

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему Управление прибылью предприятия и пути
повышения эффективности его деятельности

Исполнитель Грушичева Мария Александровна
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Семенова Юлия Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
и.о. заведующего кафедрой


(подпись)

Кандидат экономических наук, доцент

Семенова Юлия Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

«31» мая 2024 г.

Санкт-Петербург

2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	6
1.1 Прибыль: понятие, сущность, экономическое значение для эффективной деятельности предприятия.....	6
1.2 Методика анализа прибыли и рентабельности предприятия	14
1.3 Методы управления прибылью предприятия в ИТ-отрасли.....	20
2. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ООО «СЕЛЕКТЕЛ»	25
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	25
2.2 Анализ хозяйственной деятельности ООО «Селектел»	35
2.3 Анализ эффективности экономической деятельности, показателей прибыли и рентабельности предприятия ООО «Селектел»	43
3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СЕЛЕКТЕЛ»	58
3.1 Мероприятия по снижению кредиторской задолженности ООО «Селектел»	58
3.2 Мероприятия по увеличению собственного капитала ООО «Селектел»	63
3.3 Мероприятия по повышению объема продаж ООО «Селектел»	67
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	78
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ А	87
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ В	89

ВВЕДЕНИЕ

Исследование управления прибылью предприятия и путей повышения эффективности его деятельности является актуальной темой. Изучение управления прибылью предприятия дает возможность обнаружить основания для изменений финансовых результатов, что влияет на избрание стратегии, необходимой для развития компании и исправления негативных аспектов работы организации.

Оценка управления прибылью – это средство изучения финансовой стабильности компании, позволяющее распоряжаться финансовыми ресурсами и выбрать вариант распределения средств, опираясь на анализ возможных угроз.

Исследование путей формирования прибыли на предприятии и иных финансовых показателей способствует рационализации финансового положения компании за счет осуществления целесообразных решений по управлению.

Также оценка управления прибылью, безусловно, является эффективной при принятии инвестиционных решений внешними сторонами. Так инвесторы, анализирующие данные компании, имеют возможность изучить ее финансовое состояние и принять рациональное решение.

Следовательно, изучение управления прибылью предприятия и путей повышения эффективности его деятельности – основа финансового управления, позволяющая изучить показатели финансовой устойчивости, вследствие чего установить причины ухудшений и стабилизировать деятельность компании.

Цель выпускной квалификационной работы – изучение управления прибылью предприятия и путей повышения эффективности его деятельности на примере компании ООО «Селектел».

Для достижения поставленной цели сформированы следующие задачи исследования:

- изучить теоретические основы управления прибылью на предприятии;

– выполнить анализ основных экономических показателей ООО «Селектел»;

– разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности ООО «Селектел».

Объект выпускной квалификационной работы – финансово-хозяйственная деятельность ООО «Селектел».

Предметом исследования служит управление прибылью предприятия и пути повышения эффективности его деятельности.

Методологической основой для написания выпускной квалификационной работы послужили: методы горизонтального, вертикального, а также факторного анализа и SWOT-анализ.

Теоретической основой выпускной квалификационной работы послужили: учебники по экономике организации, финансам, управленческому и бухгалтерскому учету авторов: Баскаковой О.В., Дадашевой А.З., Сигидова Ю.И. Волковой О. Н. Ефимовой О.В., Любушина Н.П. и др.

Нормативной базой исследования выпускной квалификационной работы являются Налоговый кодекс, Гражданский кодекс, Конституция Российской Федерации, Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью».

К информационной базе выпускной квалификационной работы относятся информационные и методические материалы, а также финансовая отчетность компании ООО «Селектел».

Практическая значимость исследования заключается в разработке мероприятий, направленных на оптимизацию управления прибылью компании ООО «Селектел» и повышение эффективности ее деятельности, которые могут применяться компанией для удовлетворения установленных целей.

Для решения поставленных целей и задач сформирована структура выпускной квалификационной работы, которая состоит из введения, трех глав, посвященных теме исследования и отражающих поставленные при написании выпускной квалификационной работы задачи, заключения, списка использованной литературы, а также трех приложений.

Во введении обозначена актуальность темы управления прибылью предприятия и путей повышение его деятельности, выявлены цель, задачи, предмет и объект исследования.

В первой главе описаны понятие, сущность и экономическое значение прибыли для эффективной деятельности предприятия, изучена методика анализа прибыли и рентабельности предприятия, а также рассмотрены методы управления прибылью предприятия в ИТ-отрасли.

Во второй главе представлена организационно-экономическая характеристика ООО «Селектел», осуществлен анализ хозяйственной деятельности, а также анализ эффективности экономической деятельности, показателей прибыли и рентабельности предприятия ООО «Селектел».

В третьей главе сформулированы мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия ООО «Селектел», осуществлен анализ экономического эффекта от представленных мероприятий для деятельности предприятия ООО «Селектел».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1 Прибыль: понятие, сущность, экономическое значение для эффективной деятельности предприятия

Прибыль – показатель экономической эффективности организации, являющийся финансовой прибылью, извлеченной организацией после того, как будут вычтены все расходы, в том числе операционные, налоговые и прочие накладные.

Рассмотрим различные определения понятия «прибыли», которые представлены в таблице 1.1.1.

Таблица 1.1.1 – Определения понятия «прибыли»

Авторы	Определение понятия «прибыли»
1	2
Налоговый кодекс Российской Федерации	«Полученный организацией доход, уменьшенный на величину производственных расходов» [1].
Ефимова Ольга Владимировна	«Прибыль – важнейший финансовый показатель, определяющий способность организации обеспечивать необходимое для ее нормального развития превышение доходов над расходами» [19, с. 96].
Любушин Николай Петрович	«Прибыль – это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности организаций, а с другой – источник доходов бюджетов различных уровней» [26, с. 127].
Савицкая Глафира Викентьевна	«Часть чистого дохода, непосредственно получаемого субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции» [34, с. 105].

Для того, чтобы сопоставить итоги функционирования компаний одной отрасли, можно применять рентабельность. Так, организация, неизменно извлекающая прибыль выше оппонентов, имеет возможность рассматриваться как наиболее результативная.

Значимостью прибыли служит тот факт, что она выступает характеристикой финансовых результатов, которые включают отдачу производства, объем и качество продукции и т.д.

Получение прибыли на рынке постоянно сопряжено с угрозами. Утрата доли или всего капитала всегда преследует компанию. В связи с этим применяется термин «предпринимательская прибыль», значение которой необходимо быть сверх процентов по банковским вкладам.

При анализе эффективности компании недостаточно рассмотрения исключительно прибыльности, ведь необходимо учитывать также и долю на рынке, производительность работников, стабильное увеличение доходов.

В рамках рыночных отношений, где фирмы служат самостоятельными изготовителями продукции, чистый доход превращается в прибыль. С момента установления цен на продукцию, организации извлекают выручку в виде денежных средств, которые на тот момент не являются прибылью, так как для определения финансовых результатов, важно сверить их с производственными и реализационными расходами, и в случае превышения выручки над себестоимостью, финансовый результат свидетельствует об извлечении прибыли.

Если же затраты превышают выручку организации, то это приводит к отрицательному экономическому итогу хозяйственной деятельности организации, в результате чего она может оказаться в очень трудной финансовой ситуации, приводящей к неплатежеспособности. При условии, когда значения себестоимости и выручки одинаковы, есть возможность компенсировать только производственные и реализационные затраты.

Прибыль в качестве экономической категории представляет собой чистый доход от работ в области материального производства, который возникает вследствие осуществления коммерческой деятельности. Следствием

производственных факторов, а также деятельности предприятия служит продукция, считающаяся товаром с учетом продажи клиентам.

Сохранение надлежащей степени доходности представляет собой ключевой элемент корректной работы компании в рамках товарно-денежных отношений. Стоит заметить, что постоянная нехватка прибыли свидетельствует о несостоятельности и уязвимости организации, что является ключевым основанием для финансовой несостоятельности компании [27, с. 143].

Прибыль представляет собой регулярно возобновляемый инструмент компании, являющийся окончательной причиной ее существования, основная идея которого – чтобы его показатель являлся главным ресурсом роста текущей стоимости фирмы, долгосрочного расширения и платежеспособности компании.

Источниками прибыли организации являются:

1) Слияния и поглощения, которые путем приобретения различных организаций помогают расширить долю на рынке, нарастить клиентскую базу, и, таким образом, добиться приобретения добавочного дохода.

2) Интеллектуальная собственность организации, включающая авторские права, представляет собой эффективный ресурс получения прибыли, позволяющий извлекать доход посредством продажи продуктов, являющихся интеллектуальной собственностью фирмы.

3) Лицензирование товарных знаков, продукции организации и технологий производства другим компаниям.

4) Инвестиционный доход в виде дивидендов от акций, облигаций и недвижимости.

5) Сокращение затрат, которого можно добиться за счет уменьшения отходов, увеличения операционной эффективности и аутсорсинга.

6) Выручка от продаж, являющаяся главным ресурсом прибыли от продажи продукции. Данный показатель за вычетом производственных затрат и других операционных расходов представляет собой чистую прибыль организации.

Необходимо указать на то, что в связи с влиянием разнообразных внешних и внутренних аспектов на прибыль организации, ей требуется регулярно контролировать данные аспекты для того, чтобы увеличивать прибыльность и конкурентоспособность.

Важнейшая задача управления производительностью состоит в предельном увеличении благосостояния собственника компании. Данная задача осуществляется путем следующих этапов:

- 1) достижение роста текущей стоимости компании;
- 2) предоставление соответствующих долгосрочных вложений в трату прибыли на целевые нужды;
- 3) поддержание оптимальных пропорций размера получаемой прибыли и допустимой степени угроз;
- 4) достижение максимальной прибыли, в соответствии с ресурсами компании и ситуацией на рынке.

Необходимо отметить, что в экономических трудах графическое выражение прибыли является математическим описанием отношения затрат предприятия и его выпуска продукции.

К ключевым функциям прибыли относятся функции:

- 1) максимальной прибыли, выступающей в качестве функции прибыли, приобретаемой с помощью выпуска добавочной единицы выпуска при поддержании других затрат постоянными.
- 2) средней прибыли, являющейся функцией прибыли, извлеченной на единицу выпуска продукции, включая объем применяемых средств.
- 3) совокупной прибыли, представляющей собой функцию прибыли, приобретаемой предприятием, исходя из объема источников, которые применяются в выпуске.

Таким образом, функции чаще всего выражаются в виде математического уравнения, отражающего зависимость прибыли компании от объема

используемых в производстве источников. Данное графическое отображение применяется при определении наилучшего сочетания показателей зависимости с целью увеличения прибыли, предусматривая последовательность изготовления продукции.

Функции прибыли применяются для содействия компаниям в осуществлении производственного выбора с учетом состава затрат и особенностей товарно-денежных отношений. Перечисленные функции можно применять при сопоставлении доходности компаний, а также в качестве анализа воздействия пересмотра цен на материалы на доходность компании.

Стремление к достижению прибыли заставляет изготовителей сокращать издержки производства и повышать количество выпуска продукции, которое требуется потребителям.

В условиях рыночной экономики данное условие реализуется не столько за счет предпринимательских целей, сколько с помощью удовлетворения потребностей, связанных с социальным поведением. Прибыль для собственника подчеркивает, что может быть достигнуто сильным ростом стоимости, формируя тем самым импульс инвестировать. При товарно-денежных отношениях направленность на прибыль служит важным условием выбора наилучшей ориентации данной деятельности, степенью экономической успешности организации, критерием жизнеспособности предприятия [14].

Чтобы компания получала прибыль, ее доходы обязательно должны превышать расходы. Фирмы извлекают прибыль следующими методами:

- 1) Долгосрочное планирование работы организации по стратегической политики, с помощью которого компании устанавливают задачи и решают, как разделить источники, необходимые для реализации данных задач. Сформировав целостную программу по осуществлению производственных мероприятий и успешно ее выполняя, предприятия могут максимально использовать потенциал прибыли.

2) Увеличение процента от выручки, остающегося с момента вычитания затрат. Компании имеют возможность увеличить данный процент с помощью роста товарно-операционной эффективности, сокращения себестоимости продукции и повышения цены, по которой изготовитель готов продать потребителям товар.

3) Операционный анализ затрат, объема и прибыли (CVP), который определяет количество продукции, которое нужно продать компании для возмещения расходов и извлечения ожидаемого размера прибыли. При применении данного финансового инструмента организации выявляют более прибыльные товары и адаптируют стратегии продаж и методы установления цен на продукцию.

4) Снижение расходов, которое следует достичь за счет увеличения операционной эффективности, подписания более выгодных контрактов с поставщиками и уменьшения накладных расходов. Несмотря на это избыточное снижение расходов может также оказать негативное влияние на качество продукции и услуг.

5) Повышение выручки, которое можно достичь за счет появления на других рынках с новой линейкой продукции или роста продаж, увеличения цен. Тем не менее по мере роста выручки могут увеличиться расходы на дополнительный маркетинг и найм персонала. Следовательно, необходимо внимательно стабилизировать свои доходы и расходы.

Исходя из всего вышесказанного, для того, чтобы компания могла извлекать прибыль необходимо стабилизировать соотношение доходов и расходов и прибегать к разнообразным стратегиям и финансовым средствам для максимизации прибыльности.

К наиболее важным факторам, влияющим на прибыль организации относятся:

1) Изменения методов производства, включающие введение новой продукции в ассортимент или создание новых технологий производства. Предприятия, способные быстро и результативно применить новые технологии, со временем смогут увеличить свою прибыльность.

2) Экономическое состояние, включающее в себя инфляцию, колебание ключевых ставок. Если экономика сильна, покупатели становятся более склонными тратить деньги, что может потенциально увеличить размер прибыли. Однако в период спада экономики организациям понадобится уменьшить затраты или адаптировать ценовую политику для того, чтобы сохранить прибыльность.

3) Конкуренция, при высоком уровне которой организации необходимо будет уменьшать цены для стабилизации конкурентоспособности или повышать расходы на рекламу. Увеличение статей затрат в свою очередь приведет к снижению прибыли.

4) Накладные расходы, представляющие собой косвенные затраты, например, расходы на рекламу, заработную плату административно-управленческого персонала, арендную плату, коммунальные платежи. Накладные расходы также имеют обратно пропорциональное влияние на прибыль, то есть если они находятся на высоком уровне, прибыль будет сокращаться, поэтому организации также необходимо регулировать данный фактор для оптимизации прибыли.

5) Себестоимость продукции, то есть производственные затраты или затраты на покупку компонентов товаров, продающихся на предприятии. Данный фактор имеет обратно пропорциональное влияние на прибыль. Таким образом, если себестоимость растет, то прибыль сокращается, что говорит о необходимости управления данным фактором для поддержания прибыли.

6) Продажи и выручка, которые прямо пропорционально влияют на прибыль. Так, если продажи и выручка находятся на высоком уровне, норма

прибыли, чаще всего, растет, и, наоборот, если продажи находятся на низком уровне, это отрицательно сказывается на прибыли.

Резюмируя вышесказанное, стоит уточнить, что ряд факторов влияет на прибыль организации, и для нее необходимо внимательно контролировать данные факторы, регулируя их для предоставления продолжительного прогресса организации.

Ценность мультиканальности прибыли повысилась с момента перехода государственной экономики к базовой рыночной.

Речь идет о том, что формы собственности предприятий, достигших финансовой самостоятельности, имеют право выявлять назначение и размер оставшейся после уплаты налогов прибыли, направляемой в бюджет и иные обязательные платежи. Стремление к прибыли заставляет производителей повышать объем проданной продукции, необходимый потребителю, и сокращать издержки производства.

Для оценки финансовой ситуации и результатов деятельности предприятия применяется анализ финансовых результатов, способствующий кредитованию, инвестированию и другой финансовой деятельности заинтересованных лиц.

К целям анализа финансовых результатов относятся:

1) Определение динамики показателей финансовой деятельности организации, что способствует правильному планированию финансовых результатов на будущие периоды и выявлению возможностей для усовершенствования.

2) Измерение результативности, состоящее из анализа степени эффективности использования активов фирмой для извлечения прибыли. К основным коэффициентам эффективности относятся коэффициент оборачиваемости запасов и коэффициент оборачиваемости активов.

3) Анализ кредитоспособности, содержащий анализ возможности фирмы исполнять долгосрочные финансовые обязательства. Наиболее важными

коэффициентами платежеспособности являются коэффициент покрытия процентов, коэффициент покрытия обслуживания долга и соотношение долга и собственного капитала.

4) Прогноз ликвидности, охватывающий анализ потенциала фирмы исполнять краткосрочные финансовые обязательства. К основополагающим коэффициентам ликвидности относятся коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент текущей ликвидности.

5) Анализ прибыльности, измеряющий возможности организации извлечь прибыль из своей коммерческой деятельности. Наиболее важные показатели прибыльности включают в себя валовую прибыль, рентабельность и чистую прибыль.

Реализовывая данные цели, систематический анализ финансов предоставляет важные сведения о финансовых показателях организации, применяющихся для осуществления оправданных решений в инвестиционной сфере.

1.2 Методика анализа прибыли и рентабельности предприятия

Главной целью оценки финансовых результатов выступает исчисление размера чистой прибыли, устойчивость всех ее составляющих, вероятность их преобразования и применение результатов для расчета прибыли и анализа кредитоспособности организации.

Следует отметить такие задачи анализа финансовых результатов, как:

- обеспечение роста объема продаж и прибыли организации;
- последовательный мониторинг осуществления программы по продаже товаров и извлечению прибыли;
- деятельность, призванная применять сведения об имеющихся ресурсах;

— обнаружение аспектов, которые оказывают воздействие на финансовые результаты организации и объем продаж;

— изучение и оценка деятельности организации по применению потенциала роста объема проданной продукции, рентабельности и прибыли.

Финансовый результат принимает форму изменения размера собственного капитала за анализируемый период.

В таблице 1.2.1 представлена методика Абдукаримова И.Т., наиболее подробно рассматривающая показатели финансовой деятельности компании.

Таблица 1.2.1 – Методика Абдукаримова И.Т. по анализу показателей финансовой деятельности компании

Источник	Алгоритм исследования
1	2
Абдукаримов И.Т.	«1. определить показатели, характеризующие финансовое положение предприятия и сравнить их с данными за прошлый год; 2. определить динамику за ряд лет показателей прибыли и рентабельности, рассчитать темп роста и прироста; 3. определить и рассчитать факторы, оказавшие влияние на прибыль и рентабельность; 4. проанализировать основные факторы, повлиявшие на прибыль и рентабельность; 5. разработать конкретные рекомендации по повышению прибыли и рентабельности, эффективному использованию ресурсов предприятия» [6, с.85].

В годовой финансовой отчетности в виде «Отчета о финансовых результатах» отражаются показатели, формирующие финансовый результат.

Результаты финансовой деятельности можно охарактеризовать абсолютными и относительными показателями.

С помощью сведений, находящихся в форме «Отчет о финансовых результатах», рассчитываются следующие показатели финансовых результатов:

- 1) валовая прибыль;
- 2) прибыль от продаж;
- 3) прибыль до налогообложения;

4) чистая прибыль.

Данные финансовой деятельности организации описывают результативность управления организации по таким областям деятельности, как инвестиционная, финансовая, производственная, сбытовая и маркетинговая.

Важнейшими аспектами анализа финансовых деятельности предприятия служат:

1) «трендовый анализ» – изучение, дающее возможность исследовать динамику показателей, рассматривающихся за временной период;

2) «горизонтальный анализ» – оценка отклонений показателей за анализируемый период, дающая возможность проанализировать динамику показателей прибыли;

3) «вертикальный анализ» – обзор сдвигов в структуре, который способен выявить процентное соотношение доходов и расходов компании и состав финансового результата.

Ключевой составляющей анализа финансовых результатов служит анализ формирования прибыли, так как анализ прибыли напрямую с ним сопряжен.

На рисунке 1.2.1 указаны формулы расчета всех видов прибыли.

Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (доходы от обычных видов деятельности)
–
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (условно-производственная себестоимость)
=
Валовая прибыль
–
Коммерческие расходы
–
Управленческие расходы
=
Прибыль (убыток) от продаж
±
Проценты к получению, проценты к уплате
+
Доходы от участия в других организациях
+
Прочие доходы
–
Прочие расходы
=
Прибыль (убыток) до налогообложения
–
Текущий налог на прибыль и другие аналогичные платежи
=
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль или непокрытый убыток)

Рисунок 1.2.1 – Последовательность формирования прибыли организации

Валовая прибыль представляет собой разницу выручки от продаж и себестоимости, включающей затраты на производство продукции (формула 1.1):

$$ВП = В - С, \quad (1.1)$$

Где:

ВП – валовая прибыль;

В – выручка от продаж;

С – себестоимость.

Прибыль от продаж устанавливается, учитывая коммерческие и управленческие расходы (формула 1.2):

$$П = ВП - КР - УР, \quad (1.2)$$

Где:

П – прибыль от продаж;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Прибыль до налогообложения (бухгалтерская прибыль) рассчитывается, исходя из процентов к получению и уплате, доходов от участия в других организациях, а также прочих доходов и расходов, не относящихся к основной деятельности организации (формула 1.3):

$$\text{БП} = \text{П} + \text{ПКП} + \text{ДУ} + \text{ПД} - \text{ПКУ} - \text{ПР}, \quad (1.3)$$

Где:

БП – прибыль до налогообложения (бухгалтерская прибыль);

ПКП – проценты к получению;

ПКУ – проценты к уплате;

ДУ – доходы от участия в других организациях;

ПД – прочие доходы;

ПР – прочие расходы.

