

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Бухгалтерский учёт, анализ и аудит

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (на примере ООО «ЛайнФуд»)

Студент

Ш.А. Рустамова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент О.Г. Коваленко

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

Тольятти 2022

Аннотация

Тема выпускной квалификационной работы: «Анализ финансово-хозяйственной деятельности».

Выпускная квалификационная работа состоит из: введения, трех глав, в шести параграфов, заключения, списка используемых источников, приложений.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, определяются цели и задачи работы, предмет и объект исследования.

В первом разделе «Теоретические и методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия» раскрывается понятие, сущность методик и стандартов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, определены цели и задачи его проведения. Перечислены основные методы, методики осуществления этого вида анализа.

Во втором разделе «Анализ финансово-хозяйственной деятельности в ООО «ЛайнФуд» за 2019-2021 гг.» представлена краткая экономическая характеристика малого торгового предприятия, проведен анализ ее основных экономических показателей деятельности. Рассмотрена организационная структура, проанализированы показатели движения и эффективности использования активов и капитала, а также проведены исследования в области оценки рентабельности, платёжеспособности, финансовой устойчивости.

В третьем разделе «Мероприятия по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЛайнФуд»» даны конкретные рекомендации по повышению прибыльности через внедрение нового пакета услуг.

В заключении приведены основные выводы, полученные в результате проведенного исследования.

Общий объем работы составляет 66 страниц.

Содержание

Введение	4
1.1 Понятие, сущность анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия	6
1.2 Цели, задачи, информационная база анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия	10
1.3 Методика проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия	15
2 Анализ финансово – хозяйственной деятельности на примере ООО «ЛайнФуд» за 2019 – 2021 гг.	23
2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия.....	23
2.2 Анализ имущества предприятия и источников его формирования.....	29
2.3 Анализ финансовых результатов и рентабельности предприятия.....	36
3 Мероприятия по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЛайнФуд»	44
Заключение	59
Список используемых источников.....	63
Приложение А Показатели, характеризующие степень обеспечения запасов и затрат предприятия собственными и заемными источниками.....	68
Приложение Б Показатели структуры капитала.....	69
Приложение В Бухгалтерская отчетность ООО «ЛайнФуд»	71
Приложение Г Расчет окупаемости проекта по организации курьерской доставки.....	76

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена тем фактом, как ранее, так и сегодня, анализ финансово-хозяйственной деятельности, как инструмент исследования процессов, лежит в основе принятия управленческих решений как в масштабах предприятия, так и в масштабах государства. Этот совокупность мер и мероприятий, направленный на оценку наиболее важных количественных и качественных показателей бизнеса, позволяет своевременно выявлять закономерности, взаимозависимости, тенденции, взаимосвязи и взаимовлияния финансово-хозяйственных процессов внутри предприятия, создавать на этой основе научно обоснованные текущие, оценочные и перспективных планы развития деятельности и оперативно воздействовать на процесс производства, повышая его эффективность и ликвидируя негативные последствия ранее принятых решений.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности может преследовать разные цели, и именно он может дать объективную оценку финансовому состоянию предприятия, определить его платежеспособность и финансовую устойчивость, выявить неиспользованные ресурсы и эффективность их использования, составить прогноз финансового состояния на основе результата расчетов и анализа рентабельности, выявить эффективность хозяйственных мероприятий и резервы финансирования, определить стоимость капитала и прочее.

Цель бакалаврской работы - изучение теоретических и методических основ анализа финансово-хозяйственной деятельности объекта исследования и их практическая реализация в отношении определенного Общества с ограниченной ответственностью «ЛайнФуд».

Задачи, которые определяет цель исследования:

— выявление сущности АФХД при проведении его на предприятии и его роли в принятии управленческих решений;

- исследование общих целей, задач, информационной базы, методик проведения АФХД при проведении его на предприятии;
- исследование технико-экономических характеристик ООО «ЛайнФуд»;
- проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЛайнФуд» и выявление его текущего уровня рентабельности;
- разработка практических мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «ЛайнФуд» в целом по всем ее направлениям.

Объектом исследования является приносящая доход деятельность Общества с ограниченной ответственностью «ЛайнФуд».

Предметом исследования являются функции, методы, проблемы анализа финансово-хозяйственной приносящей доход деятельности предприятия.

Решение поставленных задач осуществляется с помощью системного анализа, а также с помощью горизонтального, вертикального и сравнительного методов анализа, анализа коэффициентов.

Теоретической и методологической основой исследования послужили работы таких авторов как В.И. Макарьева, Л.В. Андреева, А.Д. Шеремет, М.И. Баканова, Е.С. Стоянова, В.В. Ковалева, В.Г. Артеменко, М.В. Ефимова и др. по теории финансов, методологии анализа финансового состояния предприятий, управлением финансовыми ресурсами предприятий.

Географическими и хронологическими рамками исследования являются нормативно-правовые акты РФ и отчетная финансовая и бухгалтерская документация ООО «ЛайнФуд» за 2019-2021 года.

Структура бакалаврской работы соответствует поставленной цели и задачам и состоит из: аннотации, введения, трех глав, шести параграфов, заключения, списка литературы и приложений.

1 Теоретические методологические основы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

1.1 Понятие, сущность анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Наиболее часто «финансовый анализ» определяют, как комплекс методик и методов по накоплению, переработке, оценке и анализу качественной и количественной информации, из области финансов предприятия. В российских и зарубежных компаниях финансовый анализ тесно связан с управленческим анализом, позволяя вовремя обнаружить и устранить негативные тенденции и усилить тенденции позитивные [2].

Анализ финансово-хозяйственной деятельности часто рассматривают в общедоступных источниках, в том числе в сети Интернет, как комплекс мер и мероприятий направленных на оценку основных важных количественных и качественных показателей бизнеса. В этих исследованиях используют аналитические методы такие как: сбор информации, обработка данных, оценка, проецирование ситуации, расчеты, измерения, обобщения и другие.

Предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности являются, по мнению многочисленных авторов - результаты хозяйственной деятельности, оценка факторов под воздействием которых этот результат сложился. Факторы могут быть объективные (внешние) – например, спрос и предложение, конкурентная среда, цены, тарифы. А могут быть субъективные (внутренние) – специфика организации производства, экономико-управленческая и финансовая деятельность персонала [25].

Объекты, выбираемые для анализа финансово-хозяйственной деятельности, зависят от поставленных целей и длительности анализа. Иногда объект — это предприятие, его подразделения, отделения, отделы. В другом случае объект – это экономические события, происходящие на предприятии и находящие свое отражение в конкретных показателях работы бизнеса. В

любом случае, объектом этого анализа деятельности, прежде всего, являются: платежеспособность фирмы, затем объемы продаж и производства, оценочная себестоимость продукции или услуг, разнообразные ресурсы предприятия, качество принятия управленческих решений, финансовая устойчивость фирмы, другие показатели на конкретный момент времени и/или за определенный период [20].

«Термин «анализ» происходит от греческого слова «*analyzis*», что в переводе означает «разделяю», «расчленяю». Получается, что: в узком понимании этого явления, анализ — это расчленение явления или предмета на составляющие его части (элементы), чтобы потом изучить явление в целом. Такое расчленение позволяет заглянуть внутрь изучаемого предмета, явления, процесса, понять его внутреннюю сущность, определить роль каждого элемента в изучаемом явлении» [7].

Чаще всего под анализом понимается способ познания предметов и явлений окружающей среды, основанный на расчленении целого на составные части и изучение их во всем многообразии связей и зависимостей [9].

Автор Плетенкина Н.Г. пишет, что: «Человек постоянно анализирует и эти способности у человека появились, развивались, совершенствовались по объективной необходимости – анализ позволяет выживать в изменчивых условиях окружающей среды, в том числе и экономической» [26]. В то время, когда численность населения начала значительно возрастать, а затем люди начали развивать промышленность и произошел ряд промышленных революций, когда средства труда стали более совершенными и у людей возросли желания получать все больше и больше материальных благ и возник АХД как инструмент поиска резервов получения этих благ, оцененных в денежном эквиваленте. Экономике стран стали развиваться и потребовался анализ как экономико-хозяйственных процессов общества, так и внутренних финансово-хозяйственных участников. АХД и АХФД были выделены в отдельные виды анализа как основа анализа итогов и перспектив развития [1].

С течением времени по ряду объективных исторических причин экономический анализ был выделен в самостоятельную науку. Основные причины этого выделения приведем ниже:

— развитие производительных сил, разнообразие направлений деятельности и орудий труда, разнообразие производственных отношений, рост и расширение масштабов производства;

— становление и развитие экономической науки в целом. Сначала анализ был частью различных экономических дисциплин: балансоведения, менеджмента, бухгалтерского учета, бизнес-планирования, финансов, статистики. Со временем, с развитием наук и научных подходов к познанию экономики предприятия анализ и выделился в самостоятельную науку [31].

Экономический анализ как научная отрасль имеет по общепринятому делению два направления по масштабу изучаемых объектов и участвующим субъектам – общетеоретический и практический. Общетеоретический – его можно назвать «макроуровневый», рассматривает и выявляет экономические явления, процессы и их связи на уровне стран, континентов и т.п. Практический – его можно назвать «хозяйственной деятельности», рассматривает и выявляет экономические явления, процессы и их связи на уровне конкретного предприятия любой, установленной законодательством страны, формы собственности [3].

Предварительный и перспективный виды анализа взаимосвязаны и, естественно, дополняют друг друга. В совокупности они позволяют субъекту хозяйствования своевременно и максимально быстро ликвидировать недостатки ведения бизнеса в виде неправильного использования ресурсов, некорректных управленческих решений. В совокупности они комплексно обобщают результирующие экономические показатели и достижения производства. Затем они в единой своей совокупности позволяют разрабатывать мероприятия, учитывающие общемировые тенденции развития отраслей, повышающие эффективность производства конкретного субъекта экономики (предприятия) [4].

Совокупность классификаций АХФД приведена в рисунке 1.

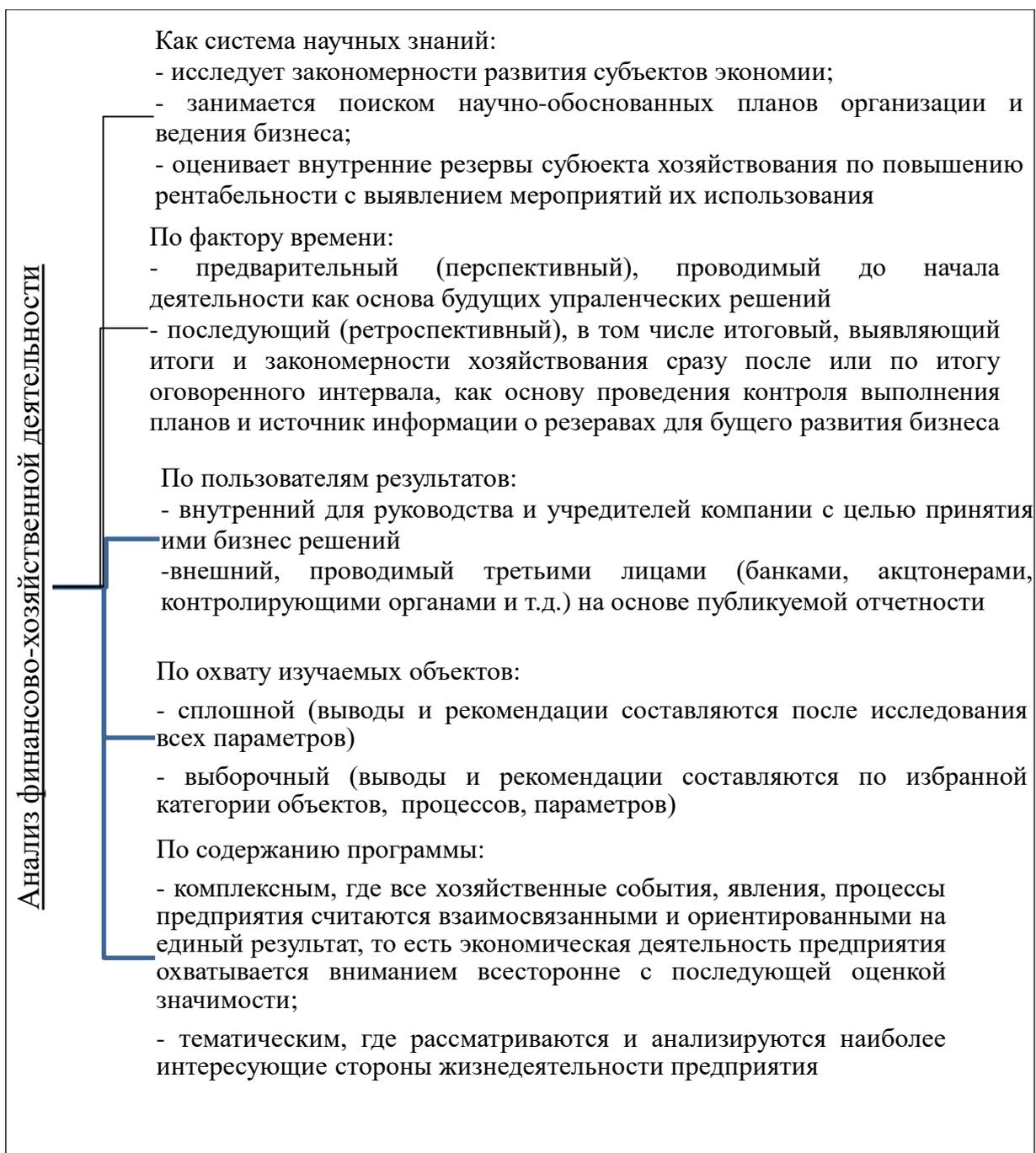


Рисунок 1 - Классификация АХФД по различным основаниям [6]

В любом случае, финансово - экономический анализ как функция управления, основанная на научности принятия решений, жизненно важна для

субъектов хозяйствования и мировой экономики как практический источник знаний и основа управленческих решений [5].

Анализ хозяйственной деятельности в рыночных условиях выполняет много функций, основными можно определить следующие:

— изучение характера действия законов экономики предприятия, внутрипроизводственных процессов и на этой основе - выявление закономерностей, трендов его экономических процессов;

— научное построение планов предприятия (текущих, перспективных), на базе выявления и оценки закономерностей развития цифровых показателей деятельности предприятия;

— научное прогнозирование результатов принятых управленческих решений, через контроль выполнения планов с целью наиболее экономного использования ресурсов, оперативное управленческое стратегическое воздействия на процесс производства и его результат;

— разумное научное изыскание резервов повышения эффективности применяемых ресурсов и методики организации труда на основе использования передового опыта специалистов-аналитиков и достижений отдельной отрасли науки и практики АХД [8].

