

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль)/специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ деловой активности предприятия

Студент

А.А. Егорова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Д-р. экон. наук, доцент Л.В.Глухова

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

Тольятти 2022

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила: М.Л. Егорова

Тема работы: Анализ деловой активности предприятий

Научный руководитель: д-р. экон. наук, доцент; Глухова Л.В.

Целью бакалаврской работы является исследование теоретических и практических вопросов оценки и анализа деловой активности предприятия.

В соответствии с выдвинутой целью в работе поставлены следующие задачи:

- исследовать теоретические основы анализа деловой активности, его сущность и методики проведения;
- изучить методику проведения анализа деловой активности на примере конкретного предприятия ООО «Параллель», используя данные бухгалтерской отчетности за 2019, 2020, 2021 годы;
- разработать и предложить конкретные рекомендации по улучшению показателей деловой активности для ООО «Параллель»

Объект исследования – ООО «Параллель»

Предмет исследования бакалаврской работы – мероприятия по улучшению деловой активности организации.

Краткие выводы по бакалаврской работе: рассмотрены теоретические аспекты деловой активности, дана технико – экономическая характеристика ООО «Параллель» проведен анализ финансовых показателей ООО «Параллель». Практической значимостью является разработка мероприятий по совершенствованию деловой активности.

Структура и объем работы. Бакалаврская работа состоит из содержания, введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы.

## Оглавление

|  |    |
|--|----|
| Введение.....  | 4  |
| Глава 1 Теоретические основы анализа деловой активности предприятия.....                       | 7  |
| 1.1 Сущность и значение оценки деловой активности.....   | 7  |
| 1.2 Методика анализа устойчивости экономического роста предприятия .....                       | 9  |
| Глава 2 Анализ деловой активности предприятия (на примере ООО«Параллель»)                      | 14 |
| 2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Параллель» .....                                | 14 |
| 2.2 Оценка и анализ абсолютных показателей деловой активности предприятия .....                | 16 |
| 2.3 Оценка и анализ относительных показателей деловой активности предприятия .....             | 29 |
| Глава 3 Пути улучшения деловой активности в ООО «Параллель» .....                              | 36 |
| 3.2 Пути увеличения торгового оборота как фактор улучшения показателей деловой активности..... | 36 |
| 3.2 Расчет экономической эффективности от предложенных мероприятий ..                          | 42 |
| Заключение .....   | 49 |
| Список используемой литературы и используемых источников.....                                  | 53 |
| Приложение А Структура управления ООО «Параллель».....   | 60 |
| Приложение Б Баланс ООО «Параллель» за 2021 год .....  | 61 |
| Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «Параллель» за 2021 год .....                  | 63 |
| Приложение Г Отчет о финансовых результатах ООО «Параллель» за 2020 год .....                  | 64 |

## Введение

«В настоящее время анализу финансового состояния организаций в России начинает уделяться все большее внимание. Это объясняется, по нашему мнению, прежде всего тем, что в стране начал складываться реальный класс собственников, которые отделены от управления. В результате бухгалтерская финансовая отчетность, формируемая организациями, органично включается в систему корпоративного управления, под которой понимается система отчетности перед акционерами, то есть собственниками организации, лиц, которым доверено текущее управление компанией. При этом сегодня в качестве аксиомы принимается то, что только эффективное корпоративное управление может обеспечить компании необходимый приток капитала» [3].

В системе управления коммерческой организацией финансовый анализ предназначен для обоснования управленческих решений в области финансового менеджмента. Содержание финансового менеджмента обычно рассматривается применительно к деятельности открытых акционерных обществ, но универсальность методологии финансового анализа позволяет использовать его применительно к деятельности коммерческой организации любой организационно-правовой формы реального сектора экономики, финансовой сферы, а также к неприбыльным организациям. Однако общепринятого определения финансового анализа как прикладной науки не сложилось. Также отсутствует однозначная трактовка содержания финансового анализа и функций финансового аналитика.

В западной практике финансовый аналитик в широком смысле слова - это любой пользователь финансовой информации; в более узком - специалист по управлению портфелем ценных бумаг или специалист, сферой действия которого являются финансовые рынки. Финансовый менеджер, по умолчанию являющийся исполнителем финансового анализа и пользователем его

результатов, - это специалист по управлению финансами крупной компании [14, с.256].

«В российской науке и практике достаточно широко распространена точка зрения о том, что финансовый анализ охватывает все разделы аналитической работы, входящие в систему финансового менеджмента, т.е. связанные с управлением финансами хозяйствующего субъекта в контексте окружающей среды, включая и рынок капитала» [34, с.102].

«Оценка финансового состояния, устойчивости и деловой активности предприятия является не просто важным элементом управления. Результаты этой оценки служат визитной карточкой, рекламой, досье, позволяющими определить позицию предприятия при контактах с представителями различных партнерских групп. Система экономического рейтинга промышленных, торговых, финансовых корпораций в развитых капиталистических странах, основанная на такой оценке, четко определена. Она содержит фиксированный набор документов, содержащих финансово-экономические показатели, которые в обязательном порядке заверяются независимой аудиторской фирмой по итогам года. Заключение аудиторской фирмы, публикуемое в средствах массовой информации вместе с балансовыми отчетами, необходимо не только для инвесторов, акционеров корпорации, налоговых инспекций, но и для банков и других кредиторов. Высокая деловая активность предприятия – лучшая реклама в современном бизнесе» [25, с.12].

«Актуальность понятия «деловая активность» очевидна. Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обуславливается главным образом именно его деловой активностью. Так как финансовое положение большинства российских предприятий в данное время является кризисным либо близким к кризисному, то данная ситуация отрицательно сказывается на экономическом положении в стране. Поэтому изучение деловой активности предприятия является одним из основных факторов улучшения экономической ситуации в стране» [6].

Целью бакалаврской работы является исследование теоретических и практических вопросов оценки и анализа деловой активности предприятия.

В соответствии с выдвинутой целью в работе поставлены следующие задачи:

- исследовать теоретические основы анализа деловой активности, его сущность и методики проведения;
- изучить методику проведения анализа деловой активности на примере конкретного предприятия ООО «Параллель», используя данные бухгалтерской отчетности за 2019, 2020, 2021 годы;
- разработать и предложить конкретные рекомендации по улучшению показателей деловой активности для ООО «Параллель»

Предмет исследования – анализ деловой активности предприятия.

Объект исследования – ООО «Параллель».

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты проведения анализа деловой активности предприятия, рассмотрена методика анализа устойчивости экономического роста предприятия.

Во второй главе бакалаврской работы дана краткая характеристика предприятия ООО «Параллель». Проанализировано, деловая активность и дали оценку потенциального банкротства.

В третьей главе, определены пути улучшения деловой активности предприятия ООО «Параллель».

Основной информационной базой исследования являются: бухгалтерская отчетность предприятия за 2019-2021 годы, нормативно-правовые акты (налоговый кодекс, федеральные законы, письма и разъяснения Минфина), статьи из периодической печати по налогообложению, бухгалтерскому учету, организации и ведению бизнеса.

## **Глава 1 Теоретические основы анализа деловой активности предприятия**

### **Сущность и значение оценки деловой активности**

«В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности термин «деловая активность» понимается в более узком смысле - как текущая производственная и коммерческая деятельность компании. При этом деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, достижения ею поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции» [9].

Л. В. Донцова и Н. А. Никифорова отмечают, что деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств.

«Некоторые авторы заменяют сущность деловой активности показателями ее характеризующими. Так, О. В. Ефимова и М. В. Мельник в качестве анализа деловой активности иллюстрируют операционный цикл хозяйствующего субъекта» [16, с.65].

Таким образом, с точки зрения отечественных ученых в области учета и анализа, деловая активность организации есть не что иное, как результативность и эффективность производственно-коммерческой деятельности [1].

«Деловая активность в финансовой деятельности определяется как весь спектр действий, направленных на продвижение данного предприятия во всех сферах: рынок сбыта продукции, финансовая деятельность, рынок труда и т.д. Повышение деловой активности любого предприятия проявляется в расширении сферы обслуживания или рынка сбыта, увеличении номенклатуры товаров и услуг и ее успешной реализации, стабильном развитии (профессиональное, личностное развитие) штата работников

предприятия, эффективности использования всей базы ресурсов (финансы, персонал, сырье)» [20, с.16].

«Для того, чтобы определить уровень деловой активности предприятия, необходимо провести полноценный грамотный анализ. В данном случае, анализу подвергаются уровни и динамика, определенных «финансовых коэффициентов», которые являются показателями достигнутых результатов в деятельности предприятия» [10].

Анализ деловой активности предприятия можно провести по следующим показателям:

- качественные показатели,
- количественные показатели [2].

«Кроме того, скорость оборота финансов оказывает прямое воздействие на общегодовой оборот и объем чистой прибыли» [12].

Если разделить производственный процесс на отдельные стадии, то ускорение оборота, хотя бы, на одной стадии обязательно повлечет за собой ускорение и на других участках производства [3].

«Оба показателя (коэффициент скорости оборота, коэффициент длительности одного оборота) правильнее сравнивать с показателями, характерными только для данной отрасли. Величина этих показателей может существенно менять свои числовые значения в зависимости от отрасли предприятия» [31, с.41]. Итак, вывод – финансовое благополучие любого предприятия напрямую зависит от того, как быстро вложенные деньги будут приносить чистую прибыль [4].



## Методика анализа устойчивости экономического роста предприятия

Финансовое положение предприятия обуславливается в немалой степени его деловой активностью. В критерий деловой активности предприятия включаются показатели, отражающие качественные и количественные стороны развития его деятельности: объем реализации продукции и услуг, широта рынков сбыта продукции, прибыль, величина чистых активов. В практике анализа финансового состояния с этой целью используется так называемое «золотое правило экономики предприятия» оно же «золотое правило деловой активности» [5].

«Многие специалисты склонны считать одним из наиболее корректных индикаторов динамики развития компании соотношение темпов изменения некоторых из характеристик ее деятельности. Так, проф. Ковалев В.В. утверждает, что динамика роста и зафиксированное ниже соотношение темпов изменения совокупного капитала, авансированного в деятельность предприятия, объема реализации и прибыли отражают положительную тенденцию в развитии компании» [38, с. 356]:

$$1 \leq TA \leq TN \leq TP \leq ТВР, \quad (1)$$

где  $TA$  - темп роста активов;

$TN$  - темп роста объема реализации;

$TP$  - темп роста прибыли от продаж;

$ТВР$  - темп роста балансовой прибыли [6].

«Специалисты полагают, что выполнение «золотого правила экономики предприятия», в части соотношения темпов роста объема реализации и прибыли, объема реализации активов, дает адекватную оценку развития исследуемой компании. В результате если выполняются все четыре условия «золотого правила деловой активности», которые упомянуты выше, то

говорят, что анализируемый хозяйствующий субъект имеет абсолютный уровень деловой активности; при выполнении трех условий - нормальный уровень деловой активности; двух - неустойчивый уровень деловой активности и одного условия - предприятие находится на кризисном уровне деловой активности или предприятие не активно функционирует на рынке» [12].

«Для формализации при проверке условий "золотого правила деловой активности" рассчитывается рейтинг деловой активности организации -  $r$ , который при выполнении всех четырех условий равен соответственно 4 (то есть выполнение каждого условия оценивается в 1 балл), и далее соответственно 3, 2, 1 и 0 баллов (рейтинг деловой активности будет иметь уровень 0 баллов в том случае, если ни одно из условий "золотого правила" не выполняется)» [20, с.33].

Например, конкретный хозяйствующий субъект имеет следующие темпы роста основных составляющих, формирующих «золотое правило деловой активности»:

$$1 \leq 1,1 \leq 1,15 \leq 1,22 \leq 1,18.$$

«Предприятие с таким соотношением темпов роста экономических показателей с использованием классического подхода к интерпретации «золотого правила деловой активности» можно охарактеризовать как организацию с нормальным уровнем деловой активности -  $r = 3$ , поскольку из всех условий не выполняется только последнее соотношение» [14].

Оценка деловой активности направлена на анализ результатов и эффективность текущей основной производственной деятельности [7].

В процессе функционирования организации величина активов и их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление о качественных изменениях в структуре средств и их

источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализ бухгалтерской отчетности организации [8].

«Цель горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности состоит в том, чтобы наглядно представить изменения, произошедшие в основных статьях баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств, и помочь менеджерам компании принять решение в отношении дальнейшей деятельности организации» [37, с.44].

Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о структуре баланса и отчета о финансовых результатах в текущем состоянии, а также проанализировать динамику этой структуры. Горизонтальный анализ заключается в сопоставлении финансовых данных организации за два прошедших периода (года) в относительном и абсолютном виде [11].

Форма вертикального и горизонтального анализа баланса приведена в таблице 1.