Прибыль, извлеченная организацией, делится между организацией и государством. С момента уплаты налога на прибыль в государственный бюджет у организации сохраняется чистая прибыль (формула 1.4):

$$\text{ЧП} = \text{БП} - \text{НО} - \text{НП}, \quad (1.4)$$

Где:

ЧП – чистая прибыль;

НО – налоговые обязательства;

НП – налог на прибыль.

Наряду с абсолютными показателями, представляющими финансовые результаты, анализируются также и показатели рентабельности, являющиеся относительными показателями и объединенные в три блока:

1 блок — показатели, исчисляемые в виде деления чистого притока (оттока) денежных средств на выручку от продаж или на среднюю величину авансированного капитала.

2 блок — показатели, исчисляемые в виде деления показателей прибыли на выручку от продаж.

3 блок — показатели, которые учитывают рентабельность используемых хозяйственных активов.

С периода выявления финансового результата рассчитывается рентабельность, описывающая результативность деятельности организации, доходность производственной, инвестиционной и предпринимательской деятельности, а также окупаемость расходов.

Анализ эффективности организации с экономической точки зрения производится за счет следующих показателей рентабельности, рассчитанных по методике Пласковой Н.С. [31]:

1) Рентабельность продаж, которая демонстрирует прибыль, приходящуюся на каждую единицу выпуска продукции (формула 1.5):

$$R1 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100 \quad (1.5)$$

Рост данного коэффициента представляет собой результат увеличения цен с учетом постоянных производственных затрат или сокращения производственных затрат при ценах, находящихся на постоянном уровне.

2) Рентабельность продукции, которая характеризует доходность производства (формула 1.6):

$$R2 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость}} \times 100 \quad (1.6)$$

3) Рентабельность активов, которая характеризует долю совокупных активов, которые предприятие может купить за собственные средства (формула 1.7):

$$R3 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Активы Баланса}} \times 100 \quad (1.7)$$

4) Рентабельность собственного капитала, которая характеризует доходность от использования собственного капитала (формула 1.8):

$$R4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100 \quad (1.8)$$

5) Рентабельность заемного капитала фирмы, которая характеризует доходность от использования заемного капитала (формула 1.9):

$$R5 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Заемный капитал}} \times 100 \quad (1.9)$$

6) Рентабельность совокупных доходов, которая характеризует доходность от хозяйственной деятельности компании (формула 1.10).

$$R6 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Совокупные доходы}} \times 100 \quad (1.10)$$

7) Рентабельность совокупных расходов, которая характеризует отдачу от расходов организации на ее деятельность (формула 1.11).

$$R7 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Совокупные расходы}} \times 100 \quad (1.11)$$

Следовательно, роль прибыли состоит в формировании обзора достигнутых организацией финансовых результатов, в обнаружении ресурсов увеличения прибыли и достижении целесообразной эксплуатации.

1.3 Методы управления прибылью предприятия в ИТ-отрасли

Управление прибылью представляет собой подготовку и применение решений о процедурах формирования, использования и распределения размера прибыли.

Для всех отраслей важнейшей целью управления прибылью, как упоминалось ранее, служит оптимизация финансового результата, предусматривающая рост платежеспособности и в то же время стабильности организации, как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу. Данный фактор является следствием следующих факторов:

1) результативности вовлеченности сотрудников при распределении прибыли;

- 2) структуры полученной прибыли;
- 3) максимальной прибыли с учетом доли на рынке и ресурсов компании;
- 4) оптимального уровня инвестиций на основе прибыли при соблюдении задач по развитию фирмы.

В результате хозяйственной деятельности предприятия образовывается прибыль. Данный процесс отражается в бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

Порядок образования прибыли в ИТ-отрасли охватывает управление доходами и расходами, а также источниками организации. Управление применением и распределением прибыли указывается непосредственно с составлением политики наращивания капитала.

В ИТ-отрасли цель управления прибылью заключается в оптимизации капитала владельцев организации в положении текущего и будущих периодов.

Основываясь на установленной цели управления прибылью в ИТ-отрасли рассматриваются такие задачи, как:

- 1) Предоставление требуемого размера прибыли на инвестиционный капитал владельцам компании.
- 2) Оптимизация объема извлеченной прибыли с учетом формируемых источников организации и рыночных отношений.
- 3) Повышение отдачи от проектов по вовлечению сотрудников в прибыль.
- 4) Формирования максимального размера финансовых ресурсов с помощью прибыли с учетом соблюдения задач по продвижению организации.
- 5) Рационализация пропорции объема извлеченной прибыли и приемлемой степени угроз.
- 6) Постоянное увеличение текущей стоимости организации.
- 7) Предоставление качества привлеченной прибыли высокого уровня.

Данные задачи управления прибылью сопряжены друг с другом, однако отдельные задачи не взаимосвязаны. К ним относятся достижение интересов сотрудников организации и владельцев, сокращение угроз и оптимизация объема

прибыли. В ходе управления прибылью требуется согласование конкретных задач.

При управлении прибылью ИТ-компания имеет возможность проводить такие мероприятия, как:

- 1) скорректировать отношение переменных и постоянных затрат в их совокупной сумме;
- 2) повысить или сократить товарную цену;
- 3) уменьшить постоянные затраты;
- 4) снизить переменные затраты на товарную единицу;
- 5) расширить производственный объем.

Представленные мероприятия целесообразно проводить в комплексе и при надлежащей экономической аргументации.

Комплексная система формирования прибыли от продаж сопряжена с доходами и расходами организации, ее масштабами продаж и производства.

Такая система называется «взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли» («Cost Volume Profit Relationships» или СУР). Она дает возможность выявить в ИТ-отрасли значение и воздействие конкретных аспектов составления финансового результата и добиться результативного управления данным процессом.

Применение системы СУР в ходе управления прибылью организации оказывает поддержку организации ИТ-отрасли в урегулировании таких задач, как:

- 1) Установление порога коэффициента запаса финансовой прочности организации, представляющего собой показатель, который устанавливается в виде деления разницы выручки от продаж, которая оказывает влияние на извлечение целевых показателей прибыли, и пороговым значением выручки к выручке от продаж.

2) Установление планируемой величины прибыли от продаж при конкретных планируемых значениях объема продаж и цены за товары и услуги, постоянных и переменных затрат.

3) Определение размера производства и продажи продукции, который гарантирует безубыточную работу организации.

4) Определение потенциального роста величины прибыли от продаж с учетом наилучшей зависимости переменных и постоянных затратах.

Если объем производства и объем продаж впоследствии растет, после пересечения точки безубыточности, организация сможет извлечь большую прибыль на каждый из процентов темпа прироста размера деятельности в отличие от фирм, которые изначально имели низкую долю постоянных затрат.

Данная ситуация обозначает, что с помощью постоянных затрат их относительное значение на единицу будет сокращаться в большем объеме.

В ситуации, когда значительный объем постоянных расходов находится в совокупной сумме – это подчеркивает, что организация существенно позднее имеет возможность достичь точку безубыточности.

Операционный рычаг представляет собой систему управления прибылью организации, суть которого заключается в оптимизации переменных и постоянных расходов.

При окончательных обстоятельствах идентификация системы операционного рычага обладает набором свойств, которые необходимо принимать во внимание в ходе его применения в управлении прибылью организации. К ним относятся:

1) Отдача от операционного рычага устойчива только в настоящий период.

2) Метод операционного рычага обладает и противоположной взаимозависимостью. Во время сокращения объема продаж на любую сумму, объем прибыли от продаж сокращается в большем размере.

3) Наиболее благоприятный эффект от операционного рычага осуществляется в области, в полной мере близкой к точке безубыточности.

4) С момента, когда организация прошла точку безубыточности, запускается взаимоотношение. Чем больше значение показателя, тем выше его влияние на темп прироста прибыли, которой владеет организация, накапливая производственные объемы.

5) Благоприятное воздействие эффекта финансового рычага появляется при условии, если организация прошла точку безубыточности.

Ввиду указанного выше можно заключить, что при текущих товарно-денежных отношениях поддержание доходности организации в ИТ-отрасли означает рост денежных поступлений организации во время сокращения себестоимости товаров.

В текущих условиях ключевым для ИТ-компании становится установление аспектов роста прибыли. Такая обязанность включается в полномочия служб менеджмента и маркетинга. Посредством качества производимых товаров, доли на рынке, управления ценообразованием и стратегии маркетинга, действующее ИТ-предприятие имеет возможность повысить прибыль. Наряду с этим необходимо выполнять внутреннее наблюдение за рентабельностью действующих и новых производств.

В текущем состоянии рынка задача увеличения прибыли организации и его платежеспособной деятельности представляется основной для любого экономического агента.

С тем, чтобы повысить прибыль, ИТ-предприятие выявляет совместимость условий текущего состояния организации и ее ценовой политики, устанавливает производственную скорость, рассчитывает степень результативности производственного многообразия, осуществляет обзор, а также пересмотр и прогноз объема реализованной продукции.

2. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ООО «СЕЛЕКТЕЛ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

ООО «Сеть дата-центров «Селектел» — это действующая компания, занимающаяся предоставлением облачных инфраструктурных сервисов и услуг дата-центров.

Общество с ограниченной ответственностью «Сеть дата-центров «Селектел» создано в 2008 году согласно Гражданскому кодексу РФ и Федеральному закону РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [2; 5]. В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности [3].

В таблице 2.1.1 представлена краткая информация по показателям компании.

Таблица 2.1.1 — Основные показатели из нормативно-правовых и учредительных документов организации ООО «Селектел»

1. Полное наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью «Сеть дата-центров «Селектел»
2. Сокращенное наименование организации	ООО «Селектел»
3. Код и наименование основного вида деятельности	63.11 Деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность
4. Адрес юридического лица	196006, г. Санкт-Петербург, ул. Цветочная, д. 21, лит. А
5. Дата регистрации	11.09.2008
6. Уставный капитал (в рублях)	123185
7. Код ОГРН	1089847357126
8. Код ИНН	7842393933
9. Код КПП	781001001
10. Код ОКПО	87419394
11. Код ОКТМО	40373000000

Дата регистрации ООО «Селектел»: 11 сентября 2008 года. Единственным учредителем данного общества с ограниченной ответственностью является юридическое лицо, компания «ХАЙКОМ ЛИМИТЕД», внесшая 100% уставного

капитала, составляющего 123 185 руб. С 13 марта 2019 года генеральный директор компании – Любимов Олег Игоревич.

ООО «Селектел» служит устойчивым поставщиком ИТ-инфраструктуры в Российской Федерации. За свое 17-летнее существование ООО «Селектел» пользуется доверием 24 тысяч покупателей – от ИП до крупных компаний. К компаниям, которые являются покупателями ООО «Селектел» относятся:

- 2ГИС — справочник с картой города;
- Amediateka — онлайн-библиотека сериалов и фильмов;
- Додо Пицца — международная сеть пиццерий;
- Samsonite — производитель багажа и дорожных аксессуаров;
- Самокат — сервис доставки продуктов на дом;
- Ситимобил — сервис заказа такси и др. компании и др.

ООО «Селектел» предлагает полную линейку ИТ-услуг, как личного создания, так и в партнерстве с мировыми технологическими лидерами.

Согласно данным единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ), основной вид деятельности компании ООО «Сеть дата-центров «Селектел» по общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД): 63.11 «Деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность» [48].

Рынки услуг связи относятся к рынку олигополий, поэтому ООО «Селектел» можно считать олигополией, где конкуренция ведется вокруг потребительских свойств товаров, существуют довольно значительные барьеры для входа в отрасль (размер начального капитала, лицензирование деятельности и др.) и цены на продукцию устанавливаются по принципу ценового лидерства: лидер отрасли устанавливает свою цену, остальные ему следуют [34].

Поставщиками ООО «Селектел» являются компании, занимающиеся оптовой торговлей компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением. К ним относятся:

- ООО «ЭЛКО РУС»;

- ООО «МАСТ»;
- ООО «О-СИ-ЭС-ЦЕНТР» и др.

ООО «Селектел» закупает оборудование и комплектующие, используемые в рамках сборки и переоборудование серверов, у надежных поставщиков. Ключевыми аспектами, которые оказывают воздействие на изменение цены закупки, являются курс рубля и естественная инфляция [46].

ООО «Селектел» рассматривает риски негативных изменений сотрудничества с поставщиками программного обеспечения как минимальные.

К существующим и предполагаемым конкурентам ООО «Селектел» по основным видам деятельности относятся такие рынки предоставления услуг, как следующие:

- Группа компаний «Ростелеком – Центры обработки данных»;
- ООО «Сервионика»;
- ООО «ДатаЛайн»;
- ЗАО «КРОК инкорпорейтед».

Для того, чтобы в полной мере понять, как работает организация, необходимо изучить связи и отношения между субъектами и предметами их деятельности, которые необходимы для осуществления внешних и внутренних функций организации [12]. Это можно наблюдать посредством организационной структуры, представленной на рисунке 2.1.1.

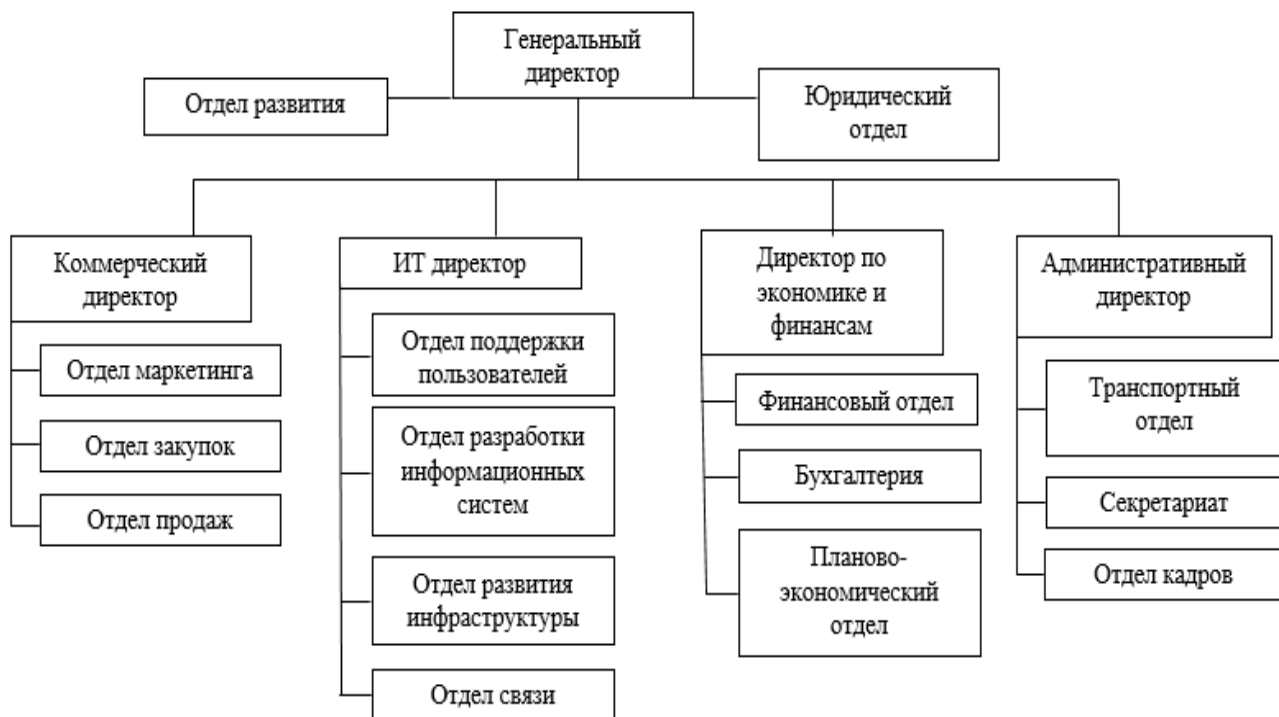


Рисунок 2.1.1 – Линейно-функциональная организационная структура компании ООО «Селектел»

Согласно рисунку 2.1.1, можно прийти к выводу, что непосредственно генеральному директору подчиняется 2 отдела (отдел развития и юридический отдел), а также 4 директора: коммерческий директор, ИТ директор, директор по экономике и финансам, административный директор. Организационная структура ООО «Селектел» имеет вид линейно-функциональной структуры и содержит 15 отделов: отдел развития, юридический отдел, отдел маркетинга, отдел закупок, отдел продаж, отдел поддержки пользователей, отдел разработки информационных систем, отдел развития инфраструктуры, отдел связи, финансовый отдел, бухгалтерия, планово-экономический отдел, транспортный отдел, секретариат, отдел кадров.

В таблице 2.1.2 отображен SWOT-анализ компании ООО «Селектел», представляющий собой краткое описание сильных и слабых сторон организации, а также ее возможностей и угроз.

Таблица 2.1.2 – SWOT-анализ компании ООО «Селектел»

Возможности 1. Низкие ставки по кредитам для ИТ компаний. 2. Применение новых технологических разработок на рынке. 3. Форма рынка – олигополия, ведущая к динамичности развития рынка.	Угрозы 1. Введенные санкции на ввозимые в Россию импортные комплектующие. 2. Нестабильность курса рубля. 3. Высокая степень неравенства различных социальных групп.
Сильные стороны 1. Контроль качества на высоком уровне. 2. Хороший престиж и имидж фирмы. 3. Достойный уровень квалификации высшего руководства. 4. Создание собственных новых технологических разработок.	Слабые стороны 1. Поставщики с высокими ценами на комплектующие. 2. Невысокая возможность расширения номенклатуры продукции.

Благодаря преобладающему количеству возможностей фирма ООО «Селектел» вполне конкурентоспособна на рынке и в малой степени зависит от внешних факторов, что позволяет находиться на рынке ИТ, занимая лидирующие позиции. Наиболее сильную угрозу для организации несет группа экономических факторов, а именно нестабильность курса рубля из-за введенных санкций. Также отрицательно может повлиять группа социальных факторов. В этой группе факторами, приносящими самую сильную угрозу, являются социальная напряженность в обществе и неравенства различных социальных групп. Больше всего возможностей для фирмы в группах рыночных, производственно-технических факторов и конкурентных факторов, за счет введения мягкой внутренней политики государства по отношению к ИТ сектору, в связи с необходимостью развития ИТ сферы в стране, а также из-за повышенного спроса на фоне политических санкций [4].

На основании данных бухгалтерского баланса компании ООО «Селектел» (Приложение А) проведем анализ имущества и источников их образования по составу и структуре (таблицы 2.1.3-2.1.4) компании ООО «Селектел» за 2021 – 2023 годы [43].

Таблица 2.1.3 – Анализ имущества и источников их образования по составу за 2021 – 2023 годы

Показатели	Годы, тыс. руб.			Изменения состава баланса			
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	абсолютные, тыс. руб.		относительное, %	
				2022 к 2021 году	2023 к 2022 году	2022 к 2021 году	2023 к 2022 году
1	2	3	4	5	6	7	8
Внеоборотные активы	8275042	11451257	13231886	3176215	1780629	138,38	115,55
Оборотные активы	1098535	2317339	3920514	1218804	1603175	210,95	169,18
Баланс	9373577	13768596	17152400	4395019	3383804	146,89	124,58
Капитал	1687728	3292627	3345855	1604899	53228	195,09	101,62
Долгосрочные обязательства	5502359	7897629	7257929	2395270	-639700	143,53	91,90
Краткосрочные обязательства	2183490	2578340	6548616	394850	3970276	118,08	253,99
Баланс	9373577	13768596	17152400	4395019	3383804	146,89	124,58

Графическое отображение структуры актива баланса согласно данным таблицы 2.1.3 за 2021-2023гг. представлено на рисунке 2.1.2.



Рисунок 2.1.2 – Структура актива баланса ООО «Селектел» за 2021-2023 гг., тыс.руб.

Согласно рисунку 2.1.2 имущество ООО «Селектел» в 2022 году по сравнению с 2021 годом увеличилось на 4 395 019 тыс. руб. или на 146,89 %. Увеличение имущества в основном произошло за счет роста внеоборотных

активов, которые к концу 2022 года выросли на 3 176 215 тыс. руб. или на 138,38% по сравнению с 2021 годом за счет существенного увеличения финансовых вложений. Оборотные активы в 2022 году по сравнению с 2021 годом увеличены на 1 218 804 тыс. руб. или на 210,95%. Это увеличение связано с ростом денежных средств и денежных эквивалентов за счет повышенного спроса на продукцию и услуги компании.

Далее проведем анализ актива баланса в период с 2022 по 2023 год. В 2023 году по сравнению с 2022 годом имущество и источники его образования увеличились на 3 383 804 тыс. руб. или на 124,58%, что свидетельствует о росте производственных возможностей предприятия. Увеличение в активе баланса обусловлено в основном увеличением внеоборотных активов на 1 780 629 тыс. руб. или на 115,55%, что является следствием роста нематериальных активов. Также наблюдается увеличение оборотных активов на 1 603 175 тыс. руб. или на 169,18%, вызванное существенным ростом дебиторской задолженности и денежных средств и денежных эквивалентов.

Графическое отображение структуры пассива баланса согласно данным таблицы 2.1.3 за 2021-2023гг. представлено на рисунке 2.1.3.