В любом случае, финансово-экономический анализ как функция управления, основанная на научности принятия решений, жизненно важна для субъектов хозяйствования и мировой экономики как практический источник знаний и основа управленческих решений [10].

1.2 Цели, задачи, информационная база анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Главная цель анализа хозяйственной деятельности заключается в изыскании внутренних резервов и возможностей повышения эффективности производства, отталкиваясь от реальных обстоятельств, а также условий и возможностей организации. Подобные неиспользованные возможности

имеются у каждого предприятия вне зависимости от достигнутых им результатов (негативных или позитивных) [33].

Все авторы, исследующие АХД, едины во мнении что: «без комплексного и всестороннего анализа хозяйственной деятельности предприятия не получится управлять сложными экономическими процессами предприятия, а также принимать оптимальные решения» [11].

Все авторы также отмечают, что: «на предприятиях проводится как внешний, так и внутренний анализ. Внутренним анализом занимаются сотрудники компании, используя более широкую базу (не только данные открытой отчетности, но и специфическую внутреннюю отчетность, вплоть до того, каков процент брака и рекламаций по тому или иному виду продукции) и большую степень детализации (то есть изучается не только общий результат предприятия, но и локальные показатели отдельных подразделений); чаще всего данные внутреннего финансового анализа не предоставляются общественности и могут быть достаточно специфическими, в них отражаются не только результаты, но и механизмы, которые к ним привели. Внешний анализ выполняется сторонними специалистами, представляющими интересы как бизнеса (партнеров, кредиторов, инвесторов), так и контролирующих органов (например, Федеральная налоговая служба), СМИ, научных организаций; целью проведения внешнего анализа являются: определение степени рисковости вложений капитала в предприятие, прогнозирование возможной доходности инвестиций, конкурентоспособности фирмы; отчеты максимально формализованы» [11].

Анализ финансово-хозяйственной деятельности может преследовать разные цели. Так авторы выделяют то что анализ может: «дать объективную оценку финансовому состоянию компании, определить, может ли фирма получить кредит и выплатить его, выявить неиспользованные ресурсы, обозначить «слабые места» в бизнесе, из-за которых он теряет деньги или неэффективно использует ресурсы, уменьшить расходы, избежать банкротств,

составить прогноз финансового состояния фирмы на будущее, убедиться в рентабельности инвестиций, понять, стоит ли руководству выделять средства на то или иное мероприятие, проследить развитие фирмы в динамике ключевых показателей эффективности, определить стоимость компании и другие» [12].

Задачи:

- формирование реальных прогнозов в настоящем и будущем;
- подготовка материалов для выбора оптимальных управленческих решений.

Источники информации, используемые в экономическом анализе, можно разделить на плановые, учетные и вне учётные.

Плановые источники включают бизнес-планы, нормы и стандарты материальных, трудовых и финансовых затрат.

Источники учетных данных включают данные бухгалтерского учета, статистической, налоговой и оперативно-технической отчетности [13].

Основой для максимально подробного анализа финансово-хозяйственной деятельности выступают следующие формы и отчеты, составляемые российскими предприятиями:

- бухгалтерский баланс (ф.1), в которой представлены активы и обязательства предприятия за три отчетных периода;

- отчет о финансовых результатах (ф.2), в которой отражают за два периода хронологически этапы формирования чистой прибыли и совокупного финансового результата (прибыли/убытка) методом вычитания из выручки разных категорий расходов и добавления к выручке разных категорий доходов, согласно законодательству;

- отчет о движении капитала (ф.3), позволяющий наблюдать годовую динамику изменений собственного капитала;

- отчет о движении денежных средств (ф.4), позволяющий наблюдать динамику поступления и выбытия денежных средств и их эквивалентов.

— прочие финансовые и экономически важные документы, например, пояснительные записки, позволяют расшифровывать и детализировать конкретные ситуации, сложившиеся в учете [14].

Организации относящиеся к категории «малые предприятия» имеют право составлять упрощённую отчетность, которая включает в себя только две обязательные формы «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах» [15].

В этом случае анализ финансово-хозяйственной деятельности сводится только к анализу финансового состояния предприятия как результата хозяйственной деятельности. И получается, что в этом случае оцениваются только показатели имущественного положения и структуры капитала, эффективности использования капитала (рентабельности), финансовой устойчивости и платежеспособности (ликвидности) [21].

Финансовый анализ классически выполняется для принятия субъектами хозяйствования обоснованных просчитанных управленческих решений по оптимизации своей деятельности [16].

Баланс и отчет о финансовых результатах – две главные формы финансовой отчетности, рассматриваемые банками, инвесторами, кредиторами, контрагентами, для понимания экономического состояния компании. Форма российского баланса утверждена приказом Минфина от 02.07.2010 № 66н, но суть его практически одинакова любой стране и описываются формулой:

$$\text{Капитал} + \text{Обязательства} = \text{Активы} \quad (1)$$

Получается, что любой актив профинансирован либо собственными, либо заемными пассивами и больше активам взяться неоткуда [17].

«Бухгалтерский баланс — это система показателей, сгруппированных в виде двусторонней таблицы в сводную ведомость, отображающую наличие хозяйственных средств и источников их формирования в денежной оценке на

определенную дату» [26]. Баланс— это основная форма бухгалтерской отчетности - форма № 1. В ней отражают все активы и пассивы организации. В активе приводят состав имущества (основные средства, материалы, наличные и безналичные деньги), в пассиве указывают источники финансирования (уставный капитал, резервы, кредиторская задолженность). «Бухгалтерский баланс» (форма по ОКУД 0710001) составляется на основе данных сальдовых остатков по дебету либо по кредиту счетов по состоянию на последнюю дату отчетного года, в целых единицах в тысячах рублей. Показатели строк на 31 декабря предыдущего года и на 31 декабря года, предшествующего предыдущему, переносятся из «Бухгалтерского баланса» за предыдущий год [12].

Статьи в активе располагаются по степени возрастания ликвидности. То есть чем ниже статья, тем быстрее этот актив можно будет продать. В пассиве они упорядочены по срочности погашения: чем ниже расположена статья, тем быстрее компании нужно будет рассчитаться за пассив [18].

Бухгалтерский баланс отражает имущественное положение компании. Анализ баланса позволяет понять структуру и ликвидность активов, обеспеченность собственными и заемными средствами, помогает оценить платежеспособность, финансовую устойчивость и другие важные характеристики бизнеса [19].

Отчёт о финансовых результатах (ф.2) – это обязательная часть бухгалтерской отчетности России, на неё проводится анализ финансовых результатов разных категории и различных видов рентабельности в совокупности с данными Бухбаланса [22].

Отчет о финансовых результатах рассказывает, из каких категорий доходов и расходов, установленных законодательством, сложился финансовый результат, который получила компания и дает понятие о том – «почему у предприятия именно такая прибыль или откуда взялся убыток». Форма отчета о финансовых результатах утверждена приказом Минфина от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Но, как

и у баланса, суть его одинакова и в России, и в любой другой стране мира. Отчет наглядно показывает, за счет каких доходов и расходов компания получила прибыль или убыток по основной и прочей деятельности [24].

Отчет о финансовых результатах состоит из трех частей. В первой располагаются - выручка; себестоимость продаж; валовая прибыль (убыток), полученный как разница вычитания выручки и себестоимости продаж; коммерческие расходы; управленческие расходы; прибыль (убыток) от продаж, полученный вычитанием из валовой прибыли (убытка) коммерческих и управленческих расходов. В центральной, второй части, определяют прочих доходы и расходы по перечню, утвержденному НК РФ: дивиденды, проценты, прочие доходы и расходы. В нижней, в третьей части определяется финансовый результат по всей деятельности - прибыль (убыток) до налогообложения; и после вычитания налога на прибыль, и корректировок на некоторые расходы/доходы, указывается чистая прибыль (убыток) и совокупный финансовый результат [25].

В целом можно отметить, что: анализ отчета о финансовых результатах позволяет даже без коэффициентной оценки увидеть эффективность бизнеса.

1.3 Методика проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

При проведении стандартной оценки АФХД хозяйствующего субъекта, в первую очередь проводится вертикальный и горизонтальный анализ динамики статей Бухгалтерского баланса. Анализ имеет табличную форму. При этом анализе оцениваются: удельные веса статей баланса в общем сальдо баланса, динамика статей баланса в абсолютных и относительных величинах [23].

Законодательством Российской Федерации установлено, что в форме «Бухгалтерский баланс» содержатся показатели за три отчетных периода. Эта форма позволяет в денежной форме оценить финансовое положение

организации по объемам активов (вложений) и пассивов (источников формирования вложений) [26].

Далее проводится анализ ликвидности бухгалтерского баланса на основании коэффициентов. Результаты расчета коэффициентов обычно представляются в виде таблиц. Делаются выводы, как об абсолютных величинах коэффициентов, так и об их изменениях/динамике во времени.

«Коэффициент текущей ликвидности показывает на сколько оборотные активы (деньги, задолженность контрагентов, запасы) быстро преобразуемые в деньги, больше обязательств со сроком погашения до года» [27].

$$K_{ТЛ} = \frac{\text{деньги} + \text{дебиторская задолженность} + \text{НДС полученный} + \text{запасы} + \text{финансовые фложения} + \text{прочие оборотные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (1)$$

Его нормативное значение ориентируется на цифру 1.5. Если коэффициент больше, то у бизнеса высокая финансовая устойчивость. Если от 1 до 1.5, то средняя. Если коэффициент менее 1, то финансовую устойчивость нужно считать низкой в долгосрочной перспективе.

«Коэффициент быстрой ликвидности сравнивает деньги и другие наиболее ликвидные оборотные активы (обязательства контрагентов по выплатам, вклады, краткосрочные ценные бумаги и т.п.), которые могут быть быстро обращены в деньги, с краткосрочными обязательствами» [10].

$$K_{БЛ} = \frac{\text{деньги} + \text{дебиторская задолженность} + \text{финансовые фложения}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (2)$$

Его нормативное значение ориентируется на цифру 0.8. Если коэффициент больше, то у бизнеса высокая финансовая устойчивость. Если от

0.5 до 0.8, то средняя. Если коэффициент менее 0.5, то финансовую устойчивость нужно считать низкой в среднесрочной перспективе [28].

«Коэффициент абсолютной ликвидности показывает долю кредиторской задолженности, которую можно погасить за счет имеющихся денежных средств» [10].

$$K_{ал} = \frac{\text{деньги}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (3)$$

Его нормативное значение ориентируется на цифру 0.1. Если коэффициент больше, то у бизнеса высокая финансовая устойчивость. Если от 0.05 до 0.1, то средняя. Если коэффициент менее 0.05, то можно отмечать низкую финансовую устойчивость в краткосрочной перспективе [30].

Основными показателями финансовой устойчивости организации, отражающими соотношение собственного и заемного капитала компании, являются коэффициенты автономии и общей платежеспособности (текущей ликвидности), рассмотренный ранее [29].

Для определения финансовой независимости предприятия от внешнего финансового влияния кредиторов используют коэффициент наличия собственных средств. Чем выше доля собственных средств, тем выше значение показателя и, тем лучше финансовая устойчивость. Это важно при появлении намерения расширить бизнес через привлечение заемных средств.

$$K_{нсс} = \frac{\text{собственный капитал}}{\text{пассивы}} \quad (4)$$

Его нормативное значение ориентируется на цифру 0.25. Если коэффициент больше, то у бизнеса высокая финансовая устойчивость. Если от 0.15 до 0.25, то средняя. Если коэффициент менее 0.15, то можно отмечать низкую финансовую устойчивость и зависимость предприятия от кредиторов.

При расчете к собственным финансовым ресурсам обычно относят чистую (нераспределенную) прибыль и амортизационные отчисления [32].

Авторы, пишущие об АХД, отмечают, что «показатели финансовой устойчивости рассматривают эффективность формирования и использования денежных ресурсов, необходимых для нормальной производственно-коммерческой деятельности» [11]. При этом платежеспособность – это внешний признак финансовой устойчивости [33].

Рентабельность компании и рентабельность продукции – это относительные показатели по характеристике деловую активности.

$$P_{\text{компания}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка}} \quad (5)$$

Его нормативное значение ориентируется на цифру 10%. Если коэффициент больше, то у бизнеса высокая рентабельность. Если от 0% до 10%, то средняя. Если коэффициент менее 0%, то рентабельность низка.

При этом стоит учитывать среднеотраслевые статистические показатели рентабельности, которые могут отличаться от нормативов, приведенных в настоящей работе.

$$P_{\text{продукции}} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{выручка}} \quad (6)$$

Его нормативное значение ориентируется на цифру 6%. Если коэффициент больше, то у бизнеса высокая рентабельность. Если от 0% до 6%, то средняя. Если коэффициент менее 0%, то рентабельность низка [34].

Рентабельность активов показывает отдачу от вложений в оборотные и внеоборотные активы – это показатель эффективности получения прибыли. Важно сравнивать этот и прочие показатели рентабельности со среднеотраслевыми, для формирования мнения о конкурентоспособности предприятия на рынке. Низкие показатели рентабельности отнесены к одному

из критериев при отборе предприятий при назначении выездной налоговой проверки.

$$R_{\text{активов}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{активы}} \quad (7)$$

Его нормативное значение ориентируется на цифру 4.5%. Если коэффициент больше, то у бизнеса высокая рентабельность. Если от 4.05% до 4.5%, то средняя. Если коэффициент менее 4.05%, то рентабельность низка.

Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг – ориентир правильности проведения контроля издержек производства [35].

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{себестоимость продаж}} \quad (8)$$

Его нормативное значение ориентируется на цифру 9.9%. Если коэффициент больше, то у бизнеса высокая рентабельность. Если от 8.91% до 9.9%, то средняя. Если коэффициент менее 8.91%, то рентабельность низка.

Показатели деловой активности помогают понять, насколько предприятие эффективно и рационально использует финансовые ресурсы [36].

Деловая активность предприятия — это способность бизнеса с определенной скоростью обменивать материально-вещественные ценности на деньги и их эквиваленты – это скорости оборачиваемости денег. Этот анализ производится методом расчёта различных относительных коэффициентов оборачиваемости. Оборачиваемость оценивается в днях или в количестве оборотов за период времени. Эти показатели, как и многие прочие, рекомендуется сравнивать со среднеотраслевыми, выявляя успешность бизнеса по сравнению с конкурентами.

Перечислим ниже основные общепринятые виды коэффициентов и их экономическое содержание и/или назначение:

— коэффициент оборачиваемости активов - показывает сколько единиц прибыли принесла 1 единица, вложенная в активы предприятия;

— коэффициент оборачиваемости основных средств - показывает сколько единиц прибыли принесла 1 единица, вложенная во внеоборотные активы;

— коэффициент оборачиваемости оборотных активов показывает сколько единиц прибыли принесла 1 единица, вложенная в быстрореализуемые (текущие) активы предприятия;

— коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов показывает скорость их обновления за период.

— коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности - показывает быстроту ее обновления за период.

— коэффициент оборачиваемости основных фондов (фондоотдачи) - показывает сколько единиц прибыли принесла 1 единица, вложенная во основной капитал [37].

Аналогичным методом можно рассчитывать оборачиваемость и других статей баланса - кредиторской задолженности, инвестиций и финансовых вложений и т.д. Оценивается или длительности одного оборота активов/пассивов, или длительность производственного/финансового цикла, или выявляется показатель получения единицы прибыли с вложенного актива, или оцениваются сроки погашения обязательств.

Если у предприятия нет положительной динамики показателей деловой активности, то есть вероятность банкротства и/или закрытия бизнеса.

Для оценки риска банкротства, кроме вышерассмотренных показателей оценки ликвидности, автономии, рентабельности, часто используется четырехфакторная модель Альтмана для непроизводственных видов деятельности, к которым относится торговля как вид деятельности рассмотренного объекта практического исследования. В этой модели показателем риска банкротства оценивается нормативное значение индекса Альтмана (Z). Расчет индекса проводится по формуле:

$$Z = 6.56 * T1 + 3.26 * T2 + 6.72 * T3 + 1.05 * T4 \quad (10)$$

Его нормативное значение ориентируется на цифру 1.1. Если коэффициент меньше, то все признаки банкротства присутствуют и состояние может быть крайне критическим. Если от 1.1% до 2.6, то состояние требует внимания и начало приближения к банкротству не стоит исключать. Если коэффициент более 2.6%, то вероятность банкротства низка [39].

Результаты расчета можно представить в виде таблицы 1. Делаются выводы, как об абсолютных величинах показателя, так и об его динамике.

Таблица 1 - Расчет риска банкротства по индексу Альтмана

Показатели	год 1	год 2	год 3
T1 = оборотный капитал делят на активы	-	-	-
T2 = нераспределенную прибыль делят на активы	-	-	-
T3 = EBIT (сумма чистой прибыли и процентов к получению) делят на активы	-	-	-
T4 = собственный капитал делят на заемный капитал	-	-	-
Индекс Альтмана Z	-	-	-

Для определения степени вероятности банкротства, кроме выше указанной самой простой методики, предприятия используют и более сложные математические модели, и методы. Авторы по ФХД, отмечают, что наиболее часто применяются: «многофакторные модели, позволяющие оценить риск банкротства компании - модели Лиса, Таффлера-Тишоу и др. В этих моделях диагностика вероятности банкротства предприятия – это анализ его финансовой устойчивости и анализ его ликвидности и платежеспособности. Также дополнительно может проводится анализ внешних и внутренних условий деятельности, анализ рынков, на которых ведет деятельность должника, анализ активов и пассивов, а также анализ возможности безубыточной деятельности» [38].

Финансовую устойчивость предприятия как результат хозяйственной деятельности дополнительно оценивают и через:

— абсолютные показатели обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками финансирования (Приложение А);

— относительные показатели структуры капитала (Приложение Б).

Важно учитывать при составлении выводов, что используемые в расчетах исходные данные имеют ограничения по своему смысловому наполнению, на что желательно делать поправку при АФХД предприятия. Например, коэффициенты, расчёт которых проведен на основе бухгалтерской отчетности – это общие показатели - их результаты оценки целесообразно брать в основу принятия узких управленческих решений. Так же, например, инфляция, мировые и системные кризисы экономики и отраслей, способны исказить результаты анализа. Так же и прибыль в абсолютной величине, без сравнения со среднеотраслевыми ее параметрами, это мало информативный показатель для составления мнения об эффективности – ее наличие еще говорит об эффективности результатов управленческих решений конкретного предприятия. И, наконец, конкурентная среда и платёжеспособность покупателей вообще не учитываются при расчетах, так же как не учитываются войны, эпидемии и тому подобные объективные факторы, влияющие на бизнес-результаты.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что на основе результатов анализа финансово-хозяйственной деятельности принимаются стратегические решения, касающиеся всего бизнеса в целом, а также совершенствуется система развития предприятия. Принятие стратегически правильных и осмысленных решений имеет большое значение в условиях современного, насыщенного и быстро меняющегося рынка. Это связано с необходимостью повышения эффективности экономической деятельности, оптимизации использования материальных, рабочих и финансовых ресурсов.

Именно поэтому роль анализа финансово-экономической деятельности в управлении рыночной экономикой неуклонно растет, и занимает колоссальную долю в управлении предприятием.

2 Анализ финансово – хозяйственной деятельности на примере ООО «ЛайнФуд» за 2019 – 2021 гг.

2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «ЛайнФуд» относится к категории юридических лиц и осуществляет деятельность в соответствии с действующим законодательством, учредительным договором и Уставом.

Основной целью деятельности ООО «ЛайнФуд» является извлечение прибыли от предпринимательской деятельности.

Общество с ограниченной ответственностью «ЛайнФуд» зарегистрировано 24 февраля 2014 года.

Юридический адрес: 656038, Алтайский край, город Барнаул, проспект комсомольский, дом 120, офис 210.

Почтовый адрес: 656008, Алтайский край, город Барнаул, ул. Партизанская 242.

Общество с ограниченной ответственностью действует на основании Устава.

Директором ООО является Узоков Айёмидин Бобонозимович, который действует на основании Устава.

Время работы: 8.00 — 17.00 (перерыв 13.00 – 14:00).

Общество с ограниченной ответственностью «ЛайнФуд» ведет бухгалтерскую (финансовую), налоговую и статистическую отчетность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

ИНН 2224165066 / КПП 222401001

ОКПО 27072231/ ОГРН 114222000852

ОКАТО 01401367000 / ОКТМО 01701000001

ОКОГУ 4210014 / ОКФС16 / ОКОПФ 12300

Виды деятельности ООО «ЛайнФуд»:

— 46.39 оптовая торговля неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями;

— 46.17 деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями;

— 47.11 розничная торговля преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах;

— 47.29 розничная торговля прочими пищевыми продуктами в специализированных магазинах.

Кроме основных видов деятельности ООО «ЛайнФуд» вправе самостоятельно осуществлять любую хозяйственную деятельность, которая не запрещена Законом.

Реализация продукции, предоставление услуг и выполнение работ осуществляются по тарифам и ценам, устанавливаемым ООО «ЛайнФуд» самостоятельно.

ООО «ЛайнФуд» на добровольных началах может объединяться в ассоциации, союзы на условиях, которые не противоречат антимонопольному законодательству, действующему в РФ, и в порядке, который предусмотрен законодательными актами РФ.

ООО «ЛайнФуд» может привлекать для работы иностранных и российских специалистов, самостоятельно определять системы, формы, виды и размеры оплаты их труда.

Деятельность ООО «ЛайнФуд» общества осуществляется в соответствии с законом РФ «О лицензировании» и на основании Устава обязано:

- заключать трудовые договоры со всеми работниками,
- выполнять обязательства, которые вытекают из законодательства РФ и заключенных им договоров,
- осуществлять все виды обязательного страхования,

- в срок и полностью рассчитываться с сотрудниками предприятия по социальным пособиям и заработной плате,
 - своевременно предоставлять бухгалтерскую отчетность и декларацию о доходах,
 - уплачивать налоги согласно налоговому законодательству.
- Организационная структура представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 - Структура управления обществом

Структура управления предприятия имеет только линейные вертикальные связи. На директора организации возлагается полная ответственность за работу по всем функциям.

Обязанности директора предприятия:

- руководит производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия;
- организация взаимодействия всех структурных подразделений, цехов и производственных единиц;
- обеспечение выполнения всех принимаемых предприятием обязательств, включая обязательства перед бюджетами разных уровней и внебюджетными фондами, а также по договорам;
- формирование благоприятных условий для использования новых техник и технологий, прогрессивных форм управления и организации труда;
- принятие соответствующих мер по обеспечению здоровых и безопасных условий труда на предприятии;

— контроль за соблюдением законов российской федерации в деятельности всех служб;

— защита имущественных интересов предприятия в суде, органах государственной власти;

— обеспечение безопасных условий труда для работников учреждения, контроль за соблюдением ими требований законодательных и нормативных правовых актов по охране труда, правил внутреннего трудового распорядка; обеспечение защиты посетителей от несчастных случаев.

Функции главного бухгалтера:

— организация бухгалтерского, налогового и статистического учета;

— разработка учетной политики и мероприятий по ее реализации;

— расчет оплаты труда персонала, а также страховых взносов на социальное страхование; расчет налоговых платежей;

— составление отчетности (бухгалтерской (финансовой), налоговой и статистической);

— выявление резервов, устранение потерь и непроизводительных затрат;

— использование цифровых технологий в учетном процессе;

— эффективный документооборот, включая электронный.

Управление кадрами в ООО «ЛайнФуд» осуществляется с помощью различных методов (способов) воздействия на сотрудников:

— методы стимулирования, связанные с удовлетворением определенных потребностей сотрудника;

— методы информирования, подразумевающие передачу работнику информации, которая позволит сотруднику самостоятельно строить свое организационное поведение;

— методы убеждения, т. е. целенаправленного непосредственного воздействия на внутренний мир, систему ценностей человека;

— методы принуждения (административного), которые основаны на применении санкций или угрозе.

Важнейший принцип руководства персоналом – обеспечение ответственности каждого сотрудника за результаты своего труда; каждый работник обязан знать, кому он подчинен и от кого может получить приказание.

Все расчёты производились на основе бухгалтерской отчетности ООО «ЛайнФуд» за 2019 – 2021 годы (Приложение В).

В таблице 2 представлен анализ основных показателей деятельности ООО «ЛайнФуд».

Таблица 2 - Анализ основных показателей деятельности ООО "ЛайнФуд" за 2019 - 2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменения			
				На конец 2020 года от конца 2019 года		На конец 2021 года от конца 2020 года	
				Абсолютное (+, -)	Относительное (%)	Абсолютное (+, -)	Относительное (%)
Выручка, тыс. руб.	10943,00	9819,00	12124,00	-1124,00	89,73	2305,00	123,47
Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	10523,00	9481,00	11685,00	-1042,00	90,10	2204,00	123,25
Проценты к уплате, тыс. руб.	112,00	108,00	68,00	-4,00	96,43	-40,00	62,96
Прочие расходы, тыс. руб.	43,00	31,00	52,00	-12,00	72,10	21,00	167,74
Налог на прибыль, тыс. руб.	109,00	98,00	121,00	-11,00	89,91	23,00	123,47
Чистая прибыль, тыс. руб.	156,00	101,00	198,00	-55,00	64,74	97,00	196,04

Продолжение таблицы 2

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменения			
				На конец 2020 года от конца 2019 года		На конец 2020 года от конца 2019 года	
				Абсолютное (+, -)	Относительное (%)	Абсолютное (+, -)	Относительное (%)
Денежные средства и денежные эквиваленты, тыс. руб.	128,00	85,00	332,00	-43,00	66,41	247,00	390,59
Финансовые и другие оборотные активы, тыс. руб.	5020,00	7684,00	4600,00	2664,00	153,1	-3084,00	59,86
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	-	986,00	4627,00	986,00	-	3641,00	469,27

На основе данных таблицы видно, что выручка за анализируемый период динамично возрастает, что свидетельствует об увеличении объема продаж и является положительным фактором оценки эффективности предпринимательской деятельности. За 2019–2021 гг. выручка от продаж увеличилась на 1 181 тыс. руб.

Расходы по обычной деятельности также возрастает в анализируемом периоде с 10 523 тыс. руб. в 2019 году до 11 685 тыс. руб. в 2021 году. Увеличение показателя обусловлено ростом цен на приобретаемый торговой организацией товар, а также увеличением расходов на управление торговой организацией и коммерческих расходов (транспортные расходы, складские расходы и др.). Торговой организации необходимо обратить внимание на управленческие и коммерческие расходы в отношении их оптимизации с целью уменьшения издержек и увеличения прибыли от продаж. Прирост показателей выручки и расходов за 2020-2021 гг. составляет 23,47% и 23,25% соответственно.

Чистая прибыль организации в 2021 году увеличилась на 97 тыс. руб.,

по сравнению с 2020 годом, и на 42 тыс. руб., по сравнению с 2019 годом.

Финансовые и другие оборотные активы включают в себя все остальные активы, которые нельзя включить в состав денежных средств их эквивалентов или запасов. Это дебиторская задолженность за товары и услуги, входящий НДС, инвестиции со сроком погашения до 12 месяцев и т.п. Финансовые и другие оборотные активы в анализируемом периоде снижаются на 3 084,00 или на 40,14%. А кредиторская задолженность, наоборот возрастает и составляет в 2021 году 4 627 тыс. руб. Рост кредиторской задолженности является неблагоприятной тенденцией, так как ухудшается платежеспособность торговой организации и возрастает риски утраты финансовой устойчивости и независимости от кредиторов.

В целом, торговая организация работает эффективно, по результатам деятельности получает прибыль, расчеты с дебиторами и кредиторами являются сбалансированными. Основная проблема – необходимость снижения расходов торговой организации с целью сохранения прибыльности деятельности и обеспечения окупаемости своих расходов на предпринимательскую деятельность.

2.2 Анализ имущества предприятия и источников его формирования

Имущество организации (предприятия) — это материальные и нематериальные элементы, необходимые для осуществления хозяйственной деятельности.

В ООО «ЛайнФуд» имущество представлено запасами, финансовыми и другими оборотными активами и денежными средствами и денежными эквивалентами.

Имущество ООО «ЛайнФуд» профинансировано собственными и заемными средствами.

Составим и проанализируем аналитический баланс в таблице 3 и по результатам анализа сделаем соответствующие выводы.

Таблица 3 - Аналитический анализ ООО "ЛайнФуд" за 2019 - 2021 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	На конец 2019 года	На конец 2020 года	На конец 2021 года	Изменения			
				На конец 2020 года от конца 2019 года		На конец 2021 года от конца 2020 года	
				Абсолютное (+, -)	Относительное (%)	Абсолютное (+, -)	Относительное (%)
Актив	6608,00	4085,00	3820,00	-2523,00	61,82	-265,00	93,51
Запасы							
Финансовые и другие оборотные активы	5020,00	7684,00	4600,00	2664,00	153,07	-3084,00	59,84
Денежные средства и денежные эквиваленты	128,00	85,00	332,00	-43,00	66,41	247,00	390,59
Пассив	1002,00	1157,00	1 205,00	155,00	115,47	48,00	1,04
Капитал и резервы							
Краткосрочные заемные средства	2850,00	5825,00	-	2975,00	204,39	-5825,00	-
Кредиторская задолженность	0,00	986,00	4627,00	986,00	-	-3641,00	21,31
Другие краткосрочные обязательства	7904,00	3886,00	2920,00	-4018,00	49,16	-996,00	75,14
Баланс	11756,00	11854,00	8752,00	98,00	100,83	-3102,00	73,83

Из данных, представленных в таблице видно, что наблюдается тенденция снижения стоимости запасов и к концу 2021 года стоимость запасов составила 3 820 тыс. руб. Сумма финансовых и других оборотных активов также снизилась и составила 4 600 тыс. руб., а денежные средства и денежные эквиваленты увеличились и составили 332 тыс. руб. Капитал и резервы

составили 1 205 тыс. руб. У общества отсутствуют долгосрочные займы и краткосрочные займы.