Таблица 1-Форма вертикального и горизонтального анализа баланса

| Показатели                           | На начало года |             | На конец года |             | Изменение (+, -) |                  |                |
|--------------------------------------|----------------|-------------|---------------|-------------|------------------|------------------|----------------|
|                                      | тыс. руб.      | в % к итогу | тыс. руб.     | в % к итогу | тыс. руб.        | в удельных весах | в % к величине |
| Актив                                | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |
| 1. Основные средства                 | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |
| 2. Прочие внеоборотные активы        | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |
| 3. Запасы и затраты                  | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |
| 4. Дебиторская задолженность         | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |
| 5. Денежные средства и прочие активы | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |
| Баланс                               | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |
| Пассив                               | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |

Продолжение таблицы 1

| Показатели                       | На начало года |             | На конец года |             | Изменение (+, -) |                  |                |
|----------------------------------|----------------|-------------|---------------|-------------|------------------|------------------|----------------|
|                                  | тыс. руб.      | в % к итогу | тыс. руб.     | в % к итогу | тыс. руб.        | в удельных весах | в % к величине |
| 6. Капитал и резервы             | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |
| 7. Долгосрочные кредиты и займы  | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |
| 8. Краткосрочные кредиты и займы | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |
| 9. Кредиторская задолженность    | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |
| Баланс                           | -              | -           | -             | -           | -                | -                | -              |

Следующим этапом необходимо проанализировать прибыль предприятия в динамике [13].

«Анализ прибыли представляет собой исследование механизма формирования конечного финансово-хозяйственного результата во всем многообразии причинно-следственных связей и зависимостей в целом по предприятию, а также по отдельным ее видам в зависимости от направления изучения. Управление прибылью - это процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам образования, распределения, использования и планирования прибыли на предприятии, основанный на проведенном ранее анализе» [9, с.3].

«В учетно-аналитической практике возможности предприятия по расширению основной деятельности за счет реинвестирования собственных средств определяется с помощью коэффициента устойчивости роста (Кур), который выражается в процентах и исчисляется по формуле (2)» [16]:

$$Kур = (PR - Д) / ИС * 100\% = РПР / ИС * 100\%, \quad (2)$$

где PR – чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия;

Д – дивиденды, выплачиваемые акционерам;

РПР – прибыль, направленная на развитие производства

(реинвестированная прибыль);

ИС – собственный капитал (капитал и резерв).

Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими темпами в среднем увеличивается экономический потенциал предприятия.

Для оценки влияния факторов, отражающих эффективность финансово-хозяйственной деятельности, на степень устойчивого развития предприятия обычно используют следующую модель:

$$\text{КУР} = \text{КПР} * \text{КQ} * f * \text{КФЗ} \quad (3)$$

где КПР – характеризует дивидендную политику на предприятии, выражающуюся в выборе экономически целесообразного соотношения между выплачиваемыми дивидендами и прибылью, реинвестированной в развитие производства;

КQ – характеризует рентабельность реализованной продукции (работ, услуг);

f – характеризует ресурсоотдачу или фондоотдачу;

КФЗ – коэффициент финансовой зависимости, характеризующий соотношение между заемными и собственными источниками средств [15].

«Приведенная факторная модель может быть расширена за счет включения в нее таких важных показателей финансового состояния предприятия, как: обеспеченность собственными оборотными средствами, ликвидность текущих активов, оборачиваемость оборотных средств, соотношение краткосрочных обязательств и собственного капитала предприятия» [35, с.111].

В первой главе были рассмотрены информационные источники, которые лежат в основе проведения анализа деловой активности хозяйствующего субъекта [17].

## **Глава 2 Анализ деловой активности предприятия (на примере ООО «Параллель»)**

### **2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Параллель»**

Объектом исследования является предприятие лесопромышленной отрасли г. Тольятти ООО «Параллель» [19].

ООО «Параллель» было создано для организации лесозаготовок и переработки древесины с целью получения прибыли [18].

Основными видами деятельности предприятия являются:

- производственная и коммерческая деятельность с целью производства и сбыта лесопродукции потребителям;
- оказание транспортных и транспортно-экспедиционных услуг;

ООО «Параллель» в настоящее время занимается лесозаготовкой и переработкой древесины, поставкой сортиментов для перерабатывающих предприятий [21].

Структура управления ООО «Параллель» является линейно-функциональной и направлена, прежде всего, на установление четких взаимосвязей между отдельными подразделениями фирмы, распределение между ними прав, обязанностей и ответственности. Она определяет также состав предприятия и систему подчинения в общей иерархии управления предприятием. (Приложение А) [22].

Управление предприятием осуществляется в соответствии с законодательством и Уставом. Высшим органом управления ООО «Параллель» является его руководитель (директор). Директор представляет интересы ООО, заключает договоры, трудовые соглашения, открывает в банках расчетные счета, распоряжается средствами организации, утверждает штаты и должностные инструкции, издает приказы и дает обязательные для всех работников указания [23].

В основу организации оплаты труда на предприятии положены следующие основные принципы:

- осуществление оплаты в зависимости от количества и качества труда;
- дифференциация заработной платы в зависимости от квалификации работника, условий труда, отраслевой и региональной принадлежности предприятия;
- систематическое повышение реальной заработной платы, т. е. превышение темпов роста номинальной заработной платы над инфляцией;
- превышение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы [24].

Основные технико-экономические показатели работы предприятия за исследуемый период представлены в Таблице 2.

Таблица 2-Основные технико-экономические показатели работы ООО «Параллель»

| Показатели  | 2019   | 2020   | 2021   | Отклонение<br>2020 года к<br>2019 году | Отклонение<br>2021 года к<br>2020 году |
|---|--------|--------|--------|--|--|
| 1. Объем выпуска продукции, тыс. м <sup>3</sup>         | 429,5  | 534,6  | 458,3  | 105,1                                  | -76,3                                  |
| 2. Товарная продукция, тыс. руб.                        | 318425 | 398664 | 462400 | 80239                                  | 63736                                  |
| 3. Выручка от реализации, тыс. руб.                     | 241222 | 359373 | 444985 | 118151                                 | 85612                                  |
| 4. Прибыль до налогообложения                           | 24365  | 12018  | 8000   | -12347                                 | -4018                                  |
| 5. Численность работников, чел.                         | 601    | 751    | 893    | 150                                    | 142                                    |
| 6. Среднегодовая выработка на 1 работника тыс.руб./чел. | 529,8  | 530,8  | 517,8  | 1                                      | -13                                    |

Продолжение таблицы 2

| Показатели                                     | 2019 | 2020 | 2021   | Отклонение 2020 года к 2019 году |        | Отклонение 2021 года к 2020 году |       |
|--|------|------|--------|----------------------------------|--------|----------------------------------|-------|
|  |      |      |        |                                  |        |                                  |       |
| 7. Фонд заработной платы персонала, тыс. руб.  |      |      | 58338  | 97507                            | 125216 | 39169                            | 27709 |
| 8. Себестоимость товарной продукции, тыс. руб. |      |      | 318110 | 459592                           | 454959 | 141482                           | -4633 |
| 9. Фондоотдача                                 |      |      | 3,16   | 2,77                             | 3,3    | -0,39                            | 0,53  |
| 10. Прибыль от продаж                          |      |      | 35909  | 28358                            | 28346  | -7551                            | -12   |
| 11. Рентабельность продаж, %                   |      |      | 14,89  | 7,89                             | 6,37   | -6,75                            | -1,55 |

Настораживает факт, что выручка от реализации в каждый год меньше, чем стоимость выработанной товарной продукции. Возможно, на предприятии слишком затоварены склады. Показатели фондоотдачи возрастают с каждым годом, что свидетельствует об эффективном использовании основных средств. Но рентабельность продаж довольно сильно упала (с 14,89% в 2019 году до 6,37 % в 2021 году). Необходимы срочные меры по исправлению ситуации.

**Оценка и анализ абсолютных показателей деловой активности предприятия**

Анализ абсолютных показателей деловой активности предприятия необходимо начать с горизонтального и вертикального анализа структуры бухгалтерского баланса за последние 3 года. Для начала необходимо проанализировать данные актива баланса. Все данные взяты за период 2019-2021 год (Приложение Б и В). Рассчитан удельный вес на конец каждого отчетного года по отношению к итогу баланса [25].

Динамика статей актива баланса ООО «Параллель» с расчетом удельного веса каждого показателя в общей сумме представлена в таблице 3.

Как видно из таблицы наблюдается рост каждого показателя к итогу баланса за каждый отчетный год [26].



Таблица 3-Динамика статей актива баланса ООО «Параллель» с расчетом удельного веса за 2019-2021 гг

| Показатели  | Сумма (т.р.) |        |        | Удельный вес, % (на кон года) |       |       |
|---|--------------|--------|--------|-------------------------------|-------|-------|
|   | 2019         | 2020   | 2021   | 2019                          | 2020  | 2021  |
| I. Внеоборотные активы, в т.ч.:   | 108110       | 151733 | 125374 | 46,02                         | 47,66 | 49,06 |
| - основные средства   | 81693        | 150534 | 119134 | 75,56                         | 99,21 | 95,02 |
| - незавершенное строительство   | 21242        | -      | 5265   | 19,65                         | -     | 4,20  |
| - доходные вложения в материальные ценности   | -            | 1199   | 975    | -                             | 0,79  | 0,78  |
| -отложенные налоговые активы  | 5175         | -      | -      | 4,79                          | -     | -     |
| II. Оборотные активы, в т.ч.:   | 126799       | 166637 | 130184 | 53,98                         | 52,34 | 50,94 |
| - запасы  | 72470        | 123901 | 79998  | 57,15                         | 74,35 | 61,45 |
| - НДС по приобретенным ценностям  | 3649         | 8144   | 5739   | 2,88                          | 4,89  | 4,41  |
| - дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 42604        | 28466  | 31642  | 33,60                         | 17,08 | 24,31 |
| - денежные средства   | 6999         | 6126   | 11293  | 5,52                          | 3,68  | 8,67  |
| - прочие оборотные активы   | 1077         | -      | 1512   | 0,85                          | -     | 1,16  |
| Итого баланс  | 234909       | 318370 | 255558 | 100                           | 100   | 100   |

Для наглядности, структура оборотных активов предприятия изображена на диаграммах на рисунках 1-3 за 2019-2021 годы соответственно.

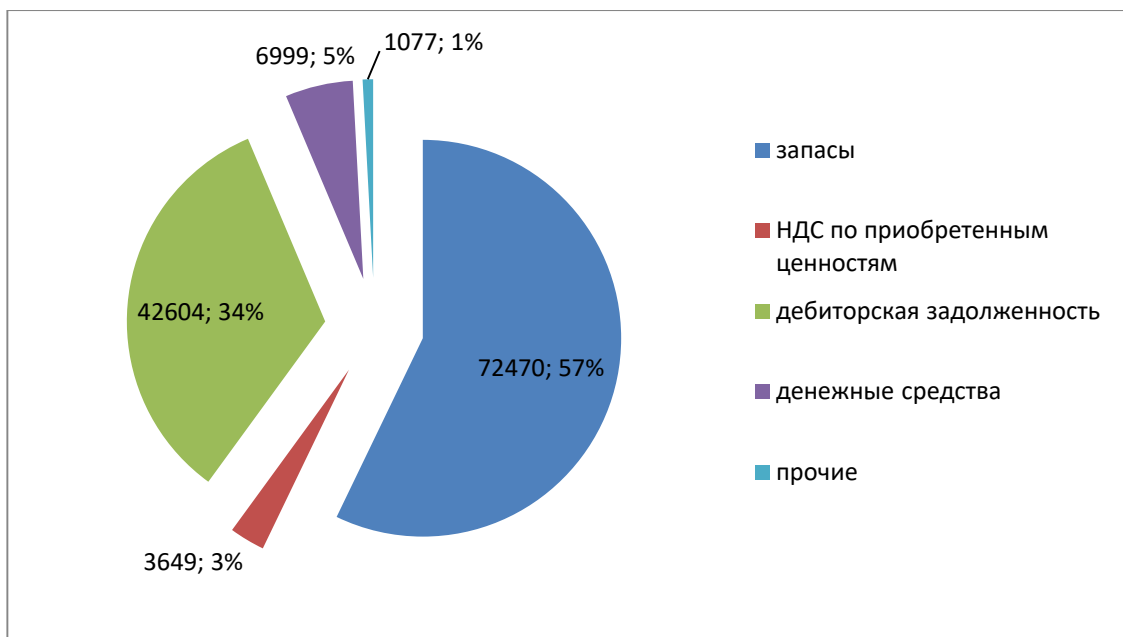


Рисунок 1-Структура оборотных активов ООО «Параллель» в 2019 г

Наибольший удельный вес в структуре составляют запасы 57%, дебиторская задолженность 34%, 5% приходится на долю денежных средств и 3% на долю НДС [28].