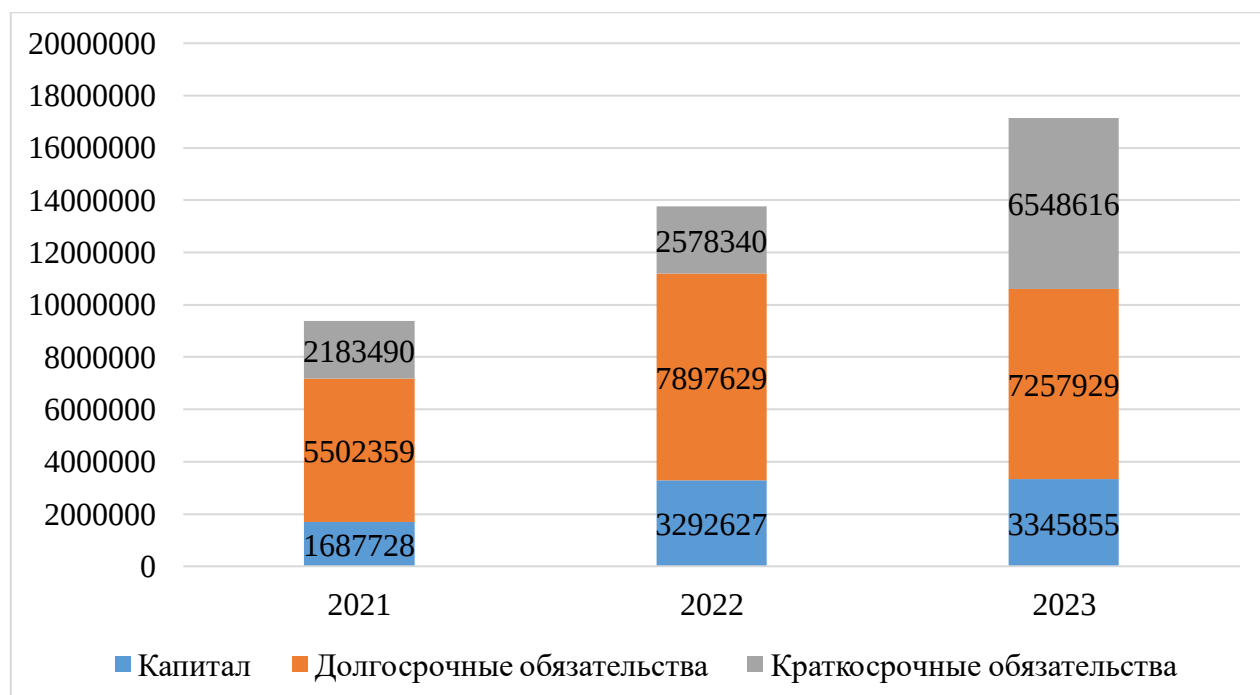


Рисунок 2.1.3 – Структура пассива баланса ООО «Селектел» за 2021-2023 гг., тыс.руб.

Согласно рисунку 2.1.3 источники образования имущества в 2022 году по сравнению с 2021 годом выросли в основном за счет прироста долгосрочных обязательств на 2 395 270 тыс. руб. или на 143,53%, обусловленного существенным увеличением заемных средств. Увеличение долгосрочных обязательств может быть связано с инвестициями в развитие бизнеса. Также в 2022 году отмечается рост капитала на 1 604 899 тыс. руб., произошедший в основном из-за увеличения суммы нераспределенной прибыли.

Краткосрочные обязательства в 2022 году также выросли на 394 850 тыс. руб., что вызвано увеличением краткосрочных кредитов и займов.

Рост пассива в 2023 году произошел в основном за счет повышения краткосрочных обязательств на 3 970 276 тыс. руб. или на 253,99%, а также за счет увеличения капитала на 53 228 тыс. руб. или на 101,62%. Увеличение краткосрочных обязательств является результатом увеличения привлеченных краткосрочных кредитов, а также увеличения оценочных обязательств и прочих обязательств. Долгосрочные обязательства в динамике снижались, что свидетельствует о досрочном выполнении обязательств предприятия перед банками, что обусловлено улучшением финансового состояния предприятия, оптимизацией долгосрочных кредитов.

Таблица 2.1.4 – Анализ имущества и источников их образования по структуре за 2021 – 2023 годы

Показатели	Годы						Изменения структуры баланса	
	2021 г.		2022 г.		2023 г.		2022к 2021 году	2023к 2022 году
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Внеоборотные активы	8275042	88,28	11451257	83,17	13231886	77,14	-5,11	-6,03
Оборотные активы	1098535	11,72	2317339	16,83	3920514	22,86	5,11	6,03
Баланс	9373577	100	13768596	100	17152400	100	0	0
Капитал	1687728	18,01	3292627	23,91	3345855	19,51	5,91	-4,4
Долгосрочные обязательства	5502359	58,70	7897629	57,36	7257929	42,31	-1,34	-15,05
Краткосрочные обязательства	2183490	23,29	2578340	18,73	6548616	38,18	-4,57	19,45
Баланс	9373577	100	13768596	100	17152400	100	0	0

Графическое отображение анализа актива баланса по структуре согласно данным таблицы 2.1.4 за 2021-2023гг. представлено на рисунке 2.1.4.

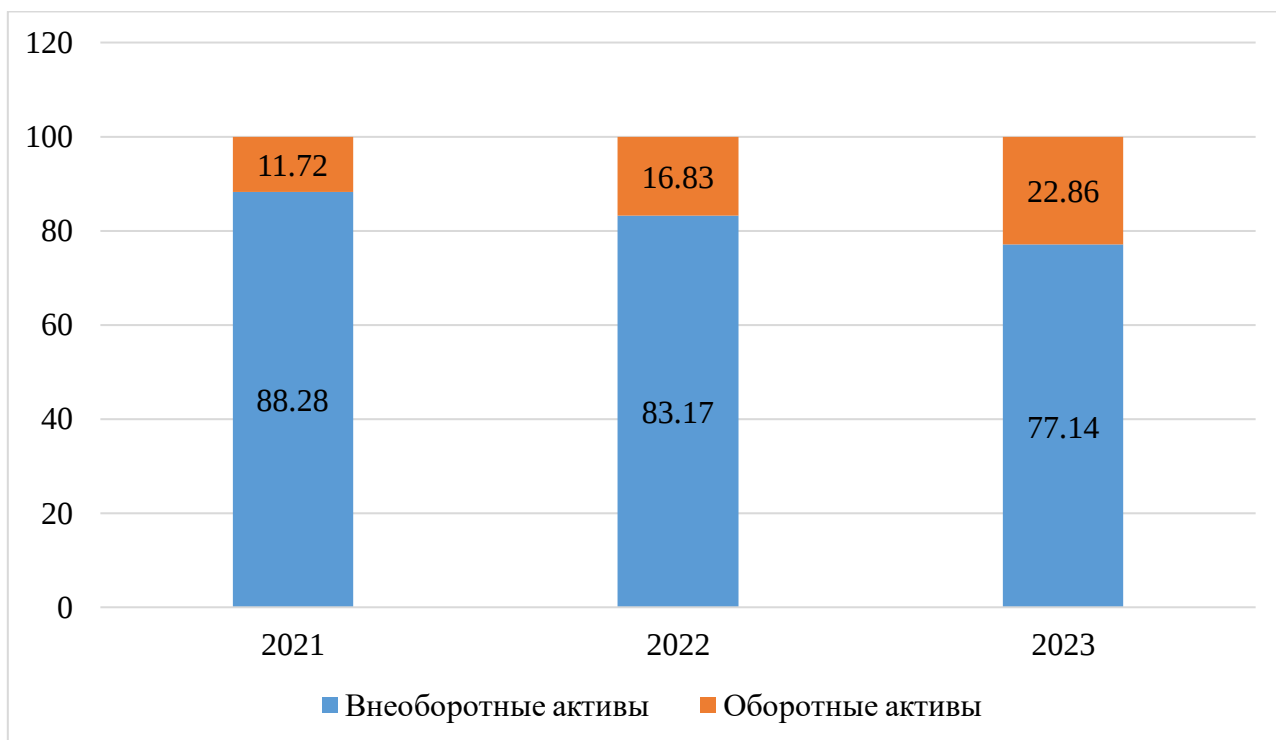


Рисунок 2.1.4 – Структура актива баланса ООО «Селектел» за 2021-2023 гг., %

Рисунок 2.1.4 демонстрирует, что в 2021 году в имуществе компании ООО «Селектел» наибольшее процентное значение в структуре занимали внеоборотные активы (88,28%), но в 2022 году их сокращение составило 5,11%, в то время как удельный вес оборотных активов вырос на 5,11%, что обозначает поправки в плане работ организации в сторону более ликвидных активов и рост операционной активности в 2022 году. В 2023 году процентное значение в структуре имущества у внеоборотных активов уменьшилось на 6,03% по сравнению с 2022 годом, однако данный вид активов по-прежнему имеет наибольший удельный вес в общем объеме активов.

Данные таблицы 2.1.4 дают возможность сделать вывод о характере производства на предприятии. Удельный вес внеоборотных активов за весь анализируемый период был больше, чем удельный вес оборотных активов. Это говорит о том, что предприятию необходимо дорогое оборудование,

соответственно, так как предприятию требуется больше фондов, оно является фондоемким.

Графическое отображение анализа пассива баланса по структуре согласно данным таблицы 2.1.4 за 2021-2023гг. представлено на рисунке 2.1.5.

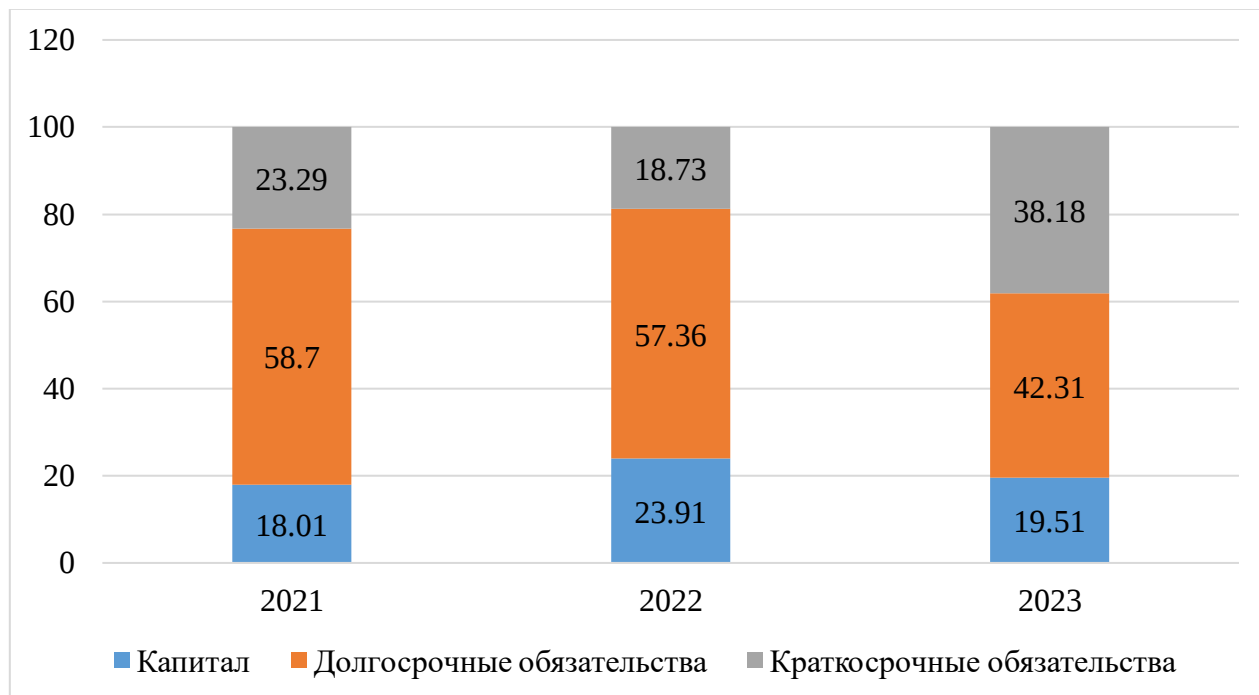


Рисунок 2.1.5 – Структура пассива баланса ООО «Селектел» за 2021-2023 гг., %

Как видно из рисунка 2.1.5 к концу 2022 года процентное значение в структуре источников образования имущества у капитала увеличилось на 5,91%, а в 2023 году сокращение удельного веса капитала в структуре пассива баланса составило 4,4%, что связано с выплатой дивидендов и увеличением общего объема пассивов. В 2022 году доля долгосрочных обязательств в общей сумме источников средств предприятия была наибольшей (57,36%). Это говорит о том, что оборот гарантировался долгосрочными заемными средствами, что приводило к росту вероятности банкротства. Краткосрочные обязательства в структуре баланса в 2022 году по сравнению с 2021 годом сократились на 4,57%, однако в 2023 году они увеличились на 19,45%. Увеличение краткосрочных обязательств служит результатом повышенной операционной активности предприятия.

Следовательно, ООО «Селектел» – это успешная организация, которая остается на верхних местах на рынке ИТ благодаря своей конкурентоспособности

и контроля всех возможных факторов, влияющих на ее деятельность. Несмотря на некоторые экономические и социальные угрозы, компания находится в стабильном положении и продолжает развиваться благодаря грамотной стратегии и мягкой внутренней политике государства.

Изменения в показателях имущества и источников его образования за анализируемые годы свидетельствуют о положительной динамике развития ООО «Селектел». Увеличение имущества основано на расширении активов и эффективном управлении обязательствами. Важно продолжать следить за финансовым состоянием компании и принимать меры для устойчивого развития.

2.2 Анализ хозяйственной деятельности ООО «Селектел»

На основании отчета о финансовых результатах ООО «Селектел» (Приложение Б) проведем анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Селектел» за 2021-2023 годы (таблица 2.2.1) [50].

Таблица 2.2.1 – Оценка основных экономических показателей деятельности ООО «Селектел» за 2021 – 2023 годы

Показатели	Годы, тыс.руб.			Изменения состава			
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	абсолютное, тыс. руб.		относительное, %	
				2022 к 2021 году	2023 к 2022 году	2022 к 2021 году	2023 к 2022 году
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продаж	4847983	8139309	10184198	3291326	2044889	167,89	125,12
Себестоимость	2680396	3867953	4574943	1187557	706990	144,31	118,28
Валовая прибыль	2167587	4271356	5609255	2103769	1337899	197,06	131,32
Коммерческие расходы	428064	537695	575739	109631	38044	125,61	107,08
Управленческие расходы	729737	1069151	1011301	339414	-57850	146,51	94,59
Прибыль(убыток) от продаж	1009786	2664510	4022215	1654724	1357705	263,87	150,96
Проценты к получению	530000	13486	211052	-516514	197566	2,54	1564,97

Продолжение таблицы 2.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Проценты к уплате	434036	571647	878785	137611	307138	131,70	153,73
Прочие доходы	7541	77421	455197	69880	377776	1026,67	587,95
Прочие расходы	127518	267731	502555	140213	234824	209,96	187,71
Прибыль(убыток) до налогообложения	508733	1916039	3307124	1407306	1391085	376,63	172,60
Налог на прибыль	127233	423109	746821	295876	323712	332,55	176,51
Прочее	-	-	61064	-	61064	-	-
Чистая прибыль	381540	1492574	2499239	1111034	1006665	391,20	167,44

Анализируя таблицу 2.2.1, можно прийти к следующим выводам:

Чистая прибыль предприятия за отчетный период положительна. Положительная динамика говорит о том, что деятельность предприятия целесообразна и эффективна. Наблюдается рост чистой прибыли, который в 2022 году по сравнению с 2021 составил 391,20%, а в 2023 году по сравнению с 2022 – 167,44%. Рост чистой прибыли говорит о наличии финансовой базы для расширения производства предприятия, материального стимулирования работников и погашения долговых обязательств предприятия. Чистая прибыль выросла за счет увеличения прибыли до налогообложения.

Прибыль до налогообложения в анализируемый период положительна, что свидетельствует об эффективности общехозяйственной деятельности. Прибыль до налогообложения в 2022г. по сравнению с 2021г. увеличилась на 1 407 306 тыс.руб., а в 2023г. по сравнению с 2022г. – на 1 391 085 тыс.руб. Увеличение прибыли до налогообложения объяснено успешными запусками новых услуг, таких как запуск развернутой инфраструктуры для обеспечения стабильного развития компьютерных игр, что привело к увеличению выручки.

Прибыль до налогообложения имеет три составляющие, способные ее увеличить: прибыль от продаж, доходы от участия в других организациях, доходы прочих видов деятельности.

Прочие расходы, являющиеся расходной частью прибыли до налогообложения, за анализируемый период увеличивались. Так в 2022 году они составили 267 731 тыс.руб., что на 140 213 тыс.руб. больше, чем в 2021 году. В 2023 году прочие расходы повысились на 234 824 тыс.руб. Увеличение данного показателя является результатом роста издержек на вспомогательные виды деятельности предприятия, таких как производство компьютеров и периферийного оборудования.

Стоит отметить, что до 2021 года прочие доходы компании, включающие в себя аренду волоконно-оптических линий связи (ВОЛС), продажу оборудования и реализацию сопутствующих сервисов, постепенно увеличивались, но в 2021 году по сравнению с 2020 годом они сократились на 11 819 тыс.руб. Данное снижение обусловлено уменьшением количества арендованных ВОЛС компанией ООО «ВКонтакте». В 2022 году прочие доходы составили 77 421 тысяч рублей, что на 69 880 тысяч рублей больше, чем в 2021, что обусловлено выполнением разовых работ по подключению одномодовых кросс-соединений. В 2023 году прочие доходы также росли и составили 455 197 тыс.руб., что обусловлено существенным ростом процентных доходов от размещения средств на депозитах.

Для того, чтобы провести полноценный анализ факторов, оказывающих влияние на формирование прибыли до налогообложения ООО «Селектел», проанализируем состав доходов (таблица 2.2.2) и расходов (таблица 2.2.3) организации.

Таблица 2.2.2 – Состав доходов ООО «Селектел»

Показатели	Годы						Изменение, тыс.руб.	
	2021 г.		2022 г.		2023 г.		2022 к 2021 году	2023 к 2022 году
	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Выручка	4847983	90,02	8139309	98,90	10184198	93,86	3291326	2044889
Проценты к получению	530000	9,84	13486	0,16	211052	1,95	-516514	197566
Прочие доходы	7541	0,14	77421	0,94	455197	4,20	69880	377776

Продолжение таблицы 2.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Итого доходы	5385524	100,00	8230216	100,00	10850447	100,00	2844692	2620231

Анализируя данные таблицы 2.2.2, отметим, что в период с 2021 г. по 2023 г. зафиксировано увеличение итоговой суммы доходов, полученных ООО «Селектел», что обусловлено приростом всех показателей, входящих в состав доходов ООО «Селектел», за исключением процентов к получению, которые в 2022 сократились на 516 514 тыс.руб., однако в 2023 году их рост составил 197 566 тыс.руб.

На рисунке 2.2.1 представлено графическое отображение данных таблицы 2.2.2.

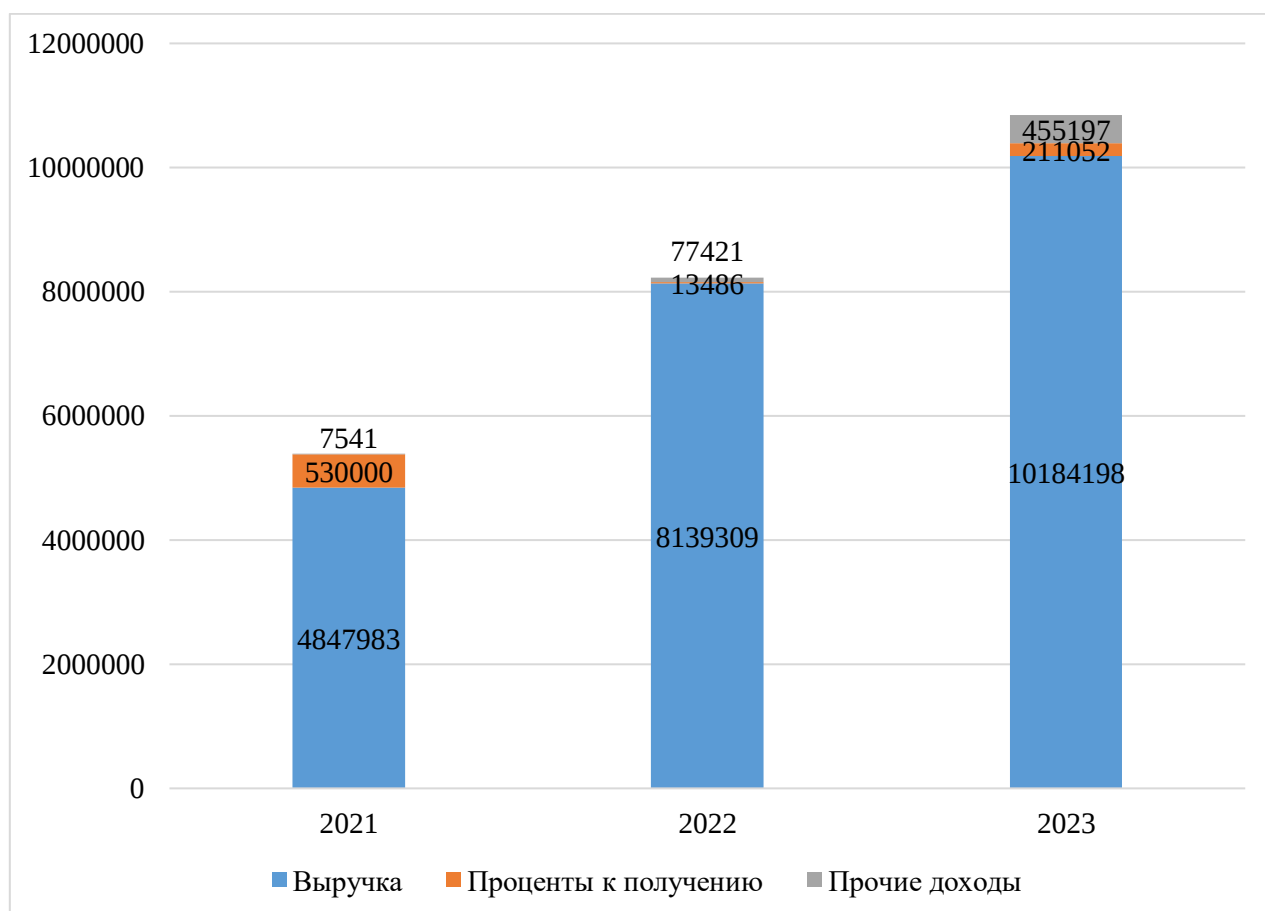


Рисунок 2.2.1 – Состав доходов ООО «Селектел» за 2021-2023 гг., тыс.руб.

