

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 и рентабельности предприятия

Обучающийся

В. В. Чичкина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. эк. наук, Ю. А. Анисимова

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

Тольятти 2023

Аннотация

Выпускная квалификационная работа выполнена: Чичкина В. В.

Тема бакалаврской работы – Анализ деловой активности и рентабельности предприятия.

Руководитель выпускной квалификационной работы – канд. экон. наук, Ю. А. Анисимова.

Основной целью бакалаврской работы является анализ деловой активности и рентабельности предприятия.

Объектом исследования в бакалаврской работе выступает предприятие ООО «О'КЕЙ».

Предметом исследования выступают финансовые показатели, характеризующие деловую активность и рентабельность ООО «О'КЕЙ».

В ходе подготовки бакалаврской работы использовались следующие методы исследования: сравнительный, аналитический, логический методы, метод дедукции, индукции, метод экспертных оценок, методы финансового анализа и другие.

В первом разделе исследования представлены основные теоретические аспекты анализа деловой активности и рентабельности предприятия. Во втором разделе исследования проведен анализ показателей деловой активности и рентабельности ООО «О'КЕЙ». Третий раздел состоит из разработанных на основе проведенного анализа рекомендаций по повышению показателей деловой активности и рентабельности ООО «О'КЕЙ».

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в том, что разработанные в исследовании рекомендации по улучшению показателей деловой активности и рентабельности ООО «О'КЕЙ» позволят компании устранить существующие проблемы в деятельности компании и улучшить финансовое положение предприятия в целом.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы анализа деловой активности и рентабельности предприятия	7
1.1 Экономическая сущность деловой активности предприятия	7
1.2 Экономическое содержание рентабельности предприятия и ее показатели.....	11
1.3 Методы и методики анализа деловой активности и рентабельности предприятия	17
2 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия на примере ООО «О'КЕЙ»	26
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «О'КЕЙ»	26
2.2 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия ООО «О'КЕЙ».....	36
3 Разработка рекомендаций по улучшению показателей деловой активности и рентабельности предприятия ООО «О'КЕЙ»	44
3.1 Рекомендации по улучшению показателей деловой активности и рентабельности ООО «О'КЕЙ».....	44
3.2 Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий	52
Заключение	58
Список используемой литературы	61
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «О'КЕЙ» на 31.12.2022 г.....	65
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «О'КЕЙ» на 31.12.2022 г.	67
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «О'КЕЙ» на 31.12.2021 г.	69

Введение

Тенденции существующей экономики определяют ее постоянное изменение, модернизацию и автоматизацию различных хозяйственных операций, улучшение продуктов и услуг, повышение конкуренции и другое. Все это напрямую сказывается на финансовом положении и финансовых результатах любого предприятия. Одними из основных факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия являются показатели деловой активности и рентабельности предприятия. С помощью показателей деловой активности можно оценить эффективность производственных, торговых или сервисных операций компании. Они показывают, насколько хорошо компания использует свои ресурсы для производства товаров и услуг, а также насколько успешно она продаёт свои товары и услуги на рынке. Анализ показателей деловой активности позволяет выявить сильные и слабые стороны компании и принять решение об оптимизации операционной деятельности для достижения более высоких результатов. Рентабельность компании – это показатель экономического успеха организации. Высокий уровень рентабельности означает, что компания смогла хорошо использовать свои ресурсы, и она привлекательна для инвесторов.

Каждое предприятие разрабатывает свой комплекс мер и мероприятий для повышения деловой активности и рентабельности. Актуальность исследования, также состоит в том, что деловая активность и рентабельность предприятия во многом определяет его финансовое состояние, а устранение негативных факторов, влияющих на данные показатели, служит источником для получения большей прибыли от их хозяйственной деятельности.

Основной целью бакалаврской работы является анализ деловой активности и рентабельности предприятия.

В соответствии с поставленной целью, задачи бакалаврской работы следующие:

- рассмотреть теоретические основы анализа деловой активности и рентабельности предприятия;
- осуществить анализ деловой активности и рентабельности предприятия на примере ООО «О'КЕЙ»;
- разработать рекомендации по улучшению показателей деловой активности и рентабельности предприятия ООО «О'КЕЙ».

Объектом исследования в бакалаврской работе выступает предприятие ООО «О'КЕЙ».

Предметом исследования выступают финансовые показатели, характеризующие деловую активность и рентабельность торгового предприятия ООО «О'КЕЙ».

В ходе подготовки бакалаврской работы использовались следующие методы исследования: сравнительный, аналитический, логический методы, метод дедукции, индукции, метод экспертных оценок, методы финансового анализа и другие.

В качестве методической и информационной базы выступили следующие источники: периодические статьи и учебники отечественных и зарубежных авторов, в области анализа и управления показателями деловой активности и рентабельности предприятия, а также нормативные акты, бухгалтерская отчетность ООО «О'КЕЙ» и другое.

В состав бакалаврской работы входят следующие разделы: введение, три раздела, заключение, список используемой литературы и приложения.

В введении обозначены цель и задачи бакалаврской работы, актуальность произведенного исследования, методы исследования и так далее.

В первом разделе исследования представлены основные теоретические аспекты анализа деловой активности и рентабельности предприятия, рассмотрено экономическое содержание понятий деловая активность и рентабельность предприятия, а также изучены основные методы анализа данных показателей.

Во втором разделе исследования проведен анализ деятельности предприятия ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг., а также проанализированы показатели деловой активности и рентабельности рассматриваемого предприятия.

Третий раздел исследования состоит из разработанных на основе проведенного анализа рекомендаций по повышению показателей деловой активности и рентабельности ООО «О'КЕЙ».

В заключении обобщены основные выводы о работе, проделанной в рамках выполнения бакалаврской работы.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в том, что разработанные в исследовании рекомендации по улучшению показателей деловой активности и рентабельности ООО «О'КЕЙ» позволят компании устранить существующие проблемы в деятельности компании и улучшить финансовое положение предприятия в целом.

1 Теоретические основы анализа деловой активности и рентабельности предприятия

1.1 Экономическая сущность деловой активности предприятия

Деловая активность, как отдельной компании, так и глобальных экономических систем во многом определяет степень стабильности финансово-устойчивого положения.

Деловая активность – это многогранная дефиниция, которая имеет свою иерархию. Далее рассмотрены некоторые определения понятия «деловая активность», сформулированные отечественными экономистами-теоретиками.

Так, по мнению Измайлова М. К., «в широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение предприятия на рынке продукции, труда, капитала, а в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия» [9, с. 96].

Подволоцкая А. В. понимает под деловой активностью «определенную совокупность действий, которые направлены на продвижение компании на различных экономических рынках, в том числе в финансовой среде и также на рынках труда. С точки зрения финансового аспекта деловая активность направлена на увеличение скорости оборота финансовых источников и средств. Уровень деловой активности во многом зависит от этапов жизнедеятельности и степени адаптации к постоянно меняющимся условиям рынка» [18, с. 12].

Коллектив авторов Сидорчукова Е. В., Яроменко Н. Н., Нормова Т. А. понимают под деловой активностью «созидательную способность предприятия эффективно использовать свои ресурсы, прогнозируя и предупреждая угрозы факторов среды окружения» [22, с. 97].