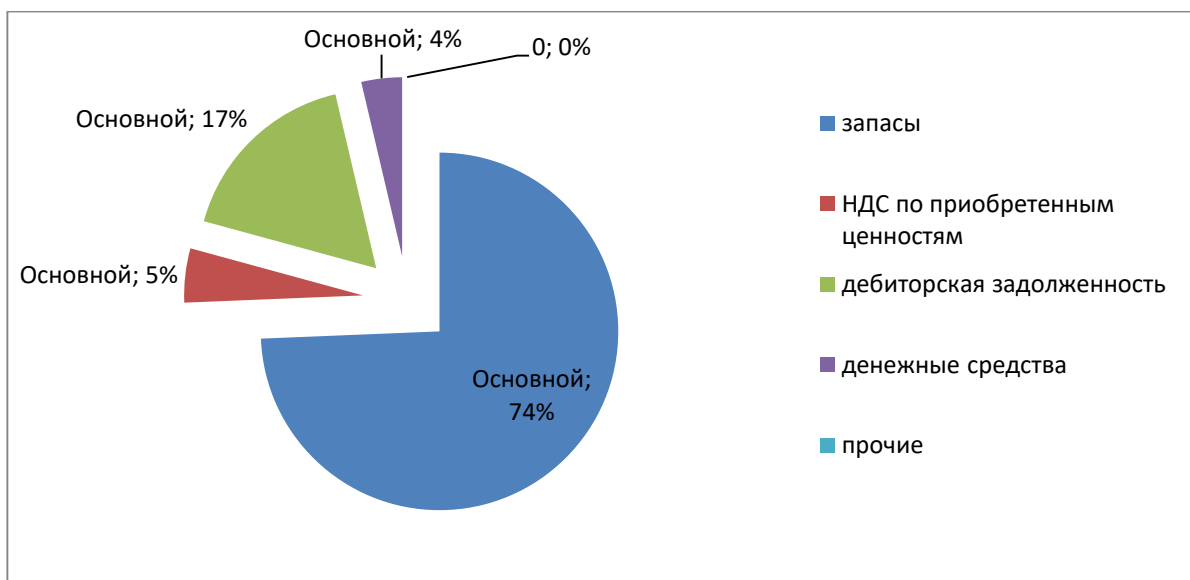


Рисунок 2- Структура оборотных активов ООО «Параллель» в 2020 г

По сравнению с 2019 годом наблюдается увеличение доли запасов в общей структуре активов до 74%, но уменьшилась доля дебиторской задолженности до 17 %, что является положительным фактом, однако рост запасов вызывает обеспокоенность из-за затоваривания складов и отвлечения средств из общего оборота [27].

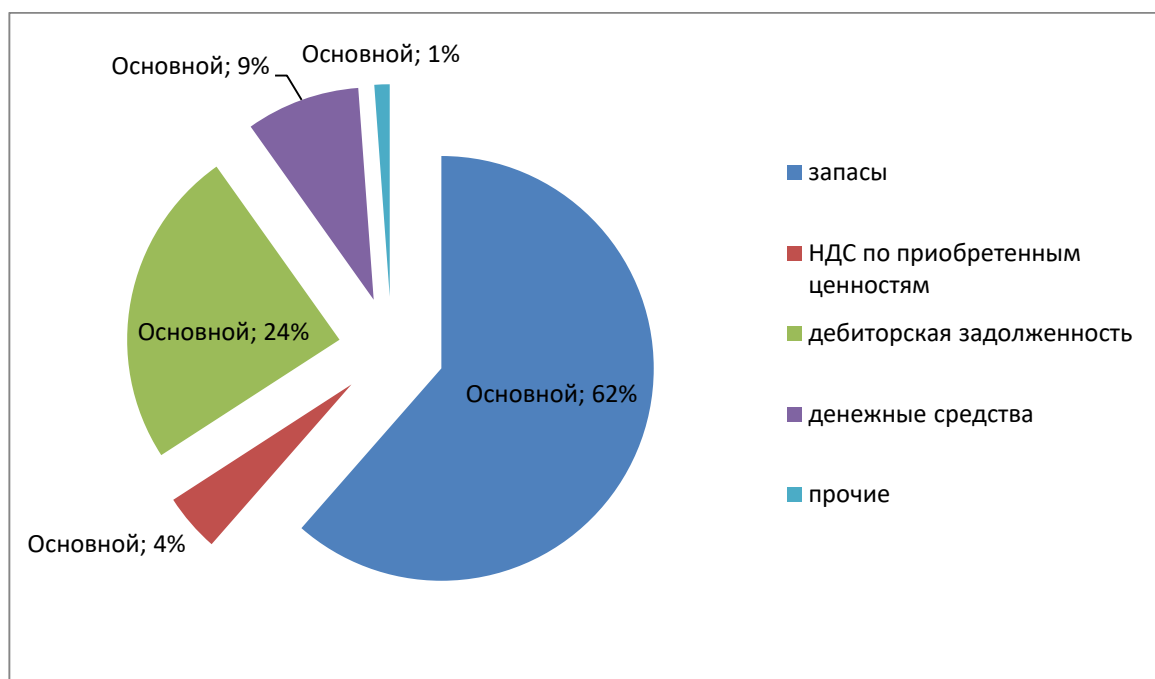


Рисунок 3- Структура оборотных активов ООО «Параллель» в 2021 г

Но в 2021 году наблюдается изменение показателей в обратную сторону, так доля запасов снизилась до 62%, но увеличилась доля дебиторской задолженности до 24%. Необходимо отметить, что другие показатели в структуре актива баланса не претерпевают особых изменений, они остались по отношению к итогу баланса на том же практически уровне. Далее проведем расчет абсолютных и относительных показателей [29].

Расчет абсолютных и относительных изменений статей актива баланса ООО «Параллель» за 2019-2021 годы представлен в таблице 4 [30].

Таблица 4-Расчет абсолютных и относительных изменений статей актива баланса ООО «Параллель» за 2019-2021

| Показатели  | Изменение 2020 к 2019гг |                | Изменение 2021 к 2020гг |                |
|---|-------------------------|----------------|-------------------------|----------------|
|   | абсол.,<br>тыс. руб.    | относит.,<br>% | абсол.,<br>тыс. руб.    | относит.,<br>% |
| I. Внеоборотные активы, в т.ч.:   | +43623                  | +40,35         | -26359                  | -17,37         |
| - основные средства   | +68841                  | +84,27         | -31400                  | -20,86         |
| - незавершенное строительство   | -21242                  | -100           | +5265                   | -              |
| - доходные вложения в материальные ценности   | +1199                   | -              | -224                    | -18,68         |
| -отложенные налоговые активы  | -5175                   | -100           | -                       | -              |
| II. Оборотные активы, в т.ч.:   | +39838                  | +31,42         | -36453                  | -21,88         |
| - запасы  | +51431                  | +71,96         | -43903                  | -35,43         |
| - НДС по приобретенным ценностям  | +4495                   | +123,18        | -2405                   | -29,53         |
| - дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | -14138                  | -33,18         | +3176                   | +11,16         |
| - денежные средства   | -873                    | -12,47         | +5167                   | +84,35         |
| - прочие оборотные активы   | -1077                   | -100           | +1512                   | -              |
| Итого баланс  | +83461                  | +35,53         | -62812                  | -19,73         |

Анализ структуры и динамики показателей актива баланса ООО «Параллель» позволяет сделать следующие выводы:

– в целом структура актива баланса с точки зрения разделения на внеоборотные и оборотные средства с 2019 года изменилась незначительно. Доля внеоборотных средств возросла с 46,02 % в 2019 году до 49,06 % в 2021 году. Соответственно доля оборотных средств в общей сумме имущества организации снизилась с 53,98 % в 2019 году до 50,94 % в 2021. Однако,

внутренняя структура внеоборотных и оборотных средств претерпела серьезные изменения. Так, в 2020 году наблюдается резкое повышение стоимости основных средств (на 84,27 %). Это объясняется обновлением в 2020 г основного производственного оборудования. В 2021 году стоимость основных средств падает на 20,86 % в связи с продажей старого оборудования. Хуже обстоит ситуация с оборотными запасами [32].

Стоимость запасов в 2020 году возрастает на 71,96%. Несмотря на последующее уменьшение запасов в 2021 году на 35,43 %, их доля все равно остается очень значительной. Это свидетельствует о неэффективной политике управления запасами на предприятии. Также высока и доля дебиторской задолженности. Несмотря на снижение абсолютной и относительной величин дебиторской задолженности в 2020 году по сравнению с 2019 годом, в 2021 году эта величина снова возрастает на 11,16 %. С одной стороны, это изменение может быть вызвано увеличением выручки, что часто влечет и увеличение дебиторской задолженности. С другой стороны, на предприятии, возможно, нет четкой политики построения взаимоотношений с контрагентами. Сумма невозмещенного НДС составляет более 4 % и в 2020, и в 2021 годах. Возможно, это упущение работы бухгалтерии. Скорее всего, на предприятии плохо налажена работа с поставщиками, часто бывают задержки с получением документов (в частности, счета-фактуры), большой процент недобросовестных поставщиков. Это и есть основная причина, по которой крупные суммы НДС не предъявляются бухгалтерией к вычету. Как положительную тенденцию можно отметить увеличение доли денежных средств на предприятии. Однако, даже вкупе с краткосрочной дебиторской задолженностью, они не способны покрыть краткосрочную кредиторскую задолженность [39].

Следующим этапом необходимо таким же образом проанализировать сгруппировать и рассчитать удельный вес и динамику статей пассива баланса за период 2019-2020 года [33].

Динамика статей пассива баланса ООО «Параллель» с расчетом удельного веса каждого показателя в общей сумме представлена в таблице 5.

Таблица 5-Динамика статей пассива баланса ООО «Параллель» с расчетом удельного веса каждого показателя в общей сумме за 2019 – 2021 гг

| Наименование статей                 | Сумма , тыс. руб. |        |        | Уд. вес     |              |              |
|-------------------------------------|-------------------|--------|--------|-------------|--------------|--------------|
|                                     | 2019              | 2020   | 2021   | 2019 год, % | 2020 год (%) | 2021 год (%) |
| Капитал и резервы                   | 6121              | 80814  | 82535  | 2,6         | 25,38        | 32,30        |
| Долгосрочные пассивы                | 62581             | 87283  | 74110  | 26,65       | 27,42        | 29,00        |
| Краткосрочные пассивы, в том числе: | 166207            | 150273 | 98913  | 70,75       | 47,20        | 38,70        |
| заёмные средства;                   | 1983              | 12930  | 22275  | 0,84        | 8,60         | 22,52        |
| кредиторская задолженность;         | 55336             | 76079  | 76638  | 23,56       | 50,63        | 77,48        |
| прочие пассивы;                     | 108888            | 61264  | -      | 46,35       | 40,77        | -            |
| Итого                               | 234909            | 318370 | 255558 | 100         | 100          | 100          |

Структура пассива баланса представлена на диаграммах на рисунках 4-6 за 2019-2021 годы соответственно [34].

Основная доля в структуре валюты баланса составляют долгосрочные и краткосрочные обязательства.

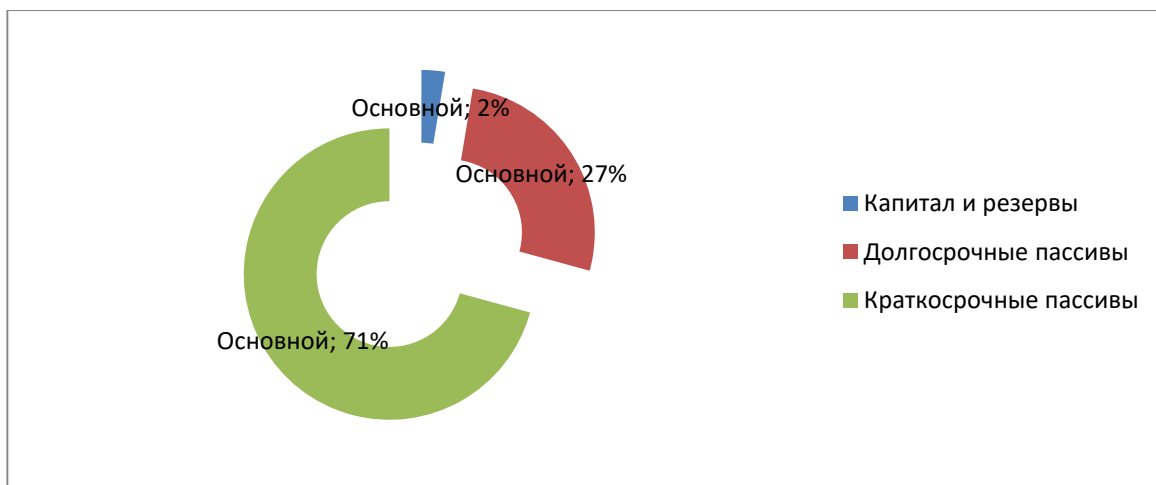


Рисунок 4- Структура пассива баланса ООО "Параллель" в 2019 г

Доля долгосрочных обязательств в 2019 году составила 27 %, а доля краткосрочных составила 71%, в структуре краткосрочных обязательств преобладает краткосрочная задолженность [36].

