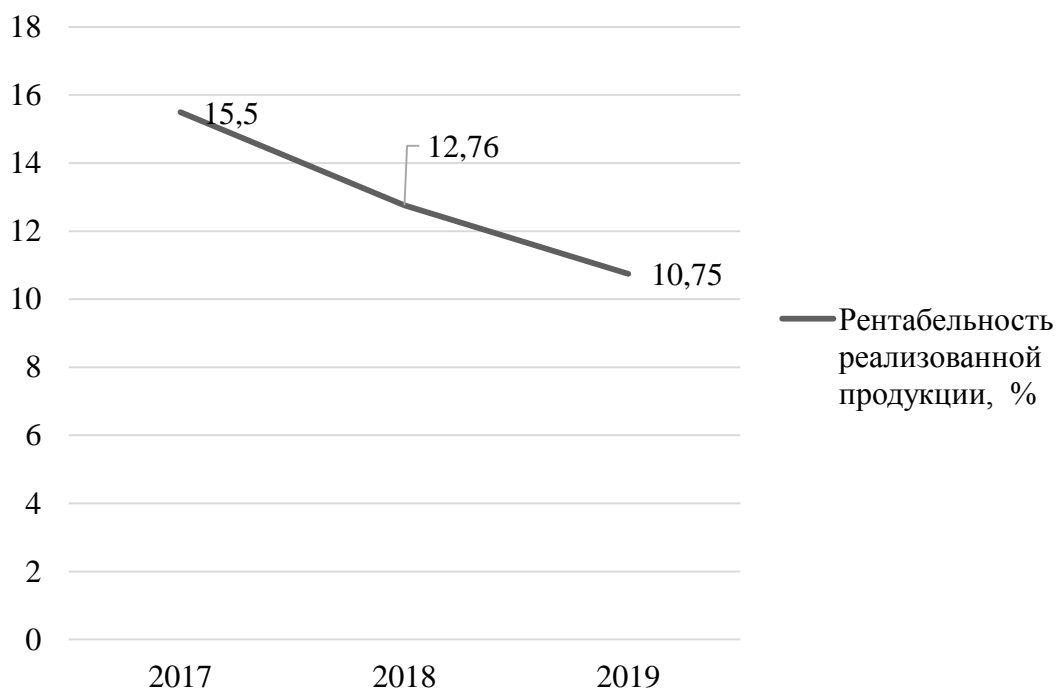


Рисунок 14 – Рентабельность реализованной продукции, в процентах

Рисунок 14 ярко иллюстрирует то, каким образом снижается рентабельность реализованной продукции. С каждым годом данный показатель плавно уменьшается. Это должно насторожить собственников компании, так как в организации наблюдается способности генерировать прибыль по обычным видам деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что рентабельность всех рассматриваемых показателей имеет устоявшуюся тенденцию к снижению. Это является важным сигналом для руководителей компании о снижении эффективности работы организации. Конечно, рассматриваемые изменения не являются критичными, но руководству всё же следует обратить внимание на это.

### 2.3 Проблемы, связанные с показателями финансовых результатов в ООО «Логотек-сервис»

Стоит заметить, что одной из важнейших задач компании, оказывающей услуги, является качественное оказание выбранной потребителем услуги. Всю деятельность организации необходимо направить на удовлетворение потребительского спроса [18]. Однако вместе с тем, компании необходимо увеличивать свою прибыль, чтобы обеспечить свое планомерное развитие, как экономического субъекта. Очевидно, что увеличение прибыли зависит от увеличения объемов реализации продукции, повышения качества оказания услуг, работ, а также других не менее важных факторов. На основе проведенного выше анализа финансовых результатов можно выделить проблемы, которые влияют на показатели финансовых результатов.

На основе вышесказанного можно сказать, что одним из важных моментов является, что с каждым годом удельный вес себестоимости продаж в выручке увеличивается.

В таблице 14 представлен удельный вес полной себестоимости в выручке.

Таблица 14 – Доля себестоимости продаж в выручке, в процентах

Наименование показателя	2017	2018	2019	Доля в выручке, %		
				2017	2018	2019
Выручка, тыс. руб.	270 814	320 229	414 195	100	100	100,00
Себестоимость продаж, тыс. руб.	212 896	254 742	335 623	78,61	79,55	81,03
Коммерческие расходы, тыс. руб.	5 646	9 294	19 416	2,08	2,90	4,69
Управленческие расходы, тыс. руб.	15 923	19 949	18 944	5,88	6,23	4,57
Полная себестоимость, тыс. руб.	234 465	283 985	373 983	86,58	88,68	90,29

Из таблицы 14 видно, как увеличивается удельный вес себестоимости продаж в выручке. Это указывает на то, что организация медленно наращивает свою выручку. Например, в 2017 году удельный вес себестоимости продаж в выручке составил 78,61%, а в 2019 году уже 81,03%. Такая ситуация может усугубиться с течением времени, поэтому необходимо своевременно принять меры по снижению себестоимости продаж, чтобы компания понесла наименьшие потери. Также необходимо обратить внимание на коммерческие расходы, которые в 2019 году существенно увеличились в 2 раза. Следует отметить, это не помогло увеличить выручку в достаточном объеме, поэтому руководству организации следует в дальнейшем постараться их уменьшить. Итак, в целом удельный вес полной себестоимости в выручке увеличивается. Проиллюстрируем эту ситуацию. На рисунке 15 изображен рост удельного веса полной себестоимости в выручке.

В 2017 году доля полной себестоимости в выручке составляла 86,58%, в 2019 году данный показатель увеличился и составил 90,29%. Это негативно сказывается на показателях рентабельности. Отсюда берет свое начало и следующая проблема.

Как было установлено ранее, показатели рентабельности снижаются, несмотря на то, что величина чистой прибыли увеличивается с каждым годом. Например, в

2017 году рентабельность продаж составляла 13,42%, а в 2019 году данный показатель снизился и составил 9,71%.