Авторы Хахонова Н. Н., Алексеева И. В., Бахтеев А. В. отмечают, что деловая активность хозяйствующего субъекта в финансовом аспекте проявляется в скорости оборота его средств. «Критериями деловой активности являются уровень эффективности использования капитала, устойчивость экономического роста, степень выполнения задания по основным показателям деятельности, обеспечение заданных темпов экономического роста» [25, с. 61].

Согласно рассмотренным определениям, можно сказать, что деловая активность предприятия охватывает широкий спектр действий и операций, связанных с основной деятельностью предприятия. Деловая активность включает в себя различные аспекты, такие как производство товаров, маркетинг и продажи, финансовое планирование и управление ресурсами, административные процессы, управление персоналом и другие задачи.

В силу комплексности и многогранности понятия деловая активность в научной литературе рассмотрены ее основные классификационные признаки (рисунок 1).

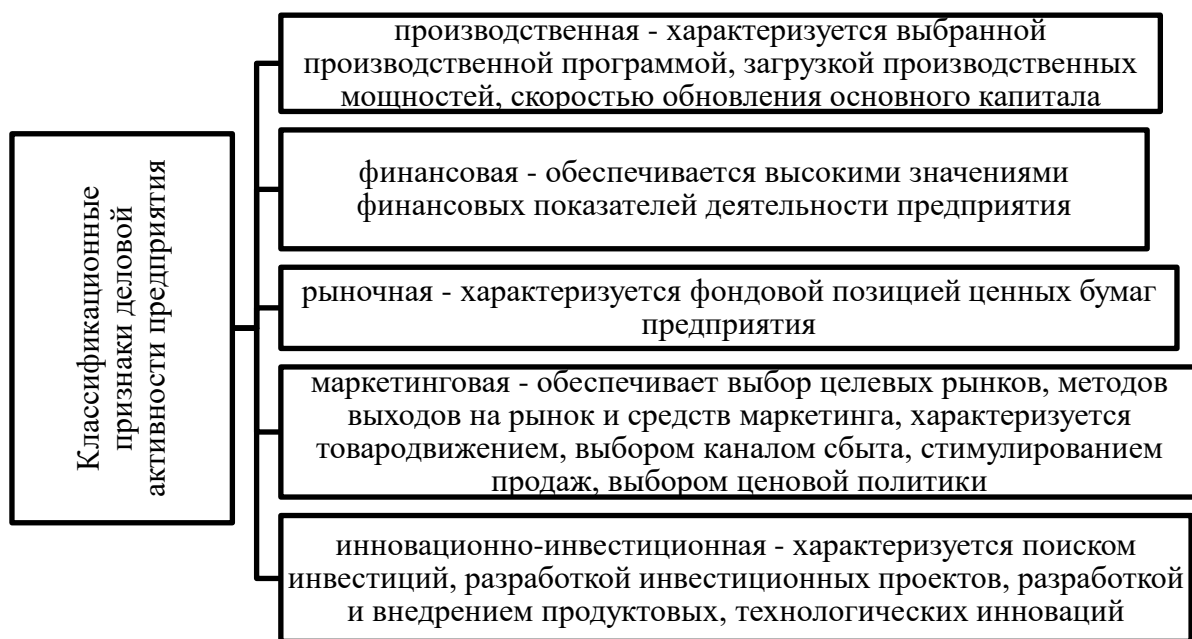


Рисунок 1 – Классификационные признаки деловой активности предприятия [8, с. 210]

На показатели деловой активности значительно влияют факторы внешней среды, выраженные в активных действиях со стороны банковских организаций, государственных органов, поставщиков, различных контрагентов, а также изменениях в политической жизни государства [34, с. 116]. Поэтому важным этапом оценки деловой активности является выявление наиболее негативно влияющих на деятельности предприятия факторов и их устранение (рисунок 2).



Рисунок 2 – Факторы, оказывающие влияние на деловую активность предприятия [11, с. 56]

Основные факторы, оказывающие влияние на деловую активность предприятия перечислены на рисунке 2. Однако по мнению многих авторов, «основополагающим представляется влияние макроэкономических факторов. Под их воздействием формируется либо благоприятный

«предпринимательский климат» (он стимулирует условия для активного поведения хозяйствующего субъекта), либо предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Высокую значимость имеют и внутренние факторы, в принципе, подконтрольные руководству предприятия» [12, с.47].

Вместе с тем, Лебедева П. А. в своей работе выделила четыре фазы деловой активности предприятия, охарактеризованные на рисунке 3.

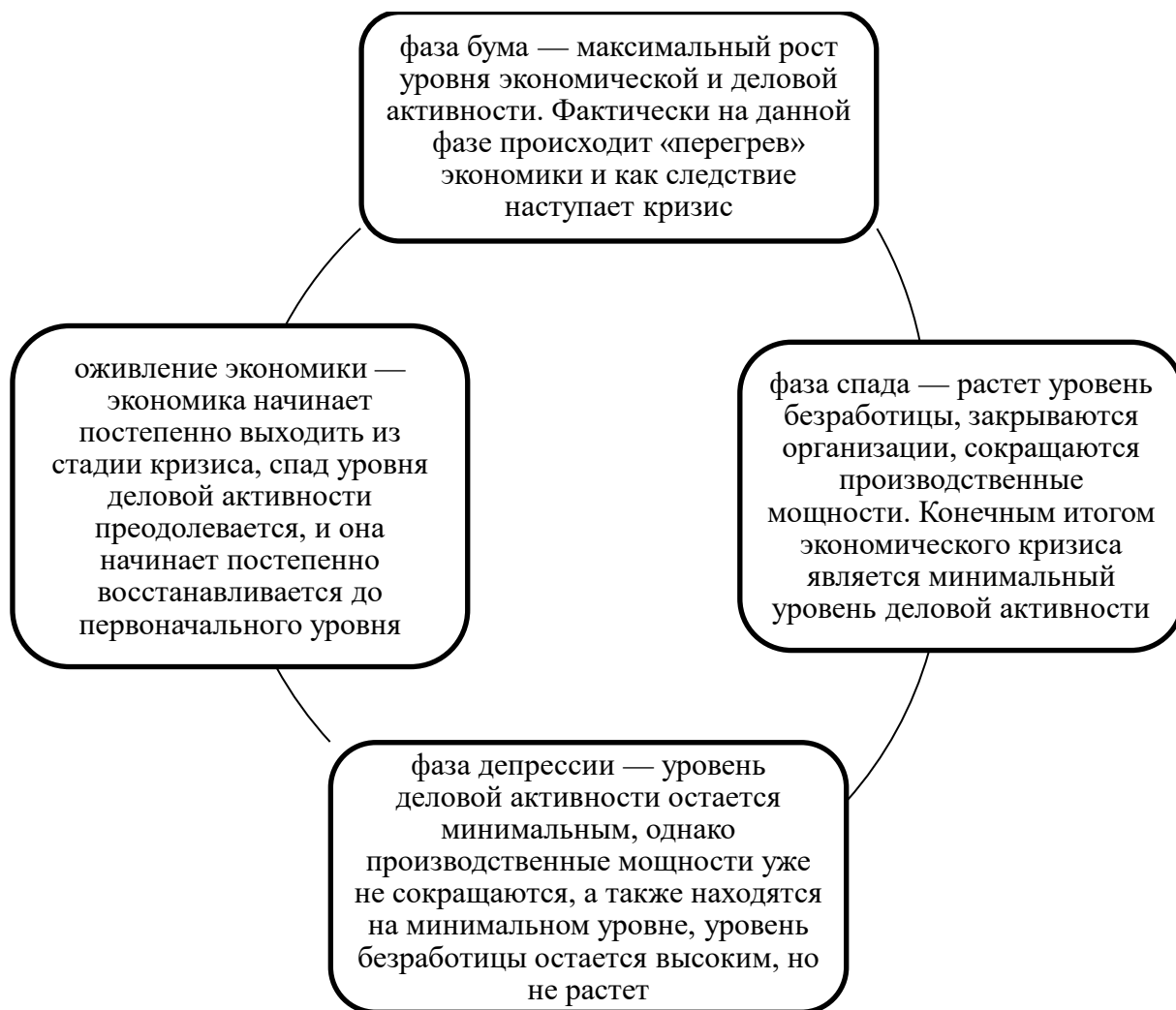


Рисунок 3 – Фазы деловой активности предприятия [13, с. 2]

На рисунке 3 видно, что после завершения цикла деловой активности «оживление экономики» начинается новый цикл, а фазы соответственно повторяются.