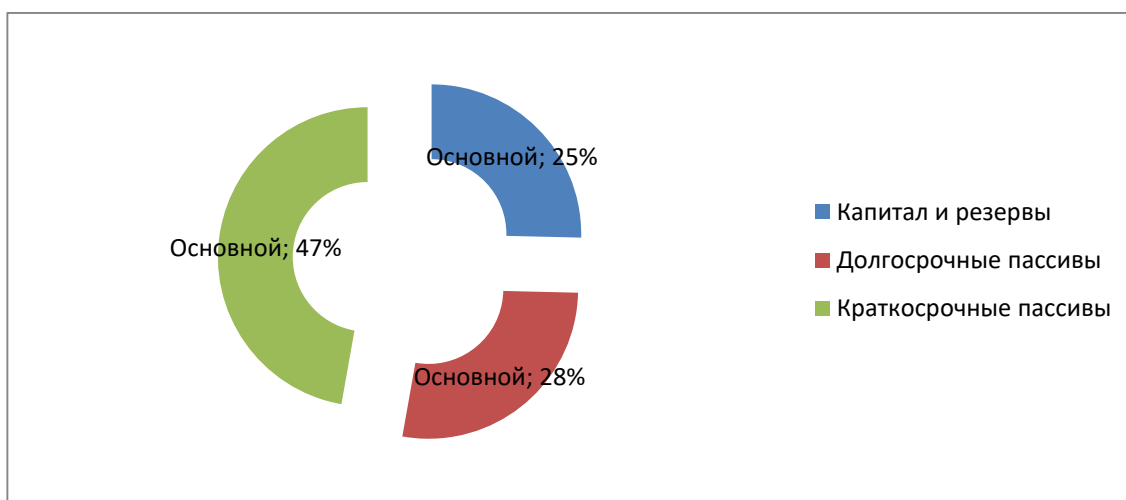


Рисунок 5-Структура пассива баланса ООО «Параллель» в 2020 г

В 2020 году наблюдается тенденция к увеличению доли собственного капитала, она составила 25 %, тогда как доля долгосрочных пассивов

увеличилась всего на 1% и составила 28%, а вот доля краткосрочных пассивов снизилась до 47% [40].

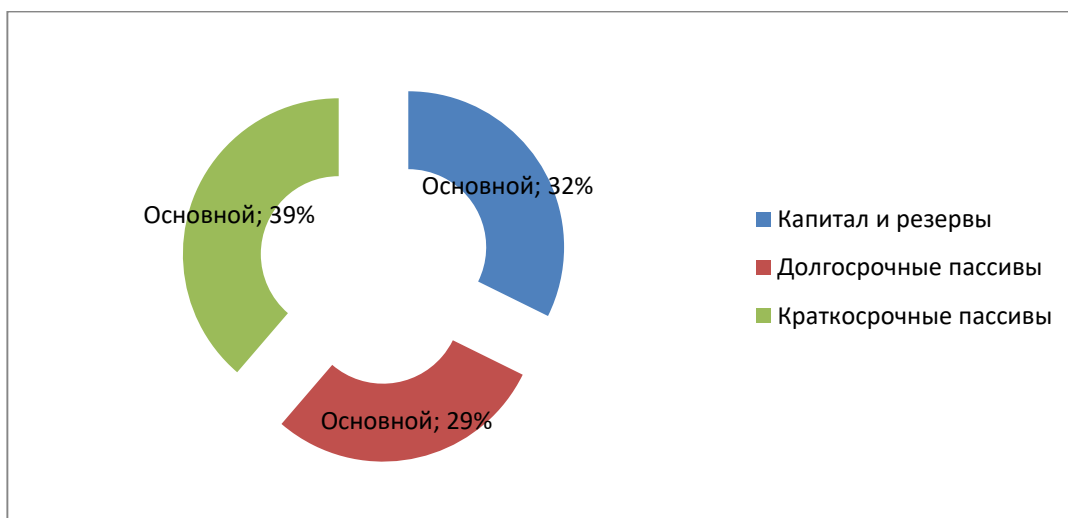


Рисунок 6-Структура пассива баланса ООО «Параллель» в 2021 г

Расчет абсолютных и относительных изменений статей пассива баланса ООО «Параллель» за 2019-2021 годы представлен в таблице 6.

Таблица 6-Расчет абсолютных и относительных изменений статей пассива баланса ООО «Параллель» за 2019-2021

| Наименование статей  | Изменение 2020 к 2019гг |             | Изменение 2021 к 2020гг |             |
|----------------------|-------------------------|-------------|-------------------------|-------------|
|                      | абсол., тыс. руб.       | относит., % | абсол., тыс. руб.       | относит., % |
| -                    |                         |             |                         |             |
| Капитал и резервы    | +74693                  | +1220,27    | +1721                   | +2,13       |
| Долгосрочные пассивы | +24702                  | +39,47      | -13173                  | -15,09      |



Продолжение таблицы 6

| Наименование статей    | Изменение 2020 к 2019гг |         | Изменение 2021 к 2020гг |        |
|------------------------|-------------------------|---------|-------------------------|--------|
|                        |                         |         |                         |        |
| Краткосрочные пассивы, | -15934                  | -9,59   | -51360                  | -34,18 |
| в том числе:           |                         |         |                         |        |
| -заём. ср-ва           | +10974                  | +552,04 | +9345                   | +72,27 |
| -кред.                 | +20743                  | +37,48  | +559                    | +0,73  |
| задолженность          | -47624                  | -43,74  | -61264                  | -100   |
| -прочие пассивы        |                         |         |                         |        |
| Итого                  | +83461                  | +35,53  | -62812                  | -19,73 |

Анализ структуры и динамики показателей пассив баланса ООО «Параллель» позволяет сделать следующие выводы:

– анализ структуры и динамики статей пассива баланса приводит к следующим выводам. Размер собственного капитала резко возрос с 6121 тыс.руб в 2019 году до 80814 тыс.руб в 2020 году. Доля собственного капитала на конец 2021 года составила 32,3 % в общей сумме пассива баланса. Для сравнения, на конец 2019 года эта доля составляла лишь 2,6 %. На фоне этой положительной тенденции наблюдается также снижение как долгосрочной, так и в большей степени краткосрочной задолженностей организации. Однако, на фоне общего снижения размера краткосрочной задолженности наблюдается рост суммы краткосрочных займов.

Следующим этапом анализа абсолютных показателей ООО «Параллель» является анализ структуры и динамики выручки предприятия [41].

Структура и удельный вес составляющих выручки представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Структура и удельный вес составляющих выручки ООО «Параллель» за 2019-2021 гг

| -                                     | 2019   | 2020   | 2021   | Удельный вес, 2019 г | Удельный вес, 2020 г | Удельный вес, 2021 г |
|---------------------------------------|--------|--------|--------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Выручка от продаж                     | 241222 | 359373 | 444985 | -                    | -                    | -                    |
| Себестоимость продаж                  | 195231 | 287894 | 353318 | 80,93                | 80,11                | 79,4                 |
| Валовая прибыль                       | 45991  | 71479  | 91667  | 19,07                | 19,89                | 20,6                 |
| Коммерческие и управленческие расходы | 10082  | 43121  | 63321  | 4,18                 | 12                   | 14,23                |
| Прибыль от продаж                     | 35909  | 28358  | 28346  | 14,89                | 7,89                 | 6,37                 |
| Прочие доходы                         | 1002   | 2315   | 2004   | -                    | -                    | -                    |
| Прочие расходы                        | 12546  | 18655  | 22350  | -                    | -                    | -                    |
| Прибыль до налогообложения            | 24365  | 12018  | 8000   | 10,1                 | 3,34                 | 1,8                  |

Расчет абсолютных и относительных изменений статей отчета о финансовых результатах ООО «Параллель» за 2019-2021 годы (Приложение В и Г) представлен в таблице 8 [42].

Таблица 8 - Расчет абсолютных и относительных изменений статей отчета о прибылях и убытках ООО «Параллель» за 2019-2021

| -                                     | Изменение 2020 к 2019гг  |                  | Изменение 2021 к 2020гг  |                  |
|---------------------------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|------------------|
|                                       | абсол.<br>, тыс.<br>руб. | относ.<br>ит., % | абсол.<br>, тыс.<br>руб. | относ.<br>ит., % |
| Выручка от продаж                     | +118151                  | +48,98           | +85612                   | +23,82           |
| Себестоимость продаж                  | +92663                   | +47,46           | +65424                   | +22,73           |
| Валовая прибыль                       | +25488                   | +55,42           | +20188                   | +28,24           |
| Коммерческие и управленческие расходы | +33039                   | +327,7           | +20200                   | +46,84           |
| Прибыль от продаж                     | -7551                    | -21,03           | -12                      | -0,04            |
| Прочие доходы                         | +6109                    | +609,68          | -311                     | -13,43           |

Продолжение таблицы 8

| -                             | Изменение 2020 к 2019гг  |                 | Изменение 2021 к 2020гг  |                 |
|-------------------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------|
|                               | абсол.<br>, тыс.<br>руб. | относ<br>ит., % | абсол.<br>, тыс.<br>руб. | относ<br>ит., % |
| Прочие расходы                | +6109                    | 48,69           | +3695                    | +19,81          |
| Прибыль до<br>налогообложения | -12347                   | -50,68          | -4018                    | -33,43          |

Как видно из расчетов, выручка ООО «Параллель» значительно возросла и в 2020 году по сравнению с предыдущим годом (на 118151 тыс.руб, или на 48,98%), и в 2021 году по сравнению с годом 2020 (на 85612 тыс.руб или на 23,82 %). Несмотря на снижение роста выручки в 2021 году, изменения все равно положительные. Рост себестоимости при этом, как и должно быть на эффективном предприятии, немного отстает (на 47,46 % в 2020 году и на 22,73 % в 2021). То есть в 2021 году на каждый рубль выручки было потрачено 76,4 копейки прямых расходов против 80,93 копеек в 2019 году. Это привело к значительному росту валовой прибыли на 25488 тыс. руб и на 20188 тыс. руб в 2020 и 2021 годах соответственно. На первый взгляд, растущая эффективность деятельности предприятия налицо [43].

Однако не все так хорошо.

Следует обратить внимание на то, что коммерческие и управленческие расходы компании выросли в абсолютном выражении на 327,7% в 2020 году и на 46,84 % в 2021 году. Их доля в структуре выручки увеличилась с 4,18% в 2019 году до 14,23 % в 2021 году. То есть каждый рубль выручки повлек за собой дополнительно 10,05 копеек (14,23 – 4,18) управленческих расходов. Если в будущем такая тенденция сохранится, то компании грозит резкое снижение эффективности [44].

По причине резкого увеличения управленческих расходов значительно снизилась доля прибыли до налогообложения в структуре выручке. В 2019 году ее доля составляла 10,1 % в общей сумме выручки, а в 2021 году – уже 1,8 %

В критерий деловой активности предприятия включаются показатели, отражающие количественные стороны развития его деятельности: объем реализации продукции и услуг, широта рынков сбыта продукции, прибыль, величина чистых активов. В практике анализа финансового состояния с этой целью используется так называемое «золотое правило экономики предприятия» оно же «золотое правило деловой активности» [45].

Данные, необходимые для расчета, приведены в таблице 9.

Таблица 9 - Некоторые данные бухгалтерской отчетности ООО «Параллель» за 2019-2021 гг

| -                  | 2019   | 2020   | 2021   | Темп прироста |      |
|--------------------|--------|--------|--------|---------------|------|
|                    |        |        |        | 2020          | 2021 |
| Активы             | 234909 | 318370 | 255558 | 1,36          | 0,8  |
| Объем реализации   | 241222 | 359373 | 444985 | 1,49          | 1,24 |
| Прибыль от продаж  | 35909  | 28358  | 28346  | 0,79          | 1    |
| Балансовая прибыль | 24365  | 12018  | 8000   | 0,49          | 0,67 |

Как видно из расчетов, в 2020 году соблюдаются лишь два первых условия «золотого правила деловой активности», а в 2021 году только одно второе правило [46].

Таким образом, исходя из «золотого правила деловой активности», ООО «Параллель» в 2020 году имело неустойчивый уровень деловой активности, а в 2021 году уже находится на кризисном уровне. И это при стабильно растущей выручке от реализации, расширении штата и увеличении валовой прибыли. Данный факт требует пристального внимания руководства ООО «Параллель». Необходимо проанализировать некоторые управленческие расходы на предмет их соответствия экономической целесообразности [49].

## Оценка и анализ относительных показателей деловой активности предприятия

«Оборотные средства обеспечивают непрерывность процесса производства, поэтому для предприятия очень важно эффективно их использовать. Для этого нужно помнить, что избыток оборотных средств означает бездействие оборотного капитала и не приносит дохода. Вместе с тем недостаток оборотных средств будет тормозить ход производственного процесса, замедляя скорость хозяйственного оборота средств предприятия. Поэтому предприятию нужно четко знать сколько оборотных средств ему необходимо. Задача менеджеров, ответственных за планирование и организацию эффективного использования оборотных средств, организовать расширение объемов производства и реализации продукции, завоевание новых рынков сбыта, наиболее рационально и экономно, то есть при минимальной величине оборотных средств. А для этого необходимо регулярно производить анализ эффективности использования оборотных средств. Нужно помнить, что от того насколько эффективно они будут использоваться будет зависеть скорость их оборота» [48].

Важнейшими показателями использования оборотных средств являются коэффициенты оборачиваемости и загрузки оборотных средств, а также длительность одного оборота в днях и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, которые приведены в таблице 10.