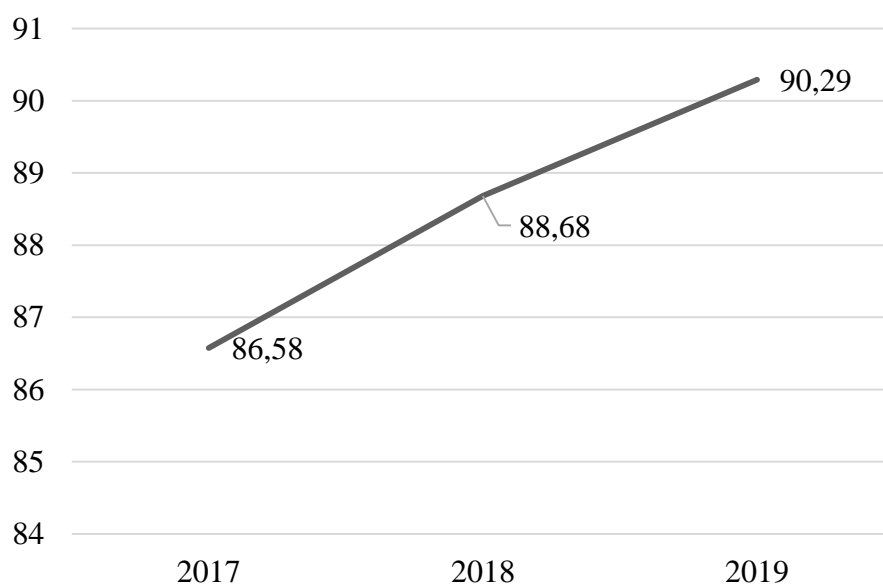


Рисунок 15 – Доля полной себестоимости в выручке, в процентах

В таблице 15 представлены показатели рентабельности ООО «Логотек-сервис».

Таблица 15 – Показатели рентабельности, в процентах

Наименование показателя	2017	2018	2019	Изменение	
				2017–2018	2018–2019
Рентабельность активов	14,4	14,69	12,31	0,29	-2,38
Рентабельность продаж	13,42	11,32	9,71	-2,1	-1,61
Рентабельность собственного капитала	23,23	31,83	27,89	8,6	-3,94
Рентабельность реализованной продукции	15,5	12,76	10,75	-2,74	-2,01



Из таблицы 15 видно, что все показатели рентабельности снижаются. Тенденция к снижению показателей рентабельности говорит о том, что у организации возникают проблемы с эффективным использованием своих ресурсов. В конечном итоге это может негативно отразиться на показателях финансовых результатов. Следует отметить, что увеличение рентабельности финансово-хозяйственной деятельности (рентабельности продаж, рентабельности реализованной продукции) можно достигнуть только в случае, когда темпы роста объемов продаж опережают темпы роста затрат по основной деятельности, то есть затраты на 1 рубль реализованной продукции снижаются.

Но доля полной себестоимости в выручке только возрастает, поэтому в этом случае темпов роста объемов продаж продукции, оказания услуг оказывается недостаточно для того, чтобы обеспечить рост основных показателей рентабельности. Напротив, показатели даже снижаются, что свидетельствует о недостаточном темпе прироста объемов продаж по сравнению с темпами прироста затрат по основной деятельности.

На основе всего вышесказанного можно обозначить главные проблемы, которые необходимо решить компании для того, чтобы улучшать показатели результативности своей деятельности. К ним относятся:

- внушительный рост доли себестоимости в выручке компании;
- снижение значений показателей рентабельности.

Решение выше выявленных проблем будет способствовать более эффективному распределению и использованию ресурсов компании, а также позитивному развитию ее финансово-хозяйственной деятельности.

Конечно, выявленные проблемы не носят критический характер, так как организация всё-таки увеличивает свою чистую прибыль с каждым годом, поэтому компания вполне может справиться с обнаруженными проблемами. Однако, как было отмечено ранее, заблаговременное обнаружение таких узких мест в деятельности организации может в дальнейшем обеспечить ей устойчивый рост, как экономического субъекта.

В следующем разделе будут рассмотрены пути решения выявленных проблем. Разработанные далее рекомендации компания ООО «Логотек-сервис» сможет использовать их в своей дальнейшей работе для повышения показателей результативности своей деятельности.

#### Выводы по разделу два

В данном разделе выпускной квалификационной работы был проведен анализ абсолютных и относительных показателей финансовых результатов ООО «Логотек-сервис» за 2017-2019 гг., который позволил сделать соответствующие выводы.

В целом, выручка компании увеличивается с каждым годом, в 2019 году прирост составил 26,34%. Однако себестоимость продаж также растет, и так за 2019 год увеличилась на 31,75%. Но каждым годом процентное соотношение выручки и себестоимости продаж только растет. Если в 2017 году незначительное увеличение себестоимости могло привести компанию к безубыточному положению, то в 2019 году такое уже невозможно. Было установлено, что удельный вес полной себестоимости в выручке с каждым годом растет, что может свидетельствовать о менее эффективной работе компании.

Затем был проведен анализ прочих доходов и расходов, который показал следующее. Прочие доходы и расходы ООО «Логотек-сервис» достигли достаточно высоких значений. Взглянув на динамику изменения сальдо прочих доходов и расходов, можно сделать вывод, что с каждым годом прочие доходы организации растут, а сальдо постепенно уменьшается. Это говорит о положительной тенденции изменения динамики и структуры прочих доходов и расходов. Однако организации всегда нужно детально оценивать состояние прочих доходов и расходов, чтобы своевременно выявлять причины, по которым может произойти превышения уровня расходов над доходами. Это позволит более рационально использовать имеющиеся ресурсы и повышать эффективность своей деятельности.

Далее был проведен анализ прибыли компании, который позволил сделать следующие выводы. Чистая прибыль компании на конец 2019 года составила 29 487 тыс. руб., что на 9,54% или на 2 569 тыс. руб. больше, чем в 2018 году.

Сильное влияние на увеличение чистой прибыли оказал рост доходов от прочих видов деятельности, так как прибыль от продажи увеличивалась несущественно, судя по отчету о финансовых результатах.

