

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 Оценка деловой активности и рентабельности предприятия

Обучающийся

Ф.Р. Якупов

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент А.В. Фрезе

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

Тольятти 2022

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Якупов Феликс Радикович.

Тема работы: «Оценка деловой активности и рентабельности предприятия (на примере ООО «Альпремстрой»).

Цель исследования - поиск возможностей для повышения деловой активности и рентабельности исследуемого предприятия на основании проведенного анализа.

Объект исследования – ООО «Альпремстрой».

Предмет исследования – финансово-хозяйственная деятельность предприятий. Методы исследования – сравнение, аналогия, индукция, дедукция, меты экономического анализа. Краткие выводы по бакалаврской работе: Показатели деловой активности исследуемой организации ухудшились за последний год, что отражается в ухудшении практически показателей оборачиваемости и рентабельности. Исключением стало лишь ускорение расчетов с дебиторами.

В 2021 г. замедление оборачиваемости капитала стало основным фактором снижения его рентабельности, в меньшей степени рентабельность собственных средств снизилась за счет снижения чистой рентабельности продаж. Повышения деловой активности и рентабельности ООО «Альпремстрой» можно добиться следующими путями: сумму капитала можно снизить за счет оптимизации величины запасов; снижение себестоимости используемых строительных материалов может быть обеспечено через совершенствование закупочной работы. Практическая значимость исследования заключается в возможности применения рекомендаций для совершенствования деятельности ООО «Альпремстрой»

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты анализа деловой активности и рентабельности предприятия .....	6
1.1 Понятие и аспекты деловой активности и рентабельности предприятия... 6	
1.2 Методологические аспекты анализа деловой активности и рентабельности предприятия .....	9
1.3 Современные инструменты повышения деловой активности и рентабельности предприятия .....	17
2 Анализ и оценка деловой активности и рентабельности ООО «Альпремстрой» .....	22
2.1 Краткая характеристика деятельности предприятия.....	22
2.2 Оценка изменения показателей деловой активности исследуемого предприятия .....	26
2.3 Оценка влияния факторов на деловую активность и рентабельность предприятия .....	34
3 Рекомендации по повышению деловой активности и рентабельности ООО «Альпремстрой» .....	38
3.1 Мероприятия по повышению деловой активности и рентабельности предприятия .....	38
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	43
Заключение .....	47
Список используемых источников.....	49
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Альпремстрой».....	53
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Альпремстрой» за 2021 г. ....	54
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «Альпремстрой» за 2020 г. ....	55

## Введение

Деловая активность российских организаций находится в значительной зависимости от внешних факторов. Сложившиеся условия среды и перспективы ее развития являются противоречивыми и трудно предсказуемыми вследствие значительных перестроек на внутреннем и внешних рынках под влиянием геополитических перестановок. Эксперты уже предсказывают структурные перестройки российской экономики по силе сравнимые с теми, что страна переживала при переходе к рыночному типу хозяйствования. Риски для организаций усиливаются отсутствием экономической логики во вводимых ограничениях, превалированием политических факторов. Такие условия ставят перед организациями задачу повышения степени адаптивности к происходящим изменениям и, по возможности, извлечения выгод из сложившейся ситуации. С точки зрения деловой активности и рентабельности это означает поиск дополнительных резервов для удержания и увеличения соответствующих показателей, что обуславливает актуальность исследуемой темы.

Цель исследования заключается в поиске возможностей для повышения деловой активности и рентабельности исследуемого предприятия на основании проведенного анализа.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты анализа деловой активности и рентабельности;
- провести анализ деловой активности и рентабельности предприятия;
- предложить пути повышения деловой активности и рентабельности исследуемого предприятия, обосновать их эффективность.

Объектом исследования выступает ООО «Альпремстрой».

Предметом исследования выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

В работе использованы общенаучные методы исследования, такие как аналогия, сравнение, абстрагирование, конкретизация. Практическая часть выполнена с использованием методов финансового анализа.

Информационная база представлена учебной литературой, научными статьями, статистической информацией, бухгалтерской отчетностью предприятия.

Практическая значимость исследования заключается в возможности применения рекомендаций в деятельности ООО «Альпремстрой».

# **1 Теоретические аспекты анализа деловой активности и рентабельности предприятия**

## **1.1 Понятие и аспекты деловой активности и рентабельности предприятия**

Исследование целесообразно начать с определения рассматриваемых категорий. Необходимо отметить, что в отечественной школе экономического анализа до перехода к рынку такой категории не существовало, она пришла в 90-х годах из практики зарубежной школы анализа. При этом большинство показателей, характеризующих деловую активность, отражало в первую очередь эффективность используемых ресурсов [1].

Деловая активность может быть использована как характеристика усилий, которые прикладываются предприятием, для продвижения на рынке. Такое определение является более широким и применяется в различных дисциплинах [3]. В частности, индикаторы деловой активности экономики широко применяются при статистических характеристиках экономики государства, используются в международных сравнениях [4].

В управлении финансовой деятельностью данное определение конкретизировано и под деловой активностью рассматриваются в первую очередь производственная и коммерческая деятельность предприятия. При этом оценивается, прежде всего, показатели роста данных аспектов деятельности предприятия с учетом его взаимодействия с внешней средой.

Необходимо отметить, что в подходах исследователей к деловой активности наблюдаются разногласия по поводу ее критериев [2].

Наиболее узким пониманием деловой активности является выделение только количественных ее критериев, среди которых оборачиваемость, рентабельность. Такого подхода придерживается Г.В. Савицкая, М.А. Вахрушина, В.А. Файдушенко и другие.

В более широком понимании деловой активности, кроме количественных критериев выдвигаются качественные, среди них можно отметить рыночную долю предприятия, его конкурентную позицию. Оценка при данном подходе осуществляется с помощью показателей, позволяющих определить степень достижения целей предприятия, уровень использования возможностей. Среди сторонников этого подхода Ковалев В.В. [5].

Критерием «нормального» развития предприятия в наиболее общем виде выступает расширение деятельности, что в параметрах финансовой отчетности равносильно увеличению выручки, капитала и прибыли. При этом важно, чтобы увеличивались и показатели эффективности, в частности рентабельность продаж, капитала, а также капиталоотдача. Такая динамика показателей позволяет предприятию развиваться и укреплять его рыночные позиции [6].

Деловая активность характеризуется рядом особенностей:

- обеспечивает преимущества, используемые для развития предприятия;
- характеризует возможности предприятия по обеспечению непрерывного роста эффективности;
- выступает фактором стабильного расширения и совершенствования деятельности;
- позволяет сформировать оптимальную структуру деятельности, обеспечивающую развитие предприятия на рынке.

Деловая активность выступает как система из различных видов деятельности предприятия, представленных на рисунке 1, при этом важным является синергетический эффект взаимодействия этих подсистем [7].

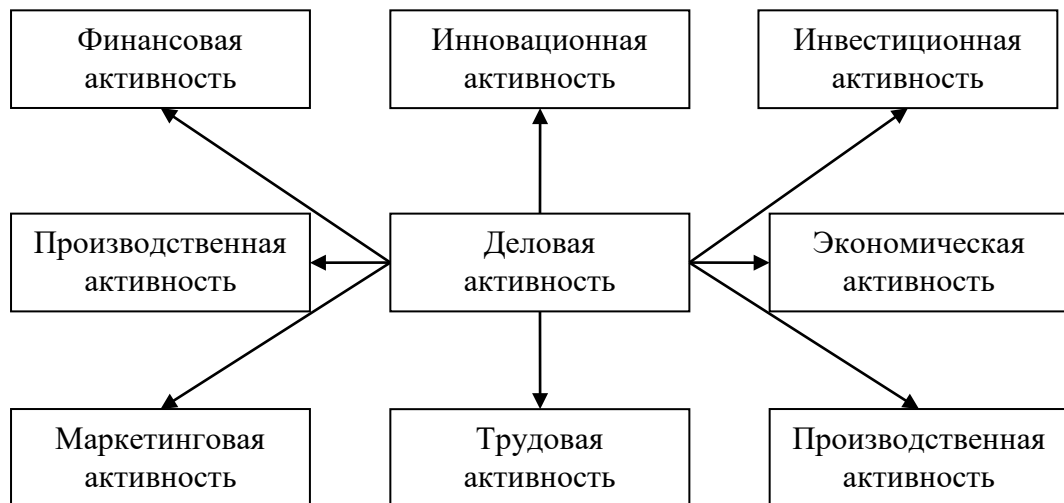


Рисунок 1 – Эффект системности при формировании деловой активности

Данные направления деловой активности предприятия образуют ряд взаимосвязанных подсистем, то есть они оказывают влияние друг на друга и на всю финансово-хозяйственную деятельность предприятия. В задачи менеджмента при этом входит обеспечение развития предприятия на основе сбалансированного управления перечисленными подсистемами деловой активности.

Деловая активность может интерпретироваться:

- как финансово-хозяйственная деятельность предприятия, обеспечивающая эффективность использования его ресурсов в рамках имеющейся стратегии развития;
- как внутренняя результативность предприятия, являющаяся результатом управления, и характеризующаяся с помощью показателей эффективности.

Итак, деловая активность и рентабельность — это характеристики финансово-хозяйственной деятельности, отражающие развитие организации и результативность [9].



## **1.2 Методологические аспекты анализа деловой активности и рентабельности предприятия**

Характеристика методологии содержит в первую очередь цели и задачи, которые ставит перед собой исследователь, а также наиболее подходящие для этого методы экономического анализа, систему показателей и источники данных [8].

Осуществляя оценку деловой активности и рентабельности, в наиболее общем виде цель ставится как поиск возможностей для повышения их уровня.

Эта цель достигается с помощью следующих задач:

- расчет показателей, отражающих деловую активность и рентабельность организации за оцениваемый период (обычно три года);
- сравнительный анализ показателей (расчет показателей, характеризующих динамику, сопоставление с аналогичными показателями конкурентов, в среднем по экономике или отрасли);
- факторный анализ показателей, в том числе и их влияние на финансовые результаты организации;
- разработка рекомендаций с учетом полученных аналитических данных [10].

При проведении анализа исследуемой области наиболее часто используются формализованные методы экономического анализа, в основе которых лежат аналитические зависимости между показателями.

Методы, позволяющие осуществить анализ, следующие:

- Горизонтальный анализ.

Сфера применения метода – оценка изменений исследуемых показателей. Для этого используются абсолютные изменения, темпы роста или прироста. Оценка может проводиться в сравнении с предыдущими периодами или конкретным периодом. В рамках исследуемой темы горизонтальный анализ имеет повышенное значение, поскольку основные

показатели и коэффициенты на их основе не нормируются, поэтому сравнение происходит за период времени или с другими организациями [11].

– Структурный анализ.

Предполагает исследование состава какого-либо показателя с точки зрения его состава, для чего рассчитываются доли отдельных его элементов. Исследуется также изменения структуры.

– Коэффициентный анализ.