Таблица 10-Анализ эффективности использования оборотных средств

| Показатель   | 2019     | 2020     | 2021     |
|--|----------|----------|----------|
| Валюта баланса   | 234909   | 318370   | 255558   |
| Стоимость оборотных средств                            | 126799   | 166638   | 130184   |
| Уд.вес оборотных средств в активах                     | 53,97792 | 52,34099 | 50,94108 |
| Собственные источники в формировании оборотных средств | -10 1989 | -70919   | -42839   |

Продолжение таблицы 10

| Показатель                                    | 2019     | 2020     | 2021     |
|---|----------|----------|----------|
| Коэффициент обеспеченности СОС                | -0,80434 | -0,42559 | -0,32907 |
| Стоимость запасов                             | 72470    | 123902   | 79998    |
| Уд.вес запасов в оборотных активах            | 57,1     | 74,4     | 61,4     |
| Дебиторская задолженность                     | 42604    | 28466    | 31642    |
| Уд.вес ДЗ в оборотных активах                 | 33,6     | 17,1     | 24,3     |
| Выручка от реализации                         | 241222   | 359373   | 444985   |
| Средняя величина оборотных средств            | -        | 146719   | 148411   |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств | -        | 2,45     | 3        |
| Длительность 1 оборота                        | -        | 149      | 122      |
| Коэффициент загрузки оборотных средств        | -        | 0,408    | 0,334    |

Анализ данных приведенных в таблице показывает следующее:

Удельный вес оборотных активов в течение трех лет постепенно, но незначительно снижается. Настораживает тот факт, что оборотные активы полностью финансируются за счет заемных средств. Об этом свидетельствует показатель «Собственные источники в формировании оборотных средств», который, несмотря на значительное увеличение с 2019 по 2021 год, все же остается величиной отрицательной [47].

Как положительный фактор выступает растущий показатель коэффициента оборачиваемости оборотных средств (с 2,45 в 2020 году до 3 в 2021 году). Длительность одного оборота оборотных средств сократился на 27 дней (149-122). Данный факт свидетельствует о более эффективном управлении оборотными средствами.

Важным показателем эффективного использования оборотных средств является также коэффициент загрузки средств в обороте. Коэффициент загрузки средств в обороте — величина, обратная коэффициенту оборачиваемости средств. Чем меньше коэффициент загрузки средств, тем эффективнее используются оборотные средства на предприятии, улучшается

его финансовое положение. Уменьшение коэффициента загрузки средств в обороте на ООО «Параллель» с 0,408 в 2020 году до 0,334 в 2021 году также свидетельствует о более эффективном управлении оборотными средствами.

Факторный анализ коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами приведен в таблице 11.

Таблица 11 -Факторный анализ коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами

| Подстановка   | Собственные источники | Стоимость оборотных активов | К обеспеченности СОС | Влияние фактора |
|---------------|-----------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------|
| Базис         | -70919                | 166638                      | -0,426               |                 |
| 1 подстановка | -42839                | 166638                      | -0,257               | 0,169           |
| 2 подстановка | -42839                | 130184                      | -0,329               | -0,072          |

- при увеличении собственных источников К обеспеченности СОС увеличился на 0,169
- при уменьшении стоимости оборотных активов К обеспеченности понизится на 0,072
- общее влияние  $-0,072+0,169=0,097$

В результате проведённого факторного анализа можно сказать, что снижение стоимости оборотных активов не повлекло уменьшение К обеспеченности СОС.

Факторный анализ коэффициента оборачиваемости оборотных средств приведен в таблице 12.

Таблица 12-Факторный анализ коэффициента оборачиваемости оборотных средств

| Подстановка   | Выручка о реализации | Стоимость оборотных активов | К оборачиваемости оборотных активов | Влияние фактора |
|---------------|----------------------|-----------------------------|-------------------------------------|-----------------|
| Базис         | 444985               | 166638                      | 2,670                               |                 |
| 1 подстановка | 359373               | 166638                      | 2,156                               | -0,514          |
| 2 подстановка | 359373               | 130184                      | 2,761                               | +0,605          |

Общее влияние 0,091

- при уменьшении выручки от реализации на 85612 тыс.р., К оборачиваемости активов уменьшился на 0,514
- при снижении стоимости оборотных активов на 36454 тыс.р.. К оборачиваемости активов увеличился на 0,605

В результате влияние стоимости оборотных активов К оборачиваемости активов увеличился 0, 091.

Для расчета коэффициентов деловой активности необходимы данные, приведенные в таблице 13.

Таблица 13-Данные для анализа коэффициентов деловой активности ООО «Параллель» за 2019- 2021 год

| Показатели   | 2019    | 2020   | 2021   |
|--|---------|--------|--------|
| 1. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.              | 241222  | 359373 | 444985 |
| 2. Итог баланса-нетто                                      | 234909  | 318370 | 255558 |
| 3. Величина запасов и затрат                               | 76119   | 132046 | 85737  |
| 4. Величина денежных средств, расчетов и прочих активов    | 8076    | 6126   | 12805  |
| 6. Дебиторская задолженность                               | 42604   | 28466  | 31642  |
| 7. Кредиторская задолженность                              | 55336   | 76079  | 76638  |
| 8. Величина основных средств и прочих внеоборотных активов | 108110  | 151733 | 125374 |
| 9. Величина источников собственных средств                 | -101989 | -70919 | -42839 |



Ниже приведен расчет основных коэффициентов деловой активности ООО «Параллель»

Оборачиваемость средств в расчетах

$$K(2020) = 359373 / 0,5(42604 + 28466) = 10,11 \text{ оборотов}$$

$$\text{Длительность одного оборота (2020)} = 365 / 10,11 = 36,1 \text{ дней}$$

$$K(2021) = 444985 / 0,5(28466 + 31642) = 14,81 \text{ оборотов}$$

$$\text{Длительность одного оборота (2021)} = 365 / 14,81 = 24,65 \text{ дней}$$

Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности характеризуется как положительная тенденция. Увеличение показателя в 2021 году по сравнению с 2020 годом вызвано значительным ростом выручки и небольшим снижением средней величины дебиторской задолженности. Однако, несмотря на уменьшение длительности оборота средств в расчетах на 11 дней, размер дебиторской задолженности имеет слишком большой удельный вес в оборотных активах. И, согласно бухгалтерской отчетности, этот показатель имеет тенденцию к увеличению.

Рассчитаем оборачиваемость запасов.

$$K(2020) = 359373 / 0,5(72470 + 123901) = 3,66 \text{ оборотов}$$

$$\text{Длительность одного оборота (2020)} = 365 / 3,66 = 99,73 \text{ дней}$$

$$K(2021) = 444985 / 0,5(123901 + 79998) = 4,36 \text{ оборотов}$$

$$\text{Длительность одного оборота (2021)} = 365 / 4,36 = 83,72 \text{ дней}$$

Оборачиваемость запасов характеризует скорость потребления или реализации сырья или запасов. Снижение коэффициента оборачиваемости запасов в ООО «Параллель» свидетельствует об эффективной политике управленческого персонала в области управления запасами. С 2020 года по 2021 год длительность одного оборота снизилась на 16 дней. Тем не менее, для ООО «Параллель» длительность оборота в 83,72 дня слишком большой показатель. Запасы в организации составляют львиную долю всех оборотных активов. Следовательно, руководству ООО «Параллель» необходимо принять меры к снижению остатков запасов на складах.

Оборачиваемость кредиторской задолженности.

$$K(2020) = (55336 + 76079) * 0,5 * 365 / 359373 = 66,74 \text{ дней}$$

$$K(2021) = (76079 + 55336) * 0,5 * 365 / 444985 = 53,9 \text{ дней}$$

Оборачиваемость кредиторской задолженности показывает средний срок оплаты за товары или услуги, приобретенные в кредит. Высокая доля кредиторской задолженности снижает финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия. Однако на ООО «Параллель» величина краткосрочной кредиторской задолженности не является критичной величиной. Поэтому снижение длительности оборота кредиторской задолженности на 12,84 дня скорее выступает как отрицательный фактор, так как срок пользования «бесплатными» деньгами сократился.

Оборачиваемость собственного капитала.

$$K(2020) = 359373 / 0,5(6121 + 80814) = 8,27 \text{ оборотов}$$

$$\text{Длительность одного оборота (2020)} = 365 / 8,27 = 44,14 \text{ дней}$$

$$K(2021) = 444985 / 0,5(80814 + 82535) = 5,45 \text{ оборотов}$$

$$\text{Длительность одного оборота (2021)} = 365 / 5,45 = 66,97 \text{ дней}$$

Оборачиваемость собственного капитала отражает активность использования собственных денежных средств. В целом, снижение данного коэффициента выступает как отрицательный фактор. Однако, в конкретном анализируемом случае снижение коэффициента вызвано резким увеличением в 2020 году собственных средств предприятия, которые были направлены на обновление производственных фондов.

В целом, анализ относительных коэффициентов оборачиваемости свидетельствует об эффективной политике руководства в области управления запасами, дебиторской и кредиторской задолженности. Однако, удельный вес запасов на предприятии слишком велик. Несмотря на то, что длительность оборота запасов снизилась на 16 дней, тем не менее, для ООО «Параллель» длительность оборота в 83,72 дня слишком большой показатель. Запасы в организации составляют львиную долю всех оборотных активов.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, руководству ООО «Параллель» необходимо принять меры к снижению остатков запасов на складах. То же касается и оборачиваемости дебиторской задолженности. Несмотря на уменьшение длительности оборота средств в расчетах на 11 дней, размер дебиторской задолженности имеет слишком большой удельный вес в оборотных активах. И, согласно бухгалтерской отчетности, этот показатель имеет тенденцию к увеличению.

## Глава 3 Пути улучшения деловой активности в ООО «Параллель»

### 3.2 Пути увеличения торгового оборота как фактор улучшения показателей деловой активности

Процесс функционирования любого предприятия носит циклический характер. В пределах одного цикла осуществляются: привлечение необходимых ресурсов, соединение их в производственном процессе, реализация произведенной продукции и получение конечных финансовых результатов.

Важнейшим способом снижения текущих финансовых потребностей является ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Приведу отрывок из книги профессора Цюрихского университета Иоганна Шерра «Учение о торговле», впервые изданной в России в 1925 г. и переизданной в 1993 г.

Именно калькуляция должна убедить купца, что расстояние между покупной и продажной ценой, единовременная прибыль от единичного оборота является лишь одним из трех факторов, из которых составляется весь доход предприятия. Двумя другими факторами служат величина оборота и продолжительность обращения отдельной коммерческой операции, т.е. быстрота оборота. Пример пояснит взаимоотношение между этими двумя факторами.

Предположим, что три конкурирующих купца - А, Б и В - торгуют пшеницей.

Купец А покупает 100 центнеров пшеницы по 20 марок и продает по 21, причем количество оборачивается каждый месяц. Его годовой доход составит  $1 \times 100 \times 12 = 1200$  марок.

Купец Б оборачивает в месяц 400 центнеров, покупает по 20,2 марки, продает по 20,8, зарабатывает на центнер только 60 пфеннигов и при

двенадцатикратном обороте по 400 центнеров имеет в год  $0,60 \times 400 \times 12 = 2880$  марок.

Купец В покупает 400 центнеров по 20,4 и продает по 20,6 марки, но может еженедельно делать оборот в 400 центнеров, хотя его заработок составляет всего 20 пфеннигов на один центнер, тем не менее он получает в год прибыль 4160 марок.

Первый торгует по принципу: дешево купить и дорого продать; второй - меньшая надбавка при большом обороте дает большую прибыль, чем большая надбавка при маленьком обороте. Третий также признает принцип - обеспечение большего оборота, но к этому прибавляет ускорение оборота, продавая то же количество товара не за месяц, а в неделю, и таким путем достигает высшей торговой прибыли, хотя и дороже всех покупает и дешевле всех продает. Его новый принцип торговли гласит: достижение быстрого оборота.

Из этого примера можно сделать еще дальнейшие выводы. Купец А платит производителю 20 марок, купец Б - 20,2 и купец В - 20,4, поэтому купец В при покупке побьет своих конкурентов или оттеснит их в менее выгодные места закупок, поставит их в менее выгодные условия. Но так как купец В еще приходит к потребителям, т.е. к своим покупателям, с самой низкой ценой в 20,6 марки, тогда как купец Б требует 20,8, а купец А - даже 21 марку, то и здесь купец В выйдет победителем из конкурентной борьбы, отобьет у своих конкурентов первых и лучших покупателей и оттеснит их в самые невыгодные торговые центры [43, с.21].

Большая предприимчивость, коммерческая подвижность, более усовершенствованная организация у купца В по сравнению с купцами А и Б идет к тому же на пользу связанным через него хозяйственным субъектам, производителю и потребителю.

Этот пример показывает, что принцип выгоды автоматически переходит в высший экономический принцип; больше того, что коммерческое правило о

дешевой покупке и дорогой продаже ни в коем случае не является руководящим, а должно следовать другим принципам, в особенности принципу крупного и скорого оборота.

Простой цифровой расчет показал, что достижение большого оборота имеет величайшее значение в торговле.

Резюмируя выкладки швейцарского профессора, можно сделать вывод, что в условиях конкуренции для ООО «Параллель» имеет больший смысл ускорять оборачиваемость оборотных средств, чем упорствовать на максимизации нормы прибыли на каждую единицу реализуемого товара.