Согласно данным рисунка 2.2.1, стоит отметить, что за анализируемый период в составе доходов ООО «Селектел» преобладает выручка (в 2021 – 90,02 %, в 2022 г. – 98,9%, в 2023 г. – 93,86%), доля процентов к получению в 2021 году

составляла 9,84 %, в 2022 г. – 0,16%, в 2023 г. – 1,95, и наименьшую долю в составе доходов занимают прочие доходы (в 2021– 0,14%, в 2022 г. – 0,94%, в 2023 г. – 4,2%).

В таблице 2.2.3 отражен состав расходов компании ООО «Селектел» за период с 2021 года по 2023 год как в тыс. руб., так и в процентном соотношении от общего значения совокупных расходов.

Таблица 2.2.3 – Состав расходов ООО «Селектел»

Показатели	Годы						Изменение, тыс.руб.	
	2021 г.		2022 г.		2023 г.		2022 к 2021 году	2023 к 2022 году
	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Себестоимость	2680396	59,21	3867953	57,41	4574943	54,78	1187557	706990
Коммерческие расходы	428064	9,46	537695	7,98	575739	6,89	109631	38044
Управленческие расходы	729737	16,12	1069151	15,87	1011301	12,11	339414	-57850
Проценты к уплате	434036	9,59	571647	8,48	878785	10,52	137611	307138
Прочие расходы	127518	2,82	267731	3,97	502555	6,02	140213	234824
Налог на прибыль	127233	2,81	423109	6,28	746821	8,94	295876	323712
Прочее	-	-	-	-	61064	0,73	-	61064
Итого расходов	4526984	100	6737286	100	8351208	100	2210302	1613922

Согласно данным таблицы 2.2.3, стоит отметить, что суммарная величина расходов, понесенных ООО «Селектел», выросла в 2022 году в сравнении с 2021 годом до 6 737 286 тыс. руб., что обусловлено повышением величины всех видов расходов компании.

В 2023 году суммарная величина расходов, понесенных ООО «Селектел», увеличилась на 1 613 922 тыс.руб. до 8 351 208 тыс. руб., что обусловлено ростом себестоимости, коммерческих и прочих расходов, процентов к уплате, налога на прибыль и прочего наряду с сокращением управленческих расходов.

На рисунке 2.2.2 представлено графическое отображение данных таблицы 2.2.3.

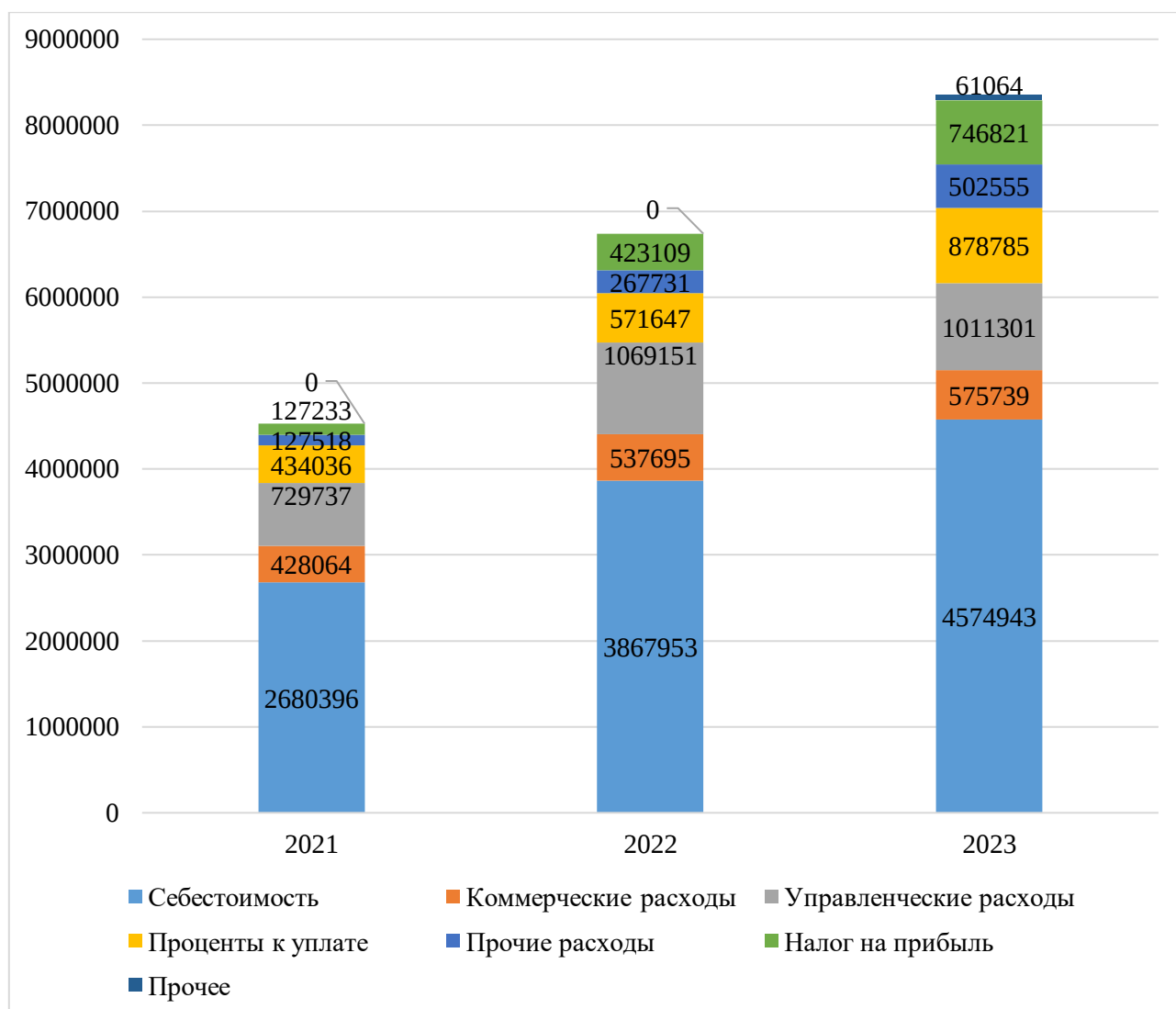


Рисунок 2.2.2 – Состав расходов ООО «Селектел» за 2021-2023 гг., тыс.руб.

Исходя из данных рисунка 2.2.2 заметно, что за анализируемый период в составе расходов ООО «Селектел» преобладает себестоимость (в 2021 – 59,21 %, в 2022 г. – 57,41%, в 2023 г. – 54,78%). Доля управленческих расходов в 2021 году составляла 16,12 %, в 2022 г. – 15,87%, в 2023 г. – 12,11%. Доля коммерческих расходов за анализируемый период не превышала 9,46%, доля процентов к уплате – 10,52%, доля налога на прибыль – 8,94%, доля прочего – 0,73%.

Основную часть прибыли до налогообложения должна формировать прибыль от продаж.

Прибыль от продаж имеет положительное значение весь анализируемый

период. Этот показатель прибыли характеризует эффективность с точки зрения целесообразности, жизнеспособности основной деятельности предприятия, конечного продукта, который она производит и реализует. Наблюдается увеличение показателя на 263,87% в 2022 году и на 150,96% в 2023 году, что характеризует повышение доходности от основных видов деятельности, увеличивает возможность предприятия расплачиваться по своим обязательствам и расширять производство. Доходную часть прибыли от продаж формирует выручка от продаж, которая в период с 2021 по 2023 гг. была положительной и увеличилась на 3 291 326 тыс.руб. в 2022 году, а в 2023г. – на 2 044 889 тыс.руб. Увеличение выручки от продаж связано с тем, что произошло увеличение объема продаж за счет увеличения спроса, появившегося из-за развития и расширения сферы услуг предприятия. В 2023 году ООО «Селектел» заняло 15 место среди 6,71 тыс. предприятий в отрасли [49].

Себестоимость продаж на протяжении отчетного периода имеет положительную динамику. С 2021 по 2022 гг. себестоимость увеличилась на 1 187 557 тыс.руб., а с 2022 по 2023 гг. – на 706 990 тыс.руб., что обусловлено ростом затрат на заработную плату и на ремонт и техническое обслуживание.

С 2021 по 2023 гг. коммерческие расходы компании росли, при чем в 2022 году они повысились по сравнению с 2021 годом на 109 631 тыс.руб., а в 2023 году – на 38 044 тыс.руб. Увеличение данных затрат связано с ростом расходов на рекламу.

Управленческие расходы в 2022 году выросли на 339 414 тыс.руб. Рост управленческих расходов указывает на увеличение затрат на консультативные и юридические услуги. Однако в 2023 году управленческие расходы сократились на 57 850 тыс.руб. Следствием этого явилось сокращение расходов по краткосрочной аренде.

Валовая прибыль за анализируемый период выросла и в 2023 году составила 5 609 255 тыс.руб. Причиной роста показателя стала успешная стратегия по увеличению выручки и снижению издержек, что повлияло на общую финансовую производительность предприятия.

Рисунок 2.2.3 наглядно отражает изменение основных показателей прибыли ООО «Селектел».

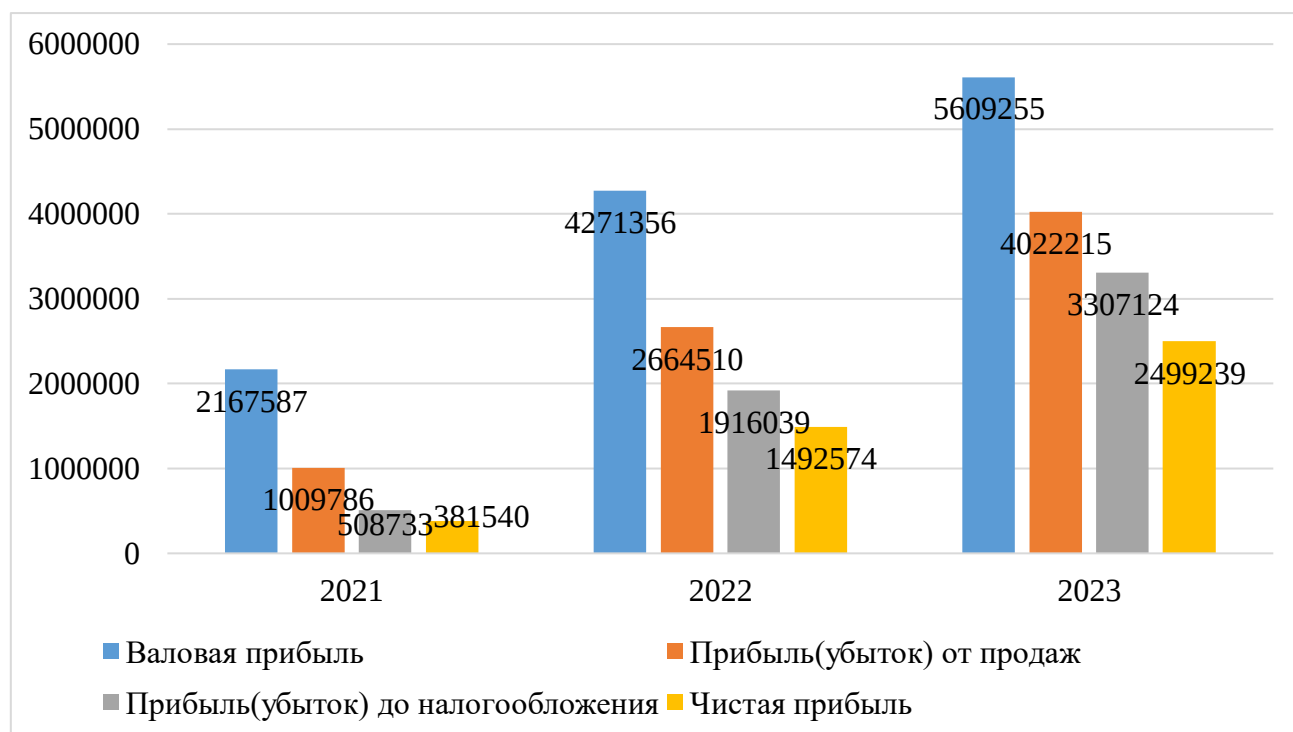


Рисунок 2.2.3 – Изменение основных показателей прибыли ООО «Селектел», тыс.руб.

Исходя из данных рисунка 2.2.3, на протяжении всего анализируемого периода прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль равномерно увеличивались.

За отчетный период компания не несла убытки. Это произошло за счет того, что по мере расширения компании повышался спрос на давно существующие и новые услуги, предоставляемые организацией ООО «Селектел».

По мнению руководства ООО «Селектел», основными причинами, которые привели к прибыли компании являются эффективное управление финансово-хозяйственной деятельностью, эффективное использование активов, собственного капитала и привлекаемых заемных средств.

За весь отчетный период предприятие ООО «Селектел» имело прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, и, следовательно, растущий положительный конечный финансовый результат.

Таким образом, с 2021 по 2023 годы компания ООО «Селектел» увеличила

свой конечный финансовый результат. Положительным показателем является то, что за отчетный период компания не ушла в убыток.

2.3 Анализ эффективности экономической деятельности, показателей прибыли и рентабельности предприятия ООО «Селектел»

Для анализа управления показателями прибыли, проведем оценку финансирования и распределения прибыли, представленный в таблице 2.3.1.

Таблица 2.3.1 – Схема финансирования и распределения прибыли ООО «Селектел» за 2021-2023 гг.

Показатели	Годы, тыс.руб.			Изменения состава			
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	абсолютные, тыс. руб.		относительное, %	
				2022 к 2021 году	2023 к 2022 году	2022 к 2021 году	2023 к 2022 году
1	2	3	4	5	6	7	8
Собственный капитал	1687728	3292627	3345855	1604899	53228	195,09	101,62
Заемный капитал	7685849	10475969	13806545	2790120	3330576	136,30	131,79
Дебиторская задолженность	398886	572950	1056485	174064	483535	143,64	184,39
Кредиторская задолженность	1322457	1556614	2339590	234157	782976	117,71	150,30

Графическое отображение схемы финансирования и распределения прибыли ООО «Селектел» согласно данным таблицы 2.3.1 за 2021-2023гг. представлено на рисунке 2.3.1.

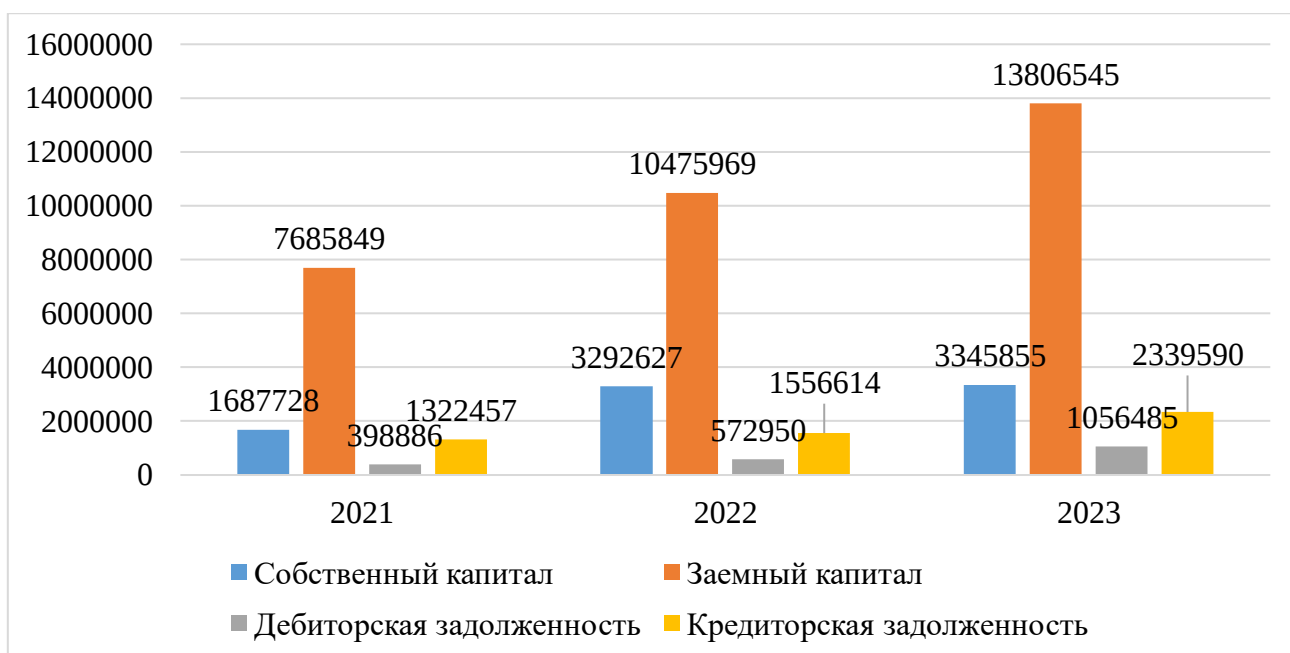


Рисунок 2.3.1 – Источники финансирования предпринимательской деятельности ООО «Селектел» за 2021-2023 гг., тыс.руб.

К источникам финансирования предпринимательской деятельности относятся собственные и заемные средства. За рассматриваемый период использовались все источники. Собственные средства имели важное значение в 2021-2023 гг. В 2022 году их размер составил 3 292 627 тыс.руб., что на 1 604 899 тыс.руб. больше, чем в 2021 году. В 2023 году относительное изменение показателя составило 101,62% или 53 228 тыс.руб. Рост собственных средств обусловлен ростом нераспределенной прибыли и прочих резервов.

Заемные источники на протяжении всего анализируемого периода использовались. В 2022 году они составили 10 475 969 тыс.руб., что на 2 790 120 тыс.руб. больше, чем в 2021 году. В 2023 году заемные источники составили 13 806 545 тыс.руб. Данная ситуация свидетельствует о необходимости введения системы авансовых платежей, которая поможет снизить заемный капитал путем перенаправления высвобожденных средств от данной системы в счет покрытия кредиторской задолженности.

Для анализа распределения прибыли рассмотрим статьи пассива, характеризующие обязательства предприятия перед банками и инвесторами.

Исходя из указанного ранее, заемные средства за анализируемый период

увеличивались, следовательно, по данной статье оплата предприятием также не осуществлялась.

Кредиторская задолженность в 2021 году составила 1 322 457 тыс.руб, в 2022 году – 1 556 614 тыс.руб., в 2023 году – 2 339 590 тыс.руб. Таким образом, кредиторская задолженность увеличивалась в период с 2021 по 2022 г. Данная динамика свидетельствует о том, что предприятие не направляло прибыль на покрытие обязательств.

Из анализа распределения прибыли можно сказать, что долг предприятия перед банками и инвесторами накапливался.

Дебиторская задолженность, представляющая собой обязательства перед предприятием физическими и юридическими лицами, за анализируемый период также увеличивалась, что говорит о росте долга перед ООО «Селектел». Так, в 2022 году дебиторская задолженность составила 572 950 тыс.руб, что на 174 064 тыс.руб. больше, чем в 2021 году. В 2023 году дебиторская задолженность выросла на 483 535 тыс.руб.

Характеристика финансовой устойчивости предприятия выполняется с помощью коэффициентов финансовой устойчивости [39, с.331]. Оценка их динамики сведена в таблицу 2.3.2.

Таблица 2.3.2 – Анализ показателей финансовой устойчивости ООО «Селектел» за 2021 – 2023 годы

Показатели	Годы			Изменение	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 к 2021 году	2023 к 2022 году
1	2	3	4	5	6
1. Имущество, тыс. руб.	9373577	13768596	17152400	4007145	3383804
2. Собственный капитал, тыс. руб.	1687728	3292627	3345855	1544597	53228
3. Заемный капитал, тыс. руб.	7685849	10475969	13806545	2462548	3330576
3.1. Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	5502359	7897629	7257929	3782121	-639700

Продолжение таблицы 2.3.2

1	2	3	4	5	6
3.2. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	2183490	2578340	6548616	-1319573	3970276
4. Внеоборотные активы, тыс. руб.	8275042	11451257	13231886	2764344	1780629
4.1. Основные средства, тыс. руб.	7722073	9222672	10308753	1500599	1086081
5. Собственный оборотный капитал, тыс. руб.(стр. 1-4)	1098535	2317339	3920514	1242801	1603175
6. Чистые оборотные активы (стр. 2 + стр. 3.1 - стр. 4), тыс. руб.	-1084955	-261001	-2628102	2562374	-2367101
7. Оборотные активы – всего, тыс. руб.	1098535	2317339	3920514	1242801	1603175
8 Коэффициент автономии (стр. 2 : стр. 1)	0,18	0,24	0,20	0,06	-0,04
9 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств, Кз/с (стр. 3 : 2)	4,55	3,18	4,13	-1,39	0,94
10 Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, Км/и (стр. 7 : 4)	0,13	0,20	0,30	0,08	0,09
11 Коэффициент маневренности собственного капитала (стр. 5 : стр. 2)	0,65	0,70	1,17	0,068	0,47
12 Индекс постоянного актива, Кпа (стр. 4 : 2)	4,90	3,48	3,95	-1,46	0,48
13 Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственным оборотным капиталом, Ко (стр. 6 : стр. 7)	-0,99	-0,11	-0,67	2,33	-0,56
14 Коэффициент капитализации, Кк((стр. 2+3.1):стр. 1	0,77	0,81	0,62	0,214	-0,19

Анализ таблицы 2.3.2 показал, что данное предприятие имеет высокую степень финансовой зависимости, что подтверждается коэффициентами автономии.