Коэффициенты позволяют анализировать данные как соотношения отдельных экономических показателей, что позволяет проводить сравнения с эталонными значениями [12].

– Интегральный анализ.

Содержит анализ факторов на какой-либо экономический показатель при наличии функциональной связи между ними.

Система показателей, отражающих деловую активность организации, и их состав рассмотрен на рисунке 2.

Анализ обычно начинается с сопоставления темпов роста таких показателей, как прибыль организации, ее выручка и размер активов:

$$T_{\Pi} > T_{B} > T_{A} > 100\%, \quad (1.1)$$

где  $T_{\Pi}$ ,  $T_{B}$ ,  $T_{A}$  – темпы роста прибыли, выручки и капитала.

Оптимальным для организации считается ситуация, когда, во-первых, все показатели принимают значения выше 100%, во-вторых, соблюдается система неравенств. Первое условие отражает факт увеличения масштабов деятельности, причем увеличиваться должны все показатели. Второе условие обеспечивает прирост таких показателей эффективности, как рентабельность продаж, капитала и капиталотдача. Данное правило носит название «золотого правила экономики».

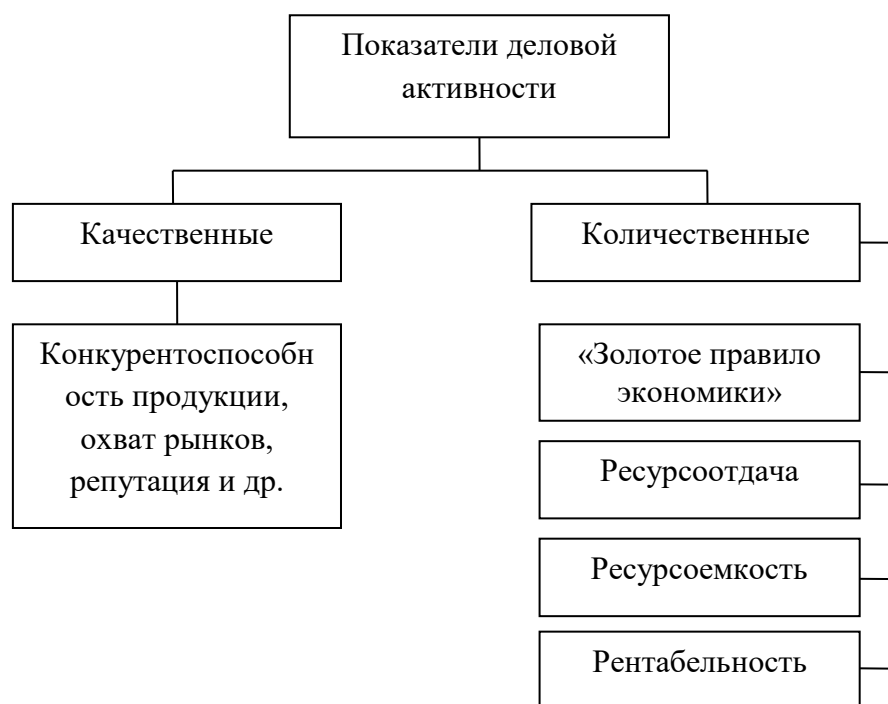


Рисунок 2 – Показатели деловой активности организации

Далее осуществляется исследование эффективности ресурсов, которые использует организация в своей деятельности. Большинство методик делает акцент на показателях использования оборотных активов организации, некоторые расширяют анализ и до оценки эффективности других ресурсов: основных средств, труда и др. [13].

В наиболее общем виде эффективность ресурсов характеризуется двумя группами коэффициентов: ресурсоотдачей и ресурсоемкостью. Первый показатель характеризует величину стоимости продукции (выручки, себестоимости) на стоимостную единицу ресурса, второй показатель является обратным к ресурсоотдаче и характеризует долю затраченного ресурса в стоимости продукции [15].

Для оборотных активов перечисленные показатели имеют специфические названия, рассмотрим их:

– Коэффициент оборачиваемости является показателем ресурсоотдачи:

$$K_{об} = \frac{РП}{\bar{O}}, \quad (1.2)$$

где РП – объем продукции,

$\bar{O}$  - средние остатки оборотного капитала.

Нужно отметить специфику расчета данного показателя для запасов, где в качестве объема продукции берется ее себестоимость, в остальных случаях это выручка [14].

Данный коэффициент отражает число оборотов, совершаемых оборотным капиталом организации или его подвидом в течение анализируемого периода.

– Коэффициент закрепления оборотных активов является показателем ресурсоемкости:

$$K_{закр} = \frac{\bar{O}}{РП}. \quad (1.3)$$

Отражает объем оборотного капитала, затрачиваемого на производство (продажу) единицы продукции.

– Длительность оборота:

$$T_{об} = \frac{D_{кал} \cdot \bar{O}}{РП}, \quad (1.4)$$

где  $D_{кал}$  – число дней.

Данный показатель рассчитывается только для оборотного капитала, он отражает период времени, в течение которого авансированный оборотный капитал (его подвиды) совершают полный цикл оборота.

Деловую активность определяют операционный и финансовый циклы:

$$T_{оц} = T_з + T_{дз} \quad (1.5)$$

$$T_{фц} = T_{оц} - T_{кз} \quad (1.6)$$

где  $T_z$ ,  $T_{дз}$ ,  $T_{кз}$  – период оборота запасов, дебиторской и кредиторской задолженности.

Показатели рентабельности выступают важным аспектом деловой активности организации и подвидом показателей ресурсоотдачи, где в качестве показателя эффекта выступают показатели прибыли (рисунок 3).

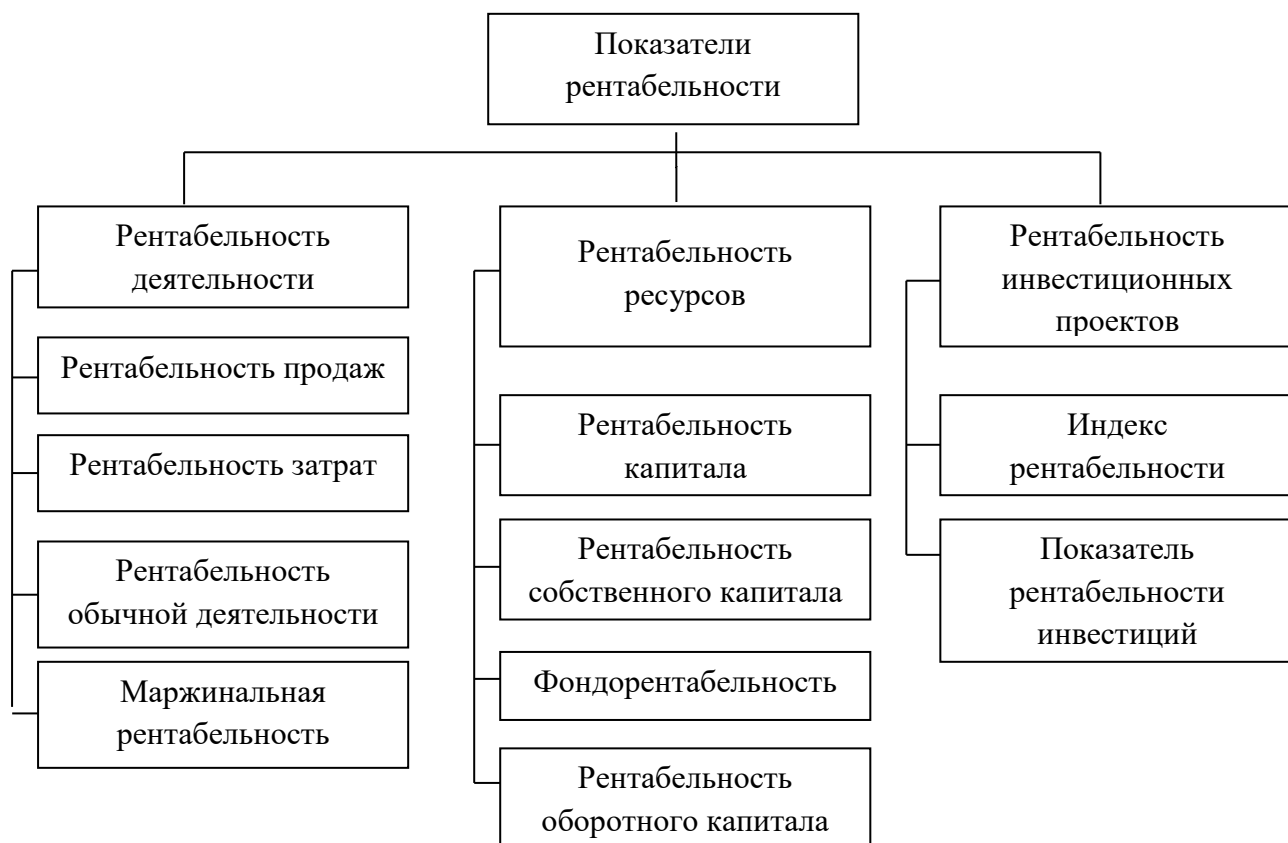


Рисунок 3 - Система показателей рентабельности

Основные показатели в рамках исследования рентабельности:

– Рентабельность (окупаемость) затрат:

$$R_{пр.деят} = \frac{П_{прод}}{З} \cdot 100\%, \quad (1.7)$$

где  $П_{прод}$  – прибыль от продаж;

$З$  – затраты.

Отражает прибыль предприятия по основной деятельности в расчете на 100 рублей понесенных затрат.

– Рентабельность продаж:

$$R_{np} = \frac{П_{прод}}{B} \cdot 100\%, \quad (1.8)$$

где В – выручка.

Показатель характеризует долю прибыли от продаж в объеме выручки предприятия.

– Рентабельность активов:

$$R_A = \frac{ЧП}{A} \cdot 100\%, \quad (1.9)$$

где ЧП – чистая прибыль;

А – активы.

Характеризует чистую прибыль на вложенный капитал.

– Рентабельность собственных средств:

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{СК} \cdot 100\%, \quad (1.10)$$

где СК – собственный капитал.

Показатель отражает сумму прибыли на собственные средства предприятия.

Показатели рентабельности не имеют определенных нормативов, поэтому оценка развития предприятия может производиться по таким критериям, как изменение показателей за определенный период, сравнение с

конкурентами или со значениями в той отрасли, в которое предприятие функционирует.

В качестве приемов, наиболее часто используемых в процессе анализа деловой активности и рентабельности, можно назвать следующие:

– Коэффициентный анализ.

Практически все показатели, отражающие деловую активность и рентабельность, являются коэффициентами [16]. Это показатели, представляющие собой соотношение экономических величин и характеризующие различные аспекты деятельности организации. Основным достоинством коэффициента является его сопоставимость [15].

– Горизонтальный анализ.

Абсолютные показатели, характеризующие деловую активность, сами по себе несут ограниченную информацию. Однако исследование их изменений во времени позволяет оценить, в каком направлении развивается организация, что и позволяет сделать горизонтальный анализ.