Выгода развития крупной торговой сети внутри потребительской кооперации состоит еще и в том, что этот процесс затрагивает не только торговлю. Под достаточно мощные торговые сети можно развивать серьезное кооперативное производство, причем специализированное, когда каждый на паритетной основе выпускает объемы, рассчитанные на несколько территорий. Это, в свою очередь, позволяет по-другому строить и закупочную деятельность, сказывается на развитии оптовой торговли, собственного транспорта. То есть можно получить эффект не в одной отрасли, а в целом ряде взаимосвязанных отраслей. Это очень важно в условиях, когда конкуренция объективно будет нарастать.

Факторами достижения конкурентоспособных показателей для ООО «Параллель» являются:

- объединение закупок;
- единый бренд (единое лицо) у кооперативных магазинов;
- логистика и использование систем автоматизации;
- ассортимент товаров.

Значимым является ценообразование. Цены привлекают множество покупателей, покупатели обеспечивают большие объемы и высокую скорость товарооборота. Объемы и скорость товарооборота позволяют делать массовые закупки с соответствующими скидками и уменьшают накладные расходы –

цены снижаются. Кроме того, скорость оборота позволяет и при низких наценках получать достаточные для накопления и окупаемости вложений объемы прибыли.

Увеличению продажи товаров ООО «Параллель» способствуют:

- функционирование супермаркетов, гипермаркетов, посттерминалов, которые позволяют не только пробивать чеки, но и собирать оперативную информацию. ООО «Параллель» следует использовать возможности крупных торговых объектов.

- интернет-торговля. Учитывая реальность современной жизни, ООО «Параллель» необходимо использовать возможности, предоставляемые прогрессом.

Предпосылки развития торговли через Интернет:

- для ООО «Параллель» Интернет даст возможность обойти традиционную розничную сеть. В отличие от рекламы в СМИ реклама в Интернете не требует значительного бюджета и позволяет точно следить за результативностью. ООО «Параллель» сможет развивать свой сайт и крупно обозначать его название на упаковках товаров;

- интернет-торговля легче приспосабливается к территории и не следует беспокоиться из-за ежегодного роста цен на недвижимость;

- раньше посещение торговых предприятий являлось развлечением и культурным времяпрепровождением для населения. Сейчас ориентиры изменились;

- демографическая ситуация. По данным статистики, в России мужское население составляет 46,5%, женское – 53,5%. Женщинам трудно выполнять функции водителя, грузчика, экспедитора в процессе покупок, поэтому востребованными становятся услуги по доставке крупных и тяжелых товаров;

- автомобильные пробки;

- увеличение продолжительности рабочего дня;

- развитие технического обеспечения и повсеместное распространение домашнего Интернета;
- конкуренция между магазинами, супермаркетами, гипермаркетами. Глубиной ассортимента могут похвастаться специализированные магазины и отчасти Интернет. На сайтах можно заранее получить различную информацию о товарах и консультации специалистов;
- цена приобретения покупки;
- экономия времени.

Условия успешной покупки через Интернет:

- покупатель уверен в качестве товара из данного источника;
- покупатель уже имеет опыт покупки;
- о товаре достаточно информации на сайте продавца;
- покупатель не должен предварительно оплачивать покупку;
- покупатель может отказаться от покупки товара в момент, когда его привезли. Имеется возможность замены товара;
- разнообразные формы доставки и оплаты товаров.

Можно использовать опыт сети «Утконос» в Зеленограде и в Москве. В торговом зале около 40% площади занимает зона заказа с интерактивными терминалами и зона выдачи заказов.

Итак, у передового предприятия, такого как ООО «Параллель», должно быть еще одно лицо – виртуальное, и это поможет работникам в конкурентной борьбе и получении дополнительной прибыли.

### III. Развитие франчайзинга.

Франчайзинг – способ развития бизнеса под уже существующей известной торговой маркой, когда он становится частью сети компании. Это еще один способ эффективного увеличения товарооборота для ООО «Параллель».



По оценкам Российской ассоциации франчайзинга, более 150 компаний в России объявили о готовности развиваться на основе франчайзинга. Больше всего преуспели сети «Эконика», «Спортмастер» и др.

Побуждение персонала ООО «Параллель» к активной работе. Этого можно достичь следующими способами:

- четкое формулирование функциональных обязанностей работников ООО «Параллель»;
- соответствие фиксированной части оплаты труда (должностного оклада) среднему рыночному уровню;
- прямая зависимость переменной части заработной платы от приносимой прибыли;
- оптимизации на складе с увеличением занимаемого места.;
- своевременное проведение прогноза и анализа продаж;
- самообразование, инициативность, деловой риск, активность в работе.

Итак, для улучшения результатов деятельности ООО «Параллель», для повышения его конкурентоспособности необходимо внедрение современных методов торговли, развитие федеральных торговых сетей под единым брендом, разработка фирменного стиля и товарного знака; использование системы накопительных скидок, бонусных систем, дисконтных карт, продажи товаров в кредит, в том числе за счет банковского кредита; автоматизация управления процессами товародвижения; освоение зарубежных рынков для реализации своей конкурентоспособной продукции; проведение маркетинговых исследований для изучения потребительских предпочтений; внедрение интернет-торговли, ускорение оборачиваемости товаров; развитие оптового звена, совершенствование организации работы с поставщиками; создание единой логистической системы на уровне субъекта Федерации и межрегиональном уровне.

### 3.2 Расчет экономической эффективности от предложенных мероприятий

Рассчитаем экономический эффект от проведения оптимизации на складе с увеличением занимаемого места. Отообразим изменения основных экономических показателей в таблице 14.

Таблица 14- Основные экономические показатели прогнозные

| Показатели                                     | 2021 г. | Прогнозный год | Абс. изм (+/-) |
|--|---------|----------------|----------------|
| Выручка, тыс.руб.                              | 444985  | 533982         | 88997          |
| Себестоимость продаж, тыс.руб.                 | 353318  | 423981,6       | 777299,6       |
| Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.             | 91667   | 110000,4       | 18333,4        |
| Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.          | 28346   | 34015,2        | 5669,2         |
| Чистая прибыль, тыс. руб.                      | 6400    | 9600           | 3200           |
| Основные средства, тыс. руб.                   | 81693   | 98031,6        | 16338,6        |
| Оборотные активы тыс.руб.                      | 1077    | 1292,4         | 215,4          |
| Численность ППП, чел.                          | 30      | 30             | 0,00           |
| Производительность труда работающего, тыс.руб. | 1194,00 | 1492,5         | 298,50         |
| Фондоотдача                                    | 5,45    | 6,54           | 1,09           |
| Оборачиваемость активов, раз?                  |         |                |                |
| Рентабельность продаж, %                       | 6,37    | 7,65           | 1,28           |
| Рентабельность производства, %                 | 6,37    | 7,65           | 1,28           |

Продолжение таблицы 14

| Показатели                          | 2021 г. | Прогнозный год | Абс.<br>изм<br>(+/-) |
|-------------------------------------|---------|----------------|----------------------|
| Затраты на рубль выручки            | 0,79    | 0,95           | 0,16                 |
| Коэффициент текущей ликвидности     | 0,55    | 0,66           | 0,11                 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности  | 0,04    | 0,048          | 0,008                |
| Общий показатель ликвидности        | 0,55    | 0,66           | 0,11                 |
| Коэффициент финансовой автономии    | 0,03    | 0,036          | 0,006                |
| Коэффициент финансовой устойчивости | 0,3     | 0,36           | 0,06                 |

Так как за основу взята прибыль только от основной деятельности, без дополнительного дохода, то при увеличении выручки на 20 % и себестоимости на 12%, прирост чистой прибыли составил 1,5 раза, что составляет 50%. Увеличилась производительность труда на 25%. Рентабельность продаж и производства увеличились на 1,28%. Фондоотдача изменилась на 1,09%, это связано с ростом основных средств, за счет которых снизилась себестоимость. Рост запасов и дебиторской задолженности в активе баланса, приводит к снижению оборачиваемости.

Рассчитаем влияние принятого пути на количество собственных средств компании в таблице 15.

Таблица 15- Собственные средства предприятия с учетом изменений

| Определение         | 2021 год | Прогнозный год |
|---------------------|----------|----------------|
| Капитал и резервы   | 6121     | 7345,2         |
| Внеоборотные активы | 21242    | 25490,4        |

Продолжение таблицы 15

| Определение   | 2021 год    | Прогнозный год |
|---|-------------|----------------|
| Собственные оборотные средства  | -39408      | 31526,4        |
| Запасы  | 72470       | 86964          |
| Соотношение запасов к собственным оборотным средствам, долгосрочным пассивам, краткосрочным кредитам и займам | З>СОС       | З<СОС          |
|   | З>СОС+ДП    |                |
|   | З<СОС+ДП+КП |                |

Улучшилась ликвидность предприятия, к норме пришел коэффициент общей ликвидности, а показатель срочной ликвидности превысил норму, это значит: что ликвидными активами можно покрыть всю задолженность и средства еще останутся. Условия абсолютной ликвидности не выполняются. Значение коэффициентов финансовой устойчивости и автономии увеличились, но не достигли нормы.

Согласно расчетам, собственные оборотные средства в полном размере покрывают запасы предприятия, что характеризует финансовую устойчивость организации, так как соблюдается абсолютный показатель экономического анализа. Достигнут положительный результат от разработанных мероприятий. В таблице 16 воспроизведем изменения в структуре баланса.

Таблица 16- Изменения в структуре баланса

| Наименование показателя   | 2021 год | Прогнозный год | Абс.изм. |
|---------------------------|----------|----------------|----------|
| КТИВ                      |          |                |          |
| Внеоборотные активы       | 21242    | 25490,4        | 4248,4   |
| Основные средства         | 81693    | 98031,6        | 16338,6  |
| Оборотные активы          | 1077     | 1292,4         | 215,4    |
| Запасы                    | 72470    | 86964          | 14494    |
| Дебиторская задолженность | 42604    | 51124,8        | 8520,8   |

Продолжение таблицы 16

| Наименование показателя                  | 2021<br>год | Прогнозный<br>год | Абс.изм. |
|--|-------------|-------------------|----------|
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 6999        | 8398,8            | 1399,8   |
| Баланс                                   | 226085      | 271302            | 45217    |
| <b>Пассив</b>                            |             |                   |          |
| Капитал и резервы                        | 6121        | 7345,2            | 1224,2   |
| Долгосрочные обязательства               | 62581       | 75097,2           | 12516,2  |
| Краткосрочные обязательства              | 166207      | 199448,4          | 33241,4  |
| Заемные средства                         | 64564       | 77476,8           | 12912,8  |
| Кредиторская задолженность               | 55336       | 66403,2           | 11067,2  |
| Баланс                                   | 354809      | 425770,8          | 70961,8  |

Оборотные активы выросли пропорционально собственным средствам, из них запасы на 215,4 тыс.руб. дебиторская задолженность на 8520,8 тыс.руб., денежные средства идентично на 1399,8 тыс.руб. В балансе появились долгосрочные обязательства в размере 12516,2 тысяч рублей. Увеличились основные средства на 16338,6 тыс. рублей Действия привели к увеличению валюты баланса порядка 70961,8 рублей.

Таблица 17- Изменения с учетом продажи запасов

| Наименование               | 2021<br>год | Прогнозный<br>год  | Мак.<br>снижение | Изменения                          |                          |
|----------------------------|-------------|--------------------|------------------|------------------------------------|--------------------------|
|                            |             | Снижение<br>на 20% |                  | Максимальное<br>снижение на<br>20% | Максимальное<br>снижение |
|                            |             |                    |                  | Абс.                               | Абс.                     |
| Запасы                     | 72470       | 57976              | 36235            | -14494                             | -36235                   |
| Выручка                    | 444985      | 359888             | 222492,5         | -88997                             | -222492,5                |
| Кредиторская задолженность | 55336       | 44238,8            | 27668            | -11097,2                           | -27668                   |

Продолжение таблицы 17

| Наименование                         | 2021<br>год | Прогнозный<br>год  | Мак.<br>снижени<br>е | Изменения                          |                              |
|--------------------------------------|-------------|--------------------|----------------------|------------------------------------|------------------------------|
|                                      |             | Снижение<br>на 20% |                      | Максимальное<br>снижение на<br>20% | Максималь<br>ное<br>снижение |
|                                      |             |                    |                      | Абс.                               | Абс.                         |
| Собственные<br>оборотные<br>средства | 39408       | 31526,4            | 19704                | 70934,4                            | 59112                        |
| Активы                               | 533383      | 426706,4           | 266691,5             | -106676,6                          | -266691,5                    |

Произведем расчет изменения показателей, в рамках мероприятий по снижению запасов. Отразим изменение запасов на 20% и на минимальное значение, за основу которого возьмем запасы 2020 года плюс 10%, в рамках такого процента произошло увеличение выручки в 2021 году. Доход от продажи отразим в выручке предприятия, так как продажу оформляем по балансовой стоимости, без наценки, то в себестоимость вносим сумму продажи, тем самым, не оказывая влияния на чистую прибыль. С помощью дохода от продажи запасов можно погасить кредиторскую задолженность, которая выросла за 2021 год на 67%, тем самым избежав дополнительных расходов в связи с просрочками по отложенным платежам. Расчеты предоставлены в таблице 17.