Графическое отображение показателей финансовой устойчивости ООО «Селектел» за 2021 – 2023 годы согласно данным таблицы 2.3.2 представлено на рисунке 2.3.2.



Рисунок 2.3.2 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Селектел» за 2021-2023 гг.

Коэффициент автономии показывает, что доля собственных средств в общей сумме средств предприятия ниже нормативного значения и за анализируемый период он увеличился с 0,18 до 0,20. Это свидетельствует о том, что все активы предприятия фактически сформированы за счет заемных источников. Значение коэффициента автономии намного ниже среднеотраслевого, как минимум 75% аналогичных организаций имеют большую

долю собственных средств в капитале. Сильная зависимость от заемного капитала снижает финансовую устойчивость. Рекомендуется увеличить собственный капитал на 5 401 869 тыс. руб., чтобы он составил 51% от общего капитала организации, что является среднеотраслевым значением.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств считается одним из основных индикаторов финансовой устойчивости. Чем выше его значение, тем выше вложения капитала в данное предприятие. Как показал анализ, за анализируемый период данный показатель сократился с 4,55 до 4,13, что свидетельствует о зависимости от внешних инвесторов.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств невысок. За анализируемый период данный показатель увеличился с 0,13 до 0,30. Это говорит о том, что большая часть средств используется в внеоборотных активах, следовательно, предприятие является фондоемким.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного капитала вложена в наиболее мобильную часть активов. Результаты анализа показали, что отчетный период данный коэффициент увеличивался с 0,65 до 1,17, что говорит о росте собственного оборотного капитала, который необходим для вложения в наиболее мобильную часть активов.

Индекс постоянного актива определяет, какая часть внеоборотных активов организации покрывается за счет собственного капитала. Значения индекса за весь анализируемый период были выше нормативного значения и составляли от 4,9 до 3,95, что говорит о финансовой устойчивости, так как в этом случае внеоборотные активы предприятия финансируются за счет собственных средств, а не за счет внешнего инвестирования.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственным оборотным капиталом показывает долю оборотных средств в общей сумме основных источников средств для финансирования совокупных затрат. По данным анализа этот коэффициент имеет отрицательное значение на протяжении всего анализируемого периода. Так в 2021, 2022 и 2023 году он составил -0,99%, -0,11%

и -0,67% соответственно, что говорит о нехватке собственного капитала и зависимости предприятия от заемных средств.

Коэффициент капитализации показывает соотношение цены актива на рынке к чистому доходу на протяжении 12-ти месяцев. За анализируемый период коэффициент снизился с 0,77 до 0,62, соответственно, увеличился дивидендный доход, капитализация и инвестиционная привлекательность предприятия.

Далее проведем анализ показателей рентабельности (таблица 2.3.3).

Таблица 2.3.3 – Анализ показателей рентабельности ООО «Селектел»

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменения 2022 года	Изменения 2023 года
1	2	3	4	5	6
1.Выручка от продаж	4847983	8139309	10184198	3291326	2044889
2.Себестоимость	2680396	3867953	4574943	1187557	706990
3.Прибыль от продаж	1009786	2664510	4022215	1654724	1357705
4.Прибыль до налогообложения	508733	1916039	3307124	1407306	1391085
5.Чистая прибыль	381540	1492574	2499239	1111034	1006665
6.Актив баланса	9373577	13768596	17152400	4395019	3383804
7.Собственный капитал	1687728	3292627	3345855	1604899	53228
8.Заемный капитал	7685849	10475969	13806545	2790120	3330576
9. Совокупные доходы	5385524	8230216	10850447	2844692	2620231
10.Совокупные расходы	4526984	6737286	8351208	2210302	1613922
11.Рентабельность продаж,%	20,83	32,74	39,49	11,91	6,76
12.Рентабельность продукции,%	37,67	68,89	87,92	31,21	19,03
13.Рентабельность активов,%	5,43	13,92	19,28	8,49	5,36
14.Рентабельность собственного капитала,%	22,61	45,33	74,70	22,72	29,37
15.Рентабельность заемного капитала,%	6,62	18,29	23,95	11,67	5,66
16.Рентабельность совокупных доходов,%	7,08	18,14	23,03	11,05	4,90
17.Рентабельность совокупных расходов,%	8,43	22,15	29,93	13,73	7,77

Графическое отображение показателей рентабельности ООО «Селектел» за 2021 – 2023 годы согласно данным таблицы 2.3.3 представлено на рисунке 2.3.3.

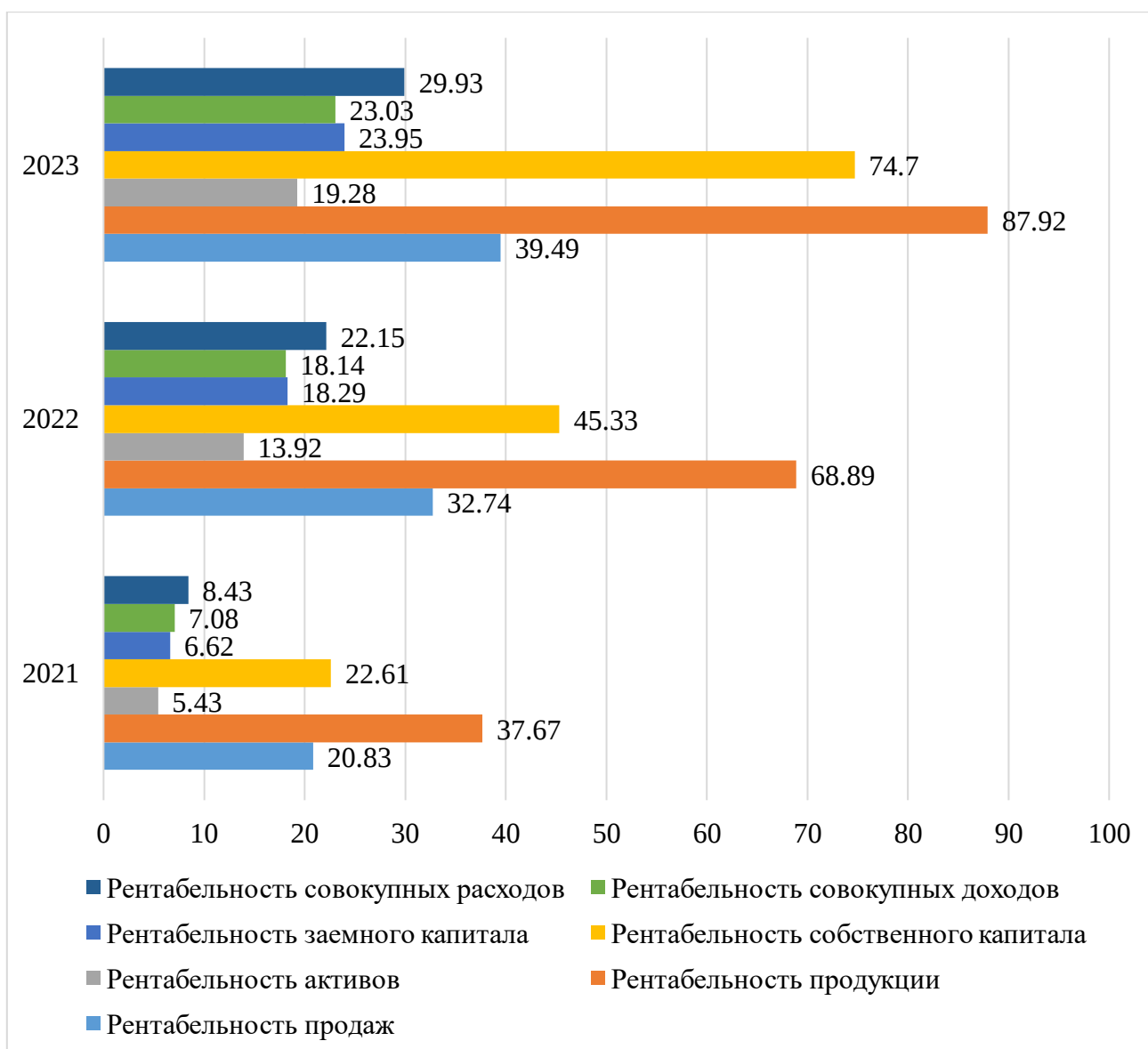


Рисунок 2.3.3 – Анализ показателей рентабельности ООО «Селектел» за 2021-2023 гг., %

Рентабельность продаж характеризует доходность от реализации конечного продукта. Данный коэффициент увеличился за анализируемый период с 20,83% до 39,49%. Это означает, что на конец анализируемого периода с каждого вложенного в реализацию продукции рубля предприятие получило 39,49 копейки прибыли от продаж. Увеличение рентабельности от продаж у предприятия говорит о ряде положительных факторов, таких как улучшение эффективности производства и улучшение качества услуг. Это также свидетельствует об успешной стратегии управления предприятия.

Рентабельность продукции характеризует доходность производства.

Данный коэффициент увеличился за анализируемый период с 37,67% до 87,92%. Таким образом, с каждого вложенного в производство продукции рубля в отчетном году предприятие получило 87,92 копейки прибыли от продаж, что означает, что вложения и в производство, ни в реализацию продукции не окупились.

Рентабельность активов характеризует долю совокупных активов, которые предприятие может купить за собственные средства. Данный коэффициент увеличился за анализируемый период с 5,43% до 19,28%, что означает более эффективное использование собственных средств для покупки активов. Таким образом, в отчетный период с каждого вложенного в имущество рубля предприятие получило 19,28 копеек прибыли до налогообложения.

Рентабельность собственного капитала характеризует доходность от использования собственного капитала. Данный коэффициент увеличился за анализируемый период с 22,61% до 74,70%. Таким образом в 2023 году с каждого вложенного рубля в собственный капитал предприятие получило 74,70 копеек чистой прибыли.

Рентабельность заемного капитала характеризует доходность от использования заемного капитала. Данный коэффициент увеличился за анализируемый период с 6,62% до 23,95%, что говорит о повышающейся эффективности от использования привлеченных средств. Таким образом, на конец анализируемого периода предприятие с каждого вложенного рубля в заемный капитал получило 23,95 копейки прибыли до налогообложения.

Рентабельность совокупных доходов характеризует доходность от хозяйственной деятельности компании. Данный коэффициент увеличился за анализируемый период с 7,08% до 23,03%.

Рентабельность совокупных расходов характеризует отдачу от расходов компании на свою хозяйственную деятельность. Данный коэффициент увеличился за анализируемый период с 8,43% до 29,93%. Это означает, что с каждого рубля, вложенного компанией в свою деятельность на конец анализируемого периода она смогла получить 29,93 копейки чистой прибыли.

Для оценки платежеспособности предприятия рассчитаем коэффициенты ликвидности и расчеты сведем в таблицу 2.3.4.

Таблица 2.3.4 – Анализ показателей ликвидности ООО «Селектел»

Показатели	Норматив	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменени я 2022 года	Изменени я 2023 года
1	2	3	4	5	6	7
1. Денежные средства, тыс. руб.	-	483158	1497684	2622823	1014526	1125139
2. Краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.	-	20000	80000	50000	60000	-30000
3. Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	-	398886	572950	1056485	174064	483535
4. Итого денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности, тыс. руб. (стр. 1+2+3)	-	902044	2150634	3729308	1248590	1578674
5. Запасы, тыс. руб.	-	120291	142490	158303	22199	15813
6. Оборотные активы, тыс. руб.	-	1098535	2317339	3920514	1218804	1603175
7. Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	-	798909	861924	3987102	63015	3125178
8. Кредиторская задолженность, тыс. руб.	-	1322457	1556614	2339590	234157	782976
9. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	-	2183490	2578340	6548616	394850	3970276
10 Коэффициент абсолютной ликвидности ((стр. 1 + стр. 2) : стр. 9)	0,2 – 0,25	0,23	0,61	0,41	0,38	-0,20
11 Коэффициент срочной ликвидности (стр. 4 : стр. 9)	0,7 – 0,8	0,41	0,83	0,57	0,42	-0,26
12 Коэффициент текущей ликвидности (стр. 6 : стр. 9)	2	0,50	0,90	0,60	0,40	-0,30

Графическое отображение показателей ликвидности ООО «Селектел» за 2021 – 2023 годы согласно данным таблицы 2.3.4 представлено на рисунке 2.3.4.

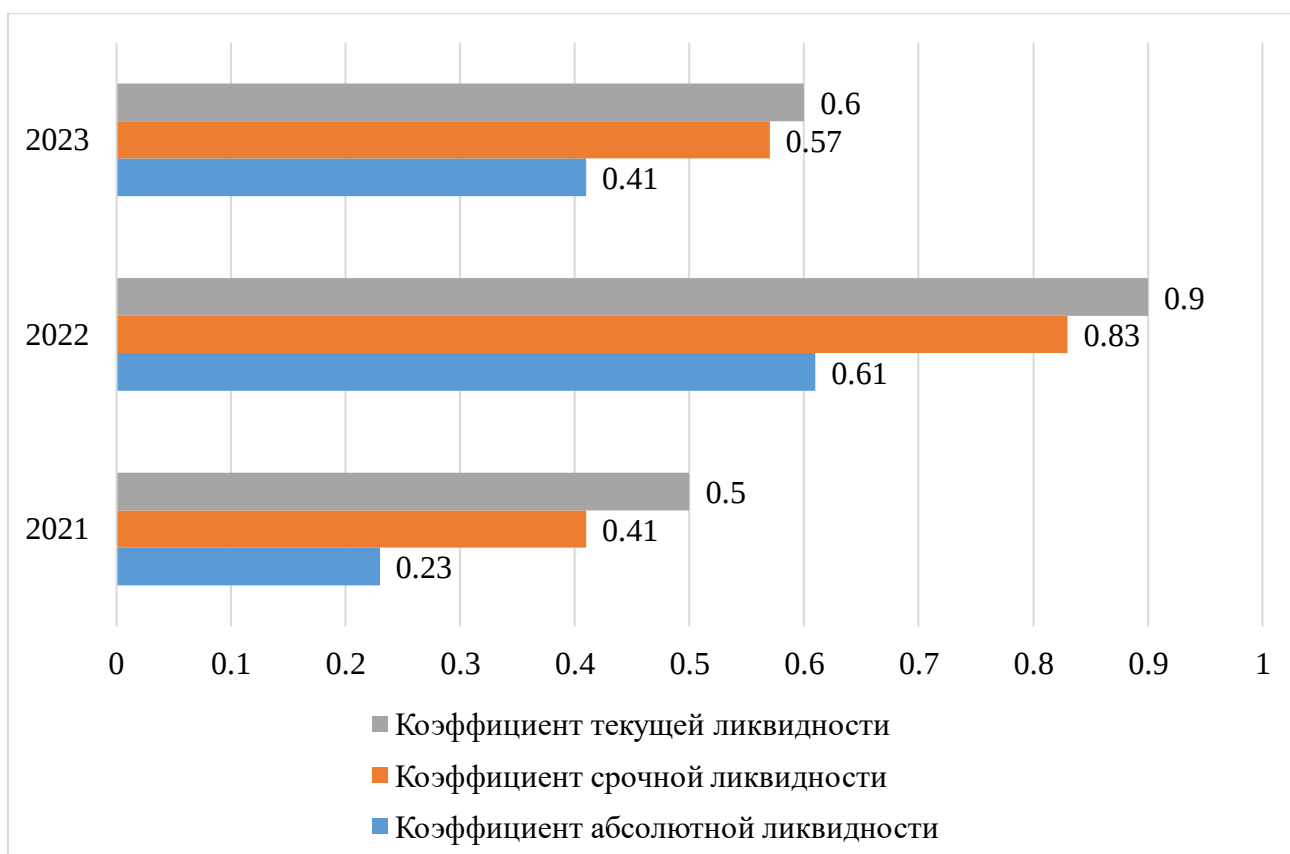


Рисунок 2.3.4 – Показатели ликвидности ООО «Селектел» за 2021-2023 гг.

Как показал анализ показателей ликвидности, у предприятия только коэффициент абсолютной ликвидности в 2023 году имеет значение выше нормы, а коэффициенты срочной ликвидности и текущей ликвидности ниже нормы.

Коэффициент абсолютной ликвидности увеличился с 0,23 в 2021 году до 0,61 в 2022 году и далее снизился до 0,41 в 2023 году. Это говорит о том, что в 2023 году краткосрочные обязательства покрыты высоколиквидными активами в меньшей степени, чем в среднем по отрасли (0,46), что может привести к трудностям в текущих расчетах.

Коэффициент срочной ликвидности увеличился с 0,41 в 2021 году до 0,83 в 2022 году и далее снизился до 0,57 в 2023 году. Коэффициент показывает в период с 2021 по 2023 год, что соотношение ликвидных активов и краткосрочных обязательств хуже нормы и среднеотраслевых показателей (2,06), что может привести к утрате платежеспособности в среднесрочной перспективе.

Коэффициент текущей ликвидности увеличился с 0,50 в 2021 году до 0,90 в 2022 году и далее снизился до 0,60 в 2023 году. Низкий коэффициент текущей

ликвидности в анализируемый период характеризует то, что соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств значительно хуже, чем должно быть, то есть существует снижение способности компании покрывать свои текущие обязательства с использованием оборотных активов. Это угрожает платежеспособности организации в долгосрочной и среднесрочной перспективе.

Таким образом, анализ показателей ликвидности свидетельствует о том, что ООО «Селектел» не в состоянии инвестировать свои собственные средства в обновление основных средств в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения представлен в таблице 2.3.5.

Таблица 2.3.5 – Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения ООО «Селектел» на 31.12.2023 г., тыс.руб.

Активы	2023 г.	Нормативное соотношение	Пассивы	2023 г.	Излишек/недостаток платежных средств (гр.2-гр.5)
1	2	3	4	5	6
A1. Высоколиквидные активы (денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения)	2672823	$\geq$	П1. Наиболее срочные обязательства (текущая кредиторская задолженность)	2339590	+333233
A2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная дебиторская задолженность)	1056485	$\geq$	П2. Среднесрочные обязательства (краткосрочные обязательства кроме текущей кредиторской задолженности)	4209026	-3152541

1	2	3	4	5	6
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборотные активы)	30725	$\geq$	ПЗ. Долгосрочные обязательства	7257929	-7227204
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	13231886	$\leq$	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	3345855	+9886031

Из четырех соотношений, которые характеризуют соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполнено только первое.

Второе условие ликвидности баланса не выполняется, то есть для покрытия среднесрочных обязательств, таких как краткосрочные обязательства кроме текущей кредиторской задолженности, быстореализуемых активов, то есть краткосрочной дебиторской задолженности, недостаточно.

Третье условие ликвидности баланса не выполняется, то есть для покрытия долгосрочных обязательств недостаточно медленно реализуемых активов.

Четвертое условие ликвидности баланса не выполняется, то есть для покрытия постоянных пассивов, таких как собственный капитал, труднореализуемых активов, то есть внеоборотных активов, недостаточно.

Соответственно, баланс признается не абсолютно ликвидным.

После проведения комплексно-экономического анализа основных показателей ООО «Селектел» можно сделать вывод о том, что структуру баланса нельзя признать удовлетворительной, внеоборотные активы и долгосрочные обязательства имеют наибольший удельный вес по отношению к валюте баланса. Это говорит о том, что оборот обеспечивается долгосрочными заемными средствами, что увеличивает риск неплатежеспособности. Низкий удельный вес собственного капитала за весь анализируемый период составлял менее 80 %, что

свидетельствует о том, что ООО «Селектел» зависимо от заемного капитала.

Следует отметить, что за анализируемый период все основные экономические показатели деятельности ООО «Селектел» имели положительную динамику. За отчетный период компания не несла убытки. Это произошло за счет того, что по мере расширения компании повышался спрос на давно существующие и новые услуги, предоставляемые организацией ООО «Селектел». За весь отчетный период предприятие ООО «Селектел» имело прибыль от продаж и прибыль до налогообложения, и, следовательно, растущий положительный конечный финансовый результат.

Несмотря на то, что финансовые результаты деятельности ООО «Селектел» положительны, анализ показателей финансовой устойчивости и ликвидности в основном ниже нормы, а это свидетельствует о том, что ООО «Селектел» не в состоянии инвестировать свои собственные средства в обновление основных средств и имеет высокую степень финансовой зависимости.

Анализ хозяйственной деятельности, а также прибыли и рентабельности ООО «Селектел» дает уверенность в потребности разработки и внедрения мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности организации. К ним относятся:

- 1) снижение кредиторской задолженности;
- 2) увеличение собственного капитала;
- 3) повышение объема продаж.