Для определения эффективности использования ресурсов ООО «ЛайнФуд» проведем расчеты некоторых коэффициентов (11 – 15).

Расчет коэффициента оборачиваемости активов:

$$\begin{aligned} K_{\text{обА}}_{2020} &= \frac{9\,819,00}{4\,085,00 + 85,00 + 7\,684,00} = 0,83, \\ K_{\text{обА}}_{2021} &= \frac{12\,124,00}{3\,820,00 + 332,00 + 4\,600,00} = 1,38. \end{aligned} \quad (9)$$

Расчет коэффициента оборачиваемости собственного капитала:

$$\begin{aligned} K_{\text{обСК}}_{2020} &= \frac{9\,819,00}{1\,157,00} = 8,49, \\ K_{\text{обСК}}_{2021} &= \frac{12\,124,00}{1\,205,00} = 10,06. \end{aligned} \quad (10)$$

Расчет коэффициента оборачиваемости заемного капитала:

$$\begin{aligned} K_{\text{обЗК}}_{2020} &= \frac{9\,819,00}{10\,697,00} = 0,92, \\ K_{\text{обЗК}}_{2021} &= \frac{12\,124,00}{7\,547,00} = 1,61. \end{aligned} \quad (11)$$

Расчет коэффициента оборачиваемости запасов:

$$\begin{aligned} K_{\text{обЗ}}_{2020} &= \frac{9\,481,00}{4\,085,00} = 2,32, \\ K_{\text{обЗ}}_{2021} &= \frac{11\,685,00}{3\,820,00} = 3,06. \end{aligned} \quad (12)$$

Расчет коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$K_{\text{обКЗ}}_{2020} = \frac{9\,481,00}{986,00} = 9,62,$$

$$K_{\text{обКЗ}}_{2021} = \frac{11\,685,00}{4\,627,00} = 2,53. \quad (13)$$

Далее в таблице 4 проведем анализ интенсивности использования капитала.

Таблица 4 - Анализ интенсивности использования капитала ООО "ЛайнФуд"

Показатель	2020 г.	2021 г.	Изменения 2021 к 2020 году (+, -)	Темп роста 2021/2020 году, %
Выручка, тыс. руб.	9 819,00	12 124,00	2 305,00	123,47
Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	9 481,00	11 685,00	2 204,00	123,25
Валовая прибыль, тыс. руб.	338,00	439,00	101,00	129,88
Собственный капитал, тыс. руб.	1 157,00	1 205,00	48,00	104,15
Заемный капитал, тыс.руб.	10 697,00	7 547,00	- 3 150,00	70,55
Запасы, тыс. руб.	4 085,00	3 820,00	-265,00	93,51
Денежные средства и денежные эквиваленты, тыс. руб.	85,00	332,00	247,00	390,58
Финансовые и другие оборотные активы, тыс. руб.	7 684,00	4 600,00	- 3 084,00	59,86
Кредиторская задолженность, тыс.руб.	986,00	4 627,00	3 641,00	469,27
Коэффициенты оборачиваемости:	-			
активов (капиталоотдача)	0,83	1,38	0,55	166,26
собственного капитала	8,49	10,06	1,57	118,49
заемного капитала	0,92	1,61	0,69	175,00
запасов	2,32	3,06	0,74	131,90
денежных средств и денежных эквивалентов	115,52	36,52	-79,00	31,61
финансовых и других оборотных активов	1,28	2,64	1,36	206,25
кредиторской задолженности	9,62	2,53	-7,09	26,30

Анализируя данные таблицы, можно сделать следующие выводы.

Коэффициент оборачиваемости активов показывает сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов. Чем выше значение этого коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал, и тем больше прибыли приносит каждый рубль актива организации.

Этот показатель используется для оценки эффективности использования капитала. В 2021 году коэффициент увеличился и составляет 1,38.

В 2021 году значение показателя коэффициента оборачиваемости собственного капитала составило 10,06. Коэффициент оборачиваемости заёмного капитала увеличился и составил 1,61, а значение показателя коэффициента оборачиваемости денежных средств и денежных эквивалентов уменьшилось на 79.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько требуется оборотов для оплаты выставленных счетов. Высокая оборачиваемость кредиторской задолженности указывает на быстрое погашение предприятием своего долга перед кредиторами и (или) сокращение покупок с отсрочкой платежа. Значение этого показателя снизилось в 2021 году на 7,09 [14].

Проведенное исследование позволяет определить уровень финансовой стабильности компании. Анализ финансовой стабильности должен начаться с определения наличия достаточного оборотного капитала и определения типа финансовой стабильности исследуемой компании представлено в табл. 5.

Таблица 5 - Расчет абсолютных показателей финансовой устойчивости, тыс. руб.

Показатель	Период, годы		
	2019	2020	2021
Источники собственных средств	1 002,00	1 157,00	1 205,00
Наличие собственных источников формирования запасов и затрат (И1)	1 002,00	1 157,00	1 205,00
Наличие собственных и долгосрочных заёмных средств (И2)	1 002,00	1 157,00	1 205,00
Краткосрочные кредиты и займы	10 754,00	10 697,00	7 547,00
Общая величина источников формирования запасов и затрат (И3)	11 756,00	11 854,00	8 752,00
Общая сумма запасов и затрат	6 608,00	4 085,00	3 820,00
Излишек и недостаток собственных оборотных средств	-5 606,00	- 2 928,00	- 2 615,00
Излишек или недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заёмных источников	-5 606,00	- 2 928,00	- 2 615,00

Продолжение таблицы 5

Показатель	Период, годы		
	2019	2020	2021
Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат	5 148,00	7 769,00	4 932,00
Тип финансовой устойчивости	Неустойчивое	Неустойчивое	Неустойчивое

Из данных таблицы видно, что на конец 2021 года излишек и недостаток собственных оборотных средств и излишек или недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников составили 2 615 тыс. руб., а излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат – 4 932 тыс.руб.

Проведя анализ финансовой устойчивости, то можно сделать вывод, что предприятие относится к неустойчивому типу финансовой устойчивости, характеризуемое нарушением платежеспособности предприятия.

Далее проведем анализ относительных показателей (коэффициентов), характеризующих эффективность финансово – хозяйственной деятельности ООО «ЛайнФуд» за 2019 -2021 гг.

Для этого сначала рассчитаем коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ЛайнФуд» за 2021 год (16 - 19):

Расчет коэффициента финансовой независимости:

$$K_{фн}_{2021} = \frac{1\,205,00}{8\,752,00} = 0,14. \quad (14)$$

Расчет коэффициента финансовой зависимости:

$$K_{фз}_{2021} = \frac{8\,752,00}{1\,205,00} = 7,26. \quad (15)$$

Расчет коэффициента финансовой устойчивости:

$$K_{fy}_{2021} = \frac{1\,205,00}{8\,752,00} = 0,14. \quad (16)$$

Расчет коэффициента маневренности:

$$K_{M}_{2021} = \frac{1\,205,00}{1\,205,00} = 1,00. \quad (17)$$

Сведем все рассчитанные данные по представленным выше коэффициентам в таблицу 6 и проанализируем их.

Таблица 6 – Анализ динамики показателей коэффициентов финансовой устойчивости ООО "ЛайнФуд"

Показатель	Период, годы			Изменения			
				На конец 2020 года от конца 2019 года		На конец 2021 года от конца 2020 года	
	2019	2020	2021	Абсолютное (+,-)	Относительное (%)	Абсолютное (+,-)	Относительное (%)
Капитал и резервы, тыс.руб.	1 002,00	1 157,00	1 205,00	155,00	115,47	48,00	104,15
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	2 850,00	5 825,00	-	2 975,00	204,39	-	-
Кредиторская задолженность, тыс.руб.	-	986,00	4 627,00	-	-	3 641,00	469,27
Другие краткосрочные обязательства, тыс. руб.	7 904,00	3 886,00	2 920,00	4018,00	46,16	966,00	75,14
Валюта баланса, тыс. руб.	11 756,00	11 854,00	8 752,00	98,00	100,83	-3 102,00	73,83
Коэффициент:	-						
финансовой независимости	0,09	0,10	0,14	0,01	111,11	0,04	140,00
финансовой зависимости	11,73	10,24	7,26	-1,49	87,30	-4,47	61,89
финансовой устойчивости	0,09	0,10	0,14	0,01	111,11	0,04	140,00
Маневренности	1,00	1,00	1,00	0,00	100,00	0,00	100,00

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод, что предприятие финансово зависимо, структура баланса компании неудовлетворительна. Об этом свидетельствует коэффициент финансовой независимости, так в 2021 году он составил 0,14. Чем выше значение коэффициента, тем лучше финансовое состояние компании. Наблюдается тенденция к снижению

коэффициента финансовой зависимости, которая считается положительной, так как каждая компания стремится увеличивать долю собственных средств с целью повышения стабильности функционирования. Значение показателя коэффициента соотношения привлеченных и собственных средств снижается и это хорошо, так как это означает, что снижается зависимость торговой компании от кредиторов.

Таким образом, на основе анализа активов предприятия и источников его формирования выявлены основные недостатки.

2.3 Анализ финансовых результатов и рентабельности предприятия

Внутренние и внешние пользователи полагаются на финансовую отчетность компании, чтобы получить глубокое представление о финансовом положении компании. Для внутренних пользователей, таких как менеджеры, финансовая отчетность предлагает всю информацию, необходимую для планирования, оценки и контроля операций. Внешние пользователи, такие как инвесторы и кредиторы используют финансовую отчетность для оценки будущей прибыльности и ликвидности компании.

Используя различные методы анализа финансовой информации, содержащейся в отчетности, пользователи могут определить риск и прибыльность компании. В идеале, анализ состоит из переформулирования представленной в финансовой отчетности информации, анализа этой информации и корректировки ее с учетом ошибок измерения. Затем по переформулированной и скорректированной финансовой отчетности производятся различные расчеты. К сожалению, на практике часто упускаются два первых шага. В этих случаях финансовые коэффициенты рассчитываются на основе представленных цифр без тщательной проверки и сомнений, хотя могут быть внесены некоторые корректировки.

Пример переформулировки, используемой в отчете о прибылях и убытках, происходит при разделении отчетных статей на повторяющиеся или

обычные статьи и единовременные или особые статьи. Это разделение делит заработок на обычный заработок, также известный как основной доход, и временный заработок. Идея состоит в том, что нормальный доход более постоянен и, следовательно, более важен для прогнозирования и оценки. Нормальная прибыль также разделяется на чистую операционную прибыль после уплаты налогов и чистые финансовые затраты. В этом примере баланс сгруппирован в чистую операционную, активы, чистый финансовый долг и собственный капитал.

Два типа анализа коэффициентов — это анализ риска и анализ прибыльности:

Анализ рисков позволяет выявить любые основные кредитные риски для фирмы. Состоит из анализа ликвидности и платежеспособности. Анализ ликвидности направлен на анализ того, достаточно ли у фирмы ликвидности для выполнения своих обязательств.

Один из методов, используемых для анализа риска неликвидности, состоит в том, чтобы сосредоточить внимание на таких коэффициентах, как коэффициент текущей ликвидности и покрытие процентов. Анализ денежных потоков также полезен при оценке риска. Анализ платежеспособности направлен на определение того, финансируется ли фирма таким образом, чтобы она могла возместить убытки или период убытков.

Анализ рентабельности. Например, рентабельность собственного капитала (ROE) определяется как прибыль, деленная на средний собственный капитал.

Коэффициент рентабельности продаж - процент от суммы прибыли от продаж к выручке от реализации продукции. Этот показатель характеризует долю прибыли в рыночной цене, и чем она выше, тем лучше результат от основной деятельности предприятия.

Общая рентабельность бизнеса, или ROI, представляет собой процент от суммы прибыли от продаж к сумме затрат. Он описывает величину прибыли на 1 руб. расходов [34].

Рассчитаем показатели рентабельности (20 - 26):

Рентабельность активов:

$$P_{\text{активов 2021}} = \frac{439,00}{8\,752,00} = 5,02 \quad (18)$$

Чистая рентабельность активов:

$$\text{ЧР}_{\text{активов 2021}} = \frac{198,00}{8\,752,00} = 2,26 \quad (19)$$

Рентабельность собственного капитала:

$$P_{\text{СК 2021}} = \frac{439,00}{1\,205,00} = 36,43 \quad (20)$$

Чистая рентабельность собственного капитала:

$$\text{ЧР}_{\text{СК 2021}} = \frac{198,00}{1\,205,00} = 1,43 \quad (21)$$

Рентабельность затрат:

$$P_{\text{з 2021}} = \frac{319,00}{11\,685,00} = 2,73 \quad (22)$$

Рентабельность продаж:

$$P_{\text{п 2021}} = \frac{439,00}{12\,124,00} = 3,62 \quad (23)$$

Чистая рентабельность продаж:

$$\text{ЧР}_{п 2021} = \frac{198,00}{12\,124,00} = 1,63 \quad (24)$$

В таблице 7 представлена динамика показателей рентабельности организации.

Таблица 7- Динамика показателей рентабельности ООО "ЛайнФуд"

Показатель	2020 г.	2021 г.	Отклонение (+, -)
Выручка, тыс. руб.	9 819,00	12 124,00	2 305,00
Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	9 481,00	11 685,00	2 204,00
Валовая прибыль, тыс. руб.	338,00	439,00	101,00
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	199,00	319,00	120,00
Чистая прибыль, тыс. руб.	101,00	198,00	97,00
Валюта баланса, тыс. руб.	11 854,00	8 752,00	3 102,00
Капитал и резервы, тыс. руб.	1 157,00	1 205,00	48,00
Рентабельность активов, %	2,85	5,02	2,17
Чистая рентабельность активов, %	0,85	2,26	1,41
Рентабельность собственного капитала, %	29,21	36,43	7,22
Чистая рентабельность собственного капитала, %	8,73	16,43	7,70
Рентабельность затрат, %	2,10	2,73	0,63
Рентабельность продаж, %	3,44	3,62	0,18
Чистая рентабельность продаж, %	1,03	1,63	0,63

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод о том, что ООО «ЛайнФуд» прибыльное, об этом свидетельствует то, что в 2021 году организация получила чистую прибыль в размере 198 тыс. руб.