Снижение запасов на 20% поможет уменьшить кредиторскую задолженность на 12%, а если убрать запасы до минимального значения, то задолженность можно снизить на 51%. При этом возрастает в семь раз эффективность использования запасов. Валюта баланса снижается на 13% при максимальном снижении запасов, что не является критичным, так как в 2021 году был рост на 44,19%. При этом возрастает в семь раз эффективность использования запасов. Достигнут положительный результат от проведенного мероприятия.

Таблица 18- Результаты снижения дебиторской задолженности

| Наименование                             | 2021 год | Прогнозный год   |               | Изменения       |                  |                |                  |
|--|----------|------------------|---------------|-----------------|------------------|----------------|------------------|
|  |          | Снижение на 12 % | Мак. снижение | Снижение на 12% |                  | Макс. снижение |                  |
|  |          |                  |               | Абс.            | Темп прироста, % | Абс.           | Темп прироста, % |
| Дебиторская задолженность                | 42604    | 37491,52         | 21302         | -5112,48        | -12              | -7288,00       | 50               |
| Выручка                                  | 444985   | 391586,8         | 222492,5      | -53398,2        | -12              | - 222492,5     | -50              |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 6999     | 6159,12          | 3499,5        | -839,88         | -12              | 3499,5         | -50              |
| Кредиторская задолженность               | 55336    | 48695,68         | 27668         | -6640,32        | -12              | -27668         | -50              |

Как правило, размер дебиторской задолженности должен быть немного больше кредиторской задолженности, примерно на 10-20%, то есть составлять 61976 тысяч рублей. Рассчитаем, как изменятся показатели, если снизить дебиторскую задолженность сначала на 12% процентов, такое снижение фирме уже удалось достигнуть в 2021 году относительно 2020 года, а затем достигнуть нормативного уровня в размере 47716 тысяч рублей, отразим расчеты в таблице 18.

Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличится, что является положительным эффектом. С помощью полученных денежных активов можно нарастить либо ликвидные активы, деньги в кассе и на расчетных счетах, либо погасить кредиторскую задолженность. Поскольку мероприятия оказывают различный эффект от внедрения, то для более продуктивной работы рекомендуется комплексная работа по повышению финансовой устойчивости предприятия с применением различных методик. Так стоимость излишних запасов позволяет профинансировать инвестиции для складской оптимизации

по наращиванию мест хранения, поскольку требуемые вложения составляют примерно 35% стоимости запасов. Мероприятие приведет к отказу от долгосрочного кредита и потере финансов на оплату процентов. А комплексная работа по дебиторской и кредиторской задолженности позволит не только покрыть долг организации, но и нарастить денежные средства в кассе и расчетных счетах.

По результатам рекомендательной части можно сделать выводы, что работу по повышению финансовой устойчивости предприятия, необходимо проводить комплексно, так как разные мероприятия оказывают отличный эффект на показатели. А максимальный результат, может быть, достигнут, только при общем применении преобразовательных действий. Наращивание складских мест и уменьшение запасов, снижение дебиторской и кредиторской задолженности, вливания дополнительных средств и использование долгосрочных кредитов.



## Заключение

В первой главе бакалаврской работы рассмотрены основные понятия, экономическая сущность оценки и анализа деловой активности предприятия. К основным методам проведения анализа деловой активности предприятия относятся:

- анализ по качественным показателям, который предполагает анализ по так называемым «неформализуемым» критериям. Речь идет о сравнении данного предприятия с другими организациями, ведущими свою деятельность в аналогичной отрасли;

- анализ по количественным показателям, который включает в себя анализ по двум направлениям: абсолютные показатели и относительные показатели.

Абсолютные показатели деловой активности – это такие величины, которые характеризуют соотношение между основными финансовыми показателями деятельности любого предприятия – величиной вкладываемого капитала, активов и объемом реализации готовых товаров или услуг.

Относительные показатели деловой активности – это определенные финансовые коэффициенты, которые характеризуют уровень эффективности вложенных активов. Эта эффективность напрямую зависит от скорости оборачиваемости этих активов. Поэтому для относительных показателей деловой активности введено второе название – показатели оборачиваемости.

Информационной базой исследования анализа деловой активности предприятия являются данные бухгалтерской отчетности за последние 3 года.

Во второй главе проведена исследовательская работа по анализу деловой активности ООО «Параллель» по методикам, изученным в первой главе. Были выявлены следующие проблемы и сделаны следующие выводы:

Как видно из расчетов, выручка ООО «Параллель» значительно возросла и в 2020 году по сравнению с предыдущим годом (на 118151 тыс.руб., или на

48,98%), и в 2021 году по сравнению с годом 2020 (на 85612 тыс.руб. или на 23,82 %). Несмотря на снижение роста выручки в 2021 году, изменения все равно положительные. Рост себестоимости при этом, как и должно быть на эффективном предприятии, немного отстает (на 47,46 % в 2020 году и на 22,73 % в 2021). Однако, следует обратить внимание на то, что коммерческие и управленческие расходы компании выросли в абсолютном выражении на 327,7% в 2020 году и на 46,84 % в 2021 году. Их доля в структуре выручки увеличилась с 4,18% в 2019 году до 14,23 % в 2021 году. То есть каждый рубль выручки повлек за собой дополнительно 10,05 копеек (14,23 – 4,18) управленческих расходов. Если в будущем такая тенденция сохранится, то компании грозит резкое снижение эффективности.

Таким образом, исходя из «золотого правила деловой активности», ООО «Параллель» в 2020 году имело неустойчивый уровень деловой активности, а в 2021 году уже находится на кризисном уровне. И это при стабильно растущей выручке от реализации, расширении штата и увеличении валовой прибыли. Данный факт требует пристального внимания руководства ООО «Параллель». Необходимо проанализировать некоторые управленческие расходы на предмет их соответствия экономической целесообразности.

Анализ коэффициентов оборачиваемости показал тенденцию к улучшению деловой активности ООО «Параллель». Однако, налицо затоваренность складов организации. Проценты по займам на пополнение оборотных средств, плата за аренду дополнительных складских помещений, финансовые потери, связанные с порчей и утратой сырья и материалов, – таков неполный перечень затрат, вызванных неэффективным управлением запасами. Также, несмотря на уменьшение длительности оборота дебиторской задолженности, доля ее имеет слишком большой удельный вес в общей величине оборотных активов предприятия. Необходимо принять меры по разработке эффективной политики отношений с покупателями и заказчиками.

В третьей главе предложены рекомендации, направленные на решение проблем, которые были выявлены во второй главе.

Предложена конкретная программа действий, которая позволит снизить избавиться от неликвидных запасов, от затоваренности складов, вывести в оборот денежные средства. Данная программа действий позволит усовершенствовать систему управления запасами на ООО «Параллель». Реализация проекта по нормированию оборотного капитала в ООО «Параллель» докажет, что существуют значительные резервы для высвобождения денежных средств, обездвиженных в запасах. К основным результатам, которые будут достигнуты путем реформирования системы управления запасами, можно отнести следующие:

- будут разработаны методика нормирования товарно-материальных ценностей, учитывающая специфику производства на предприятии и, соответственно, особенности потребляемых сырья, материалов и комплектующих, а также нормативы по основной части материалов и комплектующих;
- будут выявлены избыточные товарно-материальные ценности и организована работа по их реализации;
- частично будут списаны утратившие в процессе хранения потребительские свойства материалы и комплектующие;
- будут выявлены основные причины образования избыточных запасов – намечены и частично реализованы мероприятия по оптимизации бизнес-процессов закупки, учета и планирования потребности в материалах;
- общая сумма запасов в результате проводимых реформ будет иметь тенденцию к снижению.

Далее предложены действия по оптимизации работы с покупателями и заказчиками с целью не допустить дальнейшего роста доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятия. Так как это может повлечь за собой снижение всех финансовых показателей, замедление

оборота ресурсов, простой вследствие не внутренних проблем, а внешних, снижение возможности оплачивать свои обязательства перед кредиторами.

Также в третьей главе предложены варианты увеличения товарооборота организации как средства увеличения оборачиваемости активов и, как следствие, улучшения показателей деловой активности. Данные способы позволят предприятию выйти на новые рынки, увеличить количество потенциальных покупателей, увеличить выручку и тем самым повысить эффективность своей деятельности. Для улучшения результатов деятельности предприятий и организаций, для повышения их конкурентоспособности необходимо внедрение современных методов торговли, развитие федеральных торговых сетей под единым брендом, разработка фирменного стиля и товарного знака; использование системы накопительных скидок, бонусных систем, дисконтных карт, продажи товаров в кредит, в том числе за счет банковского кредита; автоматизация управления процессами товародвижения; освоение зарубежных рынков для реализации своей конкурентоспособной продукции; проведение маркетинговых исследований для изучения потребительских предпочтений; внедрение интернет-торговли, ускорение оборачиваемости товаров; развитие оптового звена, совершенствование организации работы с поставщиками; создание единой логистической системы на уровне субъекта Федерации и межрегиональном уровне.

Таким образом, основная цель бакалаврской работы и поставленные задачи достигнуты.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Агронский, Е. Е. Информационная база и методы анализа деятельности предприятия / Е. Е. Агронский // Актуальные проблемы современной науки : Материалы V Международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов, Краснодар, 12 апреля 2017 года. – Краснодар: ИП Дедкова С.А., 2019. – С. 32-35.
2. Аникина О.Б. Экономический анализ: учебник // Качество в производственных и социально-экономических системах : Сборник научных трудов 6-й Международной научно-технической конференции. В 2-х томах. – М.: Инфра-М., 2018 – 511 с.
3. Асташкин А.А. Финансы: учебник // Актуальные проблемы современной науки: Материалы V Международной научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов. – М.: Финансы и кредит, 2019 – 427 с.
4. Бердина, В. В. Методические аспекты анализа организации / В. В. Бердина // Развитие бухгалтерского учёта, анализа и аудита в современных концепциях управления : материалы VIII межрегиональной научно-практической конференции молодых учёных и студентов, Симферополь, 17–18 мая 2019 года / Министерство науки и высшего образования РФ, Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2019. – С. 250-252.
5. Блохнина, Н. А. Анализ предприятия в системе управления / Н. А. Блохнина, М. Е. Гребнева // Промышленное развитие России: проблемы, перспективы : Сборник статей по материалам XVI Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: в 2 т., Нижний Новгород, 15 ноября 2018 года / Мининский университет. – Нижний Новгород: федеральное государственное

бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина", 2018. – С. 119-122.

6. Власова, В. А. Экономика / В. А. Власова // Молодежь XXI века: образование, наука, инновации : Материалы VI Всероссийской студенческой научно-практической конференции с международным участием, Новосибирск, 22–24 ноября 2017 года / Под редакцией А.В. Харламова, Т.С. Федосова. – Новосибирск: Новосибирский государственный педагогический университет, 2020. – С. 63-65.

7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения 15.03.2021 г.).

8. Губанова, Е. В. Методика анализа организации / Е. В. Губанова // Научно-технический прогресс: актуальные и перспективные направления будущего : Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции, Кемерово, 18 августа 2017 года. – Кемерово: Общество с ограниченной ответственностью "Западно-Сибирский научный центр", 2019. – С. 175-178.

9. Дмитриева Н.Н. Экономика предприятия: учебник для вузов // материалы VIII межрегиональной научно-практической конференции молодых учёных и студентов. – М.: ЮНИТИ, 2017 – 273 с.

10. Жбанчикова, М. А. Анализ организации и направления ее оптимизации деятельности / М. А. Жбанчикова, О. А. Тагирова // Инновационные идеи молодых исследователей для агропромышленного комплекса России : Сборник материалов Международной научно-практической конференции молодых ученых, Пенза, 28–29 марта 2019 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2019. – С. 242-

245.

11. Жилин П.С. Структура и состав капитала организации: учебник // Научный поиск молодежи XXI века. Сборник научных статей по материалам XII Международной научной конференции студентов и магистрантов Часть 3. – М.: Экономика, 2018 – 309 с.

12. Журавлёва Т.А. Информационная база для анализа финансового состояния коммерческих организаций с учетом требований современного законодательства // Гуманитарные, социальноэкономические и общественные науки. 2014. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnayabaza-dlya-analiza-finansovogo-sostoyaniya-kommercheskih-organizatsiy-s-uchetom-trebovaniysovremenного> (дата обращения: 03.03.2022).

13. Зимонина, М. В. Экономика организации / М. В. Зимонина // Актуальные проблемы учета, анализа, контроля и налогообложения в условиях цифровизации экономики : Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов, представленных на 4-й международной научно-практической конференции, Москва, 07–08 апреля 2020 года. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2020. – С. 99-102.

14. Карпов М.С. Экономика: учебник // Промышленное развитие России: проблемы, перспективы : Сборник статей по материалам XVI Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. – М.: Инфра-М, 2018 – 334 с.

15. Компанец, И. А. Экономика / И. А. Компанец, А. Г. Щербинина // Социально-экономические и правовые аспекты развития общества : Материалы всероссийской научно-практической конференции, Краснодар, 17 ноября 2018 года. – Майкоп: ООО "Электронные издательские технологии", 2020. – С. 189-193.