Заемные источники на протяжении всего анализируемого периода использовались. В 2022 году они составили 10 475 969 тыс.руб., что на 2 790 120 тыс.руб. больше, чем в 2021 году. В 2023 году заемные источники составили 13 806 545 тыс.руб. Данная ситуация свидетельствует о необходимости введения системы авансовых платежей, которая поможет снизить заемный капитал путем перенаправления высвобожденных средств от данной системы в счет покрытия кредиторской задолженности.

Сумма заемного капитала на предприятии превышает сумму собственного. В связи с этим необходимо повысить собственный капитал через увеличение

размера чистой прибыли предприятия, значение которой отражается в нераспределенной прибыли в собственном капитале организации.

Для улучшения финансовой устойчивости компании необходимо также мотивировать персонал. Для этого помимо уже существующих мер мотивирования необходимо ввести новые методы стимулирования, такие как дополнительный выходной день, гибкий график для лучших сотрудников, а также увеличение дней к отпуску за стаж. Также следует повысить эффективность рекламной кампании путем улучшения качества и удобства использования официального сайта компании для поисковых систем и пользователей.

В третьей главе будут более подробно рассмотрены данные меры, повышающие эффективность деятельности ООО «Селектел».

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СЕЛЕКТЕЛ»

3.1 Мероприятия по снижению кредиторской задолженности ООО «Селектел»

Сокращение кредиторской задолженности служит мероприятием, направленным на повышение эффективности деятельности ООО «Селектел».

Данное мероприятие будет состоять из:

- 1) Снижения дебиторской задолженности.
- 2) Снижения кредиторской задолженности.

Задачами данного мероприятия являются:

– рост скорости погашения кредитов, который может обеспечить сокращение размера процентов, так как скорейшая оплата кредиторской задолженности предоставляет возможность сократить срок начисления процентов, что благоприятно влияет на платежеспособность организации.

– снижение кредиторской задолженности, которое будет стимулировать рост финансовой устойчивости и ликвидности компании ООО «Селектел».

– рационализация отношений с дебиторами, которая приведет к уменьшению периодов обеспечения выплатами.

К основным этапам данного мероприятия относятся:

1. Анализ состава дебиторской задолженности ООО «Селектел».
2. Введение системы авансовых платежей для покупателей и заказчиков.
3. Анализ состава кредиторской задолженности ООО «Селектел».

Анализ состава дебиторской задолженности ООО «Селектел» произведен в таблице 3.1.1.

Таблица 3.1.1 – Анализ состава дебиторской задолженности ООО «Селектел» за 2023 г., тыс.руб.

Вид дебиторской задолженности	Сумма задолженности
1	2
Покупатели и заказчики	626046

Продолжение таблицы 3.1.1

1	2
Авансы выданные	177598
Расчеты по налогам, взносам и сборам	116272
Инвестиция в финансовую среду	36644
Прочие	99925
Итого	1056485

На рисунке 3.1.1 представлено графическое отображение данных таблицы 3.1.1.



Рисунок 3.1.1 – Анализ дебиторской задолженности ООО «Селектел» за 2023 г., тыс.руб.

Рассматривая данные анализа дебиторской задолженности ООО «Селектел», можно заметить, что наибольшую часть дебиторской задолженности составляет долг покупателей и заказчиков перед ООО «Селектел». Представленные показатели существенно препятствуют росту финансового потока компании. При этом покупатели с задолженностью – это крупные заказчики, исправно выплачивающие свои задолженности. Именно поэтому остановка операций с ними будет нецелесообразна. С помощью увеличения результативности деятельности ООО «Селектел» следует рекомендовать введение системы авансовых платежей, предусматривающее, что покупателям и заказчикам с задолженностью компании ООО «Селектел» необходимо будет заранее покрыть 50% от цены покупаемых услуг.

При введении системы авансовых платежей, размер долга, составляющий

на данный момент 626 046 тыс.руб., уменьшится вдвое. Таким образом, задолженность покупателей и заказчиков будет представлять собой:

$$\frac{626\,046}{2} = 313\,023 \text{ тыс.руб.}$$

Сокращение дебиторской задолженности в процентах будет равно:

$$\left(\frac{313\,023}{1\,056\,485} \right) \times 100\% = 29,63\%$$

Дебиторская задолженность после частичной выплаты обязательств покупателями и заказчиками будет выглядеть следующим образом (таб. 3.1.2):

Таблица 3.1.2 – Дебиторская задолженность ООО «Селектел» после внедрения системы авансовых платежей, тыс.руб.

Вид дебиторской задолженности	Сумма задолженности
1	2
Покупатели и заказчики	313023
Авансы выданные	177598
Расчеты по налогам, взносам и сборам	116272
Инвестиция в финансовую среду	36644
Прочие	99925
Итого	743462

На рисунке 3.1.2 представлено графическое отображение данных таблицы 3.1.2.

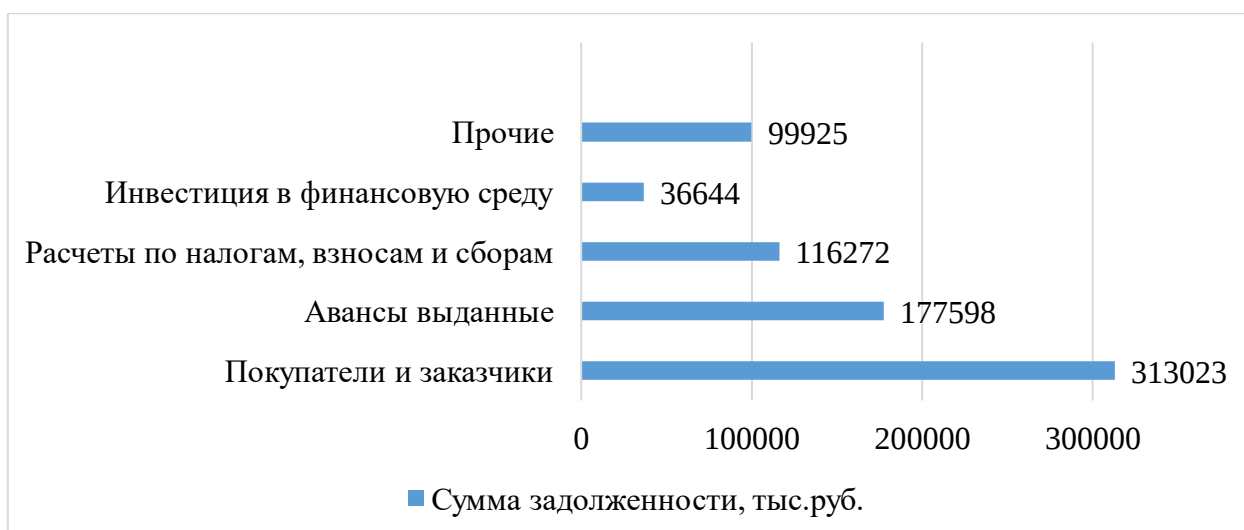


Рисунок 3.1.2 – Дебиторская задолженность ООО «Селектел» после применения мероприятия по сокращению кредиторской задолженности, тыс.руб.

Следовательно, общая дебиторская задолженность будет составлять 743 462 тыс.руб., так как введение системы авансовых платежей в размере 50% к дебиторам даст возможность сократить дебиторскую задолженность на 313 023 тыс. руб. или 29,63%, что благоприятно скажется на показателях ликвидности организации, а также обеспечит потенциал более результативного управления финансами. Кроме того, высвобожденные средства от системы авансовых платежей можно перенаправить в счет покрытия кредиторской задолженности.

Анализ состава кредиторской задолженности ООО «Селектел» за 2023 г. приведен в таблице 3.1.3.

Таблица 3.1.3 – Анализ состава кредиторской задолженности ООО «Селектел» за 2023 г., тыс.руб.

Вид кредиторской задолженности	Сумма задолженности
1	2
Авансы полученные	794863
Поставщики и подрядчики	605071
Расчеты с дочерней компанией	592940
Задолженность по налогам и сборам	343809
Прочая	2907
Итого	2339590

На рисунке 3.1.3 представлено графическое отображение данных таблицы 3.1.3.

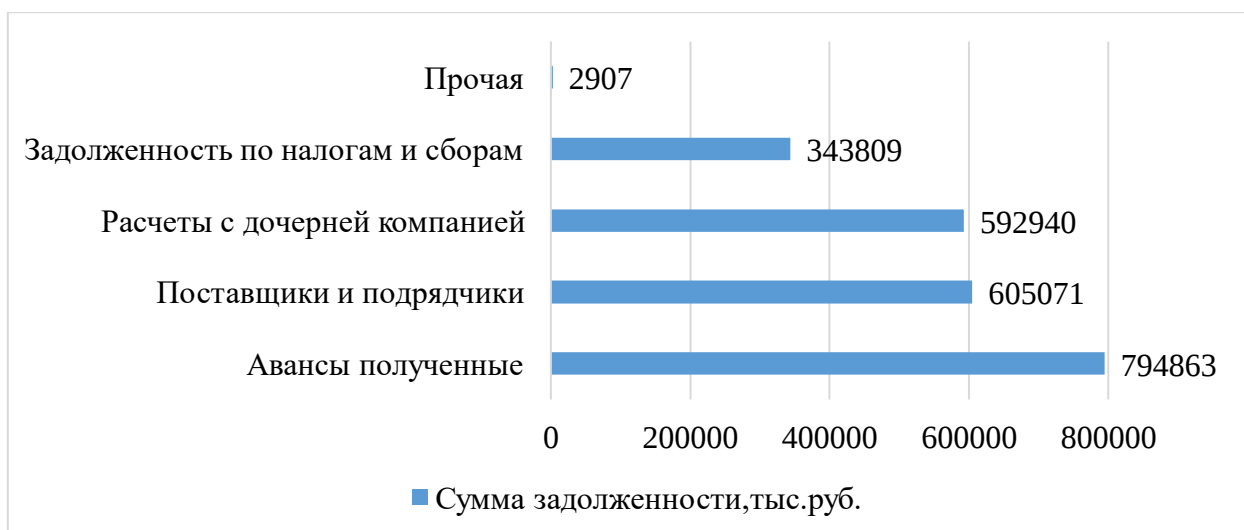


Рисунок 3.1.3 – Анализ кредиторской задолженности ООО «Селектел» за 2023 г., тыс.руб.

Рассмотрев данные анализа кредиторской задолженности ООО

«Селектел», можно сделать вывод, что долг перед поставщиками и подрядчиками в 2023 году составлял 605 071 тыс.руб.

Высвобожденные средства в размере 313 023 тыс. руб. от системы авансовых платежей можно перенаправить в счет покрытия кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Кредиторская задолженность после частичного покрытия обязательств перед поставщиками и подрядчиками будет выглядеть следующим образом (таб. 3.1.4):

Таблица 3.1.4 – Кредиторская задолженность ООО «Селектел» после применения мероприятия по сокращению кредиторской задолженности, тыс.руб.

Вид кредиторской задолженности	Сумма задолженности
1	2
Авансы полученные	794863
Расчеты с дочерней компанией	592940
Задолженность по налогам и сборам	343809
Поставщики и подрядчики	292048
Прочая	2907
Итого	2026567

На рисунке 3.1.4 представлено графическое отображение данных таблицы 3.1.4.

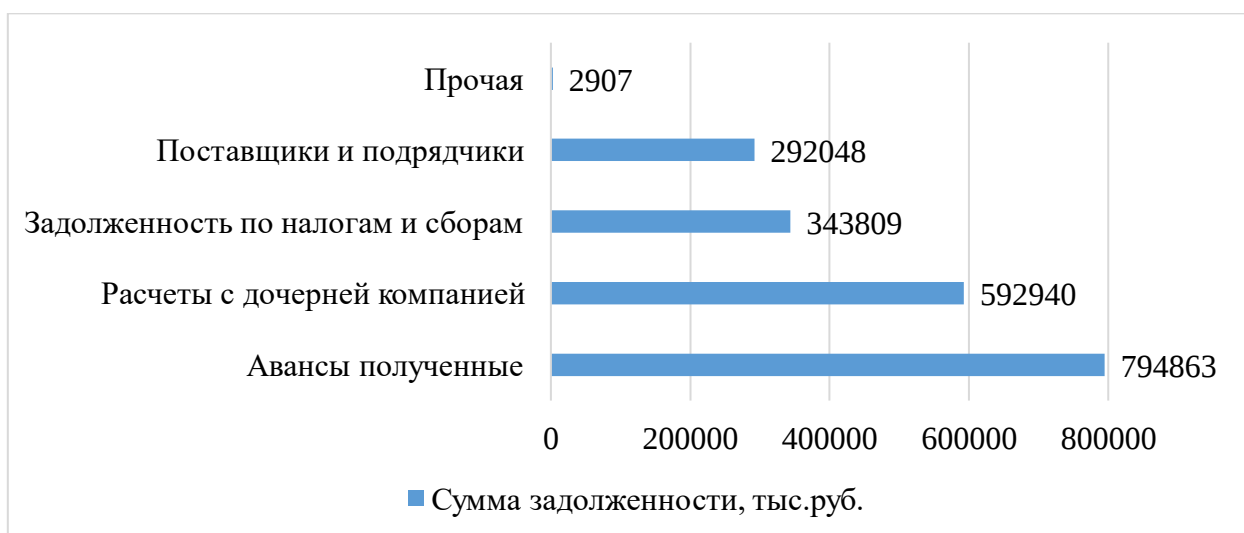


Рисунок 3.1.4 – Кредиторская задолженность ООО «Селектел» после применения мероприятия по сокращению кредиторской задолженности, тыс.руб.

Сокращение кредиторской задолженности, составляющей на конец 2023 г. 2 339 590 тыс. руб., в случае введения системы авансовых платежей будет равно:

$$\left(\frac{313\,023}{2\,339\,590} \right) \times 100\% = 13,38\%$$

Исходя из вышеуказанного можно сделать вывод, что введение системы авансовых платежей в размере 50% к покупателям с задолженностью, дает возможность сократить дебиторскую задолженность на 29,63% и кредиторскую на 13,38%. Кроме того, высвобожденные средства в размере 313 023 тыс. руб. от системы авансовых платежей перенаправляются в счет покрытия задолженности перед поставщиками и подрядчиками, что позволит снизить начисления процентов и дополнительных выплат.

3.2 Мероприятия по увеличению собственного капитала ООО «Селектел»

По итогу анализа основных экономических показателей компании ООО «Селектел» было обнаружено, что сумма заемных средств превышает размер собственных. В связи с этим необходимо внедрить мероприятие по повышению собственного капитала через увеличение размера чистой прибыли предприятия, значение которой отражается в нераспределенной прибыли в собственном капитале организации.

Основой расходной части, повлиявшей на формирование чистой прибыли ООО «Селектел» в 2023 году согласно анализу формирования прибыли во второй главе, является рост себестоимости продукции, поэтому для повышения чистой прибыли организации необходимо сократить себестоимость. Для этого проанализируем основных поставщиков ООО «Селектел».

Поставщиками ООО «Селектел» являются компании, занимающиеся оптовой торговлей компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением. К поставщикам, на которых приходится более 10% поставок, относятся:

- ООО «ЭЛКО РУС» (15% от общей суммы поставок);
- ООО «МАСТ» (9% от общей суммы поставок);

- ООО «О-СИ-ЭС-ЦЕНТР» (15% от общей суммы поставок).

ООО «Селектел» закупает у данных поставщиков оборудование и комплектующие, используемые в рамках сборки и переоборудование серверов.

Согласно рейтингу организаций по виду деятельности 46.51 «Торговля оптовая компьютерами, периферийными устройствами к компьютерам и программным обеспечением», компании ООО «ЭЛКО РУС» и ООО «О-СИ-ЭС-ЦЕНТР» являются одними среди первых, чего нельзя сказать о компании ООО «МАСТ». Несмотря на высокую стоимость продукции, компания не соответствует требованиям качества. В связи с этим необходимо исключить данную компанию из поставщиков и наладить поставки с новой более выгодной компанией, которая имеет высокое качество, но более низкую цену предоставляемой продукции. Такими критериями обладает компания ООО «Новый Ай Ти Проект». Благодаря изменению структуры поставщиков компания ООО «Селектел» сможет сократить себестоимость на 2%.

Следовательно, сокращенная в результате принятых мер себестоимость будет составлять:

$$C = 4\,574\,943 \times 0,98 = 4\,483\,444,14 \text{ тыс. руб.}$$

Соответственно, себестоимость в прогнозируемом периоде снизится на 91 498,86 тыс.руб. или на 2% и составит 4 483 444,14 тыс.руб.

Исходя из полученных результатов, в таблице 3.2.1. представлены изменения основных экономических показателей деятельности за счет внедрения предложенного мероприятия.

Таблица 3.2.1 – Основные экономические показатели эффективности деятельности ООО «Селектел» с учетом предложенных мероприятий

Наименование показателя	2023 г.	После изменений	Изменение, абсолютное	Изменение, %
1	2	3	4	5
Выручка	10184198	10184198	-	100,00
Себестоимость продаж	4574943	4483444,14	-91498,86	98
Валовая прибыль	5609255	5700753,86	91498,86	101,63
Коммерческие расходы	575739	575739	-	100,00
Управленческие расходы	1011301	1011301	-	100,00
Прибыль (убыток) от продаж	4022215	4113713,86	91498,86	102,27
Проценты к получению	211052	211052	-	100,00
Проценты к уплате	878785	878785	-	100,00
Прочие доходы	455197	455197	-	100,00
Прочие расходы	502555	502555	-	100,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	3307124	3398622,86	91498,86	102,77
Налог на прибыль	746821	768088,77	21267,77	102,85
Прочее	61064	61064	-	100,00
Чистая прибыль	2499239	2569470,09	70231,09	102,81

Таким образом, благодаря снижению себестоимости за счет пересмотра структуры поставщиков, чистая прибыль в прогнозируемом периоде вырастет на 70231,09 тыс.руб. или на 2,81%.

Графическое изображение изменения показателей себестоимости и чистой прибыли представлены на рисунке 3.2.1.

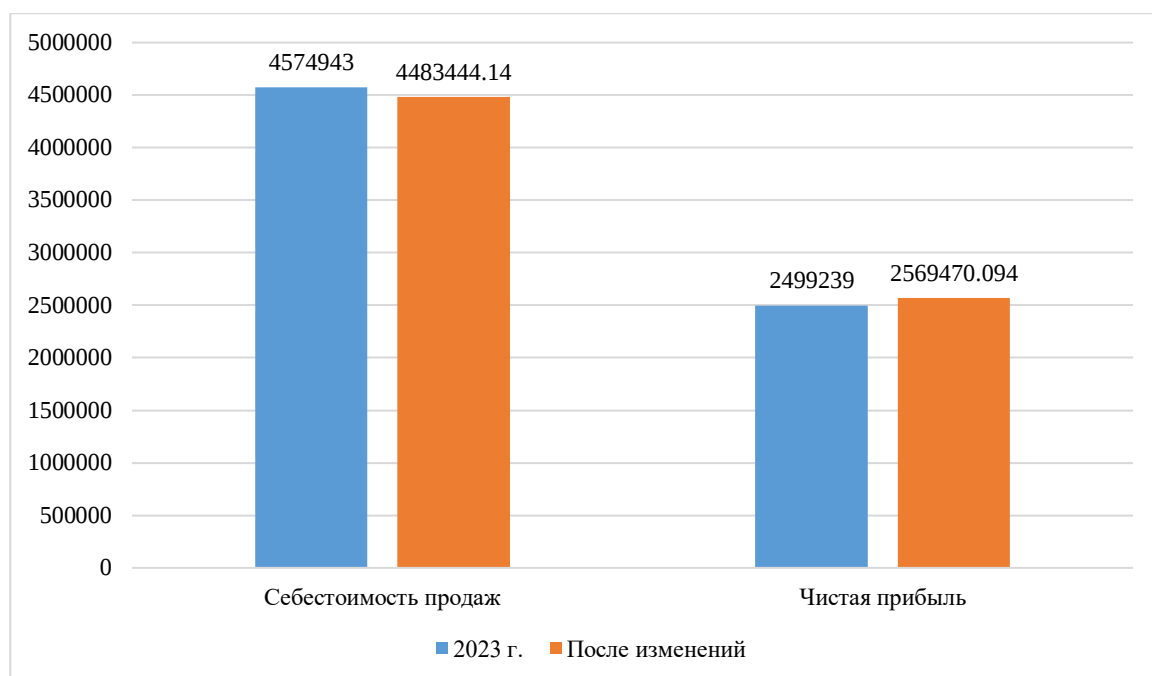


Рисунок 3.2.1 – Изменение показателей себестоимости и чистой прибыли ООО «Селектел» с учетом предложенных мероприятий, тыс.руб.

Так как увеличение чистой прибыли означает увеличение и нераспределенной прибыли, необходимо рассмотреть изменение собственного капитала, представленное в таблице 3.2.2.

Таблица 3.2.2 – Изменение собственного капитала ООО «Селектел» после внедрения предложенных мероприятий

Показатели	2023 г., тыс.руб.	После изменений, тыс.руб.	Изменение, абсолютное, тыс.руб.	Изменение, %
1	2	3	4	5
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	123185	123185	-	100
Нераспределенная прибыль	3222670	3292901,09	70231,09	102,18
Итого по III разделу	3345855	3416086,09	70231,09	102,10

По данным таблицы 3.2.2 можно сделать вывод, что с помощью внедрения мероприятий объем собственного капитала вырастет на 70 231,09 тыс.руб. или на 2,18%.

Графическое изображение изменения структуры капитала и резервов после внедрения предложенных мероприятий представлены на рисунке 3.2.2.