– Факторный анализ.

Показатели деловой активности изменяются под воздействием ряда факторов, что позволяет исследовать факторный анализ. Кроме того, изменение самих показателей деловой активности отражается на финансовых результатах организации, это влияние также может быть исследовано с помощью факторного моделирования [17].

При проведении анализа могут быть использованы различные источники данных, однако, преобладают внутренние источники и, в первую очередь, бухгалтерская отчетность организации.

Отчетность представляет собой группу таблиц, отражающих утвержденный законодательством РФ набор показателей [18].

Бухгалтерский баланс отражает сведения о капитале организации в разрезе его активов и пассивов (источников их формирования) на определенные даты, обычно конец года.

Отчет о финансовых результатах отражает основные показатели,

характеризующие доходы и расходы, полученные организацией с группировкой по направлениям деятельности [19]. Кроме того, в отчете формируются и отражаются данные о прибылях и убытках, полученных организациях за отчетный период (обычно год) [20].

Перечисленные формы отчетности формируют основу для анализа деловой активности, однако, в состав отчетности входит еще отчеты о движении капитала и денежных средств, которые также могут быть использованы при необходимости.

Значительно расширяет аналитические возможности управленческая отчетность организации [21]. Однако, ее данные имеют ряд недостатков. Во-первых, в большинстве случаев они недоступны для внешних пользователей, и, во-вторых, их содержание не регламентировано законодательством, поэтому применение типовых методик анализа может быть затруднено.

Среди внешних данных можно отметить следующее [23]:

- Информация, отражающая общее состояние экономики или отрасли.
- Конъюнктура товарного, финансового и других рынков.
- Данные о контактных группах организации: банках, контрагентах, конкурентах.
- Нормативно-справочные данные [22].

Внешние данные позволяют дополнить анализ, базирующийся на внутренних источниках, раскрывают причины изменения ряда показателей, таких как цены поставщиков, ставки по кредитам, объемы спроса на рынке.

Итак, при анализе деловой активности и рентабельности, цель ставится как поиск возможностей для повышения их уровня [24]. Система количественных показателей, используемая в анализе деловой активности, включает оценку оптимальности развития, ресурсоотдачи и ресурсоемкости, рентабельности [25]. При проведении анализа в качестве источника обычно используется бухгалтерская отчетность организации [26].



### **1.3 Современные инструменты повышения деловой активности и рентабельности предприятия**

Разработка решений по повышению деловой активности организации, в том числе рентабельности, производится на основании аналитических данных, а также текущих и перспективных условиях функционирования [27].

Степень деловой активности зависит от различных факторов, они могут зависеть от организации или нет, на этом основании разделяют внешние и внутренние.

Внешние факторы оказывают как опосредованное, так и прямое влияние на деловую активность организаций. Наибольшую силу оказывает состояние рынка, в настоящий момент оно характеризуется следующими показателями:

- Повышение уровня инфляции.

В сентябре 2022 г. цены выросли на 13,7% по сравнению с сентябрем прошлого года, и этот показатель значительно выше, чем предыдущие годы, когда инфляция составляла 4-6% годовых [28].

Это приводит к обесцениваю доходов, получаемых организациями, снижению платежеспособного спроса, росту издержек. Соответственно, уменьшаются объемы продаж, ухудшаются показатели прибыли (Рисунок 4).



Рисунок 4 – Факторы деловой активности организации

- Изменения ключевой ставки.

За 2022 г. значения ключевой ставки колебались от 8% на начало года до 20% весной, к сентябрю года снизившись до 7,5%. Эксперты прогнозируют снижение ставки в перспективе, что приведет к уменьшению процентных расходов организаций и расширению возможностей развития деятельности за счет заемных источников [29].

- Разрывы цепочек поставок.

Введенные санкции привели к потере возможностей закупок отдельных видов сырья и оборудования из ряда зарубежных стран, а также привели к логистическим проблемам [31]. Это приводит к различным последствиям, от увеличения затрат организаций до невозможности заместить отдельные компоненты и прекращения производств [30].

- Состояние рынка труда.

Эмиграция большого количества трудоспособного населения, частичная мобилизация приводят к сжатию рынка труда, снижению качества трудовых ресурсов и, как следствие, снижению их эффективности [32].

– Валютные курсы.

Изменения валютных курсов стабилизировались по сравнению с первым полугодием 2022 года, однако остается достаточно высокая волатильность.

Кроме того, ограниченная конвертация рубля и ограничения в системе международных валютных переводов значительно усложняют расчеты, что приводит к дополнительным трудностям и издержкам организаций [33].

Перечисленные факторы во многом определяются санкциями, наложенными в связи с проведением специальной военной операции.

При этом влияние ее распространяется и на экономику в целом, и на отдельные отрасли, в той или иной степени.

Кроме того, сказываются последствия пандемии, в ходе которых государству приходилось ограничивать деловую активность из-за угрозы распространения коронавируса [34].

Итак, условия для российских организаций сложно назвать благоприятными.

Однако, имеются и возможности, которые необходимо использовать для повышения деловой активности [35].

В силу разнообразия критериев, отражающих деловую активность и рентабельность организаций, можно выделить несколько основных направлений их повышения.

Ускорению оборачиваемости могут способствовать следующие меры, предпринимаемые руководством организаций:

– проведение оптимизации запасов с использованием методов планирования на основе ABC-, XYZ-анализа, модели Уилсона и др.;

– ускорение расчетов с покупателями за счет изменений кредитной политики, факторинга [36];

- оптимизация денежных средств на счета с помощью моделей Баумоля, Миллера-Орра и др.;

- оптимизация расчетов с кредиторами за счет улучшения условий поставок (коммерческий кредит и др.).

Повышение рентабельности в наиболее общем виде обеспечивается двумя путями: повышением прибыли и оптимизацией расходов ресурсов на ее получение [37].

Рост прибыли, в свою очередь, достигается:

- использованием более эффективного оборудования, позволяющего интенсифицировать производство;

- повышением эффективности трудовых ресурсов (за счет системы оплаты труда, нематериального стимулирования, роста оснащенности труда, повышения квалификации кадров и др.);

- ускорением оборачиваемости оборотных средств, увеличением капитала;

- оптимизацией ассортимента;

- оптимизацией расходов за счет работы с поставщиками, сокращением простоев производства, реструктуризации источников финансирования;

- стимулирование спроса за счет изменений маркетинговой политики организации [38].

Данный перечень возможностей не является исчерпывающим, каждая организация должна использовать доступные пути повышения деловой активности, учитывая при этом состояние и перспективы развития рынка.

Итак, деловая активность и рентабельность — это характеристики финансово-хозяйственной деятельности, отражающие развитие организации и результативность [39].

При анализе деловой активности и рентабельности, цель ставится как поиск возможностей для повышения их уровня [40].

Система количественных показателей, используемая в анализе деловой активности, включает оценку оптимальности развития, ресурсоотдачи и ресурсоемкости, рентабельности.

При проведении анализа в качестве источника обычно используется бухгалтерская отчетность организации.

Внешние данные позволяют дополнить анализ, базирующийся на внутренних источниках, раскрывают причины изменения ряда показателей, таких как цены поставщиков, ставки по кредитам, объемы спроса на рынке.

Возможности для повышения деловой активности организации в текущих экономических условиях заключаются, прежде всего, в поиске возможностей для преодоления негативных последствий санкционного давления на экономику.

## **2 Анализ и оценка деловой активности и рентабельности ООО «Альпремстрой»**

### **2.1 Краткая характеристика деятельности предприятия**

Анализ деловой активности и рентабельности проведен на материалах ООО «Альпремстрой».

Форма собственности рассматриваемого предприятия является частной.

Уставной капитал предприятия составляет 10 тыс. руб., внесен единственным учредителем предприятия.

Предприятие зарегистрировано 2 апреля 2012 г. в г. Тольятти Самарской области, а с 1 августа 2016 г. получило статус микропредприятия в соответствующем реестре.

Основным видом деятельности предприятия в соответствии с учредительными документами является выполнение строительных отделочных работ. Кроме того, зарегистрированы дополнительные виды деятельности, среди которых производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве, строительного-монтажных работ, оптовая торговля строительными и прочими материалами.

Предприятие осуществляет строительные-монтажные работы для частных и юридических лиц на территории города Тольятти и Самарской области.

Организационная структура ООО «Альпремстрой» представлена на рисунке 5.

На предприятии сложилась линейная структура управления, это связано с малыми размерами бизнеса. Директор ООО «Альпремстрой» выполняет все функции по управлению его деятельностью, что имеет определенные недостатки, поскольку результаты в значительной степени зависят от его компетенции.

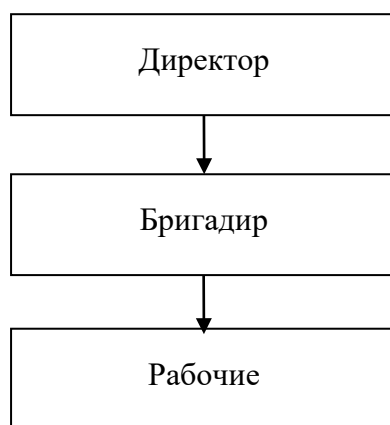


Рисунок 5 - Организационная структура ООО «Альпремстрой»

Показатели, характеризующие финансовое положение и результаты предприятия за 2019-2021 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели и результаты деятельности ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг.

Показатели	Значение			Изменение (+,-)		Темп прироста, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.	2020г.	2021г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка, тыс.руб.	1379	4361	4419	2982	58	216,2	1,3
2. Основные средства, тыс. руб.	160	135,5	61,5	-24,5	-74	-15,3	-54,6
3. Численность персонала, чел.	8	10	9	2	-1	25,0	-10,0
4. Прибыль от продаж, тыс. руб.	72	239	233	167	-6	231,9	-2,5
5. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	48	210	199	162	-11	337,5	-5,2
6. Чистая прибыль, тыс. руб.	38	168	159	130	-9	342,1	-5,4
7. Фондоотдача, руб./руб. (стр. 1/стр.2)	8,619	32,185	71,854	23,566	39,669	273,4	123,3
8. Фондовооруженность, тыс. руб. /чел. (стр. 2/стр. 3)	20,000	13,550	6,833	-6,450	-6,717	-32,3	-49,6
9. Производительность труда, тыс. руб./чел (стр.1/стр. 3)	172,4	436,1	491,0	263,7	54,9	153,0	12,6
10. Капитал тыс. руб.	1566	1800	3171	234	1371	14,9	76,2

Продолжение таблицы 1

Показатели	Значение			Изменение (+,-)		Темп прироста, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.	2020г.	2021г.
1	2	3	4	5	6	7	8
11. Собственный капитал, тыс. руб.	5	103	169	98	66	1960,0	64,1
12. Текущие активы, тыс. руб.	1566	1800	3171	234	1371	14,9	76,2
13. Текущие обязательства, тыс. руб.	1561	1697	2145	136	448	8,7	26,4
14. Коэффициент автономии, ед. (стр. 11/стр.10)	0,003	0,057	0,053	0,054	-0,004	1692,2	-6,9
15. Коэффициент текущей ликвидности, ед. (стр. 12/стр.13)	1,003	1,061	1,478	0,057	0,418	5,7	39,4

Исследуемое микропредприятие активно расширяло свою деятельность в 2020 г., о чем свидетельствует рост объема работ в 3,162 раза, в 2021 г. рост значительно сократился, объем выполненных строительных работ вырос лишь на 1,3%.