Среди факторов, которые могут позитивно повлиять на значение деловой активности предприятия можно выделить:

- эффективность управления материальными ресурсами;
- эффективность производственных процессов;
- качество продукции и уровень обслуживания;
- инновации [3, с. 183].

Чем лучше значение деловой активности предприятия, тем лучше значения показателей платежеспособности и ликвидности предприятия и другие показатели финансового положения предприятия [14, с. 21].

«Распространенным подходом к анализу деловой активности является анализ информации по объемам производства и реализации продукции, прибыли, а также оборачиваемости активов предприятия. В процессе всего производственного цикла на определенных стадиях рассчитываются различные показатели оборачиваемости. В экономической литературе по классическому анализу оборачиваемость оборотных средств описывается рядом стандартных показателей» [7, с. 15].

В заключении пункта сформирован вывод, что деловая активность организации выражается в ее умении эффективно распределять и использовать ресурсы предприятия, таким образом, чтобы достигались поставленные перед предприятием цели и задачи, повышалась конкурентоспособность и предприятие устойчиво развивалось. Далее рассмотрено экономическое содержание показателя рентабельности предприятия.

1.2 Экономическое содержание рентабельности предприятия и ее показатели

Под рентабельностью предприятия обычно рассматривают один из экономических показателей, с помощью которого видно эффективно ли работает анализируемое предприятие.

В широком смысле рентабельность – доходность; прибыльность; показатель экономической эффективности производства на всех уровнях – от предприятий до общественного производства в целом [21, с. 44].

Савицкая Г. В. полагает, что «рентабельность является «относительным показателем, который определяет уровень доходности предприятия. По её мнению, показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, и они более полно характеризуют окончательные результаты» деятельности предприятия» [19, с. 97].

По мнению автора Шеремет А. Д. «рентабельность является основным показателем эффективности хозяйственной деятельности предприятия. По его мнению, экономическая сущность коэффициентов рентабельности заключается в определении уровня прибыльности предприятия» [30, с. 41].

Авторы Грибов В. Д. и Грузинов В. П. считают, что организация считается рентабельной, «если доходы от продажи товаров покрывают издержки обращения и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования организации» [5, с. 140].

Следовательно, можно сделать вывод, что рентабельность показывает эффективность и слаженную работу как внутренних, так и внешних участников бизнеса анализируемого предприятия. Но прежде всего это финансовый показатель, показывающий, размер прибыли предприятия на единицу средств, которые потрачены предприятием при производстве товаров или оказании услуг [15, с. 58].

Многие ученые считают, что рентабельность более полно, чем прибыль, характеризует окончательные результаты хозяйствования, потому что её величина показывает соотношение эффекта с наличными или используемыми ресурсами. Рентабельность применяют для оценки деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании [10, с. 151].

Существует различные классификации показателей рентабельности предприятия в зависимости от классификационного признака. Одна из классификаций показателей рентабельности представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация показателей рентабельности предприятия [4, с. 51]

Признак	Виды
наименование затрат	рентабельность текущих затрат, рентабельность капитальных затрат
объект анализа	рентабельность предприятия, рентабельность производства, рентабельность цеха и другое
уровень детализации производственной программы	рентабельность единицы продукции, одного вида деятельности, по всему объему производства, по всем видам производственной деятельности
временной	рентабельность годовая, квартальная, месячная

В таблице 1 представлена одна из классификаций показателей рентабельности предприятия на основе выбранных признаков. Основные показатели рентабельности наиболее, используемые при расчетах рентабельности предприятия перечислены на рисунке 4.



Рисунок 4 – Показатели рентабельности организации [1, с. 55]

Согласно данным рисунка 4, можно сделать вывод, что в аналитических целях рассчитывают показатели рентабельности, которые можно свести к трем группам: показатели, характеризующие рентабельность продаж, рентабельность производства (продукции), рентабельность капитала и его частей.

Характеристики показателей рентабельности могут варьироваться в зависимости от конкретных условий предприятия, отрасли и страны, но в целом высокие значения рентабельности указывают на эффективность использования ресурсов предприятия и устойчивость его финансового состояния [27, с. 170]. В то же время, низкие значения рентабельности могут указывать на проблемы в управлении и неэффективное использование ресурсов, что может привести к серьезным финансовым проблемам и даже к банкротству [6, с. 23].

На рентабельность предприятия, как и на любой показатель эффективности деятельности предприятия, влияет множество различных факторов. Факторы эти могут быть как внутренними, так и внешними. Основные внутренние и внешние факторы влияния на показатель рентабельности предприятия перечислены на рисунке 5.

Возникновение внешних факторов влияет на прибыль и рентабельность деятельности предприятия только косвенно. Но, стоит отметить, что во время крупных финансовых кризисов, накаливании геополитической ситуации, как это происходило в 1998, 2008, 2014, 2020 гг. и в настоящее время внешние факторы значительно влияют на эффективность деятельности предприятия и возможность его дальнейшего функционирования. Внешние факторы являются более объективными и деятельность предприятия не способствует их возникновению [29, с. 321].

На рисунке 5 видно, что к внутренним факторам, обычно, относят те, которые имеют субъективный характер и зависят от самого предприятия. К таким факторам зачастую относят объемы производимой продукции, ее качество, уровень расходов и другие показатели деятельности. В силу

специфики данных факторов, внутренние факторы можно сдерживать и контролировать при грамотном управлении на предприятии. Данное управление воздействует на функционирование предприятия в рамках собственной деятельности и ценообразование на рынке.



Рисунок 5 – Факторы влияния на показатель рентабельности предприятия [28, с. 286]

«Резервы повышения уровня рентабельности: увеличение суммы прибыли от реализации продукции и снижение ее себестоимости. В свою

очередь резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду продукции. Основными их источниками являются: увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и другие» [27, с. 170].

Среди основных факторов роста показателей рентабельности выделяют увеличение уровня прибыли предприятия, эффективность использования собственных и оборотных средств и их стоимость.

Следовательно, повысить уровень рентабельности могут помочь следующие мероприятия:

- выход на новые рынки сбыта;
- использование инновационных технологий;
- совершенствование и оптимизация организационной структуры управления;
- разработка новых для рынка продуктов, бизнес-решений;
- рост качества производимой продукции и предоставляемых услуг;
- повышение уровня сервиса на предприятиях;
- оптимизация источников финансирования деятельности;
- повышение конкурентоспособности предприятия;
- маркетинговые мероприятия по продвижению предприятия и другое [35, с. 133].