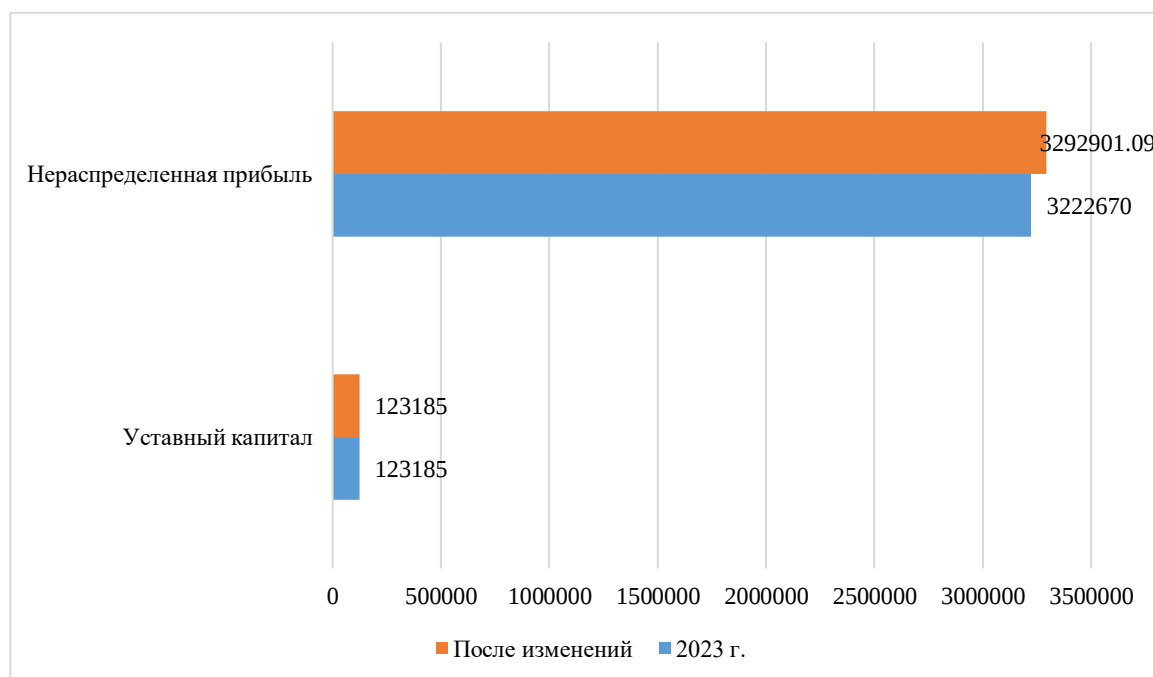


Рисунок 3.2.2 – Изменения структуры капитала и резервов после внедрения предложенных мероприятий, тыс.руб.

Согласно данным рисунка 3.2.2, после внедрения предложенного мероприятия рассчитанные показатели улучшаются, поэтому данное мероприятие можно считать целесообразным.

3.3 Мероприятия по повышению объема продаж ООО «Селектел»

Мероприятия по повышению объема продаж служат третьей рекомендацией. Она будет состоять из:

- 1) Повышения мотивации персонала ООО «Селектел»;
- 2) Повышения эффективности рекламной кампании ООО «Селектел».

Представленные мероприятия регулируют такие задачи, как:

- усиление рыночной доли за счет наращивания географии продаж;
- рост собственного капитала предприятия, так как большой процент активов, оплачиваемых при помощи заемного капитала, является угрозой

банкротства. Для сокращения заемного капитала организации необходимо повысить значение прибыли с помощью увеличения объема продаж;

– повышение объема продаж, содействующее росту выручки от продаж.

I. Повышение мотивации персонала ООО «Селектел».

Данная рекомендация будет включать в себя введение мероприятий по мотивации персонала, выполняющих определенные показатели работы, такие как привлечение новых и удержание старых клиентов, увеличение объема продаж, наставнические функции, высокое качество обслуживания, стаж работы, эффективность использования ресурсов и т.д.

На данный момент в компании ООО «Селектел» используется широкий спектр способов стимулирования работников, включающий социальный пакет, состоящий из ДМС, психологических консультаций, спортивных мероприятий.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что компания ООО «Селектел» принимает необходимые меры для побуждения персонала к реализации целей предприятия, тем не менее в условиях товарно-денежных отношений необходимо регулярно наращивать методы стимулирования сотрудников, побуждать их на наибольшую эффективность.

Для роста мотивации сотрудников компании ООО «Селектел» необходимо внедрение таких вспомогательных способов мотивирования для лучших сотрудников, как:

1. Скользящий график – право определять время работы в течение установленных часов.
2. Добавочный выходной – стимулирование, дающее право взять добавочный оплачиваемый выходной каждый месяц.
3. Дополнительный день к отпуску за стаж работы – право добавочного дня к отпуску за стаж работы.

Внедрение второго и третьего способа обуславливает затраты на оплату труда работника в дни отгулов, а первый способ не будет требовать расходов.

Согласно финансовой отчетности ООО «Селектел» затраты на оплату труда в 2023 году были равны 2 089 769 тыс. руб., в то время как среднесписочная

численность персонала составляла 530 чел.

Стоимость человеко-дня компании в 2023 году была равна:

$$\frac{2\,089\,769 \text{ тыс. руб.}}{530 \text{ чел.} \times 365 \text{ дн.}} = 10,80 \text{ тыс. руб./ дн.}$$

Ожидается, что в прогнозном периоде дополнительные простои будут составлять 15% от среднесписочной численности сотрудников, то есть 80 чел.-дн., тогда затраты (З) на внедрение мероприятия будут равны:

$$З = 80 \times 10,80 = 864 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, рост мотивации персонала ООО «Селектел» вызовет образование затрат в размере 864 тыс. руб.

Благодаря внедрению данного мероприятия предполагается рост производительности труда персонала на 5 % до 20 176,24 тыс. руб. / чел.:

$$ПТ = \frac{\text{выручка}}{\text{среднесписочная численность работников}} \times 1,05 = \frac{10\,184\,198}{530} \times 1,05 = 20\,176,24 \text{ тыс. руб./ чел.}$$

В таком случае плановая выручка составит:

$$В_1 = 20\,176,24 \times 530 = 10\,693\,407,2 \text{ тыс. руб.}$$

Абсолютное изменение выручки будет составлять:

$$\Delta В_1 = 10\,693\,407,2 - 10\,184\,198 = 509\,209,2 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, по итогу реализации данного мероприятия выручка организации вырастет на 509 209,2 или на 5%.

II. Повышение эффективности рекламной кампании ООО «Селектел»

К средствам оптимизации рекламной кампании ООО «Селектел», необходимым для реализации данного мероприятия, относятся:

1. Email-маркетинг – способ, включающий рассылку клиентам электронных писем с новостями компании, специальными предложениями, информацией о скидках и т.д.

2. Реклама в социальных сетях – размещение рекламы компании на таких платформах, как ВКонтакте, являющейся наиболее распространенной для данных целей.

3. Реклама в поисковых системах – метод, включающий применение

контекстной рекламы, например, в Яндекс.Директ.

4. Комплексное продвижение официального сайта – меры, ориентированные на рост посещаемости сайта.

5. Оптимизация сайта – совокупность мер, призванных повысить качество и удобство использования сайта для пользователей, состоящих из рационализации содержания сайта, увеличения скорости загружаемой информации на сайте.

Из представленного перечня email-маркетинг, включающий создание и отгрузку писем, формирование базы данных клиентов компании, будет реализован отделом маркетинга компании ООО «Селектел». Для достижения данного мероприятия не будет необходимости в дополнительных расходах, так как их разработка и внедрение входит в обязанности отдела.

Работа с организацией, занимающейся цифровым маркетингом, как следствие дает возможность добиться увеличения объема продаж, вовлечения покупателей и устойчивого продвижения. Именно поэтому для реализации более высокой отдачи от мероприятий по оптимизации рекламной кампании, необходимо пригласить стороннюю фирму, специализирующуюся на цифровом маркетинге, например, фирму Артикс, продвигающую сайты, и занимающуюся поисковой оптимизацией и другими услугами [47].

Полагаясь на уже полученные результаты проектов других компаний, реализованные Артикс, можно ожидать рост конверсии продаж на 2,4% и посещаемости официального сайта ООО «Селектел» на 38% [42].

В среднем, реализация подобных мероприятий приводит к увеличению выручки в 1,5 раза в плановом году.

Так, плановая выручка составит:

$$B_2 = 10\,184\,198 \times 1,5 = 15\,276\,297 \text{ тыс. руб.}$$

Абсолютное изменение выручки будет составлять:

$$\Delta B_2 = 15\,276\,297 - 10\,184\,198 = 5\,092\,099 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, по итогу реализации данного мероприятия выручка организации вырастет на 5 092 099 тыс.руб. или на 50%.

Далее рассчитаем общие затраты по мероприятиям, направленным на повышения объема продаж в компании ООО «Селектел» (таблица 3.3.1).

Таблица 3.3.1 – Затраты на внедрение мероприятий по повышению объема продаж ООО «Селектел» за год, тыс.руб.

Этапы	Сумма затрат
1	2
Предоставление дополнительного выходного, дополнительного дня к отпуску и возможности выбора графика работы	864
Комплексная оптимизация сайта по позициям	1020
Рекламные кампании в поисковых системах	1260
Реклама в социальных сетях	4200
Итого	7344

Стоит уточнить, что ориентировочные данные о затратах в год на выбранные способы повышения эффективности рекламной кампании ООО «Селектел» представлены согласно средним расценкам агентств интернет-маркетинга.

На рисунке 3.3.1 представлено графическое отображение данных таблицы 3.3.1.

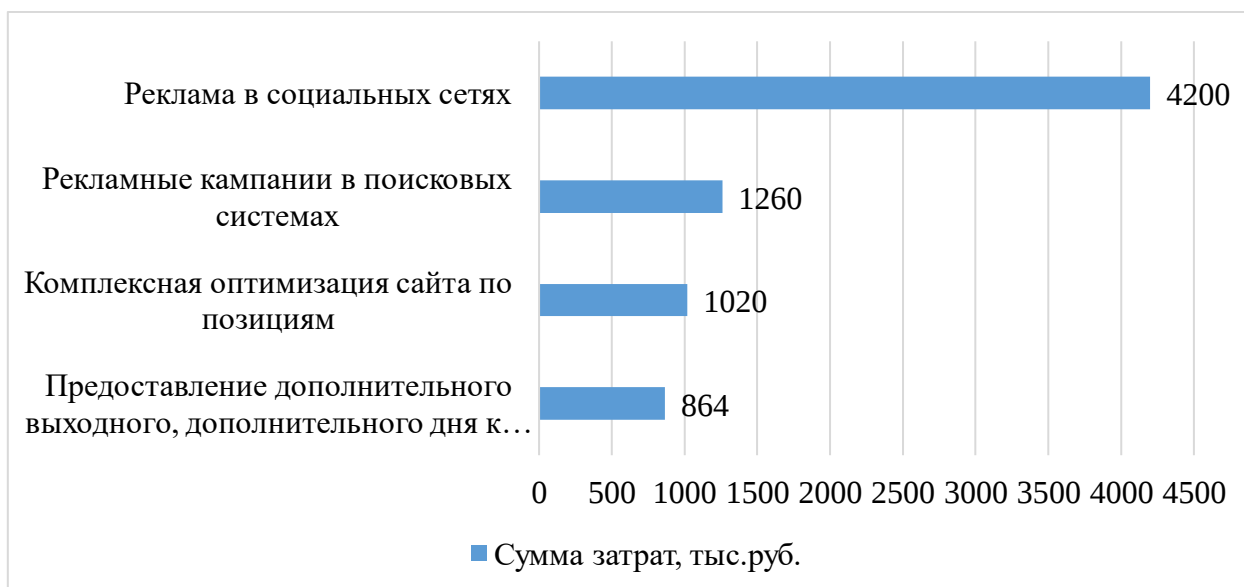


Рисунок 3.3.1 – Затраты на внедрение мероприятий по повышению объема продаж ООО «Селектел» за год, тыс.руб.

Общая плановая выручка по двум мероприятиям составит:

$$B = 10\,184\,198 + 509\,209,2 + 5\,092\,099 = 15\,785\,506,2 \text{ тыс. руб.}$$

Общее абсолютное изменение выручки будет составлять:

$$\Delta B = 15\,785\,506,2 - 10\,184\,198 = 5\,601\,308,2 \text{ тыс. руб.}$$

Анализ общего экономического эффекта от введения предложенных мероприятий рассчитывается по формуле 3.1:

$$\mathcal{E} = (B_{\text{п}} - Z) - B_{\text{о}} \quad (3.1)$$

Где:

$\mathcal{E}$ – экономический эффект от мероприятия;

$B_{\text{п}}$ – выручка в плановом периоде;

Z – затраты;

$B_{\text{о}}$ – выручка в отчетном периоде.

Экономический эффект от введения данных мероприятий будет составлять:

$$\mathcal{E} = (15\,785\,506,2 - 7\,344) - 10\,184\,198 = 5\,593\,964,2 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, экономический эффект от мероприятий положительный, так как составляет 5 593 964,2 тыс. руб.

Таким образом, предложенные мероприятия направлены на повышение эффективности деятельности ООО «Селектел». Первое мероприятие связано с сокращением кредиторской задолженности, включающее анализ состава кредиторской задолженности, введение системы авансовых платежей, анализ состава дебиторской задолженности и оптимизацию финансовых потоков ООО «Селектел». Второе мероприятие заключается в повышении собственного капитала через увеличение размера чистой прибыли предприятия, значение которой отражается в нераспределенной прибыли в собственном капитале организации. Третье мероприятие состоит из увеличения мотивации персонала и повышения эффективности рекламной кампании, вследствие чего должен вырасти объем продаж и, соответственно, выручка предприятия за счет повышения производительности труда персонала и комплексной оптимизации сайта.

Для общего анализа влияния трех предложенных мероприятий на финансовый результат деятельности ООО «Селектел» в таблице 3.3.2 произведен

расчет основных экономических показателей с учетом предложенных мероприятий.

Таблица 3.3.2 – Основные экономические показатели эффективности деятельности ООО «Селектел» с учетом предложенных мероприятий

Наименование показателя	2023 г., тыс.руб.	После изменений, тыс.руб.	Изменение абсолютное, тыс.руб.	Изменение, %
1	2	3	4	5
Выручка	10184198	15785506,2	5601308,2	155,00
Себестоимость продаж	4574943	4483444,14	-91498,86	98,00
Валовая прибыль	5609255	11302062,06	5692807,06	201,49
Коммерческие расходы	575739	582219	6 480	101,13
Управленческие расходы	1011301	1011301	-	100,00
Прибыль (убыток) от продаж	4022215	9708542,06	5686327,06	241,37
Проценты к получению	211052	211052	-	100,00
Проценты к уплате	878785	878785	-	100,00
Прочие доходы	455197	455197	-	100,00
Прочие расходы	502555	503419	864	100,17
Прибыль (убыток) до налогообложения	3307124	8992587,06	5685463,06	271,92
Налог на прибыль	746821	1798517,41	1051696,41	240,82
Прочее	61064	61064	-	100,00
Чистая прибыль	2499239	7133005,65	4633766,65	285,41

На рисунке 3.3.2 представлено графическое отображение основных показателей прибыли, представленных в таблице 3.3.2.

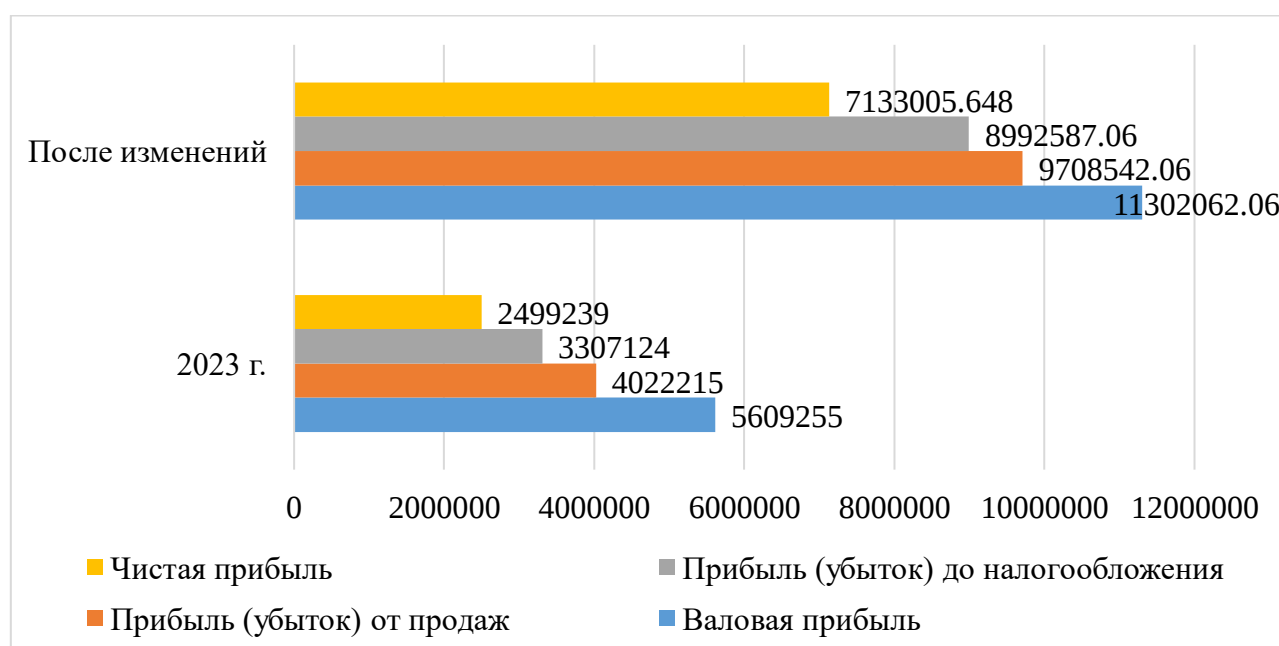


Рисунок 3.3.2 – Основные показатели прибыли ООО «Селектел» с учетом предложенных мероприятий, тыс.руб.

В ходе введения рекомендаций прогнозируется положительная динамика у экономических показателей деятельности организации. Значение выручки вырастет до 15 785 506,2 тыс. руб., что на 5 601 308,2 тыс. руб. больше, чем в 2023 году и составляет изменение в процентах 155,00%. Следует указать, что не взято в расчет устойчивое среднегодовое повышение значения выручки компании ООО «Селектел», а только увеличение выручки вследствие оптимизации рекламной кампании и повышения мотивации персонала.

Валовая прибыль также возрастет до 11 302 062,06 тыс. руб., что приведет к абсолютному изменению в 5 692 807,06 тыс. руб. и изменению в процентах 201,49%.

Коммерческие расходы вырастут на объем расходов, которые связаны с повышением мотивации персонала и составят 582 219 тыс. руб., что всего на 1,13 % больше чем в 2023 г.

Прочие расходы увеличатся на объем расходов, которые связаны с оптимизацией рекламной кампании и составят 503 419 тыс. руб., что всего на 0,17 % больше чем в 2023 г.

Прибыль от продаж вырастет до 9 708 542,06 тыс. руб., абсолютное изменение составит 5 686 327,06 тыс. руб. и изменение в процентах достигнет 241,37%.

Прибыль до налогообложения составит 8 992 587,06 тыс. руб., что на 5 685 463,06 тыс. руб. больше, чем в отчетном году.

С увеличением прибыли до налогообложения увеличивается и налог на прибыль, составляющий 20% от прибыли, следовательно, в прогнозное значение прибыли будет равно 1 798 517,412 тыс.руб.

Чистая прибыль в прогнозном периоде увеличится на 285,41% по сравнению с отчетным и составит 7 133 005,65 тыс.руб.

Данный рост характеризует успешность предложенных рекомендаций, которые направлены на повышение эффективности деятельности ООО «Селектел».

Анализ показателей рентабельности ООО «Селектел» после внедрения

предложенных рекомендаций, представлен в таблице 3.3.3.

Таблица 3.3.3 – Анализ показателей рентабельности ООО «Селектел» после внедрения рекомендаций

Показатели	2023 г.	После изменений	Изменение, абсолютное	Изменение, %
1	2	3	4	5
1.Выручка от продаж	10184198	15785506,2	5601308,2	155,00
2.Себестоимость	4574943	4483444,14	-91498,86	98,00
3.Прибыль от продаж	4022215	9708542,06	5686327,1	241,37
4.Прибыль до налогообложения	3307124	8992587,06	5685463,1	271,92
5.Чистая прибыль	2499239	7133005,65	4633766,7	285,41
6.Актив баланса	17152400	22356530,3	5204130,3	130,34
7.Собственный капитал	3345855	7979621,65	4633766,7	238,49
8.Заемный капитал	13806545	13 493 522	-313 023	97,73
9. Совокупные доходы	10850447	16451755,2	5601308,2	151,62
10.Совокупные расходы	8351208	9318749,55	967541,55	111,59
11.Рентабельность продаж,%	39,49	61,50	22,01	155,74
12.Рентабельность активов,%	19,28	40,22	20,94	208,63
13.Рентабельность заемного капитала,%	23,95	66,64	42,69	278,26
14.Рентабельность совокупных доходов,%	23,03	43,36	20,33	188,26
15.Рентабельность совокупных расходов,%	29,93	76,54	46,61	255,75

На рисунке 3.3.3 представлено графическое отображение данных таблицы 3.3.3.