В 2020 г. улучшились показатели прибыли предприятия, в 3,319 раз выросла прибыль от продаж, в 4,375 раза - прибыль до налогообложения в 4,421 раз – чистая прибыль. В 2021 г. эти показатели сократились: на 2,5% - прибыль от продаж, на 5,2% - прибыль до налогообложения, на 5,4% - чистая прибыль (рисунок 6).



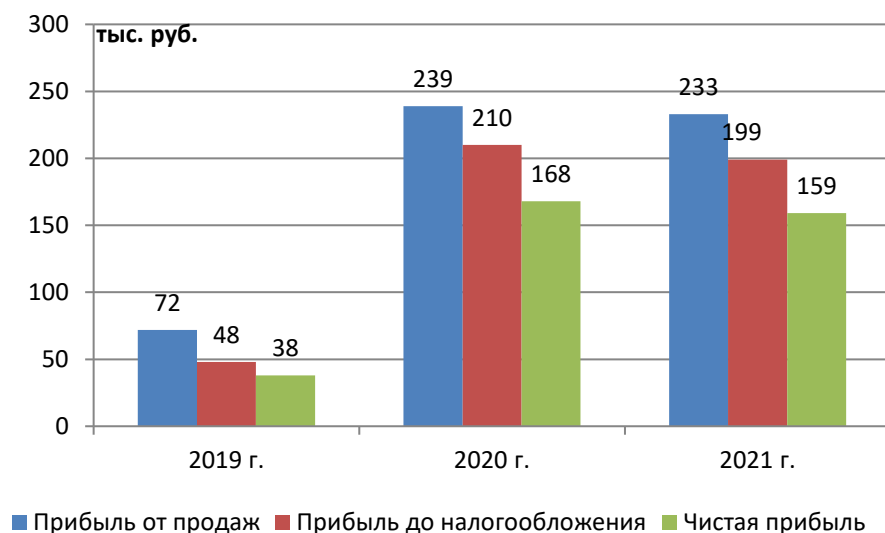


Рисунок 6 – Изменение прибыли ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг.

Объем выполненных строительно-монтажных работ в расчете на основные средства предприятия увеличился как в 2020 г., так и в 2021 г., на 23,556 и 39,669 руб./руб. соответственно. Однако, снижение вооруженность труда, на 6,450 и 6,717 тыс. руб. в расчете на одного работника соответственно. Производительность работников предприятия растет, на 263,7 и 54,9 тыс. руб./чел. соответственно по годам.

Финансовое состояние предприятия можно назвать нестабильным. Согласно данным о коэффициентах автономии ООО «Альпремстрой», предприятие финансируется в основном за счет заемных источников, доля собственных средств составила 0,3; 5,7 и 5,3% в 2019-2021 гг. соответственно. Также не выполняются нормативы по коэффициенту текущей платежеспособности, он в течение 2019-2021 гг. ниже рекомендованного значения (2), это означает риски несвоевременного выполнения текущих обязательств предприятия.

Таким образом, исследуемое предприятие расширяет свою деятельность, однако за последний год снижаются показатели прибыли. При этом отмечено увеличение эффективности используемых ресурсов, однако, финансовое состояние нестабильное.

## 2.2 Оценка изменения показателей деловой активности исследуемого предприятия

На первом этапе оценки деловой активности обычно оценивается изменение основных показателей, отражающих деятельность ООО «Альпремстрой», расчеты отражены в таблице 2.

В 2020 г. организация продемонстрировала значительный рост всех показателей, что отражает рост масштабов ее деятельности. При этом соотношение темпов роста отражает прирост рентабельности продаж и активов, а также увеличение капиталоотдачи, что позволяет утверждать, что развитие организации оптимально.

Таблица 2 – Оценка выполнения «золотого правила экономики» ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг.

Показатели	Значение			Темп роста, %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.
Прибыль до налогообложения	48	210	199	437,5	94,8
Выручка	1379	4361	4419	316,2	101,3
Активы	1566	1800	3171	114,9	176,2

В 2021 г. ситуация изменилась в худшую сторону, было отмечено снижение прибыли организации, при этом соотношением темпов роста показателей отражает снижение рентабельности и капиталоотдачи, организация развивается не оптимально (рисунок 7).

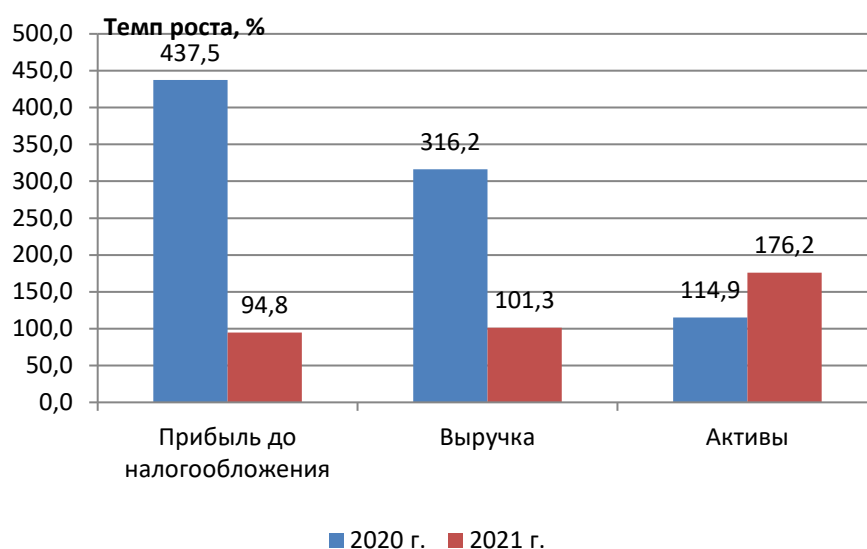


Рисунок 7 – Темпы роста выручки, прибыли и активов ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг.

Итак, развитие деятельности ООО «Альпремстрой» не является оптимальным, поскольку происходит снижение показателей прибыли, рентабельности и отдачи капитала в 2021 г.

Следующий этап анализа содержит расчет показателей оборачиваемости, они представлены в таблица 3.

Таблица 3 - Анализ оборачиваемости ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг.

Показатель	Значение			Изменение (+,-)	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.
Оборотный капитал всего, тыс. руб.	1152	1548	2424	396	877
в том числе:					
запасы	877	1113	2003	237	890
дебиторская задолженность	276	366	323	90	-43
кредиторская задолженность	434	694	1468	260	775
Число оборотов, об.	1,197	2,818	1,823	1,621	-0,995
в том числе:					
запасов	1,491	3,704	2,090	2,212	-1,614
дебиторской задолженности	5,005	11,932	13,681	6,926	1,750
кредиторской задолженности	3,181	6,288	3,010	3,107	-3,278
Длительность оборота, дн.	300,7	127,7	197,5	-173,0	69,7
в том числе:					
запасов	241,4	97,2	172,3	-144,2	75,1
дебиторской задолженности	71,9	30,2	26,3	-41,7	-3,9
кредиторской задолженности	113,2	57,2	119,6	-55,9	62,3

Итак, наблюдается разнонаправленные изменения показателей, характеризующих оборачиваемость. В целом оборотный капитал ускорил свою оборачиваемость в 2020 г. и замедлил годом позднее: длительность оборота уменьшилась на 173 дня в 2020 г. и увеличилась на 69,7 дн. При этом, сопоставляя показатели за 2019 и 2021 гг. можно говорить о росте оборачиваемости.

Изменения оборачиваемости запасов повторяют тенденции для оборотных средств, в 2020 г. наблюдается значительное ускорение оборачиваемости, что отражается в снижении длительности оборота на 144,2 дн. и росте числа оборотов на 2,12 об., а в 2021 г. показатели отражают замедление, в частности длительность оборота выросла на 75,1 дн., а число оборотов упало на 1,614 об.

Изменения длительности расчетов по дебиторской задолженности отражают их ускорение как в 2020 г., так и в 2021 г., периоды оборота снижались на 41,7 и 3,9 дн. по годам.

Расчеты с кредиторами в 2020 г. стали осуществляться быстрее на 55,9 дн., однако в 2021 г. они замедлились на 62,3 дн., что в целом за период отражает замедление расчетов и влечет для организации такие риски, как дестабилизация платежеспособности и финансовой устойчивости, особенно на фоне ускорения расчетов с дебиторами (рисунок 8).

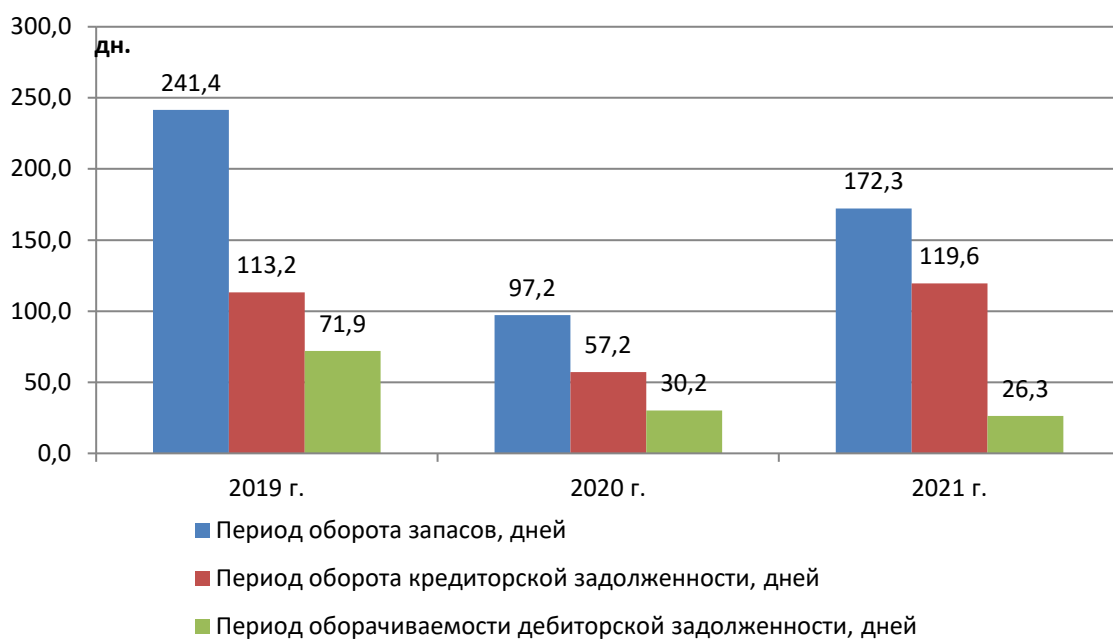


Рисунок 8 – Длительность оборота отдельных видов оборотного капитала ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг.