В заключении пункта стоит отметить, что анализ рентабельности является важным инструментом для оценки финансовой эффективности предприятия. Анализ рентабельности позволяет определить, насколько успешно предприятие генерирует прибыль от своей основной деятельности. Также анализ рентабельности деятельности предприятия позволяет выявить, какие части бизнеса являются наиболее прибыльными и какие могут требовать оптимизации.

1.3 Методы и методики анализа деловой активности и рентабельности предприятия

Анализируя показатели деловой активности и рентабельности предприятия, можно сказать о его состоянии в целом, однако в настоящее время нет единых стандартов и способов определения данных показателей. В связи с этим далее будут рассмотрены некоторые методы и методики анализа показателей деловой активности и рентабельности предприятия, предлагаемые различными учеными-теоретиками в области экономического анализа.

«Показатели деловой активности и рентабельности предприятия являются комплексной характеристикой развития организации и для ее оценки необходимо рассмотреть финансово-экономическую сторону деятельности предприятия. В своей совокупности эти показатели отражают общее состояние дел на предприятии в производственно-технической, хозяйственно-финансовой, инновационной, коммерческой, социальной сферах. Каждый показатель в отдельности обобщенно характеризует одно из направлений (сторон) его внутренней или внешней деятельности» [25, с. 261].

«Анализ показателей обычно включает в себя вертикальный, горизонтальный анализ, ретроспективный анализ, а также метод сравнения, в том числе:

- сравнение оцениваемых показателей предприятия с соответствующими показателями других предприятий, осуществляющих аналогичную деятельность;
- сопоставление различных показателей предприятия между собой;
- сопоставление одноименных показателей предприятия за различные временные периоды; сопоставление плановых и фактически достигнутых показателей предприятия» [16, с. 173].

Обязательным условием для анализа деловой активности и рентабельности предприятия выступает наличие всей необходимой

финансовой информации о деятельности предприятия, присутствие в ее составе фактических (но не плановых) данных за последний отчетный период, предшествующий текущему периоду деятельности предприятия [26, с. 20].

В ходе проводимого исследования были выделены основные методики анализа деловой активности предприятия. Основные подходы к данному анализу, исходя из перечня используемых в нем показателей и коэффициентов, представлены на рисунке 6.



Рисунок 6 – Основные подходы к анализу деловой активности предприятия [33, с. 448]

Согласно данным рисунка 6 и проведенному исследованию научных отечественных и зарубежных трудов, анализ деловой активности предприятия рассматривается отечественными учеными как часть анализа финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия. Зарубежные же авторы

более углубленно изучают конкретные показатели деловой активности, зачастую не прибегая к использованию комплексного подхода в финансовом анализе предприятия.

Многие отечественные ученые предлагают в своих методиках анализа деловой активности предприятия использовать финансовые коэффициенты оборачиваемости, которые представляют собой относительные показатели финансовых результатов деятельности организации [20, с. 544].

В своих работах профессор Шеремет А.Д. опирается на предложенные ими десять коэффициентов оборачиваемости:

- «коэффициент оборачиваемости собственного капитала в рассматриваемом периоде;
- коэффициент оборачиваемости всего используемого капитала;
- коэффициент оборачиваемости привлеченного заемного капитала в рассматриваемом периоде;
- коэффициент оборачиваемости активов в рассматриваемом периоде, коэффициент оборачиваемости оборотных активов в рассматриваемом периоде;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде;
- период оборота всего используемого капитала предприятия в днях;
- период оборота собственного капитала в днях, период оборота привлеченного заемного капитала в днях, оборота дебиторской задолженности» [30, с. 98].

«Сторонником анализа деловой активности с помощью изучения оборачиваемости средств предприятия является и Савицкая Г. В., которая находит связь между использованием средств и рентабельностью, непосредственно влияющих на степень деловой активности» [19, с. 219].

На рисунке 7 представлены расчетные формулы основных показателей оборачиваемости предприятия.

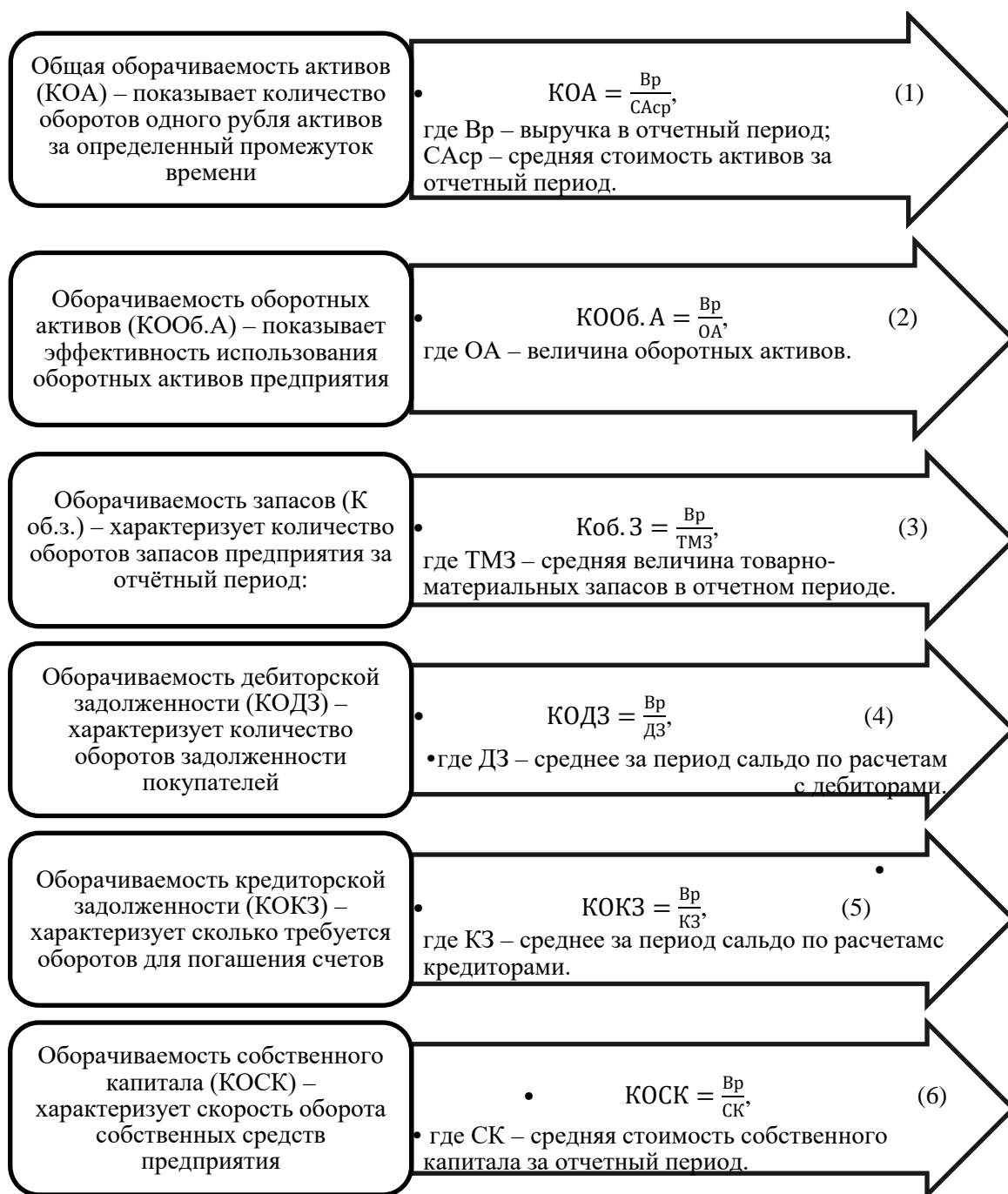


Рисунок 7 – Расчетные формулы основных показателей оборачиваемости предприятия [4, с. 49]

«Расчет показателей оборачиваемости в ходе анализа финансового положения предприятия важен по ряду причин. Во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота. Во-вторых, с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина условно постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на

каждый оборот приходится этих расходов. В-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях» [23, с. 319].