Чтобы понять, что в большей степени влияет на изменение прибыли от продаж, был проведен факторный анализ прибыли от продаж. Он показал, что наибольшее и самое существенное влияние на сумму прибыли от продаж оказало изменение выручки.

Далее в данной выпускной квалификационной работе был проведен анализ рентабельности. Рассматривались такие показатели, как рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и рентабельность реализованной продукции. На основе проведенного анализа, было установлено, что рентабельность всех рассматриваемых показателей имеет устоявшуюся тенденцию к снижению. Это является важным сигналом для руководителей компании о снижении эффективности работы организации. Конечно, рассматриваемые изменения не являются критичными, но руководству всё же следует обратить внимание на это.

После проведенного анализа показателей финансовых результатов ООО «Логотек-сервис» были выявлены проблемы, связанные с ними. К данным проблемам относятся:

- внушительный рост доли себестоимости в выручке компании;
- снижение значений показателей рентабельности.

Их решение поможет компании более эффективно использовать свои ресурсы.

### 3 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ЛОГОТЕК-СЕРВИС»

Как было сказано в предыдущем разделе, основными проблемами, которые необходимо решить, чтобы увеличить прибыль и рентабельность предприятия, являются:

- внушительный рост доли себестоимости в выручке компании;
- снижение значений показателей рентабельности.

Для снижения себестоимости продаж рекомендуется использовать следующие способы:

- уменьшение закупочных цен на сырье и материалы, посредством переговоров с поставщиками;
- повышение технического уровня производства, то есть внедрение новых передовых технологий, автоматизация отдельных процессов;
- сокращение технологических потерь, производственного брака путем повышения квалификации персонала.

Предположим, что организации удалось снизить себестоимость продаж в 2020 году на 15 000 тыс. руб. за счет уменьшения закупочных цен на сырье и материалы. Значения остальных показателей останутся неизменными. Рассчитаем экономический эффект от данной ситуации. В таблице 16 представлены показатели финансовых результатов с учетом изменения себестоимости продаж.

Таблица 16 – Анализ финансовых результатов ООО «Логотек-сервис», в тысячах рублей

Наименование показателя	2019	2020	Изменение, тыс. руб.	Темп прироста, %
Выручка	414 195	414 195	0	0,00
Себестоимость продаж	335 623	320 623	–15 000	–4,47

## Окончание таблицы 16

Наименование показателя	2019	2020	Изменение, тыс. руб.	Темп прироста, %
Валовая прибыль (убыток)	78 572	93 572	15 000	19,09
Коммерческие расходы	19 416	19 416	0	0,00
Управленческие расходы	18 944	18 944	0	0,00
Прибыль (убыток) от продажи	40 212	55 212	15 000	37,30
Доходы от участия в других организа- циях	0	0	0	0
Проценты к получению	911	911	0	0,00
Проценты к уплате	90	90	0	0,00
Прочие доходы	41 173	41 173	0	0,00
Прочие расходы	41 481	41 481	0	0,00
Прибыль (убыток) до налогообложе- ния	40 725	55 725	15 000	36,83
Текущий налог на прибыль.	11 238	13 931	2 693	23,97
Чистая прибыль (убыток)	29 487	41 794	12 307	41,74

Таким образом, за счет уменьшения себестоимости продаж на 15 000 тыс. руб., при условии, что остальные показатели остались неизменными, валовая прибыль организации увеличилась на 15 000 тыс. руб., также, как и прибыль от продажи. Обратим внимание на показатель чистой прибыли, он изменился на 12 307 тыс. руб. или на 41,74%. Таким образом, уменьшение себестоимости продаж менее чем на 5% может привести к увеличению чистой прибыли на 41%, при условии, конечно, что остальные показатели не изменятся.

Изобразим графически динамику изменения прибыли от продаж и чистой прибыли (рисунок 16), при условии уменьшения себестоимости продаж на 15 000 тыс. руб.

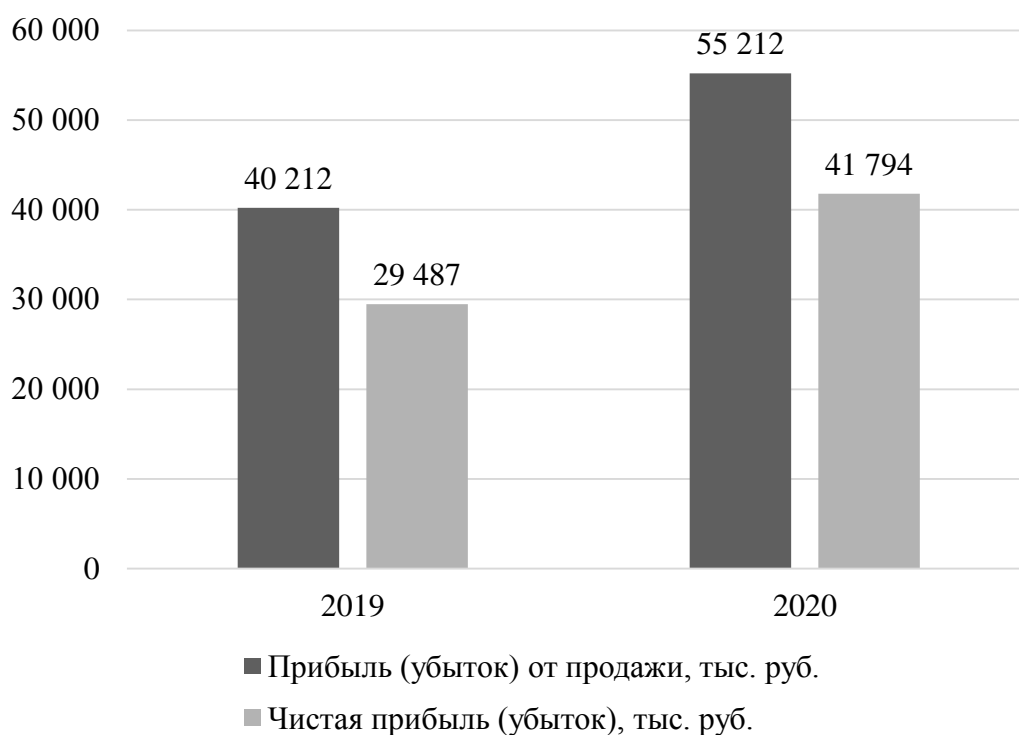


Рисунок 16 – Прибыль от продажи и чистая прибыль, в тысячах рублей

Из рисунка 16 видно, что показатели прибыли увеличились в 2020 году только за счет снижения себестоимости продаж на 15 000 тыс. руб.