С использованием данных о длительности оборота запасов, а также расчетов исследуемой организации, определены продолжительности операционного и финансового циклов ООО «Альпремстрой» (таблица 4).

Таблица 4 – Операционный и финансовый циклы ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг., дн.

Показатель	Значение, дн.			Абсолютный прирост (+,-)	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.
Операционный цикл	313,3	127,4	198,6	-186,0	71,2
Финансовый цикл	200,2	70,1	79,0	-130,0	8,9

В целом по этим показателям повторяются тенденции, отмеченные выше. В 2020 г. сокращается как длительность операционного (на 186,0 дн.), так и финансового (на 130,0 дн.) циклов, далее происходит замедление циклов на 71,2 и 8,9 дн. соответственно, однако в целом за 2019-2021 гг. происходит ускорение деловой активности организации (рисунок 9)

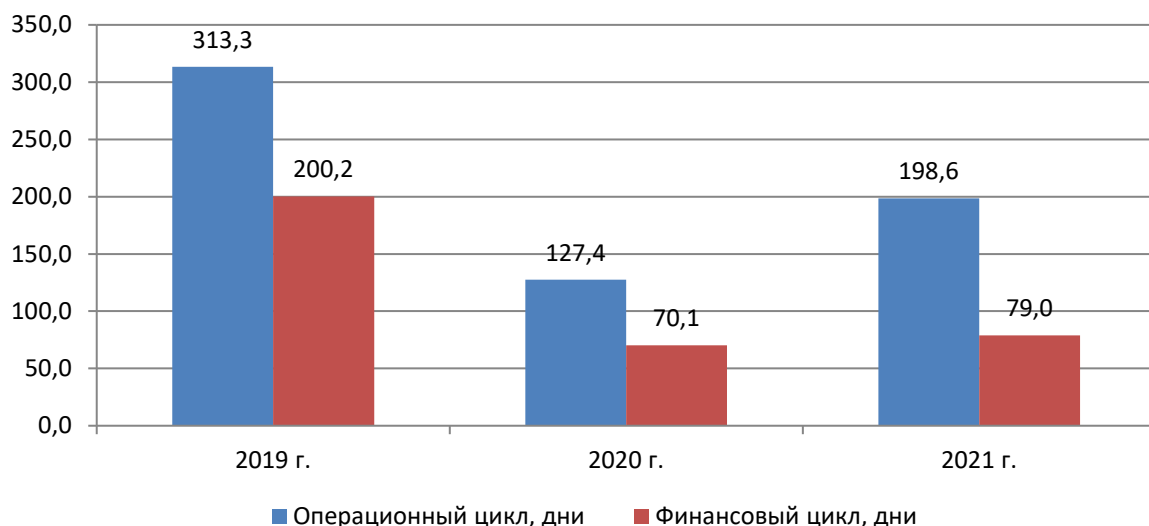


Рисунок 9 – Операционный и финансовый циклы  
ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг., дн.

В таблице 5 отражены расчеты показателей рентабельности ООО «Альпремстрой».

Таблица 5 - Показатели рентабельности деятельности  
ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг.

Показатели	Значение			Изменение (+,-)	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.
Чистая прибыль, тыс. руб.	38	168	159	130	-9
Прибыль от продаж, тыс. руб.	72	239	233	167	-6
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	48	210	199	162	-11
Выручка, тыс. руб.	1307	4122	4186	2815	64
Затраты, тыс. руб.	1379	4369	4419	2990	50
Доходы, тыс. руб.	1307	4122	4186	2815	64
Рентабельность продаж, %	5,2	5,5	5,3	0,3	-0,2

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6
Рентабельность затрат, %	5,5	5,8	5,6	0,3	-0,2
Рентабельность обычной деятельности, %	3,5	4,8	4,5	1,3	-0,3
Чистая рентабельность продаж, %	2,8	3,9	3,6	1,1	-0,3

ООО «Альпремстрой» на 100 рублей выручки получает: 5,2; 5,5 и 5,3 руб. прибыли от продаж и 2,8; 3,9 и 3,6 руб. чистой прибыли соответственно в 2019-2021 гг. Значения показателей отражают в целом невысокий уровень прибыльности основной деятельности и деятельности в целом. При этом по неосновным видам деятельности организация получает убытки, которые снижают чистую прибыль и ее рентабельность. Динамика показателей отражает рост прибыльности в 2020 г. и ее снижение в 2021 г., изменение показателей не критичное, что отражает достаточно высокую стабильность компании и ее устойчивость к воздействию внешних факторов, в частности, пандемии (рисунок 10).

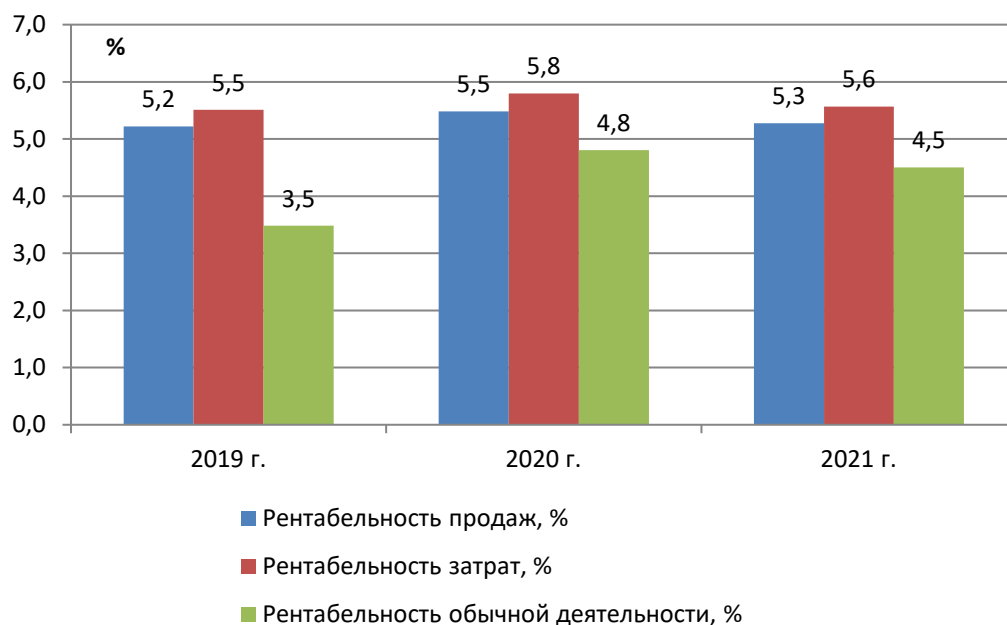


Рисунок 10 - Изменение рентабельности деятельности

ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг., %

Сопоставляя рентабельность продаж и рентабельность обычной деятельности, отражающую прибыльность на все виды полученных организацией доходов, можно сказать о том, что основная деятельность является более прибыльной.

Определены также показатели рентабельности капитала ООО «Альпремстрой» (таблица 6).

Таблица 6 – Оценка изменения рентабельности капитала ООО «Альпремстрой» в 2019–2021 гг.

Показатели	Значение показателя			Изменение (+,-)	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.
Чистая прибыль, тыс. руб.	38	168	159	130	-9
Капитал, тыс. руб.	1312	1683	2486	371	803
Собственный капитал, тыс. руб.	-22	54	136	75,5	82
Рентабельность активов, %	2,9	10,0	6,4	7,1	-3,6
Рентабельность собственного капитала, %	-176,7	311,1	116,9	487,9	-194,2

По показателям, отражающим изменения прибыльности капитала, отмечены значительные колебания.

Что касается рентабельности общей величины вложенного капитала, то она выросла на 7,1% в 2020 г. и сократилась на 3,6% в 2021 г., что требует более детального анализа.

Прибыльность собственных средств в 2019 г. отрицательна из-за накопленных организацией убытков, в 2020 г. она значительно выросла, до 311,1%, а в 2021 г. упала на 194,2%. Значительные колебания показателя связаны с малыми размерами бизнеса, а также размера собственных средств. Эти изменения отражены на рисунок 11.

Поскольку организация финансируется в основном за счет заемных источников, целесообразно сопоставить рентабельность ее капитала со средними рыночными ставками по кредитам на российском рынке и прежде



всего, краткосрочными кредитами (9,4% в 2019 г., 8,1% в 2020 г. и 9,7% в 2021 г.).

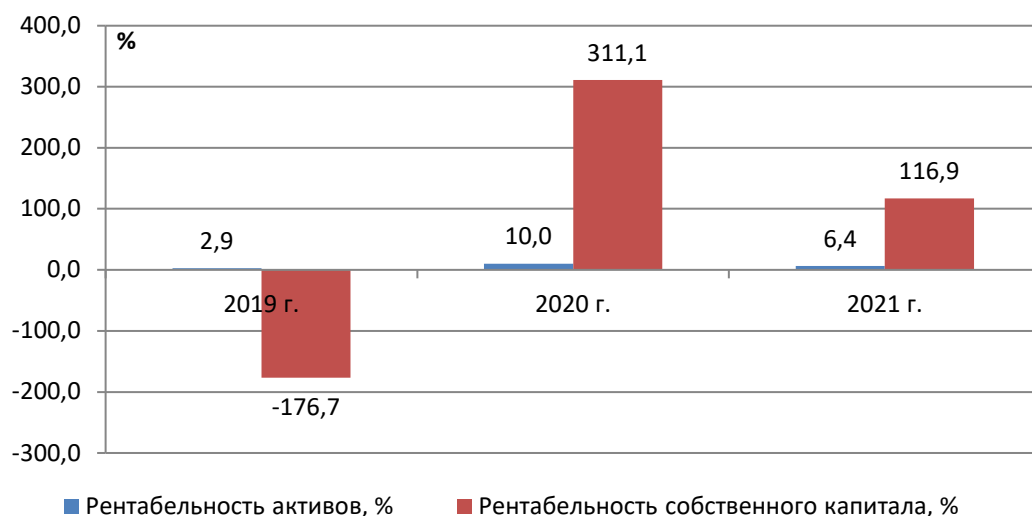


Рисунок 11 - Изменение рентабельности капитала ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг.

Это сопоставление позволяет утверждать, что лишь в 2020 г. организации было выгодно финансировать деятельность за счет краткосрочных займов, используя эффект финансового рычага, а в 2019-2021 г. использование заемных средств приводило к снижению прибыли (рисунок 12).



Рисунок 12 - Показатели рентабельности капитала и ставок по краткосрочным кредитам ООО «Альпремстрой» в 2019-2021 гг.

Таким образом, деловая активность и рентабельность организации снизились за последний год, что отражается в ухудшении практически показателей оборачиваемости и рентабельности. Исключением стало лишь ускорение расчетов с дебиторами, они ускорились в течение всего периода.