О прибыльности предприятия также свидетельствует тенденция увеличения значения рентабельности. Рентабельность активов (ROA) характеризует степень эффективности использования имущества организации. Рост показателя рентабельность активов связан: с увеличением чистой прибыли организации и ростом оборачиваемости активов. Рентабельность активов увеличилась на 2,17, а чистая рентабельность активов на 1,41.

Рентабельность собственного капитала показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала. В 2021 году рентабельность собственного капитала составила 36,43, а чистая рентабельность собственного капитала – 16,43.

Рентабельность затрат показывает сколько организация получает прибыли с каждой единицы затрат (каждого рубля), а рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. Рентабельность затрат составила 2,73, рентабельность продаж - 3,62, чистая рентабельность продаж - 1,63 [24].

Ликвидность - способность организации быстро и с минимальной степенью финансовых потерь перевести свои активы (имущество) в наличные, характеризуется наличием ликвидных средств в организации в виде наличных резервов, денег на банковских счетах и легко продаваемых активов.

Ликвидность баланса организации отражает ее способность своевременно погашать долговые обязательства. Для оценки платежеспособности и ликвидности организации проводится анализ ликвидности баланса

Задача анализа ликвидности баланса заключается в оценке кредитоспособности предприятия.

Уровень ликвидности баланса определяется сравнением статей:

а) активов, сгруппированных по степени ликвидности:

- 1) А1 — наиболее ликвидные активы;
- 2) А2 — быстро реализуемые активы;
- 3) А3 — медленно реализуемые активы;
- 4) А4 — трудно реализуемые активы.

б) пассивов, сгруппированных по срочности их оплаты:

- 1) П1 — наиболее срочные обязательства;
- 2) П2 — краткосрочные пассивы;
- 3) П3 — долгосрочные пассивы;
- 4) П4 — постоянные пассивы.

Для определения ликвидности баланса группы актива и пассива сравниваются между собой (таблица 8).

Таблица 8 - Анализ ликвидности баланса ООО "ЛайнФуд"

Актив	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Пассив	2019 г.	2020 г.	2021 г.
А 1	128,00	85,00	332,00	П1	0,00	986,00	4 627,00
А 2	5 020,00	7 684,00	4 600,00	П2	10 754,00	9 711,00	2 920,00
А3	6 608,00	4 085,00	3 820,00	П3	0,00	0,00	0,00
А4	0,00	0,00	0,00	П4	1 002,00	1 157,00	1 205,00
Баланс	11 756,00	11 854,00	8 752,00	Баланс	11 756,00	11 854,00	8 752,00

Платежный излишек или недостаток предприятия представлен в таблице 9.

Таблица 9 - Платежный излишек или недостаток предприятия

Платежный излишек (недостаток)	На начало года		
	2019	2020	2021
А1 - П1	128,00	- 901,00	- 4 295,00
А2-П2	-5 734,00	- 2 027,00	1 680,00
А3-П3	6 608,00	4 085,00	3 820,00
А4-П4	-1 002,00	- 1 157,00	- 1 205,00
Баланс	0	0	0

Из таблицы видно, что на предприятии происходит нехватка ликвидных активов для погашения своих обязательств. Наиболее ликвидные активы на конец года составляют 332 тыс. руб. Сумма быстрореализуемых активов превышает сумму краткосрочных пассивов. Организация соответствует минимальным условиям финансовой стабильности предприятия.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности (27 - 29) и сведём результаты в таблицу 10.

Коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{ТЛ2021} = \frac{8\,752,00}{(2\,920,00 + 4\,627,00)} = 1,160 \quad (25)$$

Коэффициенты быстрой ликвидности:

$$K_{Бл2021} = \frac{(4\,600,00 + 332,00)}{(2\,920,00 + 4\,627,00)} = 0,654 \quad (26)$$

Коэффициенты абсолютной ликвидности:

$$K_{Ал2021} = \frac{332,00}{(2\,920,00 + 4\,627,00)} = 0,044 \quad (27)$$

Таблица 10 - Расчет коэффициентов ликвидности ООО "ЛайнФуд"

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Нормативное значение
Общая сумма текущих активов	11 756,00	11 854,00	8 752,00	-
Быстрореализуемые активы	5 020,00	7 684,00	4 600,00	-
Наиболее ликвидные активы	128,00	85,00	332,00	-
Краткосрочные пассивы	10 754,00	9 711,00	2 920,00	-
Наиболее срочные обязательства	0,00	986,00	4 627,00	-
Коэффициенты текущей ликвидности	1,093	1,108	1,160	>2
Коэффициенты быстрой ликвидности	0,479	0,726	0,654	>1
Коэффициенты абсолютной ликвидности	0,012	0,008	0,044	>0.2

Коэффициент ликвидности, характеризующий платежеспособность за период, равный средней продолжительности цикла текущих активов в 2021 году составил 1,16, что не удовлетворяет оптимальному значению для данного показателя. Из этого следует, что текущая платежеспособность организации с текущими активами не удовлетворяет.

Отношение абсолютной ликвидности, характеризующее платежеспособность организации на дату баланса, имеет значение в отчетный период 0,044. Из этого следует, что организация не может проводить мгновенные расчеты.

Показатель быстрой ликвидности, показывает какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства, за исключением средств, находящихся в материальных запасах. Это главный показатель платежеспособности. В 2020 году этот показатель снизился и составил 0,65, в то время как нормативное значения этого коэффициента должно быть >1 . Чем больше данный показатель, тем выше способность организации расплатиться по своим обязательствам. В организации уровень запасов недостаточен для погашения займов.

Таким образом, в результате проведенного анализа было обнаружено, следующее: имущество предприятия представлено только оборотными активами, так как внеоборотные активы отсутствуют. Подавляющая часть оборотных активов сформировано из заемных средств. В следствие этого у предприятия возникает риск неплатежеспособности и возникновения трудностей с получением кредита. На конец 2021 года происходит сокращение запасов и финансовых и других оборотных активов, вследствие чего сокращается валюта баланса. Но тем не менее заметна тенденция увеличения показателей выручки и прибыли. У предприятия неустойчивый тип финансового состояния. Наблюдается нехватка ликвидных активов для погашения обязательств. Но тем не менее предприятие прибыльное и ведет активную экономическую деятельность. На конец 2021 года

3 Мероприятия по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЛайнФуд»

Объект исследования ООО «ЛайнФуд», как ранее, так и в период 2019-2021 года, является микропредприятием сферы торговли - его среднесписочная численность составляет 5 человек в 2019-2020 и 6 человек в 2021 году. В течении анализируемого периода ООО «ЛайнФуд» применяет упрощенный режим налогообложения (УСН).

Предприятие осуществляет оптово-розничную торговлю неспециализированная пищевыми продуктами, напитками через небольшой магазин-офис, расположенный в жилом секторе г. Барнаула. И, как показал анализ, проведенный в Главе 2 настоящей работы, от этой деятельности ООО «ЛайнФуд» получает очень невысокую прибыль – так, например, чистая прибыль в 198 000 руб., полученная по итогу 2021 года, в среднем в месяц дает абсолютный показатель всего в 16 500 руб.

При таких исходных параметрах ведения бизнеса, для повышения абсолютных показателей рентабельности, можно рекомендовать предприятию следующие несложные два мероприятия развития хозяйственной деятельности:

— создание и развитие курьерской доставки товаров, которыми уже торгует ООО «ЛайнФуд» или может торговать при появлении спроса;

— рассмотрение возможности создания новых направлений деятельности, востребованных рынком, например, службы по оказанию мелкого ремонта или по оказанию клининговых услуг.

Оба направления, конечно, требуют составления хотя бы небольшого бизнес-плана. При этом второй вариант потребует больших затрат как в плане оформления и организации персонала, так и в организационных вопросах оформления бизнеса, так как необходимо открывать в налоговой новые виды ОКВЭД, искать высокооплачиваемых специалистов-управляющих по организации этих видов бизнеса и прочее. А вот

курьерская служба на сегодняшний день – одно из недорогих перспективных направлений реформации текущего торгового бизнеса.

Не обязательно сразу искать источники финансирования и открывать продуктовый интернет-магазин, искать помещения под собственный склад. Можно проще и малозатратнее организовать доставку на базе имеющихся у ООО «ЛайнФуд» торговых и офисных площадей, на базе существующих торговых сетей и на основе договоренности с производителями продукции, например, с фермерами. В нашем случае уже есть своя товарная база, а можно использовать и товарную базу магазинов-партнеров. Можно также договориться с сетевыми магазинами и магазинами-партнерами об условиях возврата заказа, если покупатель будет настаивать на возврате некачественного товара. В нашем случае нужно решить вопрос о транспорте, менеджерах и курьерах. Позже, при развитии службы доставки и расширении, можно договориться с крупными магазинами выплачивать комиссию от суммы закупа.

Для начала работы можно принять только одного человека, который на первом этапе сам сможет выполнять обязанности менеджера по приему заказов и курьера. Естественно, что есть сложности с набором клиентской базы и стратегией увеличения объем заказов, но это все решается через мероприятия маркетинга (рекламу, создание положительного имиджа на основе качественных первых доставок).

Для экономии вложений есть вариант на начальном этапе построения принимать заказы по телефону и не тратиться на создание сайта. Для повышения доверия к бизнесу можно начать с создания простой рекламной страницы-блога о компании ее услугах в интернете, например, в сети «ВКонтакте», «Одноклассники», «Телеграмм».

Для поддержания успешности бизнеса и роста его рентабельности в сфере торговли, на сегодня, уже никак не обойтись без создания курьерской службы. Люди, особенно в крупных городах, привыкают совершать покупки из дома. Особенно это направление помогло тем, кто своевременно

сориентировался и доставлял товары в условиях самоизоляции населения в 2020 году в период карантина.

Есть разные направления курьерской доставки – по подписке, по узко специализированному виду товарных групп от прямых производителей. Маленькие фирмы для потребителей часто становятся экспертами и им больше доверяют.

В таблице 11 представлены преимущества и недостатки курьерской службы.

Таблица 11 – Преимущества и недостатки курьерской службы

Преимущества	Недостатки
1) Не нужно много денежных вложений. 2) Услуг немного – рынок развивается – спрос начинает рост на услуги. 3) Не нужен офис, склад, производственные мощности. 4) Нет профессиональных требований к квалификации курьеров и их коллег. 5) Высокая степень окупаемости и рентабельности. 6) Легко увеличиваются масштабы деятельности.	1) Высокий уровень конкуренции; 2) Сложно наладить эффективную работу на всех этапах работы; 3) Для работы требуется транспорт; 4) Текучесть кадров и другие проблемы с обслуживающим персоналом; 5) Зависимость от внешних факторов: погодных условий, пробок в городе и т.д.

Служба доставки продуктов и товаров прибыльна если есть:

- нехватка данной услуги в местности, где открываемся;
- есть средний класс покупателей, которые ценят время, имеют деньги и готовы заплатить за услугу доставки;
- в городе/пригороде много населения, отдающего много времени работе или в заботе о близких в домохозяйствах;
- начать доставлять в холодное время года или межсезонье, когда по статистике растёт желание покупать, не выходя из дома;
- есть возможность заключения сотрудничества с магазинами-партнерами, торговыми сетями и другими поставщиками-производителями;
- рассчитываем на долгие отношения с клиентами.

Анализируемому предприятию ООО «ЛайнФуд» на первом этапе можно, например, начать с развития своей специализации в сфере доставки фермерской продукции, так как г. Барнаул находится в хорошо сельхоз развитом регионе и начать специализацию на доставке исключительно натуральных фермерских продуктов. Фермеры вокруг г. Барнаул есть в достаточном количестве и концепция «с поля на стол» вполне возможна к реализации. Доставка выглядит так: клиент заказывает по телефону, а позже и на сайте, набор товаров (мясо, овощи, рыба, полуфабрикаты из них, фрукты, молоко и его производные), а ООО «ЛайнФуд» закупает или берет на своем складе и доставляет в течение дня. В данном случае важно расположение поставщиков - чем ближе будут расположены партнер, тем меньше будут транспортные расходы.

Затем ООО «ЛайнФуд» может занять нишу и по доставке продуктов повседневного спроса. Услуги доставки востребованы многими категориями людей - среди молодых мам, которым некогда сходить в магазин; пожилых людей, которым затруднительно доехать к фермерам, офисных работников, которые не успевают посетить магазины в силу занятости; прочих людей, которые просто не любят ходить по магазинам.

В этом же ключе, на втором этапе развития расширения бизнеса, можно заняться и доставкой на выбор продуктов с приложением рецепта блюд. Эта услуга дает клиенту простоту приготовления, что экономит их время и силы, радуя результатом.

На третьем этапе ООО «ЛайнФуд» развития и расширения бизнеса может заняться, например, доставкой детских товаров и не только продуктов питания. Это поможет тем, кто не может выйти из дома, а хозяйственные и детские вещи очень нужны – например, памперсы, подарки, одежду, игрушки. Но если предприятие решит оказывать подобную услугу, то ему нужно быть готовым к высокой требовательности клиентов к качеству товаров и к конкуренции со стороны сетевых магазинов. В нашем

случае г. Барнаул, хоть и не мегаполис, но тоже является большим городом с высокой развитостью сетевых магазинов.

Далее составим примерный Бизнес-план по развитию финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЛайнФуд» на основании организации доставки фермерской продукции, продуктов питания и товаров повседневного спроса, имеющих в наличии у самой компании.

Внутренними предпосылками для реализации проекта являются низкий уровень инвестиций в проект, отсутствие коммерческих рисков, простота организации и ведения бизнеса. В региональных центрах, которым является г. Барнаул, предложений по доставке пока не слишком много и есть возможность своевременно начать развиваться.

Для развития нужен, если не подробно, то примерно составленный бизнес-план по оценке прибыльности и определению величины торговой наценки. Также нужно найти качественный персонал для развития нового начинания в постоянно растущий бизнес.

Первый этап – организационный план – приведен ниже.

Нужно добавить ОКВЭД на осуществление курьерских услуг – действие бесплатное по заявлению совершает налоговая служба в течении 5-10 дней, можно совершить онлайн в личном кабинете налогоплательщика.

Далее, если не найдётся свободной площади в текущей торговой точке ООО «ЛайнФуд», нам нужно арендовать помещение под офис для размещения оператора, принимающего звонки или следящего за страницей в соцсетях в интернете и/или сайтом. Нужно купить как минимум один компьютер с программами. Нужен доступ к Интернет. Нужна мебель Общие затраты составят на эти мероприятия от 40-50 тысяч рублей.