16. Лавров Е.В. Оценка эффективности использования капитала предприятия: учебник // Новое слово в науке: стратегии развития : Сборник

материалов II Международной научно-практической конференции. – М.: ЮНИТИ, 2019 – 166 с.

17. Лопастейская, Л. Г. Экономика / Л. Г. Лопастейская, Д. В. Турбина // Социально-экономические аспекты устойчивого развития бизнеса в будущем : сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции, Казань, 17 мая 2018 года. – Казань: Общество с ограниченной ответственностью "Агентство международных исследований", 2018. – С. 28-30.

18. Лукьянова О.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов. – М: Экономика, 2018 – 284 с.

19. Малышкина А.А. Экономическая оценка эффективности работы предприятия: учебник // Интеллектуальный потенциал Сибири : материалы 28-ой Региональной научной студенческой конференции: в 3 частях. – М.: ЮНИТИ, 2017 – 228 с.

20. Нестерова О.Д. Предприятие и его структура: учебник // Молодежь XXI века: образование, наука, инновации : Материалы VI Всероссийской студенческой научно-практической конференции с международным участием. – М.: Экономика, 2017 – 118 с.

21. Орлова В.Б. Экономика и результаты деятельности предприятия: учебник. – М.: ПРИОР. 2017 – 276 с.

22. Петрова Е.В. Теория экономического анализа: учебник // Актуальные проблемы учета, анализа, контроля и налогообложения в условиях цифровизации экономики : Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов, представленных на 4-й международной научно-практической конференции. – М.: Инфра – М, 2017 – 229 с.

23. Поздняков, В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / В.Я. Поздняков. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2018. С. 617.



24. Пушкарева А.П. Оценка капитала предприятия: учебник. – М.: Экономика, 2016 – 314 с.
25. Свиридов С.Л. Анализ финансовой деятельности предприятия: учебник. – М.: ЮНИТИ, 2016 – 360 с.
26. Трушкина Т.О. Теория экономического анализа: учебник // Актуальные проблемы бухгалтерского учета и аудита в условиях стратегического развития экономики : Сборник научных трудов по материалам Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. – СПб.: Питер, 2017 – 251 с.
27. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (редакция от 30.12.2020 г.)
28. Усатов М.М. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организации: учебник. – М.: ЮНИТИ, 2016 – 311 с.
29. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «Об обществах с ограниченной ответственностью»
30. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/) (дата обращения 15.03.2021 г.)
31. Федин А.В. Экономика предприятий / А.В. Федин, И.В. Павлова // В сборнике: Актуальные проблемы экономики, учета, аудита и анализа в современных условиях. Сборник научных работ студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава по итогам Национальной научно-практической конференции. Под редакцией М.В. Петровской, В.З. Чаплюка, Л.Н. Сорокиной. 2018. С. 425-432.
32. Филин С.А. Финансовый риск и его составляющие // Финансы и кредит // Научные труды Калужского государственного университета имени

К.Э. Циолковского : материалы докладов гуманитарных секций региональной университетской научно-практической конференции. 2019. №4(94). С. 9-23.

33. Финансовый менеджмент. В 2 ч. : учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры / И.Я. Лукасевич. – 4-е изд., перераб. и доп.– Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 377с.

34. Фриауф, А.И. Экономика // В книге: МНСК-2018: Экономика Материалы 56-й Международной научной студенческой конференции. 2018. С. 187-188.

35. Хабибулаев Р.Р. Финансовый анализ: учебник // Актуальные проблемы учета, анализа, контроля и налогообложения в условиях цифровизации экономики : Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов, представленных на 4-й международной научно-практической конференции. – М.: ЮНИТИ, 2019 – 408 с.

36. Хозяинова К.О. Угрозы финансовой безопасности предприятия и классификация рисков. / Хозяинова К.О., Домрачева Л.П.// Вестник КемРИПК. 2019. № 1. С. 147-154. гуманитарных и естественных наук. 2019. № 5-4. С.129-131.

37. Хоминич И.П. Управление финансовыми рисками: учебник и практикум / И.П. Хоминич, И.В. Пещанская— М.: Изд-тво Юрайт, 2019. — С.345.

38. Цветаева О.Л. Финансы: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2019 – 251 с.

39. Червякова А.А. Экономический анализ: учебник для вузов. – М.: Инфра-М, 2018 – 384 с.

40. Чернова С.А., Анализ финансовых рисков коммерческих организаций. / Чернова С.А., Гасанова А.Г. // Наука среди нас. - 2019. - № 6 (22). - С. 88-93.

41. Шепелин, Г.И. Страхование и хеджирование финансовых рисков / Г.И. Шепелин // Бенефициар. - 2017. - С. 110-112.

42. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — Москва : ИНФРА-М, 2017. — 374 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/10.12737/21493](http://www.dx.doi.org/10.12737/21493). - ISBN 978-5-16-105019-4 Хряцин А.О. Финансы: учебник для вузов. – М.: Дашков и Ко, 2019 – 367 с.

43. Шукшина Е.К. Об особенностях оценки рисков в условиях рыночной неопределенности / Е.К. Шукшина // Научный альманах. - 2017. - № 4-1 (30). - С. 368-371.

44. Яхин М.О. Финансы: учебник для вузов // Инновационные идеи молодых исследователей для агропромышленного комплекса России : Сборник материалов Международной научно-практической конференции молодых ученых. – М.: Инфра-М, 2019 – 229 с.

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

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

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

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

49. 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

Структура управления ООО «Параллель»



Рисунок А.1-Структура управления ООО «Параллель»

Приложение Б

Баланс ООО «Параллель» за 2021 год

Таблица Б.1-Баланс ООО «Параллель» за 2021 год

| Пояснения <sup>1</sup> | Наименование показателя <sup>2</sup>                       | 31                             | На 31                          | На 31                          |
|------------------------|--|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
|                        |  | На екабря<br>_____             | декабря                        | декабря                        |
|                        |  | 20 21 г. <sup>3</sup><br>_____ | 20 20 г. <sup>4</sup><br>_____ | 20 19 г. <sup>5</sup><br>_____ |
|                        | <b>АКТИВ</b>   | 0                              | 0                              | 0                              |
|                        | <b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>                              | 0                              | 0                              | 0                              |
|                        | Нематериальные активы                                      | 0                              | 0                              | 0                              |
|                        | Нематериальные поисковые активы                            | 0                              | 0                              | 0                              |
|                        | Основные средства  | 81693                          | 150534                         | 119134                         |
|                        | Доходные вложения в материальные ценности                  | 0                              | 1199                           | 975                            |
|                        | Финансовые вложения  | 0                              | 0                              | 0                              |
|                        | Отложенные налоговые активы                                | 5175                           | 0                              | 0                              |
|                        | Прочие внеоборотные активы                                 | 21242                          | 0                              | 5265                           |
|                        | Итого по разделу I   | 108110                         | 151733                         | 125374                         |
|                        | <b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>                                |                                |                                |                                |
|                        | Запасы   | 72470                          | 123901                         | 79998                          |
|                        | Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям  | 3649                           | 8144                           | 5739                           |
|                        | Дебиторская задолженность                                  | 42604                          | 28466                          | 31642                          |
|                        | Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 0                              | 0                              | 0                              |
|                        | Денежные средства и денежные эквиваленты                   | 6999                           | 6126                           | 11293                          |
|                        | Прочие оборотные активы                                    | 1077                           |                                | 1512                           |
|                        | Итого по разделу II  | 126799                         | 166637                         | 130184                         |
|                        | <b>БАЛАНС</b>  | <b>234909</b>                  | <b>318370</b>                  | <b>255558</b>                  |

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

| Пояснения <sup>1</sup> | Наименование показателя <sup>2</sup>                                   | 31   | На 31                            | На 31                            |
|------------------------|--|--|----------------------------------|----------------------------------|
|                        |  | декабр<br>На _____<br>я<br>20 21 г. <sup>3</sup> | декабря<br>20 20 г. <sup>4</sup> | декабря<br>20 19 г. <sup>5</sup> |
|                        | <b>ПАССИВ</b>  |  |                                  |                                  |
|                        | <b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ<sup>6</sup></b>                              |  |                                  |                                  |
|                        | Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 5000   | 75000                            | 75000                            |
|                        | Собственные акции, выкупленные у акционеров                            | 0 00   | 0 00                             | 0                                |
|                        | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)                           | 1121   | 5814                             | 7535                             |
|                        | Итого по разделу III   | 6121   | 80814                            | 82535                            |
|                        | <b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  |  |                                  |                                  |
|                        | Заемные средства   | 62581  | 87283                            | 74110                            |
|                        | Прочие обязательства   |  |                                  |                                  |
|                        | Итого по разделу IV  | 62581  | 87283                            | 74110                            |
|                        | <b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  |  |                                  |                                  |
|                        | Заемные средства   | 1983   | 12930                            | 22275                            |
|                        | Кредиторская задолженность   | 55336  | 76079                            | 76638                            |
|                        | Доходы будущих периодов  | 0  | 0                                | 0                                |
|                        | Оценочные обязательства  | 0  | 0                                | 0                                |
|                        | Прочие обязательства   | 108888   | 61264                            |                                  |
|                        | Итого по разделу V   | 0  | 0                                | 0                                |
|                        | <b>БАЛАНС</b>  | <b>234909</b>                                    | <b>318370</b>                    | <b>255558</b>                    |

## Приложение В

### Отчет о финансовых результатах ООО «Параллель» за 2021 год

Таблица В.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «Параллель» за 2021 год

| Пояснения<br>1 | Наименование показателя 2                          | За _____ год |   | За _____ год |     |
|----------------|--|--------------|---|--------------|-----|
|                |  | 20 11 г.3    |   | 20 10 г.4    |     |
|                | Выручка 5  | 444985       |   | 359373       |     |
|                | Себестоимость продаж                               | ( 353318 )   |   | ( 287894 )   |     |
|                | Валовая прибыль (убыток)                           | 91667        |   | 71479        |     |
|                | Коммерческие расходы                               | ( 0 )        |   | ( 0 )        |     |
|                | Управленческие расходы                             | ( 63321 )    |   | ( 43121 )    |     |
|                | Прибыль (убыток) от продаж                         | 28346        |   | 28358        |     |
|                | Доходы от участия в других организациях            | 0            |   |              |     |
|                | Проценты к получению                               | 0            |   | 0            |     |
|                | Проценты к уплате                                  | 0            | 0 | 0            | 0 ) |
|                | Прочие доходы                                      | 2004         |   | 2315         |     |
|                | Прочие расходы                                     | ( 22350 )    |   | ( 18655 )    |     |
|                | Прибыль (убыток) до налогообложения                | 8000         |   | 12018        |     |
|                | Текущий налог на прибыль                           | ( 1600 )     |   | ( 2403 )     |     |
|                | в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 0            |   | 0            |     |
|                | Изменение отложенных налоговых обязательств        | 0            |   | 0            |     |
|                | Изменение отложенных налоговых активов             | 0            |   | 0            |     |
|                | Прочее   | 0            |   | 0            |     |
|                | Чистая прибыль (убыток)                            | 6400         |   | 9615         |     |

Приложение Г

Отчет о финансовых результатах ООО «Параллель» за 2020 год

Таблица Г.1- Отчет о финансовых результатах ООО «Параллель» за 2020 год

| Пояснение <sup>1</sup> | Наименование показателя <sup>2</sup>               | За         | год             | За         | год             |
|------------------------|--|------------|-----------------|------------|-----------------|
|                        |  | 20         | 20              | 20         | 19              |
|                        |  |            | г. <sup>3</sup> |            | г. <sup>4</sup> |
|                        | Выручка <sup>5</sup>                               | 359373     |                 | 241222     |                 |
|                        | Себестоимость продаж                               | ( 287894 ) |                 | ( 195231 ) |                 |
|                        | Валовая прибыль (убыток)                           | 71479      |                 | 45991      |                 |
|                        | Коммерческие расходы                               | ( 0 )      |                 | ( 0 )      |                 |
|                        | Управленческие расходы                             | ( 43121 )  |                 | ( 10082 )  |                 |
|                        | Прибыль (убыток) от продаж                         | 28358      |                 | 35909      |                 |
|                        | Доходы от участия в других организациях            | 0          |                 | 0          |                 |
|                        | Проценты к получению                               | 0          |                 | 0          |                 |
|                        | Проценты к уплате                                  | ( 0 )      |                 | ( 0 )      |                 |
|                        | Прочие доходы                                      | 2315       |                 | 1002       |                 |
|                        | Прочие расходы                                     | ( 18655 )  |                 | ( 12546 )  |                 |
|                        | Прибыль (убыток) до налогообложения                | 12018      |                 | 24365      |                 |
|                        | Текущий налог на прибыль                           | ( 2403 )   |                 | ( 4873 )   |                 |
|                        | в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 0          |                 | 0          |                 |
|                        | Изменение отложенных налоговых обязательств        | 0          |                 | 0          |                 |
|                        | Изменение отложенных налоговых активов             | 0          |                 | 0          |                 |
|                        | Прочее   | 0          |                 | 0          |                 |
|                        | Чистая прибыль (убыток)                            | 9615       |                 | 19492      |                 |