### **2.3 Оценка влияния факторов на деловую активность и рентабельность предприятия**

Изменение рассчитанных выше показателей деловой активности и рентабельности вызвано определенными факторами, исследование которых будет проведено ниже. В свою очередь, ухудшение показателей деловой активности приводит к ухудшению финансовых результатов предприятия.

Изменения оборачиваемости оборотных активов приводят к изменениям потребностей организации в капитале, которые во многом определяют финансовую стабильность предприятия. С помощью формул определены размеры высвобождаемых ресурсов, а также дополнительных потребностей в капитале для ООО «Альпремстрой» (таблица 7).

Таблица 7 – Влияние изменений оборачиваемости на потребности ООО «Альпремстрой» в финансировании в 2020-2021 гг.

Группы оборотных активов	Размер средств вовлеченных (+), высвобожденных (-) из оборота, тыс. руб.	
	2020 г.	2021 г.
Оборотный капитал, всего	-2096	856
В том числе:		
Запасы	-1747	921
Дебиторская задолженность	-506	-47

В 2020 г. из оборота высвобождено 2096 тыс. руб. за счет роста оборачиваемости оборотного капитала в целом, 1747 тыс. руб. в результате

ускорения оборота запасов и 506 тыс. руб. в результате ускорения расчетов с дебиторами.

В 2021 г. оборачиваемость оборотного капитала замедлилась, в результате потребность в источниках финансирования организации выросла на 856 тыс. руб., на 921 тыс. руб. за счет снижения оборачиваемости запасов. Однако, повышение скорости расчетов с дебиторами привело к высвобождению 47 тыс. руб.

Исследование изменений рентабельности капитала продолжено с помощью формулы Дюпона, исходные данные для факторного анализа представлены в таблице.

$$R_A = \frac{П_ч}{A} = \frac{П_ч}{B} \cdot \frac{B}{A} = \frac{B}{A} \cdot \frac{П_ч}{B} = K_{oa} \cdot R_{пр(ч)}, \quad (2.1)$$

где  $П_ч$  – прибыль чистая,

$B$  – выручка,

$A$  – активы,

$K_{oa}$  – число оборотов активов,

$R_{пр(ч)}$  – чистая рентабельность продаж.

Вспомогательные вычисления для расчета требуемых показателей представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Оценка факторов, определяющих рентабельность капитала по модели Дюпона для ООО «Альпремстрой» в 2019–2021 гг.

Показатели	Значение			Изменение (+, -)	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	38	168	159	130	-9
2. Выручка, тыс. руб.	1379	4361	4419	2982	58
3. Капитал, тыс. руб.	1312	1683	2486	371	802,5
4. Чистая рентабельность продаж, % (стр. 1/стр. 2)	2,8	3,9	3,6	1,1	-0,3

Продолжение таблицы 8

Показатели	Значение			Изменение (+, -)	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.
5. Коэффициент оборачиваемости капитала, об. (стр. 2/стр. 4)	1,051	2,591	1,778	1,540	-0,813
6. Рентабельность капитала, % (стр. 4*стр. 5)	2,9	10,0	6,4	7,1	-3,6

Влияние факторов на рентабельность капитала ООО «Альпремстрой» в 2020 г.:

– оборачиваемость капитала:

$$\Delta R_A(K_{oa}) = \Delta K_{oa} \cdot R_{np1} = 1,540 \cdot 3,9 = 5,9\%$$

– чистая рентабельности продаж:

$$\Delta R_A(R_{np}) = K_{oa0} \cdot \Delta R_{np} = 1,051 \cdot 1,1 = 1,2\%$$

Суммарное влияние факторов равно:

$$\Delta R_A = \Delta R_A(K_{oa}) + \Delta R_A(R_{np}) = 5,9 + 1,2 = 7,1\%$$

Влияние перечисленных факторов в 2020-2021 гг. представлено в таблице 9.

Таблица 9 - Влияние факторов на рентабельность капитала ООО «Альпремстрой» в 2019–2021 гг., %

Факторы	Влияние	
	2020 г.	2021 г.
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	1,2	-0,7
Коэффициент оборачиваемости капитала, об.	5,9	-2,9
Итого	7,1	-3,6

В 2020 г. рентабельность капитала увеличивалась и в результате увеличения рентабельности продаж, так и в результате ускорения оборачиваемости, то в 2021 г. оба фактора приводили к ее снижению. При этом прирост рентабельности в 2020 г. в большей степени обеспечивался ускорением оборачиваемости, в 2021 г. уже замедление оборачиваемости капитала стало основным фактором снижения его рентабельности.

Проведенный анализ позволил сделать ряд выводов.

Показатель организации ухудшились за последний год, что отражается в ухудшении практически показателей оборачиваемости и рентабельности. Исключением стало лишь ускорение расчетов с дебиторами, они ускорялись в течение всего периода, в том числе на 41,7 и 3,9 дней.

В 2021 г. оборачиваемость оборотного капитала замедлилась, в результате потребность в источниках финансирования организации выросла, в том числе за счет замедления оборота запасов на 75,1 дн, а в целом по оборотным средствам – на 69,7 дн.

ООО «Альпремстрой» на 100 рублей выручки получает: 5,2; 5,5 и 5,3 руб. прибыли от продаж и 2,8; 3,9 и 3,6 руб. чистой прибыли соответственно в 2019-2021 гг.

Рентабельность общей величины вложенного капитала выросла на 7,1% в 2020 г. и сократилась на 3,6% в 2021 г.

Прибыльность собственных средств в 2019 г. отрицательна из-за накопленных организацией убытков, в 2020 г. она значительно выросла, до 311,1%, а в 2021 г. упала на 194,2%.

В 2021 г. замедление оборачиваемости капитала стало основным фактором снижения его рентабельности, в меньшей степени рентабельность собственных средств снизилась за счет снижения чистой рентабельности продаж.

### **3 Рекомендации по повышению деловой активности и рентабельности ООО «Альпремстрой»**

#### **3.1 Мероприятия по повышению деловой активности и рентабельности предприятия**

Проведенный анализ деловой активности и рентабельности ООО «Альпремстрой» отразил ряд проблем в этой области, они рассмотрены в таблице 10.

Таблица 10 - Результаты анализа деловой активности и рентабельности ООО «Альпремстрой»

Аспекты анализа	Результаты
«Золотое правило экономики»	В 2021 г. отмечено снижение прибыли организации, при этом соотношением темпов роста показателей отражает снижение рентабельности и капиталоотдачи, организация развивается не оптимально.
Оборачиваемость	В 2021 г. отмечено общее снижение оборачиваемости, в том числе запасов и кредиторской задолженности. В 2021 г. замедление операционного и финансового циклов.
Рентабельность деятельности	В 2021 г. снижение как рентабельности основной деятельности, так и общей рентабельности по всем видам деятельности.
Рентабельность капитала	В 2021 г. отмечено снижение рентабельности капитала и собственных средств.

Итак, если в 2020 г. показатели, отражающие деловую активность и рентабельность, улучшались, то в 2021 г. все показатели ухудшились, исключением стало ускорение расчетов с дебиторами. При этом необходимо отметить, что выручка организации растет, однако, ситуацию ухудшает несоразмерный рост капитала, а также затрат организации. Поэтому необходимо усилия направить на оптимизацию ресурсов, используемых организацией .

Рассматривая более подробно причины увеличения капитала, можно увидеть значительный рост запасов (в 2,327 раз в течение 2021 года), следовательно, капитал можно снизить за счет оптимизации величины запасов материалов.

Рост затрат в 2021 г. обусловлен общим ростом цен на рынке, при этом снижение себестоимости используемых строительных материалов может быть обеспечено через совершенствование закупочной работы, проводимой предприятием.

Представленные возможности повышения рентабельности и деловой активности ООО «Альпремстрой» отражены на рисунке 13.

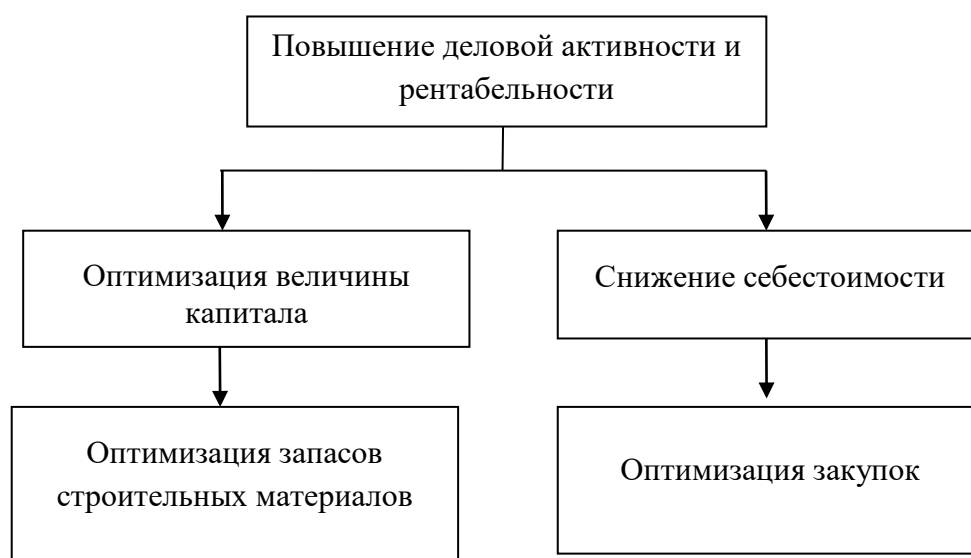


Рисунок 13 - Мероприятия по повышению деловой активности и рентабельности ООО «Альпремстрой»

Возможности снижения себестоимости работ для ООО «Альпремстрой» заключаются в совершенствовании работ с поставщиками строительных материалов.

В таблице 11 представлены цены на профильные трубы (технические характеристики: квадратное сечение, 100мм x 100 мм x 3 мм), одного из материалов, играющих важную роль для выполнения строительномонтажных работ ООО «Альпремстрой».

Таблица 11 – Оценка условий поставки профильных труб

Поставщик	Цена 1ед, руб.	Условия оплаты	Минимальная цена, руб.
ООО «Авес»	712	При оплате в течение 5 дней скидка 3%	690,64
ООО «Металлический конструкции»	730	При закупках на сумму более 30 тыс. руб. в месяц скидка 3%	708,1
ООО «Металлинвест»	780	При оплате в течение 5 дней скидка 5%	741
ООО «Стройдепо»	785	При закупках на сумму более 50 тыс. руб. скидка 3%	761,45

ООО «Альпремстрой» за год требуется 350 ед. профильных труб с рассматриваемой технической характеристикой по текущей цене 720 руб./ед. Минимальный уровень цен среди рассматриваемых поставщиков наблюдается у ООО «Авес», он равен 690,64 руб./ед. Скидка действует при оплате в течение 5 дней, поэтому организации необходимо будет обращать особое внимание соблюдению платежной дисциплины.