Теперь определим удельный вес себестоимости продаж в выручке. Как было установлено ранее, доля себестоимости в выручке росла с каждым годом. Что снижало показатели рентабельности. В таблице 17 представлен удельный вес себестоимости продаж в выручке.

Таблица 17 – Удельный вес себестоимости продаж в выручке

Наименование показателя	2018	2019	2020	Доля в выручке, %		
				2018	2019	2020
Выручка, тыс. руб.	320 229	414 195	414 195	100	100	100,00
Себестоимость продаж, тыс. руб.	254 742	335 62	320 62	79,55	81,03	77,4

Из таблицы 17 видно, что удельный вес себестоимости продаж в выручке значительно уменьшился. Это ожидаемо, так как произошло непосредственное снижение себестоимости продаж.

Определим, какое влияние оказало снижение себестоимости продаж на показатели рентабельности. В таблице 18 представлены показатели рентабельности, рассчитанные с условием, что себестоимость продажу уменьшилась на 15 000 тыс. руб.

Таблица 18 – Показатели рентабельности, в процентах

Наименование показателя	2017	2018	2019	2020	Изменение, %		
					2017–2018	2018–2019	2019–2020
Рентабельность активов	14,4	14,69	12,31	18,59	0,29	–2,38	6,28
Рентабельность продаж	13,42	11,32	9,71	13,33	–2,10	–1,61	3,62
Рентабельность собственного капитала	23,23	31,83	27,89	35,63	8,60	–3,94	7,74
Рентабельность реализованной продукции	15,5	12,76	10,75	15,38	–2,74	–2,01	4,63

Из данных таблицы 18 видно, что снижение величины такого показателя, как себестоимость продаж, на 15 000 тыс. руб. оказало положительное влияние на показатели рентабельности компании. Так, рентабельность активов в 2020 году может составить 18,59%, что на 6,28 больше, чем в 2019. А рентабельность продаж может незначительно увеличиться, в 2020 году данный показатель может составить 13,33%. Наибольшее изменение может произойти с рентабельностью собственного капитала, она может возрасти на 7,74. И рентабельность реализованной продукции также увеличится и может составить в 2020 году 15,38%. Чтобы лучше понять, как именно могут измениться показатели рентабельности необходимо обратиться к рисунку 17.

Рисунок 17 иллюстрирует то, как могут измениться показатели рентабельности в случае, когда себестоимость продаж уменьшится на 15 000 тыс. руб. Рисунок показывает, что данные показатели только увеличиваются, что говорит о более эффективном использовании своих ресурсов компанией.

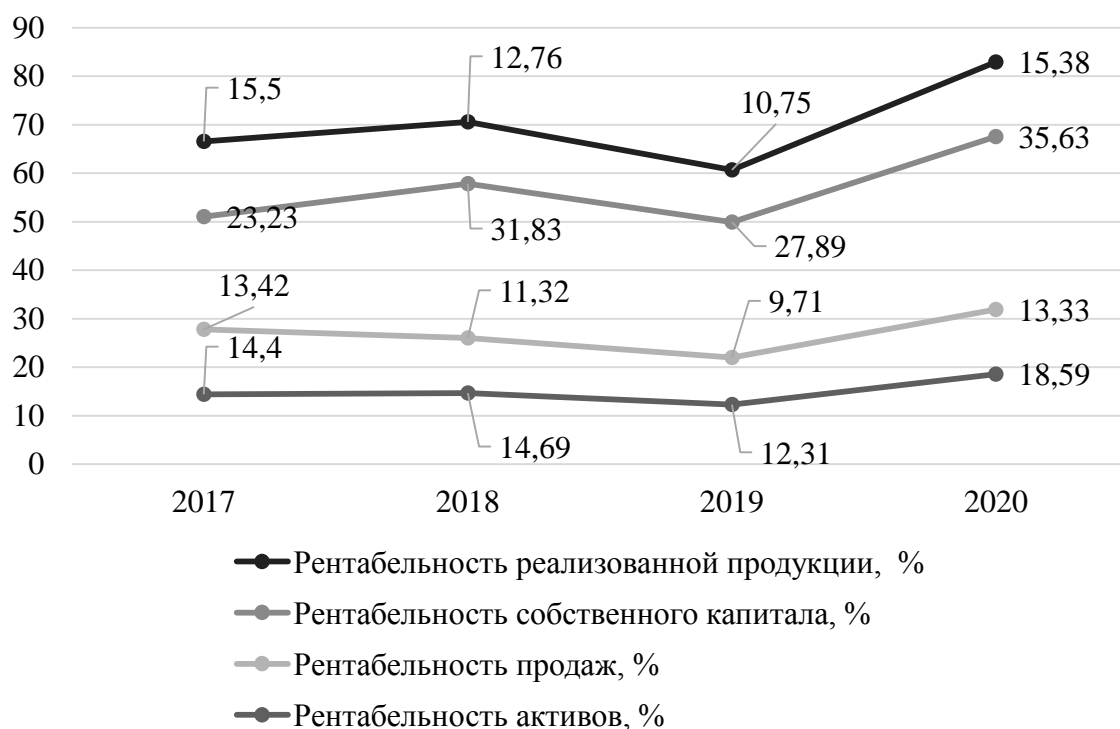


Рисунок 17 – Динамика изменения показателей рентабельности

Таким образом, за счет снижения себестоимости продаж на 15 000 тыс. руб. (это менее 5% от себестоимости в 2019 году), компания может добиться увеличения чистой прибыли на 40%. Показатели рентабельности также увеличатся, у компании появятся новые средства, которые она может использовать для собственного развития, например, покупка нового технологического оборудования, повышение квалификации персонала.