Также нам нужен и оператору, и доставщику мобильная связь – нужно приобрести телефоны и без лимитные тарифы постоянной мобильной связи. Минимальная стоимость современных телефонов от 4-5 тыс. рублей, но лучше 10000 рублей. Тарифы без лимитные сотовой связи в среднем составят около 1500 рублей в месяц.

В таблице 12 представлены статьи расходов при открытии курьерской доставки.

Таблица 12 – Основные статьи расходов при открытии курьерской доставки

Статьи расходов	Единовременные затраты, руб.	Ежемесячные затраты, руб.
Аренда помещения (офиса)	-	7 000
Набор офисной мебели	10 000	-
Компьютера с ПО	30 000	-
Мобильный телефон (1-2 штуки)	10 000	-
Безлимитный тариф связи	-	1 500
Итого расходы	50 000	8 500

Для лучшего результата по оказанию услуг, на первом этапе в штат нужны два человека: менеджер-оператор и курьер.

Обязанности менеджера-оператора: контакт с покупателями; координация работы службы доставки; обработка заказов, поступивших по телефону, а затем, при развитии бизнеса и интернет-сайта; координация работы курьеров; решение нестандартных ситуаций с клиентами.

Менеджер-оператор должен быть пунктуальным, собранным и стрессоустойчивым, должен работать эффективно и легко входить в контакт с покупателем, располагая к себе. Заработная плата менеджера-оператора в г. Барнаул составляет от 20 000 рублей. Менеджеру-оператору нужно уметь быстро ориентироваться в стоимости и ассортименте товаров в крупных сетевых магазинах города и товарах дружественных контрагентов.

Второй принятый человек – курьер-водитель. Можно, конечно, работать без курьеров, наладив контакты с курьерской службой, но их сложно контролировать и у них нет заинтересованности в создании положительного имиджа для нашего магазина. Обязательное условие при приеме на работу – это наличие автомобиля. Курьер-водитель должен быть активным, ответственным, внимательным, предупредительным и бесконфликтным.

Оклад курьера-водителя в г. Барнаул составляет от 35 000 рублей, включая компенсации за использование его личного автотранспорта.

В таблице 13 представлены основные расходы на персонал.

Таблица 13 – Основные расходы на персонал

Должность	Ежемесячные затраты, руб.	Среднегодовые затраты, руб.
Менеджер-оператор	20 000	-
Водитель - Курьер 1	35 000	-
Водитель - Курьер 2	35 000	-
Налоги и взносы в фонды	38 700	-
Спецодежда на 3 человека	-	12 000
Итого	128 700	12 000

Второй этап – продвижение бизнеса – рассмотрим далее.

Для продвижения бизнеса не обойтись без маркетинговой составляющей. Начать можно с визиток, листовок, буклетов. Общие оценочные минимальные затраты на маркетинг и рекламу, по предварительным подсчетам могут составить около 25000 рублей. Печатные материалы рекламного характера можно распространить по ближайшим офисам и жилым домам вблизи. Также их можно разместить в соцсетях и на сайте нашего предприятия.

Сайт в интернете – важен для продвижения и расширения бизнеса. Экономить на нем не рекомендуется. Сайт нужно делать удобным и понятным – с личным кабинетом, с возможностью формировать заказ, с возможностью оставлять сообщения и пожелания.

По оценке экспертов – цена создания сайта начинается от 100000 рублей, дополнительное приобретение приложения для Android и iOS добавит в его стоимость еще от 30-40 тыс. рублей. Также нужно не менее 100 тысяч рублей на продвижение сайта и его рекламу в интернете.

Оценку затрат по открытию сайта приведем в Таблице 13, но на первом году развития курьерской службы нашего ООО «ЛайнФуд», можно обойтись и без открытия Интернет-торговли.

В таблице 14 представлены основные расходы по маркетингу.

Таблица 14– Основные расходы по маркетингу

Статья расходов	Единовременные затраты, руб.
Маркетинг и реклама (буклеты, листовки, визитки)	25 000
Организация интернет-сайта с приложениями	130 000
Продвижение (на первые полгода)	100 000
Итого минимум	25000
Итого максимум	255 000

Далее оценим такой раздел бизнес-плана как – финансовый план.

Рассчитать стоимость одной услуги доставки сложно. Все зависит от расстояния доставки, от величины заказа и аналогичных параметров. При установлении постоянной цены на 1 курьерскую доставку есть трудность в том, что заказ окажется большим и его трудоемкость превысит оценочную и временную стоимость доставки и доставка станет убыточной. Можно пойти другим путем – установить стоимость доставки в проценте от суммы заказа. При этом выгода доставки будет заметна при цене заказа более сем 3-4 тысячи рублей так как минимум 100 руб. будут отданы водителю-курьеру на бензин.

Оптимально, рекомендуется использовать по ситуации смешанную схему – установить фиксированный тариф, например, с заказов до минимальной суммы заказа в 2-3 тыс.руб. так как г. Барнаул — это территория низким уровнем зарплат, и доплатой в проценте к цене или опять же фиксированной суммой за крупногабаритный или удаленный заказ или негабаритные товары, товары с повышенной хрупкостью. Разумный оптимальный вариант обычно находится опытным путем в процессе работы.

Далее рассмотрим и составим расчет срока окупаемости проекта. Обычно, срок окупаемости — это тот период времени, после которого доход

от вложения в деятельность становится равен и начинает превышать сумму затрат или инвестированных денег.

Авторы выделяют обычно два варианта расчёта:

- простой;
- динамичный (дисконтированный).

Критерием отнесения расчета к тому или иному способу нужно считать учет/не учет изменения ценности затраченных денежных средств. То есть учет обесценение денег во времени берется или не берется.

Простой способ расчёта всегда используется с следующих ситуациях: если нужно сравнить несколько вариантов развития событий-проектов, с одинаковым сроком жизни; если инвестиционные средства затрачиваются только один раз в начале организации бизнеса; если ожидаемая прибыль планируется получать почти равными частями в равные промежутки времени. Простым способом можно получить реалистичный результат отрезка времени, нужного для возвращения денежных вложений из оборота.

Формула расчёта срока окупаемости простым способом через расчёт относительного коэффициента приведена ниже:

$$CO = \frac{B_0}{ЧПсг} \quad (28)$$

где CO - срок окупаемости, выраженный в годах; B₀ - сумма вложенных средств;

ЧПсг. - Чистая прибыль в среднем за год.

Этот метод остается популярен по причине простоты расчёта. Он полезен и для поверхностной оценки сроков окупаемости и рисков вложений при сравнении нескольких однородных проектов или вариантов одного проекта. Недостаток способа – отсутствие учёта ценность денежных средств с течением времени; не учитывается нарастающий объем прибыли после точки окупаемости. Для учета перспективного дохода после точки окупаемости используется второй более сложный метод расчёта.

Авторы пишут, что: «Динамичный или дисконтированный метод - этот метод определяет время от вложения до возврата средств с учётом дисконтирования. Речь о таком моменте времени, когда чистая текущая стоимость становится неотрицательной и такой и остаётся дальше. Вследствие того, что динамичный коэффициент подразумевает учёт изменения стоимости финансов, он заведомо будет больше коэффициента при расчёте простым способом. Удобство этого способа частично зависит от того, постоянны ли финансовые поступления. Если суммы различны по размеру, а денежный поток не постоянен, то лучше применять расчёт с активным использованием таблиц и графиков» [32].

Так как ООО «ЛайнФуд» является малым предприятием, проведем оценку доходности от мероприятия «повышение продаж через организацию курьерской доставки» простым способом в таблице Г.1 (Приложение Г).

Кроме ранее перечисленных затрат на открытие, персонал и маркетинг, в аналитическую таблицу добавим статью «непредвиденные расходы» в размере 10% от переменных ежемесячных затрат. За счет данной статьи можно приобрести, например, канцтовары, первые наборы продуктов для доставки, которых не окажется в нашем магазине, оплатить бензин курьеру за первые выезды, закупить тару или упаковки и тому подобное.

По предварительным подсчетам для начала нового направления бизнеса необходимо в первый месяц около 230 тыс.руб. и затем ежемесячно около 150 тыс.руб. Предполагается, что товары, подлежащие доставке, уже есть в магазине ООО «ЛайнФуд» и закуп не требуется.

Рынок сбыта продукции – различные категории граждан от 18 до 70 лет. Ассортимент будет соответствовать ассортименту магазина ООО «ЛайнФуд», ассортименту ближайших оптовых складов и сетевых магазинов с их более низкими ценами, а также ассортименту фермеров-партнеров.

Средний чек на 1 человека в магазине, согласно статистическим данным, составляет от 1 000 руб. При расчетах, предположим, что: закупать через доставку будет чаще всего семья не менее чем из 3 человек или закупка будет

совершаться на несколько дней в связи с распространением коммерческого предложения от ООО «ЛайнФуд» на бесплатную доставку в черте города с суммой от 3 000 руб. за один заказ.

В аналитической таблице Г.1, рассмотрены 3 варианта развития событий:

- Сумма чека составляет от 2 500 руб. за заказ при наценке 20%;
- Сумма чека составляет от 3 000 руб. за заказ при наценке 20%;
- Сумма чека составляет от 1 800 руб. за заказ при наценке 30%.

Соответственно прибыль от продажи одного заказа составляет 500 руб., 600 руб., 540 руб. или с плановых 10 заказов – 5 000, 6 000, 5 400 руб. в день.

Порядок расчета вышеуказанной прибыли с 1 заказа (31):

$$\begin{aligned}
 1 \text{ заказ вариант 1} &= 2500 * \frac{20}{100} * 2 \text{ водителя} = 500 \text{ руб.} \\
 1 \text{ заказ вариант 2} &= 3000 * \frac{20}{100} * 2 \text{ водителя} = 600 \text{ руб.} \\
 1 \text{ заказ вариант 3} &= 1800 * \frac{20}{100} * 2 \text{ водителя} = 540 \text{ руб.}
 \end{aligned} \tag{29}$$

Если водители-курьеры будут выполнять в день не менее чем по 10 заказов в день, то анализ, проведенный в приложении Г, показывает доходность предполагаемых трех вариантов развития событий.

При одном и том же уровне инвестиций, рассчитанных в столбцах, таблица по формуле в предположительных оценочных величинах за первый месяц затраты составят 227 550 руб., в последующие месяцы 149 050 руб. (32):

$$\begin{aligned}
 1\text{й месяц} &= 7\,000 + 1\,500 + 25\,000 + 117\,000 + 12\,000 + \\
 &\quad + 50\,000 + 15\,050 = 227\,550 \text{ руб.} \\
 2\text{й месяц} &= 7\,000 + 1\,500 + 25\,000 + 117\,000 + 15\,050 = 149\,050 \text{ руб. и} \\
 &\quad \text{т.д.} \\
 \text{ГОД} &= 227\,550 + 149\,050 = 1\,867\,100 \text{ руб.}
 \end{aligned} \tag{30}$$

Вариант 1 с чеком в 2500 руб., торговой наценкой 20% и доходом с одного заказа в 500 руб. не выгоден так как по итогу года окупаемость проекта не достигнута – будет получен совокупный убыток 42100 руб.

Расчеты внутренних составляющих строки таблицы «ИТОГО доходы от продаж 1», с начала деятельности с января условного года (33):

$$\begin{aligned} \text{Доход 28 дней} &= 500 * 10 * 28 = 140\,000 \text{ руб.} \\ \text{Доход 30 дней} &= 500 * 10 * 30 = 150\,000 \text{ руб.} \\ \text{Доход 31 день} &= 500 * 10 * 31 = 155\,000 \text{ руб.} \\ \text{Итого за год} &= 140\,000 + 155\,000 * 7 + 150\,000 * 5 = 1\,825\,000 \text{ руб.} \end{aligned} \quad (31)$$

Расчет итоговой прибыли по строке «ИТОГО прибыль от продаж ежемесячно 1» (34):

$$\begin{aligned} \text{Прибыль 1й месяц} &= 227\,550 - 155\,000 = -72\,550 \text{ руб.} \\ \text{Прибыль 2й месяц} &= 149\,050 - 140\,000 = -9\,050 \text{ руб.} \\ \text{Прибыль 3й месяц} &= 149\,050 - 155\,000 = -5\,950 \text{ руб.} \\ \text{Прибыль 4й месяц} &= 149\,050 - 150\,000 = -950 \text{ руб. и т.д.} \\ \text{Прибыль от продаж за год} &= 1\,825\,000 - 1\,867\,100 = -42\,100 \text{ руб.} \end{aligned} \quad (32)$$

Расчет строки «ИТОГО прибыль от продаж 1, нарастающим итогом», произведем нарастающим суммированием итогов строки «ИТОГО прибыль от продаж ежемесячно 1» (35):

$$\begin{aligned} \text{1й месяц} &= -72\,550 \text{ руб.} \\ \text{2й месяц} &= (-72\,550) + (-9\,050) = -81\,600 \text{ руб.} \\ \text{3й месяц} &= (-81\,600) + 5\,950 = -75\,650 \text{ руб.} \\ \text{4й месяц} &= (-75\,650) + 950 = -74\,700 \text{ руб.} \\ \text{5й месяц} &= (-74\,700) + 5\,950 = -68\,750 \text{ руб.} \\ \text{6й месяц} &= (-68\,750) + 950 = -67\,800 \text{ руб.} \\ \text{7й месяц} &= (-67\,800) + 5\,950 = -61\,850 \text{ руб.} \\ \text{8й месяц} &= (-61\,850) + 5\,950 = -55\,900 \text{ руб.} \\ \text{9й месяц} &= (-55\,900) + 950 = -54\,950 \text{ руб.} \\ \text{10й месяц} &= (-54\,950) + 5\,950 = -49\,000 \text{ руб.} \\ \text{11й месяц} &= (-49\,000) + 5\,950 = -43\,050 \text{ руб.} \\ \text{12й месяц} &= (-43\,050) + 5\,950 = -37\,100 \text{ руб.} \end{aligned} \quad (33)$$

Вариант 2 с чеком в 3000 руб., торговой наценкой 20% и доходом с одного заказа в 600 руб. уже на третьем месяце оказания услуг доставки начнет приносить прибыль, которая с четвертого месяца будет «чистой прибылью» в размере около 31-37 тыс.руб., что больше текущего среднего ежемесячного дохода магазина в 2 раза. По итогу года в данном варианте предполагается чистая прибыль около 323 тыс.руб. что более чем в полтора раза больше чистой прибыли 2021 года, составившей около 198 тыс.руб.