Экономия затрат, которая может быть достигнута за счет смены поставщика, определяется следующим образом:

$$\Delta Z = (C_{пр} - C_{ф}) \cdot q_{ф}, \quad (3.1)$$

где  $C_{пр}$ ,  $C_{ф}$  – цена прогнозная и фактическая соответственно,

$q_{ф}$  - объем потребления строительных материалов.

Экономия на закупка кожи составит:

$$\Delta Z = (720 - 690,64) \cdot 350 = 10,276 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, при изменении поставщика профильных труб для нужд ООО «Альпремстрой» может уменьшить затраты на 10,276 тыс. руб., при этом условием для получения скидки предприятием является соблюдение платежной дисциплины (Приложение Б).

Эффективность мероприятия по оптимизации закупок представлена в таблице 12.



Таблица 12 – Экономический эффект смены поставщика профильных труб ООО «Альпремстрой»

Показатели	2021 г.	Прогноз	Изменение (+,-)
Цена профильной трубы квадратного профиля, руб.	720	690,64	-29,36
Годовые закупки, ед.	350	350	-
Затраты на закупку, тыс. руб.	252	241,724	-10,276

Итак, при изменении поставщика профильных труб для нужд ООО «Альпремстрой» может уменьшить затраты на 10,276 тыс. руб.

Процентное снижение цены составит:

$$\% \Delta = \frac{29,36}{720} \cdot 100 = 4,1\%$$

Если экстраполировать полученное снижение цены на снижение стоимости других строительных материалов, то экономия материальных затрат составит:

$$\Delta MЗ = 1542 \times 4,1 / 100 = 63,222 \text{ тыс. руб.}$$

Экономия материальных затрат позволяет увеличить показатели прибыли на 63 тыс. руб.

Изменение чистой прибыли определяется с учетом особенностей налогообложения. Предприятие выплачивает налог по базе «доходы – расходы», ставка по нему равна 15%:

$$\Delta Пч = 63,222 \cdot \left(1 - \frac{15}{100}\right) = 53,739 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, оптимизация закупок позволит снизить себестоимость строительных работ на 63,222 тыс. руб., это приведет к увеличению чистой прибыли на 53,739 тыс. руб.

Для оптимизации величины капитала ООО «Альпремстрой» необходимо оптимизировать величину запасов строительных материалов (Приложение В).

Рекомендуемый размер запасов в днях определяется с помощью формулы:

$$H_3 = T_{тек} + T_{страх} + T_{тр} + T_{тех} + T_{пр}, \quad (3.2)$$

где  $T_{тек} = \frac{I}{2}$  – текущий запас;

$I$  – интервал между поставками;

$T_{страх} = \frac{T_{тек}}{2}$  – страхового запас;

$T_{тр}$  – транспортный запас;

$T_{пр}$  – время на приемку.

Оптимальные значения запасов определены для основных групп строительных материалов, используемых ООО «Альпремстрой» (таблица 13).

Таблица 13 - Расчет оптимальной величины запасов строительных материалов ООО «Альпремстрой»

Материалы	Текущий запас, дни	Страховой запас, дни	Транспортный запас, дни	Технологический запас, дни	Время на выгрузку, дни	Норматив запасов, дни	Доля в материальных затратах, %
Бетон	89	44,5	0,5	0,5	0,5	135	8,2
Металлический профиль	70	35	0,5	0,5	0,5	106,5	7,1
Цемент серый	94	47	0,5	0,5	0,5	142,5	7,5
Портландцемент белый	68	34	1,5	0,5	0,5	104,5	3,4
Крепежные материалы	60	30	0,5	0,5	0,5	91,5	2,9
Песок	70	35	0,5	0,5	0,5	106,5	7,6
Гипсокартон	93	46,5	3	0,5	0,5	143,5	23,9
Блок керамический	60	30	0,5	0,5	0,5	91,5	14,7
Газобетон	80	40	1,5	0,5	0,5	122,5	12,3
Древесный брус	80	40	2,5	0,5	0,5	123,5	8,1
Сетка строительная металлическая	76	38	0,5	0,5	0,5	115,5	4,3
Итого	-	-	-	-	-	121,4	100

Согласно представленным расчетам, оптимальная величина запасов строительных материалов ООО «Альпремстрой» должна составлять в среднем 121,4 дней.

Согласно данным о запасах строительных материалов в днях определяется их сумма:

$$Z_{\text{опт}} = 121,4 \times \frac{4186}{360} = 1412 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, в результате организации необходимо снизить запасы на 1390 (2802-1412) тыс. руб.

Таким образом, ООО «Альпремстрой» повышения деловой активности и рентабельности можно добиться следующими путями: сумму капитала можно снизить за счет оптимизации величины запасов; снижение себестоимости используемых строительных материалов может быть обеспечено через совершенствование закупочной работы.

### 3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Экономический эффект представленных предложений может быть оценен с помощью перспективного анализа показателей деловой активности ООО «Альпремстрой», для этого необходимо спрогнозировать изменения данных отчетности.

Прогноз финансовых результатов с учетом мероприятий для ООО «Альпремстрой» будет иметь вид (таблица 14).

Таблица 14 - Прогноз отчета о финансовых результатах ООО «Альпремстрой», тыс. руб.

Показатели	2021 г.	прогноз	Абсолютное изменение (+,-)
Выручка	4419	4419	0
Себестоимость продаж	4186	4123	-63
Прибыль от продаж	233	296	63

Продолжение таблицы 14

Показатели	2021 г.	прогноз	Абсолютное изменение (+,-)
Прибыль до налогообложения	199	262	63
Текущий налог на прибыль	40	49	9
Чистая прибыль	159	213	54

Итак, прибыль от продаж, до налогообложения увеличится на 63 тыс. руб., чистая прибыль - на 54 тыс. руб.

Предложенные мероприятия повлияют также и на показатели бухгалтерского баланса. Прежде всего, снизится величина запасов на 1412 тыс. руб. в результате оптимизации. Кроме того, за счет прироста прибыли увеличится величина собственного капитала.

Удельный вес прибыли, направляемой на пополнение собственных средств в 2021 г. определяется по формуле:

$$K_{НП}=(НП_1-НП_0)/П_{ч1}, \quad (3.3)$$

где НП – нераспределенная прибыль,

Пч – чистая прибыль.

$$K_{НП}=(159-93)/159=0,415$$

Сумма реинвестируемой прибыли составит:

$$\Delta НП_{\text{прогн}}=213 \cdot 0,415=88 \text{ тыс. руб.}$$

Активы организации уменьшатся на 1412 тыс. руб., а собственный капитал вырастет на 88 тыс. руб., организация может ускорить расчет с кредиторами и сократить кредиторскую задолженность на 1500 тыс. руб.

Прогноз бухгалтерского баланса ООО «Альпремстрой» представлен в таблице 15.

Таблица 15 - Прогноз бухгалтерского баланса ООО «Альпремстрой», тыс. руб.

Показатели	2021 г.	прогноз
II. Оборотные активы	3171	1759
В т.ч. Запасы	2802	1390
III. Капитал и резервы	169	257
В т.ч. Нераспределенная прибыль	159	247
V. Краткосрочные обязательства	2145	645
В т.ч. Кредиторская задолженность	2145	645
БАЛАНС	3171	1759

Итак, в результате величина капитала организации снизится с 3171 тыс. руб. до 1759 тыс. руб.

Оценка влияния предложений на рентабельность ООО «Альпремстрой» представлена в таблица 16.

Таблица 16 - Прогноз рентабельности ООО «Альпремстрой»

Показатели	2021 г.	прогноз	Изменение (+,-)
Чистая прибыль, тыс. руб.	159	213	54
Прибыль от продаж, тыс. руб.	233	296	63
Выручка, тыс. руб.	4419	4419	0
Затраты, тыс. руб.	4186	4123	-63
Капитал, тыс. руб.	2485,5	2465	-20
Собственный капитал, тыс. руб.	136	213	77
Рентабельность продаж, %	5,3	6,7	1,4
Рентабельность затрат, %	5,6	7,2	1,6
Чистая рентабельность продаж, %	3,6	4,8	5,0
Рентабельность активов, %	6,4	8,6	2,2
Рентабельность собственного капитала, %	116,9	99,8	-116,9

В результате представленных мероприятий организация сможет увеличить показатели рентабельности следующим образом: рентабельность продаж увеличится на 1,4%, затрат – на 1,6%, обычной деятельности – на 1,9%, а чистая рентабельность продаж – на 5,0% (рисунок 14).

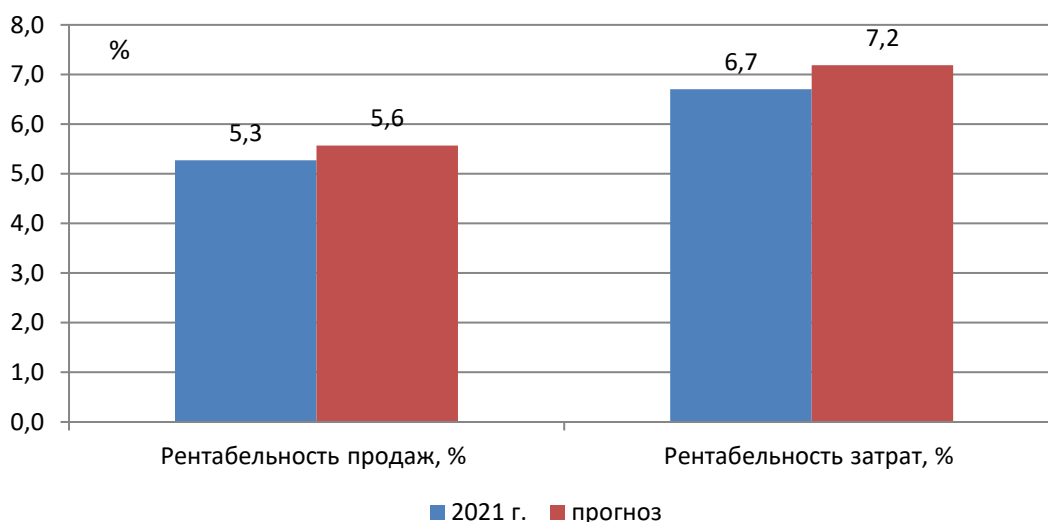


Рисунок 14 - Прогноз рентабельности ООО «Альпремстрой», %

Неоднозначная ситуация наблюдается по изменениям показателей рентабельности капитала: рентабельность активов в целом вырастет на 2,2%, однако рентабельность собственных средств сократится, что связано с политикой распределения прибыли в организации, большая часть которой потребляется.

Таким образом, ООО «Альпремстрой» повышения деловой активности и рентабельности можно добиться следующими путями: сумму капитала можно снизить за счет оптимизации величины запасов; снижение себестоимости используемых строительных материалов может быть обеспечено через совершенствование закупочной работы.

В результате представленных мероприятий организация сможет увеличить показатели рентабельности следующим образом: рентабельность продаж увеличится на 1,4%, затрат – на 1,6%, обычной деятельности – на 1,9%, а чистая рентабельность продаж – на 5,0%. Рентабельность активов в целом вырастет на 2,2%.