Следующим мероприятием по повышению показателей финансовых результатов является снижение коммерческих расходов. Коммерческие расходы могут включать в себя расходы на упаковку, расходы по аренде и содержанию помещений для хранения и продажи продукции, расходы на рекламу, представительские расходы и т.д. В 2019 году коммерческие расходы увеличились на 109%, это довольно существенное изменение, которое повлияло на прибыль от продажи. В данном случае для снижения коммерческих расходов предлагается снизить расходы на рекламу.



Предположим, что расходы на рекламу в 2020 году снизятся на 4 000 тыс. руб. Остальные показатели оставим на том же уровне, что и в 2019 году. В таблице 19 представлен новый отчет о финансовых результатах за 2020 год.

Таблица 19 – Анализ финансовых результатов ООО «Логотек-сервис», в тысячах рублей

Наименование показателя	2019	2020	Изменение, тыс. руб.	Темп прироста, %
Выручка	414 195	414 195	0	0,00
Себестоимость продаж	335 623	335 623	0	0,00
Валовая прибыль (убыток)	78 572	78 572	0	0,00
Коммерческие расходы	19 416	15 416	-4 000	-20,60
Управленческие расходы	18 944	18 944	0	0,00
Прибыль (убыток) от продажи	40 212	44 212	4 000	9,95
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0
Проценты к получению	911	911	0	0,00
Проценты к уплате	90	90	0	0,00
Прочие доходы	41 173	41 173	0	0,00
Прочие расходы	41 481	41 481	0	0,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	40 725	44 725	4 000	9,82
Текущий налог на прибыль	11 238	12 342	1 104	9,82
Чистая прибыль (убыток)	29 487	32 383	2 896	9,82

Как мы можем видеть из таблицы 19, снижение коммерческих расходов повлекло за собой увеличение прибыли от продажи на 4 000 тыс. руб. Обратим внимание на показатель чистой прибыли, он изменился на 2 896 тыс. руб. или на 9,82%. Таким образом, сокращение коммерческих расходов, а именно расходов на рекламу может привести к увеличению чистой прибыли на 9,82%, при условии, что остальные показатели не изменятся.

Аналогично с мероприятием по снижению себестоимости, удельный вес коммерческих расходов в выручке также сократится в 2020 году, при условии их снижения на 4 000 тыс. руб. В таблице 20 представлен удельный вес полной себестоимости при сокращении расходов на рекламу.

Таблица 20 – Удельный вес полной себестоимости в выручке

Наименование показателя	2018	2019	2020	Доля в выручке, %		
				2018	2019	2020
Выручка, тыс. руб.	320 229	414 195	414 195	100	100,00	100
Себестоимость продаж, тыс. руб.	254 742	335 623	335 623	79,55	81,03	81,03
Коммерческие расходы, тыс. руб.	9 294	19 416	15 416	2,90	4,69	3,72
Управленческие расходы, тыс. руб.	19 949	18 944	18 944	6,23	4,57	4,57
Полная себестоимость, тыс. руб.	283 985	373 983	369 983	88,68	90,29	89,33

Исходя из данных таблицы 20, можно сделать вывод, что доля полной себестоимости в выручке снизилась, хоть и незначительно. Это произошло потому, что коммерческие расходы являются не самой значимой статьей полной себестоимости. Таким образом, доля полной себестоимости в выручке в 2020 году может составить 89,33%, что на 1% меньше, чем в 2019 году.

Теперь определим влияние сокращения коммерческих расходов на показатели рентабельности. В таблице 21 представлены новые показатели рентабельности за 2020 год с учетом того, что коммерческие расходы снижены на 4 000 тыс. руб.

Таким образом, из таблицы видно, что даже такое незначительное уменьшение коммерческих расходов в 2020 году может увеличить показатели рентабельности.

Таблица 21 – Показатели рентабельности, в процентах

Наименование показателя	2017	2018	2019	2020	Изменение		
					2017–2018	2018–2019	2019–2020
Рентабельность активов	14,4	14,69	12,31	14,41	0,29	–2,38	2,10
Рентабельность продаж	13,42	11,32	9,71	10,67	–2,10	–1,61	0,96
Рентабельность собственного капитала	23,23	31,83	27,89	28,05	8,60	–3,94	0,16
Рентабельность реализованной продукции	15,5	12,76	10,75	11,95	–2,74	–2,01	1,20

Так, например, рентабельность активов в 2020 году может составлять 14,41%, что на 2,10% больше, чем в 2019 году. И это будет самым значимым изменением среди других показателей рентабельности. На рисунке 18 проиллюстрировано, как меняются показатели рентабельности.



Рисунок 18 – Динамика изменения показателей рентабельности

Таким образом, за счет снижения коммерческих расходов, а именно расходов на рекламу, на 4 000 тыс. руб., компания может добиться увеличения чистой прибыли на 10%. Показатели рентабельности также увеличатся, но не так значительно, как при условии снижения себестоимости продаж. Итак, за счет снижения коммерческих расходов у организации могут появиться дополнительные средства, которыми она может распоряжаться. Их можно направить на модернизацию производства, обновление оборудования и другие необходимые цели.

Итак, подводя итог вышесказанному, можно сказать, что расчет экономического эффекта позволил убедиться в том, что предложенные мероприятия будут эффективны и целесообразны. Снижение себестоимости продаж и сокращение расходов на рекламу приведут к увеличению прибыли и показателей рентабельности.