Следующей группой показателей являются показатели рентабельности. Анализ показателей рентабельности предприятия является ключевым элементом финансового анализа, который позволяет оценить, насколько успешно предприятие использует свои ресурсы для генерации прибыли. Важность анализа показателей рентабельности предприятия также заключается в следующем:

- оценка эффективности использования ресурсов. Анализ показателей рентабельности позволяет оценить, насколько эффективно используются ресурсы предприятия для генерации прибыли. Он помогает идентифицировать области, в которых необходимо совершенствовать процессы и повышать производительность, чтобы улучшить рентабельность предприятия [14, с.21];
- определение конкурентоспособности предприятия. Высокая рентабельность является индикатором того, что предприятие является конкурентоспособным на рынке. Анализ показателей рентабельности позволяет сравнивать рентабельность предприятия с конкурентами на рынке и определять, нужно ли предприятию вносить изменения в свою стратегию, чтобы улучшить свою позицию;
- принятие управленческих решений. Анализ показателей рентабельности позволяет руководству предприятия принимать обоснованные решения на основе фактических данных. Руководство может использовать результаты анализа рентабельности, чтобы выявить потенциальные проблемы и принять меры для их устранения, а также определить, какие направления бизнеса являются наиболее прибыльными и нуждаются в дополнительных инвестициях [32, с. 18].

Основным и наиболее важным показателем является показатель рентабельности продаж предприятия (Рп). Данный показатель рассчитывается как отношение чистой прибыли предприятия к выручке от продаж. Расчетная формула показателя представлена ниже.

$$Рп = \frac{Чп}{В} \cdot 100\%, \quad (7)$$

где Чп – чистая прибыль;

В – выручка от продажи.

Также при расчете показателей рентабельности предприятия часто используются показатели рентабельности оборотных и внеоборотных активов, рентабельности капитала, рентабельность продукции. Расчетные формулы данных показателей представлены на рисунке 8.

Многими учеными предлагается метод расчета показателя рентабельности с помощью факторного анализа. Наиболее популярна модель Дюпона, которая рассчитывается по формуле:

$$РСК = \frac{ЧП}{В} \cdot \frac{В}{А} \cdot \frac{А}{СК}, \quad (8)$$

где РСК – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

В – выручка;

А – активы организации;

СК – собственный капитал.

Факторный анализ рентабельности подразумевает оценку показателей на основе данных отчета о финансовых результатах и данных бухгалтерского баланса. Суть факторного анализа состоит в оценке отклонений по каждому из рассматриваемых показателей [31, с. 76]. В ходе анализа происходит расчет

влияния каждого показателя на результативный и, затем, рассчитывается общее влияние всех факторов.

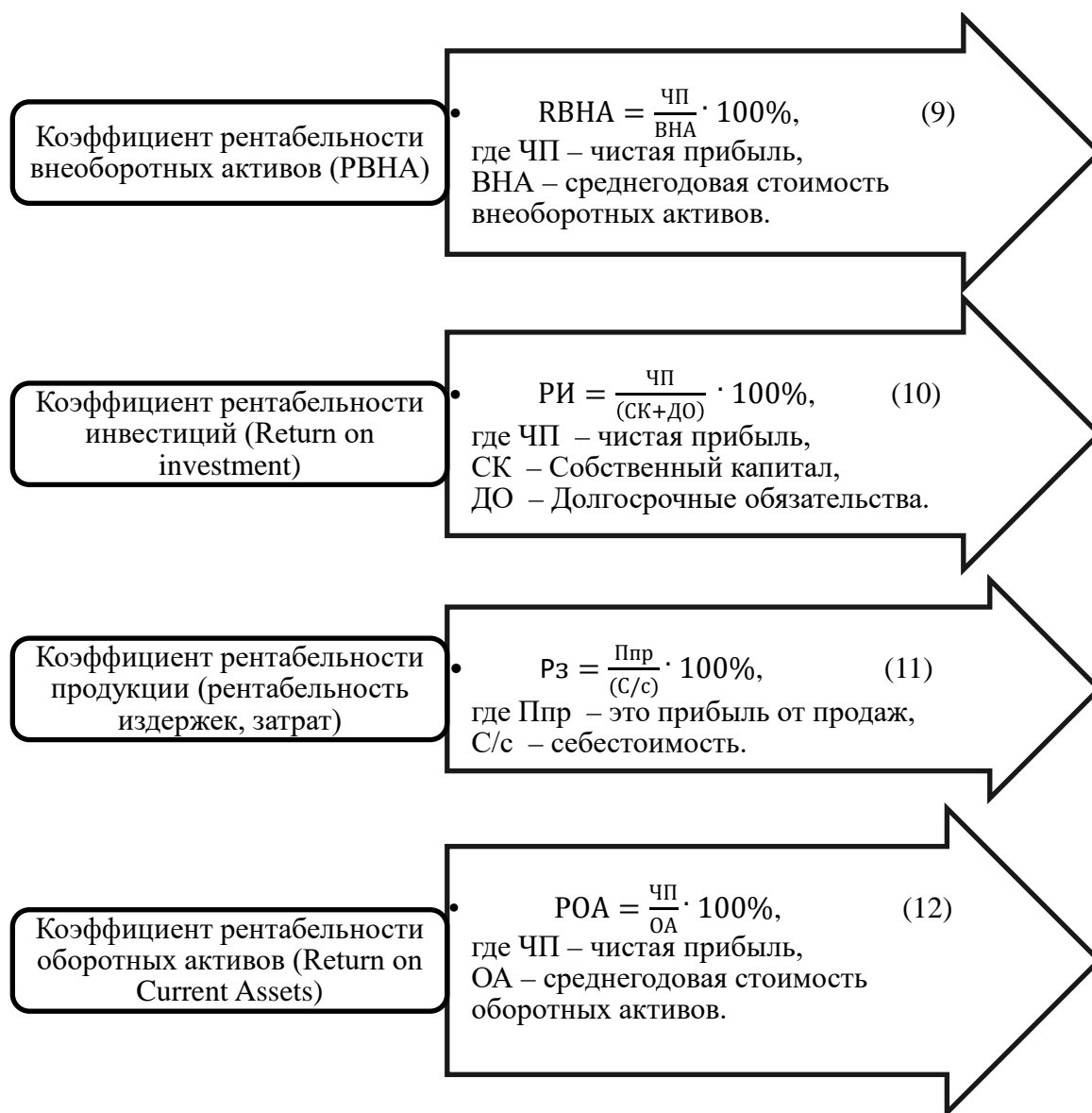


Рисунок 8 – Расчетные формулы показателей рентабельности предприятия [2, с. 20]

В заключении пункта представлена методика анализа деловой активности и рентабельности предприятия, которая будет использована в дальнейшем исследовании показателей рассматриваемого предприятия. Данная методика состоит из следующих этапов, представленных на рисунке 9.