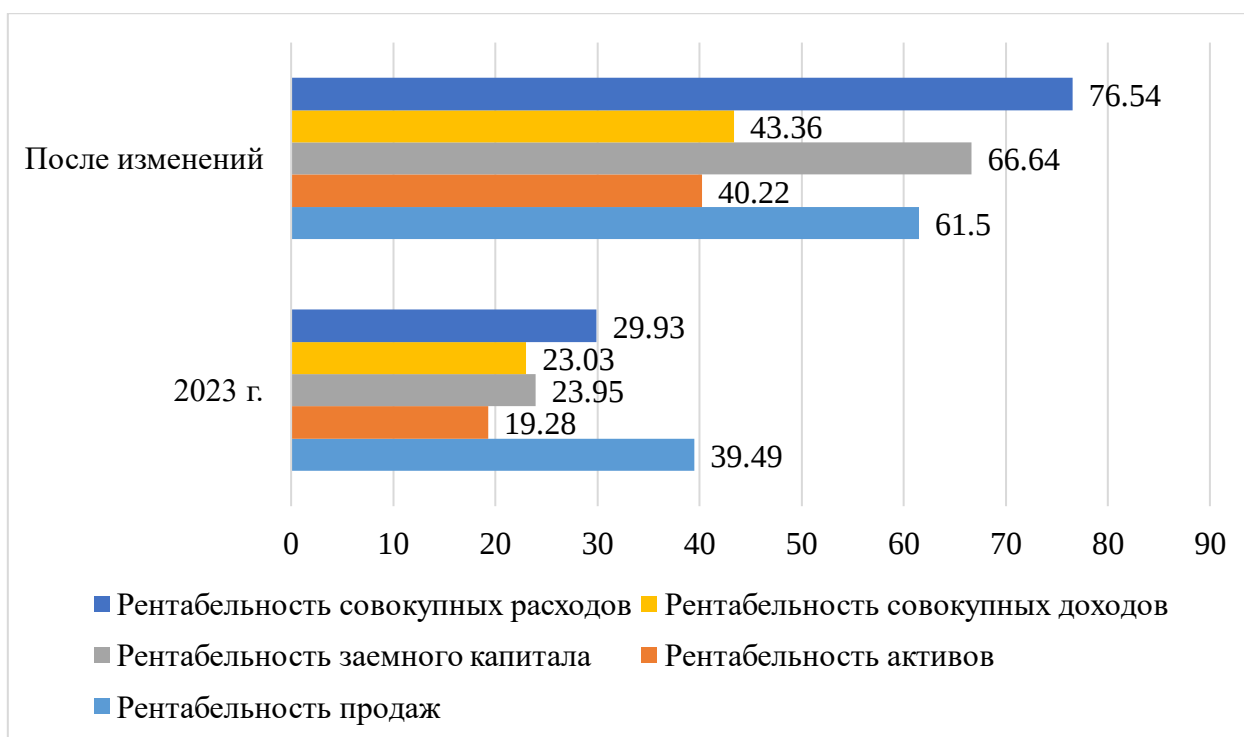


Рисунок 3.3.3 – Показатели рентабельности ООО «Селектел» после внедрения мероприятий, %

В таблице 3.3.3 представлены только те виды рентабельности, показатели, необходимые для расчета которых изменились в связи с применением рекомендуемых мероприятий.

Значения показателей рентабельности ООО «Селектел» после внедрения описанных рекомендаций квалифицируют деятельность компании как результативную.

Рентабельность продаж достигнет после внедрения мероприятий 61,5%, что на 22,01% больше, чем в 2023 г. Это означает, что с каждого вложенного в реализацию продукции рубля предприятие получит 61,5 копейки прибыли от продаж.

Рентабельность активов достигнет 40,22%, что на 20,94% больше, чем в 2023 году. Таким образом, с каждого вложенного в имущество рубля предприятие получит 40,22 копеек прибыли до налогообложения.

Рентабельность заемного капитала достигнет 66,64%, что на 42,69% больше, чем в 2023 году. Таким образом, на конец анализируемого периода предприятие с каждого вложенного рубля в заемный капитал получит 66,64

копейки прибыли до налогообложения.

Рентабельность совокупных доходов, характеризующая доходность от деятельности компании достигнет 43,36%, что на 20,33% больше, чем в 2023 году.

Рентабельность совокупных расходов достигнет 76,54%, что на 46,61% больше, чем в 2023 году. Это говорит о том, что с каждого вложенного рубля в хозяйственную деятельность организации на конец анализируемого периода она сможет получить 76,54 копейки чистой прибыли.

Таким образом, предложенные мероприятия положительно влияют на управление прибылью на предприятии и повышение эффективности его деятельности. Их внедрение можно считать оправданным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате осуществления выпускной квалификационной работы была достигнута цель, решены все поставленные задачи исследования.

После осуществления анализа управления прибылью ООО «Селектел» и показателей эффективности деятельности предприятия следует отметить показатели, положительно описывающие аспекты деятельности компании:

1. За весь отчетный период предприятие ООО «Селектел» имело равномерно увеличивающуюся прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль, и, следовательно, растущий положительный конечный финансовый результат. Наблюдается увеличение прибыли от продаж на 263,87% в 2022 году и на 150,96% в 2023 году. Прибыль до налогообложения в 2022г. по сравнению с 2021г. увеличилась на 1 407 306 тыс.руб., а в 2023г. по сравнению с 2022г. – на 1 391 085 тыс.руб. Также наблюдается рост чистой прибыли, который в 2022 году по сравнению с 2021 составил 391,20%, а в 2023 году по сравнению с 2022 – 167,44%.

2. Значения показателей рентабельности предприятия имеют положительную динамику. Так рентабельность продукции увеличилась за анализируемый период с 37,67% до 87,92%, рентабельность собственного капитала – с 22,61% до 74,70%.

Показателями ООО «Селектел», негативно описывающими аспекты деятельности компании, являются следующие:

1. Низкий коэффициент текущей ликвидности, составляющий в 2023 году 0,60 характеризует то, что соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств значительно хуже, чем должно быть, то есть существует снижение способности компании покрывать свои текущие обязательства с использованием оборотных активов.

2. Коэффициент абсолютной ликвидности увеличился с 0,23 в 2021 году до 0,61 в 2022 году и далее снизился до 0,41 в 2023 году. Это говорит о том, что в 2023 году краткосрочные обязательства покрыты высоколиквидными активами в

меньшей степени, чем в среднем по отрасли (0,46), что может привести к трудностям в текущих расчетах.

3. Коэффициент срочной ликвидности показывает в период с 2021 по 2023 год, что соотношение ликвидных активов и краткосрочных обязательств хуже нормы и среднеотраслевых показателей (2,06), что может привести к утрате платежеспособности в среднесрочной перспективе.

4. Отдельные коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, имеют низкие значения. Так коэффициент автономии ниже нормативного значения и за анализируемый период увеличился с 0,18 до 0,20, что свидетельствует о том, что все активы предприятия фактически сформированы за счет заемных источников. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств сократился с 4,55 до 4,13, что свидетельствует о зависимости от внешних инвесторов.

В рамках данного исследования было предложено внедрения следующих мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности компании ООО «Селектел»:

1. Сокращение кредиторской задолженности, направленное на повышение эффективности деятельности ООО «Селектел» и состоящее из снижения дебиторской задолженности и сокращения кредиторской задолженности.

2. Повышение собственного капитала через увеличение размера чистой прибыли предприятия, значение которой отражается в нераспределенной прибыли в собственном капитале организации.

3. Мероприятия по повышению объема продаж, включающие повышение мотивации персонала ООО «Селектел» и рост эффективности рекламной кампании ООО «Селектел».

Предложенные мероприятия положительно повлияют на повышение эффективности деятельности ООО «Селектел».

Так, внедрение системы авансовых платежей в размере 50% к дебиторам, а также оптимизация процесса взаимодействия с дебиторами позволит снизить дебиторскую задолженность на 29,63% и кредиторскую на 13,38%. Кроме того,

высвобожденные средства в размере 313 023 тыс. руб. от системы авансовых платежей будут перенаправлены в счет покрытия задолженности перед поставщиками и подрядчиками, что позволит сократить начисления процентов и дополнительных выплат.

Мероприятия по увеличению собственного капитала приведут к росту чистой прибыли и объема собственного капитала в прогнозируемом периоде на 70 231,09 тыс.руб.

Мероприятия по повышению объема продаж ООО «Селектел», приведут к повышению выручки на 55 % или на 5 601 308,2 тыс.руб.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что предложенные рекомендации улучшают финансовое состояние компании ООО «Селектел» и их можно считать оправданными. Следовательно, была достигнута цель и решены все поставленные задачи исследования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2022 N 565-ФЗ) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/. Дата обращения: 29.12.2023.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2022) (с изм. и доп. от 06.08.2021) / Правовой сервер «КонсультантПлюс» / [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ Дата обращения: 10.03.2024

3. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок) / Правовой сервер «КонсультантПлюс» / [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ Дата обращения: 20.03.2024

4. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 N 149-ФЗ (последняя редакция) / Правовой сервер «КонсультантПлюс» / [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61798/ Дата обращения: 16.03.2024

5. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 16.04.2022) «Об обществах с ограниченной ответственностью» / Правовой сервер «КонсультантПлюс» / [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ Дата обращения: 16.03.2024

6. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 214 с.

7. Алексейчева Е. Ю. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. – 6-е изд., стереотипное. – Москва: Дашков и К°, 2023. – 290 с.

8. Баскакова О.В. Экономика организации: Учебник для бакалавров / О. В. Баскакова, М. Ш. Мачабели. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2022. – 306 с.

9. Бекаева А. В. Финансовый анализ: учебное пособие / А. В. Бекаева. – Москва: РТУ МИРЭА, 2021. – 103 с.

10. Васильева А. С. Экономика предприятия: учебное пособие / А.С. Васильева, М.Н. Кузнецова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 99 с.

11. Волкова О. Н. Управленческий учет: учебник и практикум для вузов / О. Н. Волкова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 461 с.

12. Войлотовский Н.В. Экономический анализ: учебник для вузов/ Войтовский Н.В. [и др.]; под редакцией Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. — 8-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 631 с.

13. Голубева Т.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Т.М. Голубева. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 369 с.

14. Грибов В. Д. Экономика предприятия: учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. - 8-е изд., перераб. и доп. — Москва: КУРС: ИНФРАМ, 2023. — 448 с.

15. Гусарова И. А. Экономика предприятия: учебное пособие / И. А. Гусарова, Ю. В. Пантелеева, К. В. Николаева; Минобрнауки России, Казан. нац. исслед. технол. ун-т. - 2-е изд., перераб. и доп. - Казань: Изд-во КНИТУ, 2022. - 100 с.

16. Дадашева А.З. Финансы: учебник / под ред. А.З. Дадашева. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2022. — 178 с.

17. Девяткин О.В., Акуленко Н.Б., Баурина С.Б. [и др.] Экономика предприятия (организации, фирмы): учебник / О.В. Девяткин, Н.Б. Акуленко,

С.Б. Баурина [и др.]; под ред. О.В. Девяткина, А.В. Быстрова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 777 с.

18. Ендовицкий Д.А. Финансовый анализ: учебник / Ендовицкий Д.А., Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Москва: КноРус, 2023. — 304 с.

19. Ефимова О. В. Инструментарий обоснования экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — М: Кнорус, 2023. — 322 с.

20. Колышкин А. В. Экономика предприятия: учебник и практикум для вузов / Колышкин А. В. [и др.]; под редакцией А. В. Колышкина, С. А. Смирнова. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 479 с.

21. Косов Н. С. Микроэкономика: учебное пособие / Н.С. Косов, Г.И. Терехова, Н.И. Саталкина; под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.С. Косова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 247 с.

22. Косорукова И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / И. В. Косорукова, О. В. Мощенко, А. Ю. Усанов. — М.: КноРус, 2022. — 342 с.

23. Кузьмина Е. Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. В 2 частях. Часть 2 / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина; под общей редакцией Е. Е. Кузьминой. — М.: Юрайт, 2023. — 250 с.

24. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для вузов / И. Я. Лукасевич. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 377 с.

25. Лупей Н. А. Финансы: учебное пособие / Н.А. Лупей, В.И. Соболев. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. — 448 с.

26. Любушин Н. П. Экономика организации: учебник / Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева. — М: Кнорус, 2021. — 326 с.

27. Магомедов А. М. Экономика организаций торговли: учебник / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 266 с.

28. Марголина Е. В. Экономика предприятия. Практикум: учебное пособие / Е. В. Марголина, Т. А. Спицына. — Москва: Дашков и К, 2023. — 103 с.

29. Мануйленко В. В. Управление прибылью в системе финансового менеджмента корпораций: профессиональные, практические, научно-исследовательские аспекты: учебное пособие / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская; под науч. ред. д-ра экон. наук В.В. Мануйленко. - 2-е изд., с изм. — Москва: Финансы и Статистика, 2021. - 312 с.

30. Мищенко И. К. Основы экономики организации: учебное пособие / И.К. Мищенко, О.А. Поволоцкая, Т.Е. Фасенко. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 420 с.

31. Пласкова Н. С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н.С. Пласкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 368 с.

32. Погодина Т. В. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для вузов / Т. В. Погодина. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 351 с.

33. Растова Ю. И. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / Ю. И. Растова, С. А. Фирсова. – Москва: КноРус, 2022. – 280 с.

34. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 378 с.

35. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия): учебник для среднего профессионального образования / Н.А. Сафронов. — 2-е изд., с изм. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2023. — 256 с.

36. Сигидов Ю.И., Мороз Н.Ю. и др. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / Ю.И. Сигидов, Н.Ю. Мороз, Е.А. Оксанич, Г.Н. Ясенко ; под ред. Ю.И. Сигидова. – 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022.

37. Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / О. А. Толпегина. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 610 с.

38. Хазанович Э. С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Э. С. Хазанович. – Москва: КноРус, – 2023. –272 с.

39. Хиллиер Д, Росс С. Управление финансами предприятия: теория и практика: Учебник / Хиллиер Д, Росс С. – Издательство Питер, 2021. – 340с.

40. Шадрина Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 461с.

41. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 208 с.

42. Анализ посещаемости сайта selectel.ru / Сервис веб-аналитики «pr-cy» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://a.pr-cy.ru/selectel.ru/> Дата обращения: 28.04.2024

43. Бухгалтерский баланс ООО «Селектел» / Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5199550#balance> Дата обращения: 22.02.2024

44. Движение денежных средств ООО «Селектел» / Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5199550#fundsMovement> Дата обращения: 22.02.2024

45. Изменение капитала ООО «Селектел» / Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/5199550#capitalChange> Дата обращения: 22.02.2024

46. Информация о компании «Селектел» / Официальный сайт «Селектел» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://selectel.ru/about/company/> Дата обращения: 18.03.2024

47. Кейсы компании «Артикс» / Официальный сайт компании «Артикс» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://artics.ru/case.html> Дата обращения: 22.04.2024

48. Сведения из ЕГРЮЛ/ЕГРИП в электронном виде о ООО «Селектел» /
Официальный сайт Федеральной Налоговой Службы / [Электронный ресурс] –
Режим доступа: <https://egrul.nalog.ru/index.html> Дата обращения: 15.04.2024

49. Среднеотраслевые финансовые показатели по виду деятельности:
Деятельность в области информационных технологий [Электронный ресурс] –
Режим доступа: <https://www.testfirm.ru/otrasli/63/> Дата обращения: 15.04.2024

50. Финансовые результаты ООО «Селектел» / Государственный
информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный
ресурс] – Режим доступа: [https://bo.nalog.ru/organizations-
card/5199550#financialResult](https://bo.nalog.ru/organizations-card/5199550#financialResult) Дата обращения: 15.04.2024

51. Целевое использование средств ООО «Селектел» /
Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой)
отчетности [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<https://bo.nalog.ru/organizations-card/5199550#targetedFundsUsing> Дата
обращения: 15.04.2024

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «Селектел» на 31.12.2023 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 31 декабря 2023 года

Организация	Общество с ограниченной ответственностью «Сеть дата-центров «Селектел»	Форма по ОКУД	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31.12.2023
Вид экономической деятельности	Деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность	по ОКПО	87419394
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью/Совместная частная и иностранная собственность	ИНН	7842393933
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКВЭД 2	63.11
Местонахождение (адрес)	196006, г. Санкт-Петербург, Цветочная, ул., 21, лит. А	по ОКОПФ / ОКФС	12300 34
		по ОКЕИ	384
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту			☒ Да ☐ Нет
Наименование аудиторской организации		ИНН	АО ДРТ
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации		ОГРН	7703097990
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации			1027700425444

Наименование показателя	Пояснение	На 31 декабря 2023 года	На 31 декабря 2022 года	На 31 декабря 2021 года
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	3	1 063 729	842 868	497 070
Основные средства	4	10 308 753	9 222 672	7 722 073
Финансовые вложения	5	1 689 536	1 323 617	11 607
Отложенные налоговые активы	19	43 503	45 548	29 901
Прочие внеоборотные активы	6	126 365	16 552	14 391
Итого по разделу I		13 231 886	11 451 257	8 275 042
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	7	158 303	142 490	120 291
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		2 178	3 692	1 882
Дебиторская задолженность	8	1 056 485	572 950	398 886
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	5	50 000	80 000	20 000
Денежные средства и денежные эквиваленты	9	2 622 823	1 497 684	483 158
Прочие оборотные активы		30 725	20 523	74 318
Итого по разделу II		3 920 514	2 317 339	1 098 535
БАЛАНС		17 152 400	13 768 596	9 373 577
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	10	123 185	123 185	123 185
Нераспределенная прибыль		3 222 670	3 169 442	1 564 543
Итого по разделу III		3 345 855	3 292 627	1 687 728
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	11	6 758 619	7 445 668	5 181 921
Отложенные налоговые обязательства	19	479 733	351 643	320 438
Прочие обязательства	20	19 577	100 318	-
Итого по разделу IV		7 257 929	7 897 629	5 502 359
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	11	3 987 102	861 924	798 909
Кредиторская задолженность	12	2 339 590	1 556 614	1 322 457
Доходы будущих периодов		11 374	14 322	5 981
Оценочные обязательства	13	107 469	58 056	55 896
Прочие обязательства	20	103 081	87 424	247
Итого по разделу V		6 548 616	2 578 340	2 183 490
БАЛАНС		17 152 400	13 768 596	9 373 577

Генеральный директор

 О.И. Любимов

1 апреля 2024 года



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Селектел» за 2023 г.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ за 2023 год

Организация	Общество с ограниченной ответственностью «Сеть дата-центров «Селектел»	Форма по ОКУД	К О Д Ы	
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	0710002	
Вид экономической деятельности	Деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность	по ОКПО	31.12.2023	
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью/Совместная частная и иностранная собственность	ИНН	87419394	
Единица измерения	тыс. руб.	по ОКВЭД 2	7842393933	
		по ОКОПФ / ОКФС	63.11	
		по ОКЕИ	12300	34
			384	

Наименование показателя	Поясне- ние	2023 год	2022 год
Выручка	14	10 184 198	8 139 309
Себестоимость продаж	14	(4 574 943)	(3 867 953)
Валовая прибыль		5 609 255	4 271 356
Коммерческие расходы	15	(575 739)	(537 695)
Управленческие расходы	16	(1 011 301)	(1 069 151)
Прибыль от продаж		4 022 215	2 664 510
Проценты к получению		211 052	13 486
Проценты к уплате		(878 785)	(571 647)
Прочие доходы	17	455 197	77 421
Прочие расходы	18	(502 555)	(267 731)
Прибыль до налогообложения		3 307 124	1 916 039
Налог на прибыль	19	(746 821)	(423 109)
в т. ч.			
текущий налог на прибыль	19	(616 686)	(445 507)
отложенный налог на прибыль	19	(130 135)	22 398
Прочее		(61 064)	(356)
в т. ч.			
Резерв по налогу на сверхприбыль (Пояснение 13)		(61 064)	-
Чистая прибыль		2 499 239	1 492 574
Совокупный финансовый результат периода		2 499 239	1 492 574

Генеральный директор

 О. И. Любимов

1 апреля 2024 года



ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах ООО «Селектел» за 2022 г.

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ за 2022 год

Организация	Общество с ограниченной ответственностью «Сеть дата-центров «Селектел»
Идентификационный номер налогоплательщика	
Вид экономической деятельности	Деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / собственность иностранных юридических лиц
Единица измерения	тыс. руб.

Форма по ОКУД	К О Д Ы	
Дата (число, месяц, год)	31.12.2022	
по ОКПО	87419394	
ИНН	7842393933	
по ОКВЭД 2	63.11	
по ОКОПФ / ОКФС	12300	23
по ОКЕИ	384	

Наименование показателя	Пояс- ние	2022 год	2021 год
Выручка	14	8 139 309	4 847 983
Себестоимость продаж	14	(3 867 953)	(2 680 396)
Валовая прибыль		4 271 356	2 167 587
Коммерческие расходы	15	(537 695)	(428 064)
Управленческие расходы	16	(1 069 151)	(729 737)
Прибыль от продаж		2 664 510	1 009 786
Проценты к получению		13 486	53 000
Проценты к уплате		(571 647)	(434 036)
Прочие доходы	17	77 421	7 541
Прочие расходы	18	(267 731)	(127 518)
Прибыль до налогообложения		1 916 039	508 773
Налог на прибыль	19	(423 109)	(127 233)
в т. ч.			
текущий налог на прибыль	19	(445 507)	(50 385)
отложенный налог на прибыль	19	22 398	(76 848)
Прочее		(356)	
Чистая прибыль		1 492 574	381 540
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль периода		-	-
Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль периода		-	-
Совокупный финансовый результат периода		1 492 574	381 540

Генеральный директор

31 марта 2023 года



О. И. Любимов