Расчет внутренних составляющих строки таблицы «ИТОГО доходы от продаж 2», с начала деятельности с января условного года (36):

$$\begin{aligned}
 \text{Доход 28 дней} &= 600 * 10 * 28 = 168\,000 \text{ руб.} \\
 \text{Доход 30 дней} &= 600 * 10 * 30 = 150\,000 \text{ руб.} \\
 \text{Доход 31 день} &= 500 * 10 * 31 = 155\,000 \text{ руб.} \\
 \text{Итого за год} &= 168\,000 + 155\,000 * 7 + 150\,000 * 5 = 2\,190\,000 \text{ руб.} \\
 \text{Прибыль от продаж за год} &= 2\,190\,000 - 1\,867\,100 = 322\,900 \text{ руб.} \quad (34)
 \end{aligned}$$

Точку доходности от продаж находим методом нарастающего суммирования строки таблицы «ИТОГО прибыль от продаж ежемесячно 2» и ее результаты внесены в строку таблицы «ИТОГО прибыль от продаж 2, нарастающим итогом» и в этой строке на 3-й месяц видим (37):

$$\text{Точка доходности} = (-41\,550) + 18\,950 + 36\,950 = 14\,350 \text{ руб.} \quad (35)$$

Вариант 3 с чеком в 1 800 руб., торговой наценкой 30% и доходом с одного заказа в 540 руб. окупаемость проекта наступит только через полгода, а затем будет приносить от 13-18 тыс.руб. в месяц. В данном варианте предполагается чистая прибыль около 104 тыс.руб. по итогу года.

По итогу года, при успешной реализации Варианта 2, ООО «ЛайнФуд» сможет себе позволить даже организацию собственного сайта в интернете, что затем в перспективе может стать основой создания и собственного интернет-магазина. Из всех выше перечисленных вариантов, можно сделать вывод, что

каким бы путем не решилось пойти ООО «ЛайнФуд», главное помнить, основываясь на предварительных расчетах настоящей работы – при доходе от отданного заказа более 540 руб., даже совершая 10 продаж в день – можно в течении года заработать прибыль в размере от 100 тыс.руб. и более при этом трудоустроив не менее 3-х человек.

В дальнейшем можно планировать увеличение объема продажи продукции, а, следовательно, и прибыли за счет привлечения новых клиентов и сохранения базы постоянных клиентов.

Рентабельность обязательно вырастет, если ООО «ЛайнФуд» будет периодически использовать для привлечения покупателей акции и бонусы. Например, акции в день рождения в виде скидки или сладкого подарка. Также можно проводить различные конкурсы с вручением различных подарков. Подарок может быть небольшой, но полезный, маленький календарик или купон. За каждый десятый заказ премируйте покупателя. Для этого необходимо провести рекламную кампанию, разработать систему бонусов и скидок как для новых клиентов, так и для постоянных. Также необходимо изучить рынок сбыта продукции, скорректировать стоимость продукции, а также необходимо введение новых продуктов.

Также не стоит забывать о поддержании актуальности бухгалтерских записей. Если счета не обновляются, можно рисковать потерять деньги из-за неспособности справиться с просроченными платежами клиентов или непонимания того, когда нужно заплатить своим поставщикам. Использование хорошей системы учета поможет отслеживать расходы, долги и кредиторов, подавать заявку на дополнительное финансирование и сэкономить время и расходы на бухгалтерский учет.

Соблюдение сроков подачи налоговых деклараций Несоблюдение сроков подачи налоговых деклараций и платежей может повлечь за собой штрафы и проценты. Это ненужные затраты, которых можно избежать с помощью некоторого перспективного планирования. Ведение точных записей экономит время и деньги бизнеса, и можно быть уверенны, что платится только

тот налог, который должны. Поэтому важно, чтобы все обязательства были выполнены.

Применяя эти и другие маркетинговые решения ООО «ЛайнФуд» может стать очень успешным малым предприятием, заняв вовремя нишу качественного поставщика.

Подводя итоги рассмотрения выше рекомендуемых мероприятий по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЛайнФуд», можно отметить, что затраты доставки продуктов на дом явно небольшие. С учетом того, что конкуренция в большинстве регионов, в частности в г. Барнаул, пока недостаточна, то вполне можно успеть одними из первых создать свой успешный бизнес в сфере доставки продуктов и товаров первой необходимости. Рост числа клиентов приведет к росту продаж новых продуктов. Увеличение объема продаж продуктов приведет к росту выручки и чистой прибыли. Увеличение чистой прибыли приведет к уменьшению объема заемных средств. Снижение объема заемных средств приведет к уменьшению финансовой зависимости компании. Из этого следует, что даже небольшие изменения могут сильно повлиять на финансовое и финансовое состояние всей организации. Таким образом, разработанные меры помогут компании стать независимой от своих кредиторов.

Заключение

Главной целью бакалаврской работы является оценка и анализ финансово-хозяйственного состояния предприятия ООО «ЛайнФуд».

Исходной информационной базой настоящей работы стали теоретические материалы различных авторов в области бухгалтерского учета и различных видов анализа результатов деятельности субъектов хозяйствования, а также российская нормативно-правовая база и практические материалы из отчетности предприятия.

Главная цель настоящей работы, поставленная во введении, по нахождению внутренних источников и возможностей повышения эффективности деятельности предприятия, на основе исследования реальных результатов этой деятельности, а также условий и возможностей организации по итогу данной работы достигнута – варианты повышения успешности бизнеса торгового предприятия ООО «ЛайнФуд» рассмотрены и оценены.

В первой главе бакалаврской работы были рассмотрены теоретические и методологические аспекты анализа финансово-хозяйственного состояния предприятия: их роль и значение для хозяйствующего субъекта.

Во второй главе был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЛайнФуд».

Имущество предприятия представлено только оборотными активами – запасами. Запасы на протяжении анализируемого периода уменьшились с 6 608 тыс. руб. в 2019 году до 3 820 тыс. руб. к 2021 году, их доля в общей сумме активов снизилась с 56,2% до 43,6%, что указывает на сокращение объемов продаж в этот период и об уменьшении деловой активности.

Финансовые и другие оборотные активы в рассматриваемом периоде по абсолютной величине уменьшилась с 5020 тыс. руб. в 2019 году до 4600 тыс. руб. в 2021 году. Хотя, при этом, ее удельный вес в совокупной стоимости имущества увеличился с 42,7% в 2019 году до 52,5,0% в 2021 году. Это хоть и уменьшило платежеспособность предприятия, однако поддержало спрос на

услуги, оказываемые предприятием, и создало условия для привлечения покупателей и расширения объема производства и реализации.

Величина денежных средств в течение рассматриваемого периода растет, что в свою очередь может повысить ликвидность баланса.

Источники приобретения имущества представлены капиталом и резервами и краткосрочными пассивами. Большая доля кредиторской задолженности в валюте баланса вызывает обеспокоенность, о состоянии дел предприятия. Имеет место необеспеченность предприятия собственным капиталом.

В структуре пассива баланса за анализируемый период наибольшую долю занимает кредиторская задолженность и краткосрочные обязательства. Однако происходит увеличение ее доли в 2021 году по сравнению с 2019 годом с 67,2% до 86,2%, что является отрицательной тенденцией, так как увеличивается зависимость предприятия от заемных источников, но одновременно снижается рентабельность собственного капитала.

На основе всего вышесказанного можно сделать вывод о несбалансированной структуре баланса. Это имеющаяся дебиторская задолженность, необеспеченность предприятия собственным капиталом, наличие большой доли кредиторской задолженности.

Проведя анализ финансовой устойчивости, то можно сделать вывод, что ООО «ЛайнФуд» относится к неустойчивому типу финансовой устойчивости, характеризуемое нарушением платежеспособности предприятия. Предприятию необходимо предпринимать меры по оздоровлению финансового состояния и антикризисному управлению, иначе предприятие может оказаться на грани банкротства.

Из проведенного анализа следует, что в течение анализируемого периода все относительные показатели финансовой устойчивости гораздо ниже рекомендуемых нормальных ограничений – что свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии ООО «ЛайнФуд».

Расчет коэффициентов платежеспособности подтверждает сделанные выводы. В течение всего анализируемого периода показатели ликвидности значительно ниже рекомендуемых значений.

Показатели рентабельности на протяжении всего анализируемого периода низкие. В 2021 году наблюдается существенный спад показателей рентабельности это связано с уменьшением спроса в период развития пандемии COVID-19, переходом покупателей в более дешевые сетевые магазины и онлайн-магазины.

Отделу бухгалтерии рекомендуется совершенствовать систему расчетов с оптовыми покупателями продовольственных товаров с тем, чтобы не допускать отсутствия средств на расчетном счете. При заключении договоров необходимо квалифицированно составлять договоры поставок продовольственных товаров и механизм возмещения финансовых потерь. В течение всего года рекомендуется формировать резерв, позволяющий при необходимости срочного возмещения потерь избежать привлечения банковской ссуды и затрат на ее обслуживание.

ООО «ЛайнФуд» было предложено внедрить мероприятия по улучшению показателей рентабельности продаж и рентабельности активов через введение услуг курьерской позаказной доставки.

Цель данного мероприятия стало увеличение валового объем продаж за счет количества заказов с лимитированной ценой одного чека по объему не менее 3-4 тыс.руб., что должно в перспективе повлечь за собой прирост выручки при сохранении коммерческих и управленческих издержек неизменными. При этом ожидается и рост всех видов прибыли.

Увеличение прибыли продаж и чистой прибыли станут основой улучшения относительных показателей деловой активности и рентабельности предприятия.

Внутренними предпосылками для реализации проекта являются низкий уровень инвестиций в проект, отсутствие коммерческих рисков, простота организации и ведения бизнеса.

На основании рассмотрения трех вариантов расчетов развития бизнеса, можно сделать вывод, что каким бы путем не решилось пойти ООО «ЛайнФуд», главное помнить, основываясь на предварительных расчетах настоящей работы – при доходе от отданного заказа более 540 руб., даже совершая 10 продаж в день – можно в течении года заработать прибыль в размере от 100 тыс.руб. и более при этом трудоустроив не менее 3-х человек.

По итогу года, при успешной реализации Варианта 2, ООО «ЛайнФуд» сможет себе позволить даже организацию собственного сайта в интернете, что затем в перспективе может стать основой создания и собственного интернет-магазина. Из этого следует, что у торговой организации ООО «ЛайнФуд» есть перспектива развития при внедрении такой формы расчетов за приобретенный товар с заказчиками.

Таким образом, поставленные задачи в исследовании были выполнены полностью.

Список используемых источников

1. Агаркова Л.В. Пути улучшения финансовых результатов предприятия / Л.В. Агаркова, И.М. Подколзина // Экономика. Бизнес. Банки. – №2 (11). – 2019. – С. 79-84. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=23000909>
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия – методика и цель анализа. // Мое Дело. URL: <https://www.moedelo.org/club/upravlencheskiy-uchet/analiz-finansovo-hozyaystvennoy-deyatelnosti>
3. Баранова И.В., Теория экономического анализа: учебное пособие/ И.В. Баранова, М.А. Власенко, Н.Н. Овчинникова; под общ. ред. И.В. Барановой. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2019. – 170 с.
4. Бердникова Л. Ф., Портнова, Е. С. Технология анализа экономического состояния организации / Л.Ф. Бердникова, Е.С. Портнова // Молодой ученый. — 2019. — №17. — С. 374-377. URL: <https://moluch.ru/archive/121/33502/>
5. Быкова Н. Н. Сущность понятия финансового состояния предприятия в трактовке разных авторов / Н.Н. Быкова // Молодой ученый. — 2020. — №29. — С. 369-372.
6. Виноградская Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н.А. Виноградская. - М.: МИСиС, 2018. - 118 с. URL: https://bookz.ru/authors/nina-vinogradskaa/pdf_diagnost_30816649.html
7. Гусева Е.А., Пильникова И.Ф. Анализ хозяйственной деятельности организации // Молодежь и наука. 2018. № 5. С. 181. URL: <http://min.usaca.ru/issues/67/articles/3903>
8. Деловая активность предприятия. Формула. Расчет по балансу. // Школа ФиИА братьев Ждановых. URL: <https://finzz.ru/delovaya-aktivnost-predpriyatiya-tablica-primery.html>

9. Енюков И.С. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / И.С. Енюков. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 224 с.

10. Ибашева П.А. Диагностика экономического состояния фирмы // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2017. № 32. С. 125-130.

11. Игнатъева Е. В. Методика анализа хозяйственной деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2020. — №5. — С. 272-275. URL: <https://moluch.ru/archive/85/15991/>

12. Игонина А.В. Диагностика финансового состояния предприятия и пути его улучшения // Молодой ученый. -2019. - №12. - С. 1266-1271. URL: <https://moluch.ru/archive/116/31148/>

13. Исхакова З. Р., Маймур, Т. Д. Современные подходы к анализу финансово – хозяйственной деятельности организации // Молодой ученый. — 2018. — №1. — С. 371-375. URL: <https://moluch.ru/archive/105/24757/>

14. Как устроен отчет о финансовых результатах. // Клерк.Ру. URL: <https://www.klerk.ru/blogs/moedelo/506718/>

15. Качкова, О.Е., Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.Е. Качкова, М.В. Косолапова, В.А. Свободин. — Москва: КноРус, 2020. — 360 с. — ISBN 978-5-406-00687-0. — URL: <https://book.ru/book/934236>

16. Кобелева, И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учеб. пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 292 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — 014469-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/986944>

17. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020).

18. Лазарева А. Б. Сущность финансового состояния коммерческой организации и виды его анализа / А.Б. Лазарева // Молодой ученый. — 2020. — №9.2. — С. 30-32. URL: <https://moluch.ru/archive/113/29151/>

19. Место показателей рентабельности в финансовом анализе предприятия // ПЭО: планово-экономический отдел. URL: https://www.profiz.ru/peo/10_2021/rentabelnost_kompanii/

20. Микушина М. М. Комплексный экономический анализ [Электронный ресурс]: учебное пособие / М. М. Микушина [и др.]. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2018. 152 с. Режим доступа: <http://elar.rsvpu.ru/978-5-8050-0659-4>. ISBN 978-5-8050-0659-4

21. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.05.2022).

22. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.05.2022) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2022).

23. Плетенкина Н.Г. Экономика в отрасли связи. Часть 3 // Курс лекций. URL: https://bib.convdocs.org/v25751/плетенкина_н.г._экономика_в_отрасли_связи._часть_3

24. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год).

25. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)".

26. Сабитова Г. М. Финансовое состояние предприятия как важнейшая характеристика его деятельности / Г.М. Сабитова // Молодой ученый. — 2019. — №18. — С. 281-284. URL: <https://moluch.ru/archive/122/33609/>

27. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА — М, 2020. – 336с. URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=345089>

28. Селезнев Н.Н. Финансовый анализ: Учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ, 2018. - 639 с. URL: http://lastauditor.narod.ru/olderfiles/1/Finansovyi_Analiz_Upravlenie_Finans-29298.pdf

29. Файзуллина А. А. Исследование подходов комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Молодой ученый. — 2018. — №19. — С. 537-540. URL: <https://moluch.ru/archive/123/34099/>

30. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 30.12.2021) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022).