#### Выводы по разделу три

В данном разделе были предложены пути увеличения показателей прибыли и рентабельности. Одним из мероприятий по решению данных проблем является снижение себестоимости продаж путем уменьшения закупочных цен на сырье и материалы. Такое возможно произвести путем переговоров с поставщиками. Расчет экономического эффекта от данного мероприятия показал, что снижение себестоимости продаж даже чуть менее, чем на 5%, приведет к увеличению чистой прибыли на 40%. Показатели рентабельности также увеличатся. И таким образом, у компании появятся новые средства, которые она может использовать для собственного развития, например, покупка нового технологичного оборудования, повышение квалификации персонала.

Следующим мероприятием по повышению показателей прибыли и рентабельности является снижение коммерческих расходов, например, расходов на рекламу. Было предположено, что в 2020 году компания снизит свои коммерческие расходы на 4 000 тыс. руб. Данное решение может привести к увеличению чистой прибыли на 10%. Показатели рентабельности также увеличатся, но не так значительно, как

при условии снижения себестоимости продаж. Можно сделать вывод о том, что даже такое незначительное уменьшение коммерческих расходов позволит компании более эффективно использовать свои ресурсы. Итак, за счет снижения коммерческих расходов у организации могут появиться дополнительные средства, которыми она может распоряжаться. Их можно направить на модернизацию производства, обновление оборудования и другие необходимые цели.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий значительно уменьшит долю полной себестоимости в выручке, что несомненно является положительным моментом для ООО «Логотек-сервис». Снижение удельного веса полной себестоимости в выручке будет способствовать увеличению чистой прибыли, а также повышению показателей рентабельности.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сегодня в условиях рыночной экономики остро стоит вопрос формирования и управления финансовыми результатами хозяйствующего субъекта. А одной из базовых целей коммерческого предприятия является максимизация прибыли, именно это определяет насколько эффективно осуществляет свою деятельность организация. Поэтому своевременное устранение недостатков в развитии компании, нахождение резервов для улучшения финансового состояния, обеспечение финансовой устойчивости – всё это очень важно для совершенствования результатов деятельности коммерческого предприятия.

Целью данной выпускной квалификационной работы являлась разработка рекомендаций по совершенствованию финансовых результатов в ООО «Логотек-сервис». Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи.

Были изучены теоретические основы анализа финансовых результатов. Таким образом, можно сделать вывод, что финансовый результат предприятия является системным понятием, которое отражает совместный результат от коммерческой и производственной деятельности организации в виде выручки от реализации, а затем итоговый результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли. Также было установлено, что смена наименования Отчета о прибылях и убытках на Отчет о финансовых результатах произошла из-за неточностей в терминологии в отчете старого образца. В новом отчете учтены все неточности. Стоит отметить, что финансовый результат является главным критерием оценки эффективности деятельности большинства компаний, поэтому необходимо регулярно анализировать финансовые результаты, чтобы обнаружить факторы, которые спровоцировали снижение (увеличение) прибыли и рентабельности предприятия.

Далее был проведен анализ отрасли услуг в сфере ремонта машин и оборудования, так как выбранный объект данной выпускной квалификационной работы ООО «Логотек-сервис» осуществляет свою деятельность именно в данной отрасли. Таким образом, по результатам проведенного отраслевого анализа, можно сделать вывод, что отрасль оказания услуг в сфере ремонта машин и оборудования имеет

большие перспективы развития, так как с каждым годом здесь увеличиваются объемы производства и продаж, за счет чего происходит рост выручки. Данная характеристика присуща как российскому рынку в целом, так и региональному, а именно Челябинской области. Также, сравнивая среднеотраслевые показатели выручки по стране и по области, можно смело сказать, что отрасль в регионе развивается стремительно. Если в 2015 году средняя выручка по России превышала среднюю выручку по области почти в 2 раза, то в 2019 году показатели отличаются только на 10%. Это говорит о быстром развитии региона в сфере данной отрасли.

Затем была раскрыта экономическая характеристика ООО «Логотек-сервис». Таким образом, было установлено, что рассматриваемая компания является довольно успешной в городе Челябинск по ремонту машин и оборудованию, организация ведет свою деятельность с 2002 года. Сейчас компания осуществляет свои поставки в такие крупные предприятия, как, например, ПАО «ЧТПЗ».

Во втором разделе данной выписки квалификационной работы был проведен анализ абсолютных и относительных показателей финансовых результатов ООО «Логотек-сервис» за 2017-2019 гг., который позволил сделать соответствующие выводы.

В целом, выручка компании увеличивается с каждым годом. Однако себестоимость продаж также растет, с каждым годом процентное соотношение выручки и себестоимости продаж только растет. Было установлено, что удельный вес полной себестоимости в выручке с каждым годом растет, что может свидетельствовать о менее эффективной работе компании. Затем был проведен анализ прочих доходов и расходов. Взглянув на динамику изменения сальдо прочих доходов и расходов, можно сделать вывод, что с каждым годом прочие доходы организации растут, а сальдо постепенно уменьшается. Это говорит о положительной тенденции изменения динамики и структуры прочих доходов и расходов. Сильное влияние на увеличение чистой прибыли оказал рост доходов от прочих видов деятельности, так как прибыль от продажи увеличивалась несущественно, судя по отчету о финансовых результатах. Чтобы понять, что в большей степени влияет на изменение прибыли

от продаж, был проведен факторный анализ прибыли от продаж. Он показал, что наибольшее и самое существенное влияние на сумму прибыли от продаж оказало изменение выручки. Далее в данной выпускной квалификационной работе был проведен анализ рентабельности. Рассматривались такие показатели, как рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и рентабельность реализованной продукции. На основе проведенного анализа, было установлено, что рентабельность всех рассматриваемых показателей имеет устойчивую тенденцию к снижению. Это является важным сигналом для руководителей компании о снижении эффективности работы организации.

После проведенного анализа показателей финансовых результатов ООО «Логотек-сервис» были выявлены проблемы, связанные с ними. К данным проблемам относятся:

- внушительный рост доли себестоимости в выручке компании;
- снижение значений показателей рентабельности.

Их решение поможет компании более эффективно использовать свои ресурсы.