Рисунок 9 – Методика оценки деловой активности и рентабельности предприятия [24, с. 69]

Также стоит отметить, что на сегодняшний день нет определенного набора показателей деловой активности и рентабельности предприятия и критериев для проведения ее количественной оценки. Финансовый отдел предприятия может выбрать свои параметры и показатели в зависимости от особенностей деятельности предприятия и методы их оценки. Однако наиболее полный результат дает комплексный анализ, сочетающий в себе использование различных методов анализа и обширный перечень показателей.

В заключении первого раздела бакалаврской работы можно сделать вывод, что основная цель деловой активности предприятия – обеспечение его устойчивого развития и прибыльности, удовлетворение потребностей клиентов, создание конкурентных преимуществ и достижение поставленных целей. Анализ рентабельности способствует более эффективному управлению предприятием, принятию обоснованных решений и достижению финансовой стабильности и успеха. Анализ деловой активности и рентабельности выявляет слабые стороны в деятельности предприятия и дает возможность разработать мероприятия по их устранению в целях улучшения функционирования предприятия и достижения им поставленных целей. В виду большого количества методов и методик анализа деловой активности и рентабельности предприятия и не однозначности их результатов, предприятию стоит уделить внимание комплексному подходу к анализу данных показателей. На основании полученных результатов анализа предприятие может определить необходимость повышения данных показателей и резервы их роста.

2 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия на примере ООО «О'КЕЙ»

2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «О'КЕЙ»

ООО «О'КЕЙ» – крупная сеть магазинов розничной торговли продуктов питания. Юридический адрес ООО «О'КЕЙ» – 195213, Россия, г. Санкт-Петербург, Заневский пр., д.65, корм.1, лит. А., помещение 1.

Основной вид деятельности предприятия: торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах (код по ОКВЭД 47.11). Помимо этого, предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- торговля оптовая фруктами и овощами;
- торговля оптовая молочными продуктами, яйцами и пищевыми маслами, и жирами;
- торговля оптовая напитками;
- торговля оптовая прочими пищевыми продуктами, включая рыбу, ракообразных и моллюсков;
- торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями;
- торговля оптовая текстильными изделиями;
- торговля оптовая галантерейными изделиями и другое.

ООО «О'КЕЙ» постоянно совершенствует клиентский сервис и внедряет дополнительные услуги. Предприятие развивает стратегию омниканальности, позволяя покупателям выбрать формат совершения покупок.

В 2022 г. предприятие открыло четыре новых гипермаркета в Московской области и завершила реновацию гипермаркетов в г. Сочи. По состоянию на конец 2022 г. под управлением предприятия находилось 79 гипермаркетов.

Структура акционерного капитала ООО «О'КЕЙ» на конец 2022 г. представлена на рисунке 10.

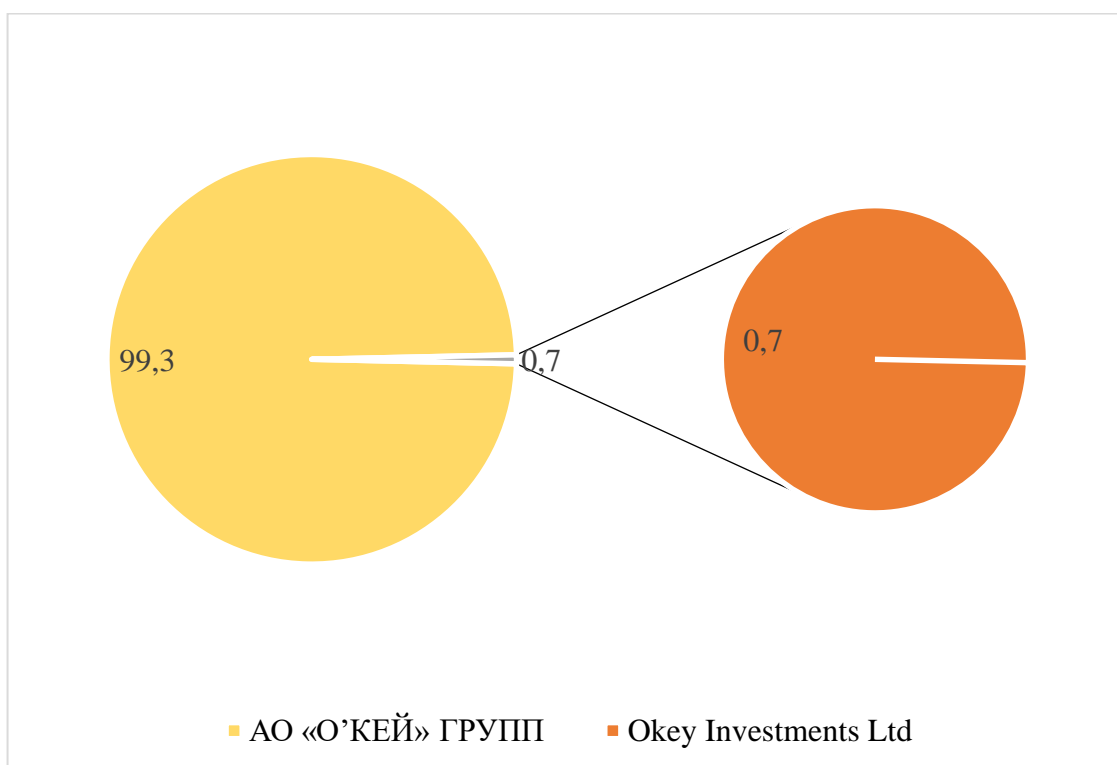


Рисунок 10 – Структура акционерного капитала ООО «О'КЕЙ» на конец 2022 г., %

На рисунке 10 видно, что основными акционерами компании являются:

- «АО «О'КЕЙ» ГРУПП – размер доли участника составляет 99,3% от уставного капитала. Номинальная стоимость доли составляет 13640 т. р.
- Okey Investments Ltd – размер доли участника составляет 0,7% от уставного капитала предприятия. Номинальная стоимость составляет – 100 т. р.» [17]

Организационная структура управления ООО «О'КЕЙ» представлена на рисунке 11.