31. Финансовый анализ // Аудит-АйТи.Ру. URL: <https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/>

32. Финансовый анализ предприятия: понятие, источники, этапы. // Первыйбит. URL: <https://syrgyt.1cbit.ru/blog/finansovyy-analiz-predpriyatiya/>

33. Фридман, А. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / А. М. Фридман. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2020. — 264 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-369-01791-3. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1083087>

34. Что такое рентабельность и как ее рассчитать. // Сравни. URL: <https://www.sravni.ru/text/rentabelnost/>

35. Bali, T. G., Zhou, H. (2016). Risk, uncertainty, and expected returns. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 51(3), 707–735.

36. Chai, D., Viet, D., Vu, V. (2019). Empirical tests on the liquidity-adjusted capital asset pricing model. *Pacific-Basin Finance Journal*. 35, 73–89

37. Fama, E. F., French, K. R. (2018). The cross-section of expected stock returns. *The Journal of Finance*. XLVII (2), 427–465

38. Hallock, K. F., Koenker, R. (2017). Quantile regression. *Journal of Economic Perspectives*. 15(4), 143–156.

39. Li, B., Sun, Q., Wang, V. (2018). Liquidity, liquidity risk and stock returns: evidence from Japan. *European Financial Management*. 20(1), 126–151

Приложение А

Показатели, характеризующие степень обеспечения запасов и затрат предприятия собственными и заемными источниками

Таблица А.1 - Показатели, характеризующие степень обеспечения запасов и затрат предприятия собственными и заемными источниками

Показатель	Формула расчета
1. наличие собственных оборотных средств	$E_C = I_C - F,$ где E_C – наличие собственных оборотных средств; I_C - источники собственных средств (итог раздела III баланса «Капитал и резервы»); F – основные средства и вложения (итог раздела I баланса «Внеоборотные активы»)
2. наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат	$E_T = E_C + K_T = (I_C + K_T) - F,$ где E_T – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат; K_T – долгосрочные кредиты и заемные средства (итог разд. IV баланса «Долгосрочные обязательства»)
3. общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат	$E_{\Sigma} = E_T + K_k = (I_C + K_T + K_k) - F,$ где K_k – краткосрочные кредиты и займы
4. излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	$\pm E_C = E_C - Z,$ где Z – запасы и затраты
5. излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	$\pm E_T = E_T - Z = (E_C + K_T) - Z$
6. излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	$\pm E_{\Sigma} = E_{\Sigma} - Z = (E_C + K_T + K_k) - Z$

Приложение Б

Показатели структуры капитала

Таблица Б.1 - Показатели структуры капитала

Коэффициенты	Формула расчета	Характеристика
1. Коэффициент финансовой автономии	$K_a = СК / ВБ$, где СК – собственный капитал предприятия; ВБ – итога баланса	чем выше значение коэффициента, тем более предприятие финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних источников
2. Коэффициент финансовой зависимости	$K_a = ВБ / СК$	рост этого показателя означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия
3. Коэффициент маневренности	$K_M = (Ис - F) / Ис$, где Ис – общая величина собственных средств предприятия; F – основные средства и вложения;	показывает, какая часть собственного капитала вложена в чистый оборотный капитал; нормативное значение – в пределах 0,2 – 0,5
4. Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{фy} = (Кд + СК) / ВБ$, где Кд – долгосрочные обязательства; нормативное значение – 0,8 – 0,9	отражает удельный вес тех источников финансирования, которые имеют длительный характер использования (собственный капитал и долгосрочные кредиты, и займы)
5. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_p = ЗК / СК$, где ЗК – заемные средства; СК – собственные средства; нормативное значение – $\leq 0,7$	показывает, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств; определяет финансовую активность компании
6. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств	$K_{д/к} = Кд / К_{кр}$, где К _{кр} - краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность	показывает, сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 руб. краткосрочных; чем выше, тем меньше текущих финансовых затруднений у предприятия
7. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	$K_o = E_c / R_a$, где R _a – общая величина оборотных средств предприятия; нормативное значение – $K_o \geq 1$	характеризует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для обеспечения его финансовой устойчивости
8. Коэффициент соотношения стоимости основных средств и имущества	$K_{pc} = OC / \sum K$, где OC – сумма остаточная стоимость основных средств	показывает, насколько эффективно используются основные средства при формировании общей массы имущества компании по результату деятельности предприятия

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Коэффициенты	Формула расчета	Характеристика
9. Коэффициент реальной стоимости имущества	$K_{пн} = (ОС + ПЗ + НЗП) / \sum K,$ где ПЗ – производственные запасы; НЗП – незавершенное производство	характеризует уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственного процесса средствами производства; для промышленности его значение не может быть ниже 0,5

Приложение В

Бухгалтерская отчетность ООО «ЛайнФуд»

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2021 г.

Организация ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ЛАЙН ФУД"
 Идентификационный номер налогоплательщика _____
 Вид экономической деятельности Торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями
 Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность
 Единица измерения: тыс. руб.
 Местонахождение (адрес) 656038, г. Барнаул, Комсомольский пр-кт, д. 120, кв. 210

Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды
По ОКПО	0710001	
ИНН	27072231	
по ОКВЭД 2	2224165066	
по ОКФС	46,39	
по ОКЕИ	12300	16
	384	

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г. ¹	На 31 декабря 2020 г. ²	На 31 декабря 2019 г. ³
	АКТИВ				
	Материальные внеоборотные активы ⁴	1150	-	-	-
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ⁵	1170	-	-	-
	Запасы	1210	3 820	4 085	6 608
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	332	85	128
	Финансовые и другие оборотные активы ⁶	1230	4 600	7 684	5 020
	БАЛАНС	1600	8 752	11 854	11 756
	ПАССИВ				
	Капитал и резервы ¹⁰	1300	1 205	1 157	1 002
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	5 825	2 850
	Кредиторская задолженность	1520	4 627	986	-
	Другие краткосрочные обязательства	1550	2 920	3 886	7 904
	БАЛАНС	1700	8 752	11 854	11 756

Руководитель Узиков А.Б.
 (подпись) (расшифровка подписи)

" 30 " марта 2022 г.



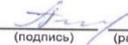
Рисунок В.1- Бухгалтерская отчетность ООО «ЛайнФуд»

Продолжение приложения В

Отчет о финансовых результатах за 2021 г.

Организация <u>ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ЛАЙН ФУД"</u> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <u>Торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями</u> Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u> Единица измерения: тыс. руб.	Дата (число, месяц, год) _____ По ОКПО _____ ИНН _____ ОКВЭД 2 _____ по ОКФС/ОКФС _____ по ОКЕИ _____	Коды 0710002 27072231 2224165066 46.39 12300 16 384
--	--	--

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 2021 г. ¹	На 2020 г. ²
	Выручка ⁷	2110	12 124	9 819
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(11 685)	(9 481)
	Проценты к уплате	2330	(68)	(108)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(52)	(31)
	Налог на прибыль (доходы) ⁹	2410	(121)	(98)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	198	101

Руководитель  Узаиков А. Б.
 (подпись) (расшифровка подписи)

" 30 " марта 2022 г.

Примечания

1. Указывается отчетный год.
2. Указывается предыдущий год.
3. Указывается год, предшествующий предыдущему.
4. Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.
5. Включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы.
6. Включая дебиторскую задолженность.
7. За минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
8. Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.
9. Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

Рисунок В.2-Отчет о финансовых результатах

Продолжение приложения В



1590 3013

ИНН 2224165066
КПП 222401001 Стр. 001



db8e 5fad 5108 c88d 1ae8 2ab2 c6c8 4527

Форма по КНД 0710096

Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность

Номер корректировки 0 Отчетный период (код)* 34 Отчетный год 2020
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ЛАЙН ФУД"

(наименование организации)

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 2	46.39
Код по ОКПО	27072231
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Единица измерения: (тыс. руб. – код по ОКЕИ)	384

Местонахождение (адрес)
 656038, АЛТАЙСКИЙ КРАЙ, БАРНАУЛ Г., КОМСОМОЛЬСКИЙ П
 Р-КТ, Д.120, 210

На 9 страницах с приложением документов или их копий на _____ листах

<p style="text-align: center; font-weight: bold;">Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:</p> <p>1 1 – руководитель 2 – уполномоченный представитель</p> <p>УЗОКОВ АЙЁМИДИН БОВОНОЗИМОВИЧ</p> <p style="font-size: small;">(фамилия, имя, отчество** руководителя (уполномоченного представителя) полностью)</p> <p>Подпись _____ Дата _____</p> <p style="font-size: small;">Наименование и реквизиты документа, подтверждающего полномочия представителя</p>	<p style="text-align: center; font-weight: bold;">Заполняется работником налогового органа</p> <p style="text-align: center;">Сведения о представлении документа</p> <p>Данный документ представлен (код) _____</p> <p>на _____ страницах</p> <p style="text-align: center;">в составе (отметить знаком V)</p> <table style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>0710001</td> <td>0710002</td> </tr> <tr> <td>0710003</td> <td>0710004</td> </tr> <tr> <td>0710005</td> <td></td> </tr> </table> <p>Дата представления документа _____</p> <p>Зарегистрирован за № _____</p> <p style="text-align: center; font-size: small;">Фамилия, И. О.** Подпись</p>	0710001	0710002	0710003	0710004	0710005	
0710001	0710002						
0710003	0710004						
0710005							

* Принимает значение: 34 – год, 94 – первый отчетный год, отличный по продолжительности от календарного.
 ** Отчество при наличии.



Рисунок В.3- Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность

Продолжение приложения В

	<i>Пояснения</i> ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6	6
Бухгалтерский баланс						
АКТИВ						
		Материальные внеоборотные активы ²	1150			
		Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170			
		Запасы	1210	4 085	6 608	9 604
		Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	85	128	373
		Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	7 684	5 020	6 502
		БАЛАНС	1600	11 854	11 756	16 479
+		ПАССИВ				
		Капитал и резервы ⁵	1300	1 157	1 002	1 046
		Целевые средства	1350			
		Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360			
		Долгосрочные заемные средства	1410			
		Другие долгосрочные обязательства	1450			
		Краткосрочные заемные средства	1510	5 825	2 850	1 779
		Кредиторская задолженность	1520	986		13 654
		Другие краткосрочные обязательства	1550	3 886	7 904	
		БАЛАНС	1700	11 854	11 756	16 479

Рисунок В.4- Бухгалтерский баланс

Продолжение приложения В

1	2	3	4	5
Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год	
Выручка ⁶	2110	9 8 1 9	1 0 9 4 3	
Расходы по обычной деятельности ⁷	2120	(9 4 8 1)	(1 0 5 2 3)	
Проценты к уплате	2330	(1 0 8)	(1 1 2)	
Прочие доходы	2340	_____	_____	
Прочие расходы	2350	(3 1)	(4 3)	
Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(9 8)	(1 0 9)	
Чистая прибыль (убыток)	2400	1 0 1	1 5 6	

Рисунок В.5-Отчет о финансовых результатах

Приложение Г

Расчет окупаемости проекта по организации курьерской доставки

Таблица Г.1 – Расчет окупаемости проекта по организации курьерской доставки ООО «ЛайнФуд», руб.

Статьи инвестиций / месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	ГОД
Аренда помещения	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	84 000
Сотовая связь	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	18 000
Маркетинг и реклама	25 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	135 000
Фонд оплаты труда с отчислениями курьер (НДФЛ 13%, Взносы 30%)	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	117 000	1 404 000
Спецодежда	12 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12 000
Покупка ПК и ПО, телефона, мебели	50 000												50 000
Прочие непредвиденные, 10% от переменных затрат	15 050	13 550	13 550	13 550	13 550	13 550	13 550	13 550	13 550	13 550	13 550	13 550	164 100
ИТОГО инвестиции	227 550	149 050	1 867 100										
Статьи доходов 1 вар. / месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	ГОД
Средняя цена одного заказа 1	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	30 000
Себестоимость заказа 80%	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24 000
Доход с заказа	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
Количество заказов	от 10	от 10	от 10	от 10	от 10	от 10	от 10	от 10	от 10	от 10	от 10	от 10	от 120
Количество дней работы	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365
ИТОГО доходы от продаж 1	155 000	140 000	155 000	150 000	155 000	150 000	155 000	155 000	150 000	155 000	150 000	155 000	1 825 000
ИТОГО прибыль от продаж ежемесячно 1	- 72 550	- 9 050	5 950	950	5 950	950	5 950	5 950	950	5 950	950	5 950	-42 100
ИТОГО прибыль от продаж 1, нарастающим итогом	-72 550	-81 600	-75 650	-74 700	-68 750	-67 800	-61 850	-55 900	-54 950	-49 000	-48 050	-42 100	

Продолжение приложения Г

Продолжение таблицы Г.1

Статьи доходов 2 вар. / месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	ГОД
Средняя цена одного заказа 2	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	36 000
Себестоимость заказа 80%	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	28 800
Доход с заказа	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7 200
Количество заказов	от 10	от 120											
Количество дней работы	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365
ИТОГО доходы от продаж 2	186 000	168 000	186 000	180 000	186 000	180 000	186 000	186 000	180 000	186 000	180 000	186 000	2 190 000
ИТОГО прибыль от продаж помесячно 2	-41 550	18 950	36 950	30 950	36 950	30 950	36 950	36 950	30 950	36 950	30 950	36 950	322 900
ИТОГО прибыль от продаж 2, нарастающим итогом	-41 550	-22 600	14 350	45 300	82 250	113 200	150 150	187 100	218 050	255 000	285 950	322 900	
Статьи доходов 3 вар. / месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	ГОД
Средняя цена одного заказа 3	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	21 600
Себестоимость заказа 70%	1 260	1 260	1 260	1 260	1 260	1 260	1 260	1 260	1 260	1 260	1 260	1 260	15 120
Доход с заказа	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	6 480
Количество заказов	от 10	от 120											
Количество дней работы	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365
ИТОГО доходы от продаж 3	167 400	151 200	167 400	162 000	167 400	162 000	167 400	167 400	162 000	167 400	162 000	167 400	1 971 000
ИТОГО прибыль от продаж помесячно 3	-60 150	2 150	18 350	12 950	18 350	12 950	18 350	18 350	12 950	18 350	12 950	18 350	103 900
ИТОГО прибыль от продаж 3, нарастающим итогом	-60 150	-58 000	-39 650	-26 700	-8 350	4 600	22 950	41 300	54 250	72 600	85 550	103 900	