В качестве мероприятия по совершенствованию финансовых результатов рекомендовано следующее. Одним из мероприятий по решению данных проблем является снижение себестоимости продаж путем уменьшения закупочных цен на сырье и материалы. Такое возможно произвести, например, путем переговоров с поставщиками. Расчет экономического эффекта от данного мероприятия показал, что снижение себестоимости продаж даже чуть менее, чем на 5%, приведет к увеличению чистой прибыли на 40%. Показатели рентабельности также увеличатся. И таким образом, у компании появятся новые средства, которые она может использовать для собственного развития, например, покупка нового технологического оборудования, повышение квалификации персонала.

Следующим мероприятием по повышению показателей прибыли и рентабельности является снижение коммерческих расходов, например, расходов на рекламу. Было предположено, что в 2020 году компания снизит свои коммерческие расходы на 4 000 тыс. руб. Данное решение может привести к увеличению чистой прибыли



на 10%. Показатели рентабельности также увеличатся, но не так значительно, как при условии снижения себестоимости продаж. Можно сделать вывод о том, что даже такое незначительное уменьшение коммерческих расходов позволит компании более эффективно использовать свои ресурсы. Итак, за счет снижения коммерческих расходов у организации могут появиться дополнительные средства, которыми она может распоряжаться. Их можно направить на модернизацию производства, обновление оборудования и другие необходимые цели.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий значительно уменьшит долю полной себестоимости в выручке, что несомненно является положительным моментом для ООО «Логотек-сервис». Снижение удельного веса полной себестоимости в выручке будет способствовать увеличению чистой прибыли, а также повышению показателей рентабельности.

Итак, цель работы можно считать выполненной. Вышеизложенные предложения будут способствовать улучшению показателей финансовых результатов и укреплению финансового состояния ООО «Логотек-сервис».

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 03.08.2018 № 339-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 16.03.2021).
- 2 Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: ФЗ от 6.12.2011 г. № 402-ФЗ по сост. на 23.05.2016 г.: принят Гос. Думой 22.11.2011 г.: одобр. Советом Федерации 29.11.2011 г. // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 20.03.2021).
- 3 Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]: Приказ М-ва финансов РФ от 06.05.1999 г. № 33н // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 20.03.2021).
- 4 Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Электронный ресурс]: приказ М-ва финансов РФ от 06.05.1999 г № 32н // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 16.03.2021).
- 5 Азизова, Л.Р. Роль анализа финансовых результатов в общей системе финансового анализа / Л. Р. Азизова, Р. Б. Шахбанов // Вестник научной мысли. – 2020. – № 4. – С. 214-217.
- 6 Алисенов, А.С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / А.С. Алисенов. – М.: Изд-во «Юрайт», 2020. – 471 с.
- 7 Анализ финансовой отчетности: учебник / М.А. Вахрушина, Н.С. Пласкова. – М.: Вузовский учебник, 2019. – 367 с.
- 8 Анализ финансовой отчетности: методические указания / составитель Л.Л. Зайончик. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2017. – 32 с.
- 9 Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. – М.: Проспект, 2016. – 424 с.
- 10 Бирюков, В.А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / В.А. Бирюков, М.Д. Акатьева. – М.: Изд-во «НИЦ ИНФРА-М», 2020. – 274 с.
- 11 Бланк, В.Р. Финансовый анализ: учебное пособие. / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 344 с.

- 12 Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет: учебник / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. – Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 2015. – 510 с.
- 13 Бобошко, Н.М. Финансово-экономический анализ: учебное пособие / Н.М. Бобошко и др. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 383 с.
- 14 Бороненкова, С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 335 с.
- 15 Бухгалтерский учет и анализ: учебник / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева, Е.А. Шевелева, Л.Л. Зайончик. – М.: КноРус, 2016. – 480 с.
- 16 Бухгалтерский учет, налогообложение, анализ и аудит: учебное пособие / Е.С. Берестова, С.Н. Гриб, А.Н. Гринштейн и др. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2017. – 352 с.
- 17 Быков, В.С. Бухгалтерский (финансовый учет): учебное пособие / В.С. Быков, Т.В. Горбунова, И.М. Крайнова и др. – М.: КноРУС, 2020. -248 с.
- 18 Вахрушина, М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / М.А. Вахрушина. – М.: КноРУС, 2019. – 393 с.
- 19 Воронина, М.В. Финансовый менеджмент: учебник для бакалавров / М.В. Воронина. – М.: Дашков и К, 2018. – 400 с
- 20 Герасимова, В.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / В.Д. Герасимова, Л.Р. Туктарова, О.А. Черняева. – Москва: КноРус, 2018. – 505 с.
- 21 Донцова, Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой отчетности): учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: «Дело и Сервис», 2018. – 160 с
- 22 Еремина, И.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / И.В. Еремина, С.В. Рачек. – Екатеринбург: УрГУПС, 2016. – 411 с.
- 23 Захаров, И.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / И.В. Захаров, О.Н. Калачева. – М.: Изд-во «Юрайт», 2015. – 423 с.

24 Игошина, Н.А. Современные подходы к анализу финансовых результатов / Н.А. Игошина, А.С. Тарасова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2020. – № 2-1. – С. 166-169.

25 Кандрашина, Е.А. Финансовый менеджмент: учебник / Е.А. Кандрашина. – М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 220 с

26 Керимов, В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для бакалавров / В.Э. Керимов. – М.: Изд-во «Дашков и К», 2016. – 400 с.

27 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебное пособие / Н.П. Кондраков. – М.: Изд-во «ИНФРА-М», 2016. – 841 с.

28 Кувшинов, М.С. Бухгалтерский учет и анализ: конспект лекций: учебное пособие по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / М.С. Кувшинов. – М.: КНОРУС, 2016. – 269 с.

29 Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 575 с.

30 Лытнева, Н.А. Бухгалтерский учет: учебник / Н.А. Лытнева, Т.В. Федорова. – М.: Изд-во «Форум», 2015. – 512 с.