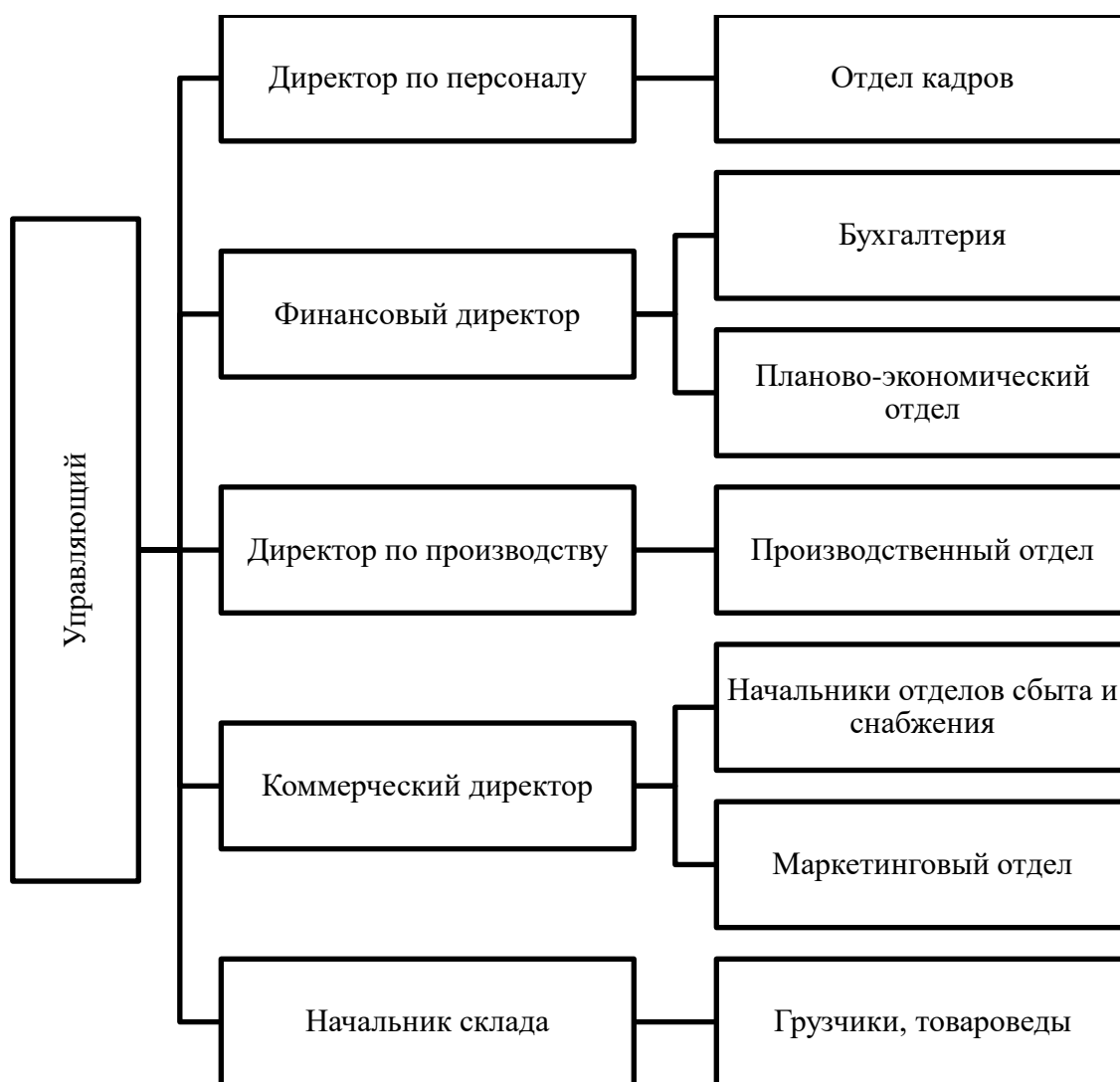


Рисунок 11 – Организационная структура управления гипермаркета «О’КЕЙ»

Согласно рисунку 11, руководство отдельным гипермаркетом «О’КЕЙ» осуществляет его управляющий. Управляющий осуществляет организацию и управление деятельностью предприятия, контролирует работу сотрудников, разрабатывает стратегию развития, управляет вложениями денежных средств, выполняет задачи по управлению персоналом.

Сотрудники коммерческого отдела осуществляют взаимодействие с заказчиками, проводят мероприятия по стимулированию сбыта, оформляют договора на продажу. Сотрудники отдела снабжения оформляют заявки на закупку необходимой продукции для обеспечения бесперебойной деятельности предприятия.

Бухгалтер осуществляет бухгалтерский учет на предприятии в соответствии с законодательством РФ и учетной политикой предприятия. Налоговый учет на предприятии ведется экономистами. Сотрудники производственного цеха занимаются непосредственно изготовлением продуктов питания. Сотрудники склада осуществляют прием, учет, хранение, перемещение и контроль складских запасов. Сотрудники отдела кадров ведут кадровый учет, занимаются приемом, адаптацией новых сотрудников, формированием системы мотивации, организацией обучения для сотрудников.

Структура оборота ООО «О'КЕЙ» на конец 2022 г. представлена на рисунке 12.

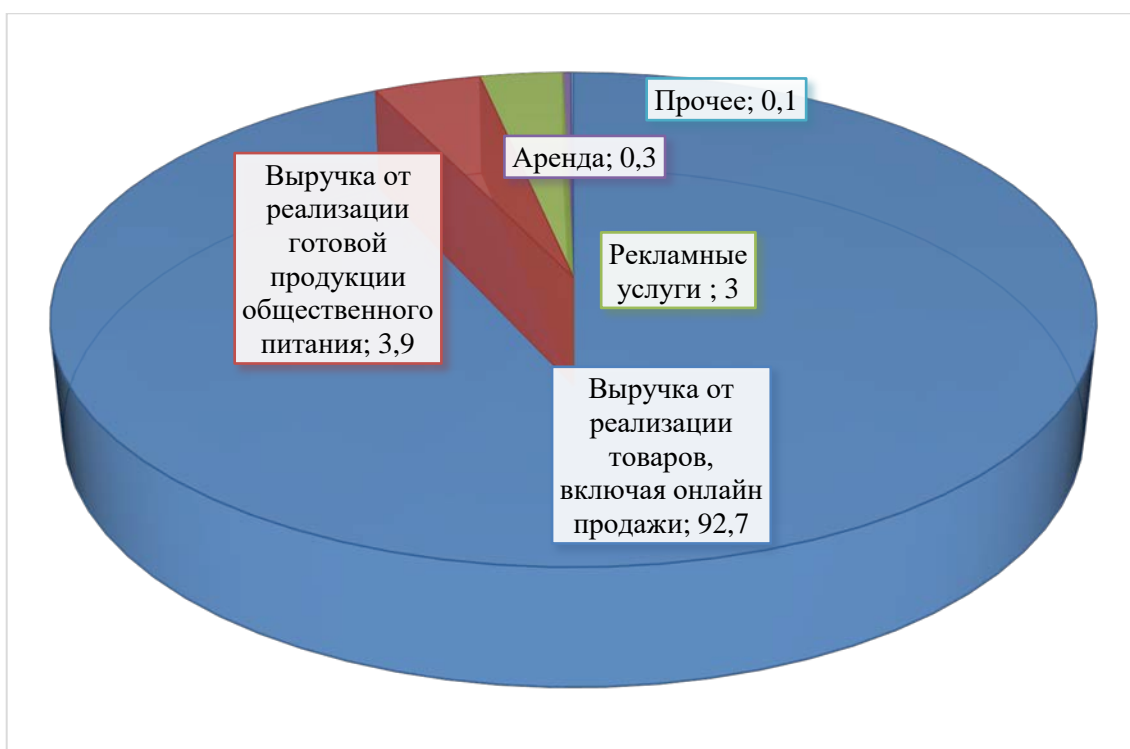


Рисунок 12 – Структура оборота ООО «О'КЕЙ» на конец 2022 г., %

На рисунке 12 видно, что общий оборот предприятия на конец 2022 г. составил 152014070 т. р. Большая часть оборота представлена выручкой от реализации товаров, включая онлайн продажи – 92,7%.

В таблице 2 представлены основные показатели финансовых результатов деятельности предприятия ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг. Данные для проводимого анализа взяты из Приложений А, Б и В бакалаврской работы.