## Заключение

Таким образом, деловая активность и рентабельность - это характеристики финансово-хозяйственной деятельности, отражающие развитие организации и результативность.

При анализе деловой активности и рентабельности, цель ставится как поиск возможностей для повышения их уровня. Система количественных показателей, используемая в анализе деловой активности, включает оценку оптимальности развития, ресурсоотдачи и ресурсоемкости, рентабельности. При проведении анализа в качестве источника обычно используется бухгалтерская отчетность организации. Внешние данные позволяют дополнить анализ, базирующийся на внутренних источниках, раскрывают причины изменения ряда показателей, таких как цены поставщиков, ставки по кредитам, объемы спроса на рынке.

Возможности для повышения деловой активности организации в текущих экономических условиях заключаются, прежде всего, в поиске возможностей для преодоления негативных последствий санкционного давления на экономику.

Анализ деловой активности ООО «Альпремстрой» позволил сделать следующие выводы.

Показатели организации ухудшились за последний год, что отражается в ухудшении практически показателей оборачиваемости и рентабельности. Исключением стало лишь ускорение расчетов с дебиторами, они ускорились в течение всего периода, в том числе на 41,7 и 3,9 дней.

В 2021 г. оборачиваемость оборотного капитала замедлилась, в результате потребность в источниках финансирования организации выросла, в том числе за счет замедления оборота запасов на 75,1 дн, а в целом по оборотным средствам – на 69,7 дн.

ООО «Альпремстрой» на 100 рублей выручки получает: 5,2; 5,5 и 5,3 руб. прибыли от продаж и 2,8; 3,9 и 3,6 руб. чистой прибыли соответственно в 2019-2021 гг.

Рентабельность общей величины вложенного капитала выросла на 7,1% в 2020 г. и сократилась на 3,6% в 2021 г.

Прибыльность собственных средств в 2019 г. отрицательна из-за накопленных организацией убытков, в 2020 г. она значительно выросла, до 311,1%, а в 2021 г. упала на 194,2%.

В 2021 г. замедление оборачиваемости капитала стало основным фактором снижения его рентабельности, в меньшей степени рентабельность собственных средств снизилась за счет снижения чистой рентабельности продаж.

ООО «Альпремстрой» повышения деловой активности и рентабельности можно добиться следующими путями: сумму капитала можно снизить за счет оптимизации величины запасов; снижение себестоимости используемых строительных материалов может быть обеспечено через совершенствование закупочной работы.

В результате представленных мероприятий организация сможет увеличить показатели рентабельности следующим образом: рентабельность продаж увеличится на 1,4%, затрат – на 1,6%, обычной деятельности – на 1,9%, а чистая рентабельность продаж – на 5,0%. Рентабельность активов в целом вырастет на 2,2%.



## Список используемых источников

- 1 Авдеева В.И. Финансовый менеджмент: учебник / В.И. Авдеева, О.И. Костина, Н.Н. Губернаторов. – Москва : КНОРУС, 2019. – 384 с.
- 2 Батыршина Н.И. Прибыль предприятия как основной финансовый показатель его деятельности и пути её увеличения / Батыршина Н.И. // Экономика и социум. – 2019. – №1-1. – С. 255 – 258.
- 3 Беланова Н.Н., Давлатова Б.Б. Пути увеличения прибыли на предприятии // Ученые записки Тамбовского отделения РоСМУ. – 2020. – №19. – С. 12-19.
- 4 Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – Киев: Эльга, Ника–Центр, 2018. – 681 с.
- 5 Болотнова Е.А. Формирование прибыли на предприятиях / Е.А. Болотнова, С.Ю. Соколов// Деловой вестник предпринимателя. – 2020. – №2 (2). – С.10-12.
- 6 Бочаров В.В. Комплексный экономический анализ: учебник / В.В. Бочаров. – Санкт-Петербург: Питер, 2018. – 280 с.
- 7 Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / М.А. Вахрушина. – Москва : Вузовский учебник, 2019. – 420 с.
- 8 Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – Москва : КНОРУС, 2018. – 608 с.
- 9 Гоник Г.Г. Рентабельность и пути ее повышения // Colloquium–journal. – 2020. – №13 (65). – С. 128–132.
- 10 Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / А.Н. Жилкина. – Москва : Издательство Юрайт, 2018. – 285 с.
- 11 Журавлева В.Н. Актуальные вопросы и современный опыт анализа финансового состояния организации: монография / В.Н. Журавлева, А.Н. Болтенков, А.В. Шипицын. – БелУКЭП, 2018. – 144 с.

12 Зайцев Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие / Н.Л. Зайцев. – Москва : ИНФРА–М, 2019. – 455 с.

13 Ильшева Н.Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации: учебное пособие / Н.Н. Ильшева. – Москва : Финансы и статистика; ИНФРА–М, 2019. – 240 с.

14 Ионова А.Ф. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова. – Москва : ТК–Велби, Проспект, 2018. – 475 с.

15 Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2018. –196 с.

16 Коровкина Н.И. Методологические подходы к определению понятия «прибыль» / Н.И. Коровкина, Е.С. Ласикова// Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2019. – №2. – С. 2.

17 Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие для ВУЗов / Г.Н. Лиференко. – Москва : Экзамен, 2019. – 419 с.

18 Маншеева Л.Н. Экономический анализ: учебное пособие / Л.Н. Маншеева, З.Б. Дугуржапов, М.А. Дугуржапова. – Улан–Удэ: Изд–во ВСГТУ, 2018. – 317 с.

19 Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Маркарьян. – Москва : ФБК–ПРЕСС, 2018. – 267 с.

20 Молдован А.А. Виды прибыли и факторы ее определяющие / А.А. Молдован // E-Scio. – 2021. – №5 (56). – С. 10-14.

21 Монакова А.В. Анализ финансового состояния по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности // E-Scio. – 2022. – №1 (64). – С. 484–488.

22 Никулина Н.Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учебное пособие / Н.Н. Никулина, Д.В. Сухоедов, Н.Д. Эриашвили. – Москва : ЮНИТИ, 2019. – 511 с.

23 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» от 06.06.1999 №43–н (ред. от 29.01.2018) – опубликован в «Финансовая Россия» от 19–25 августа 1999 г.

24 Приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010 г. №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 19.04.2019) – опубликован в «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», 30 августа 2010 г., № 35.

25 Процентные ставки по кредитам для малого и среднего бизнеса. – URL: [stat\\_bulletin\\_lending\\_22-3\\_22.pdf](http://stat.bulletin_lending_22-3_22.pdf) (cbr.ru) (дата обращения 20.09.2022).

26 Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятия / Пястолов С.М. – Москва : Академический проект, 2018. – 573 с.

27 Рожкова А.А. Особенности организации финансово–хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов в современных условиях // Наука и образование сегодня. – 2021. – №5 (64). – С. 25–27.

28 Романовская Е.В. Анализ факторов, влияющих на прибыль предприятия/ Е.в. Романовская, Е.А.Семахин, А.В.Захарова, Е.Д. Закунова // Московский экономический журнал. – 2020. – №5. – С. 626-630.

29 Росстат. Официальная статистика. Предпринимательство. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14036>(дата обращения 17.09.2022).

30 Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – Москва : ИНФРА–М, 2019. – 649 с.

31 Сайын–Оол С.С. Финансовое состояние коммерческой организации и методы его анализа // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – №3–2. – С. 107–113.

32 Скорев М.М. Прибыль и рентабельность в современной экономике организации / М.М. Скорев, Т.О Графова // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2020. – №4. – С. 130-136.

33 Файдушенко В.А. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие / В.А. Файдушенко. – Хабаровск, Изд–вл ХГТУ, 2019. – 190 с.

34 Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402–ФЗ (ред. от 02.07.2021) – опубликован в «Собрание законодательства Российской Федерации», 12 декабря 2011 г., № 50, ст. 7344.

35 Центральный банк РФ. – URL: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) (дата обращения 20.09.2022).

36 Шалаева Д.В. Стратегический управленческий учет прибыли / Д.В. Шалаева // Московский экономический журнал. – 2020. – №2. – С. 598-606.

37 Шальнева В.В., Блажевич О.Г. Система антикризисного финансового управления предприятием // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2020. – №1 (50). – С. 37–46.

38 Шеремет А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учебное пособие / А.Д. Шеремет. – Москва : ИНФРА–М, 2020. – 470 с.

39 Юнусов И.А. Оценка влияния пандемии на деловую активность малого предпринимательства в России // Вестник РУК. – 2021. – №2 – С. 98–105.

40 Ягудина А.Р. Анализ формирования и использования прибыли предприятия / А.Р. Ягудина // Инновации и инвестиции. – 2019. - №9. – С. 361-365.

Приложение А  
**Бухгалтерский баланс ООО «Альпремстрой»**

АКТИВ	Код	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2021 г.
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
Основные средства	1150	172	148	123	0
Итого по разделу I	1100	172	148	123	0
<b>II. Оборотные активы</b>					
Запасы	1210	731	1022	1204	2802
Дебиторская задолженность	1230	155	396	335	311
Денежные средства	1250			138	58
Итого по разделу II	1200	886	1418	1677	3171
Баланс	1600	1058	1566	1800	3171
<b>ПАССИВ</b>					
<b>III. Капитал и резервы</b>					
Уставный капитал	1310	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	1370	-58	-5	93	159
Итого по разделу III	1300	-48	5	103	169
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>					
Заемные средства	1410				857
Итого по разделу IV	1400	0	0	0	857
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>					
Кредиты и займы	1510	835	965	906	
Кредиторская задолженность	1520	271	596	791	2145
Итого по разделу V	1500	1106	1561	1697	2145
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>1058</b>	<b>1566</b>	<b>1800</b>	<b>3171</b>

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Альпремстрой» за 2021 г.

Показатели	Код	За 12 месяцев 2021 г.	За 12 месяцев 2020 г.
Выручка	2110	4419	4361
Себестоимость продаж	2120	4186	4122
<b>Валовая прибыль</b>	2100	233	239
<b>Прибыль от продаж</b>	2200	233	239
Прочие доходы	2340		8
Прочие расходы	2350	34	37
<b>Прибыль до налогообложения</b>	2300	199	210
Текущий налог на прибыль	2410	40	42
<b>Чистая прибыль</b>	2400	159	168

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «Альпремстрой» за 2020 г.

Показатели	Код	За 12 месяцев 2020 г.	За 12 месяцев 2019 г.
Выручка	2110	4361	1379
Себестоимость продаж	2120	4122	1307
<b>Валовая прибыль</b>	2100	239	72
<b>Прибыль от продаж</b>	2200	239	72
Прочие доходы	2340	8	
Прочие расходы	2350	37	24
<b>Прибыль до налогообложения</b>	2300	210	48
Текущий налог на прибыль	2410	42	10
<b>Чистая прибыль</b>	2400	168	38