31 Наумова, Н.А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / Н.А. Наумова, М.В. Беллендир, Е.В. Хоменко. – М.: Изд-во «Кнорус», 2016. – 630 с.

32 Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2017. – 608 с.

33 Сотникова, Л.В. Бухгалтерский учет и отчетность: учебное пособие / Л.В. Сотникова, М.: КноРус, 2019. – 305 с.

34 Черненко, Н.Ю. Бухгалтерский финансовый учет: конспект лекций / Н.Ю. Черненко, А.Ф. Черненко. – Ростов н/Д: Феникс, 2016. – 398 с.

35 Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 374 с.

36 Шуляк, П.Н. Финансы: учебник / П.Н. Шуляк, Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова. – М.: «Дашков и К», 2019. – 382 с.

- 37 Шумак, О.А. Финансы предприятия: учет и анализ: учебное пособие / О.А. Шумак– М.: РИОР, 2019. – 191с.
- 38 Официальный сайт ООО «Логотек-сервис». – URL: <https://www.logotek.ru/> (дата обращения 20.03.2021).
- 39 Официальный сайт ПАО «Газпром центрэнергогаз». – URL: <https://centrenergogaz.gazprom.ru/> (дата обращения 22.03.2021).
- 40 Официальный сайт ООО «Рус-инжиниринг». – URL: <http://www.engineeringrus.ru/> (дата обращения 25.03.2021).
- 41 Официальный сайт ООО «Норильскникельремонт». – URL: <https://www.nnremont.ru/> (дата обращения 25.03.2021).
- 42 Официальный сайт ООО «ОСК». – URL: <http://usc-service.ru/> (дата обращения 25.03.2021).
- 43 Официальный сайт ПАО «ЧТПЗ». – URL: <https://chelpipe.ru.> (дата обращения 12.03.2021).
- 44 Официальный сайт ООО «Мечел-Кокс». – URL: <https://www.mechel.ru/sector/mining/mechel-koks/> (дата обращения 24.03.2021).
- 45 Официальный сайт ПАО «Мерседес-Бенц РУС». – URL: <https://www.mercedes-benz.ru/> (дата обращения 30.03.2021).
- 46 Официальный сайт ООО ГК «Здоровая ферма». – URL: <http://zferma.ru/> (дата обращения 29.03.2021).
- 47 Официальный сайт ПАО «УРАЛКУЗ». URL: <https://www.mechel.ru/sector/steel/uralskaya-kuznitsa/> (дата обращения 27.03.2021).
- 48 Система информационного агентства Интерфакс [Электронный ресурс]. – URL: – <https://www.spark-interfax.ru/> (дата обращения 20.03.2021).

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ООО «ЛОГОТЕК-СЕРВИС»

Таблица П.А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Логотек-сервис»

<b>ООО "ЛОГОТЕК-СЕРВИС"</b>				
<b>ИНН: 7451288842 ОГРН: 1097451011250</b>				
<b>RUB</b>				
<b>Бухгалтерский Баланс</b>				
Наименование показателя	Код строки	2017	2018	2019
<b>Актив</b>				
Нематериальные активы	1110	36 000	30 000	25 000
Основные средства	1150	1 166 000	804 000	649 000
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	1170	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	30 000
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
<b>Внеоборотные активы</b>	1100	1 202 000	834 000	704 000
Запасы	1210	28 528 000	109 668 000	104 219 000
НДС по приобретенным ценностям	1220	0	0	1 000
Дебиторская задолженность	1230	79 416 000	85 285 000	81 285 000
Краткосрочные финансовые вложения	1240	0	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 598 000	58 369 000	38 512 000
Прочие оборотные активы	1260	170 000	114 000	67 000
<b>Оборотные активы</b>	1200	110 713 000	253 436 000	224 084 000
<b>Активы всего</b>	1600	111 914 000	254 270 000	224 788 000
<b>Пассив</b>				
Уставный капитал	1310	10 000	10 000	10 000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	0	0	0
Добавочный капитал	1350	0	0	0
Резервный капитал	1360	2 000	2 000	2 000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	74 590 000	94 166 000	117 283 000
<b>Капитал и резервы</b>	1300	74 602 000	94 178 000	117 295 000
Заёмные средства (долгосрочные)	1410	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	15 000
Прочие долгосрочные обязательства	1450	0	0	0
<b>Долгосрочные обязательства</b>	1400	0	0	15 000
Заёмные средства (краткосрочные)	1510	252 000	252 000	12 004 000
Кредиторская задолженность	1520	36 573 000	158 883 000	95 474 000
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	1550	0	0	0
<b>Краткосрочные обязательства</b>	1500	37 312 000	160 092 000	107 478 000
<b>Пассивы всего</b>	1700	111 914 000	254 270 000	224 788 000

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**  
**ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ООО «ЛОГОТЕК-СЕРВИС»**

Таблица П.Б.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Логотек-сервис»

<b>Отчет о финансовых результатах</b>				
<b>Наименование показателя</b>	<b>Код строки</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Выручка	2110	270 814 000	320 229 000	414 195 000
Себестоимость продаж	2120	212 896 000	254 742 000	335 623 000
Валовая прибыль (убыток)	2100	57 918 000	65 487 000	78 572 000
Коммерческие расходы	2210	5 646 000	9 294 000	19 416 000
Управленческие расходы	2220	15 923 000	19 949 000	18 944 000
<b>Прибыль (убыток) от продажи</b>	<b>2200</b>	<b>36 349 000</b>	<b>36 244 000</b>	<b>40 212 000</b>
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0
Проценты к получению	2320	26 000	432 000	911 000
Проценты к уплате	2330	327 000	78 000	90 000
Прочие доходы	2340	34 597 000	33 281 000	41 173 000
Прочие расходы	2350	50 774 000	36 123 000	41 481 000
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>2300</b>	<b>19 871 000</b>	<b>33 756 000</b>	<b>40 725 000</b>
Текущий налог на прибыль	2410	4 325 000	6 838 000	0
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>15 524 000</b>	<b>26 918 000</b>	<b>29 487 000</b>