Таблица 2 – Основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение			
				2021/2020 гг.		2022/2021 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
1. Выручка предприятия, тыс. руб.	151991935	156146263	152014070	4154328	2,73	-4132193	-2,65
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	112841827	117763590	112018098	4921763	4,36	-5745492	-4,88
3. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	30188621	38382673	39996972	8194052	27,1	1614299	4,21
4. Управленческие расходы, тыс. руб.	2337487	2564517	2705843	227030	9,71	141326	5,51
5. Коммерческие расходы, тыс. руб.	30188621	29550803	28913367	-637818	-2,11	-637436	-2,16
6. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	6624000	6267353	8376762	-356647	-5,38	2109409	33,66
7. Чистая прибыль, тыс. руб.	343700	977169	359867	633469	184	-617302	-63,17

Продолжение таблицы 2

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение			
				2021/2020 гг.		2022/2021 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
8. Основные средства, тыс. руб.	8952860	8605074	8974110	-347786	-3,88	369036	4,29
9. Оборотные активы, тыс. руб.	22790107	23919334	27431294	1129227	4,95	3511960	14,68
10. Численность ППП, чел.	17473	16699	16281	-774	-4,43	-418	-2,50
11. Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	6335630	6685308	7723066	349678	5,52	1037758	15,52
12. Производительность труда работающего, тыс. руб.	8698,67	9350,64	9336,90	651,961	7,49	-13,74	-0,15
13. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб.	362,60	400,34	474,36	37,746	10,4	74,02	18,49
14. Фондоотдача	16,98	18,15	16,94	1,17	-	-1,21	-
15. Затраты на рубль выручки, коп.	95,64	95,99	94,49	0,34	0,36	-1,49	-1,56

Данные таблицы 2 отражают показатели финансовых результатов предприятия ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг.

Выручка ООО «О'КЕЙ» увеличилась на 2,73% в 2021 г. по сравнению с 2020 г., но снизилась на 2,65% в 2022 г. по сравнению с 2021 г. Себестоимость продаж ООО «О'КЕЙ» увеличилась на 4,36% в 2021 г., но снизилась на 4,88% в 2022 г. по сравнению с предыдущим годом. Валовая прибыль увеличилась на 27,1% в 2021 г. и на 4,21% в 2022 г. по сравнению с предыдущим годом. Управленческие расходы предприятия растут. Рост в 2021 г. составил 9,71% и 5,51% в 2022 г. Коммерческие расходы предприятия в течение трёх лет,

наоборот, снижаются. Снижение в 2021 г. составило 2,11% и 2,16% в 2022 г. Прибыль от продаж снизилась на 5,38% в 2021 г, но значительно увеличилась на 33,66% в 2022 г. Чистая прибыль ООО «О'КЕЙ» значительно увеличилась в 2021 г. – 184%, но снизилась на 63,17% в 2022 г. по сравнению с 2021 г.

Основные средства предприятия снизились на 3,88% в 2021 г., но увеличились на 4,29% в 2022 г. Оборотные активы увеличились на 4,95% в 2021 г. Также существенный рост произошел и в 2022 г. – 14,68%.

Численность персонала уменьшилась на 774 человека в 2021 г. по сравнению с 2020 г. и еще на 418 человек в 2022 г. по сравнению с 2021 г. Это означает сокращение числа сотрудников на 4,43% в 2021 г. и на 2,5% в 2022 году. Фонд оплаты труда увеличился на 5,52% в 2021 г. и на 15,52% в 2022 г. относительно предыдущего года. Абсолютное изменение фонда оплаты труда составило 349678 т. р. в 2021 г. и 1037758 т. р. в 2022 г. Производительность труда работающего сотрудника составляла 8698,67 т. р. в 2020 г., 9350,64 т. р. в 2021 г. и 9336,9 т. р. в 2022 г. Это означает рост производительности труда на 7,49% в 2021 г, но снижение на 0,15% в 2022 г. относительно предыдущего года. Среднегодовая заработная плата работающего сотрудника увеличилась на 10,4% в 2021 г. и на 18,49% в 2022 г. относительно предыдущего года. В 2021 г. происходит рост фондоотдачи на 1,17%, но снижение на 1,21% в 2022 г.

Анализ финансовых результатов предприятия демонстрирует положительную тенденцию за три года. Предприятие ООО «О'КЕЙ» показывает стабильную прибыльную деятельность.

Далее рассмотрены некоторые показатели имущественного положения ООО «О'КЕЙ» в течение трех лет. Результаты оценки имущественного положения предприятия представлена в таблице 3. Из таблицы 3 видно, что внеоборотные активы ООО «О'КЕЙ» снизились на 2,12% в 2022 г. и составляют 90710274 т. р. За три года внеоборотные активы выросли на 100,7%. Оборотные активы выросли на 7,38% в 2022 г. относительно 2021 г.

Рост оборотных активов за три года составил 23,15%. Основным фактором роста оборотных активов являются запасы и дебиторская задолженность.

Таблица 3 – Анализ имущественного положения ООО «О’КЕЙ» за 2020-2022 гг., в тыс.руб.

Показатель	Значение			Изменение 2021/2020 гг.		Изменение 2022/2021 гг.		Изменение 2022/ 2020 гг.	
	тыс. руб.			тыс. руб.	± %	тыс. руб.	± %	тыс. руб.	± %
	2020 г.	2021 г.	2022 г.						
Внеоборотные активы	45196473	92672828	90710274	47476355	105	-1962554	-2,12	45513801	100,7
Оборотные, всего:	23919334	27432294	29457824	3512960	14,67	2025530	7,38	5538490	23,15
Запасы	13452067	15653759	17832239	2201692	16,37	2178480	13,92	4380172	32,56
Дебиторская задолженность	2341456	2543889	3602617	202433	8,65	1058728	41,62	1261161	53,86
Денежные средства и их эквиваленты	7313450	8729310	7805667	1415860	19,36	-923643	- 10,58	492217	6,73
Собственный капитал	11861584	13577092	13406859	1715508	14,46	-170233	-1,25	1545275	13,03
Долгосрочные обязательства	27286960	65471541	64662302	38184581	139,94	-809239	-1,23	37375342	136,9
Краткосрочные обязательства	29967263	4056489	42098937	-25910774	-86,5	38042448	937,8	12131674	40,48
Валюта баланса	69115807	120105122	120168098	50989315	73,77	62976	0,05	51052291	73,86

Запасы компании увеличились на 13,92% в 2022 г. и на 16,37% в 2021 г. Рост запасов за три года составил 32,56%. Рост запасов может свидетельствовать о том, что компания не смогла быстро реализовать свою продукцию. Дебиторская задолженность компании значительно выросла на 41,6% в 2022 г. и на 8,65 % в 2021 г. За три года рост дебиторской задолженности составил 53,86 %. Высокий рост дебиторской задолженности может говорить о проблемах компании с возвратом долгов. Денежные

средства за три года увеличились на 6,73%. Наблюдалось снижение денежных средств в 2022 г. на 10,58 %.

Собственный капитал ООО «О'КЕЙ» увеличился на 13,03 % за три года. Несмотря на это, доля собственных средств в структуре капитала снизилась с 17,2% до 11,2 %. Долгосрочные обязательства ООО «О'КЕЙ» увеличились на 136,9% за три года. наибольший рост произошел в 2021 г. – 139,94 %. Высокий рост долгосрочных обязательств может говорить о том, что компания активно инвестирует в развитие. Краткосрочные обязательства предприятия также демонстрируют рост на 40,48% за три года.

Далее на рисунке 13 рассмотрена структура капитала ООО «О'КЕЙ».

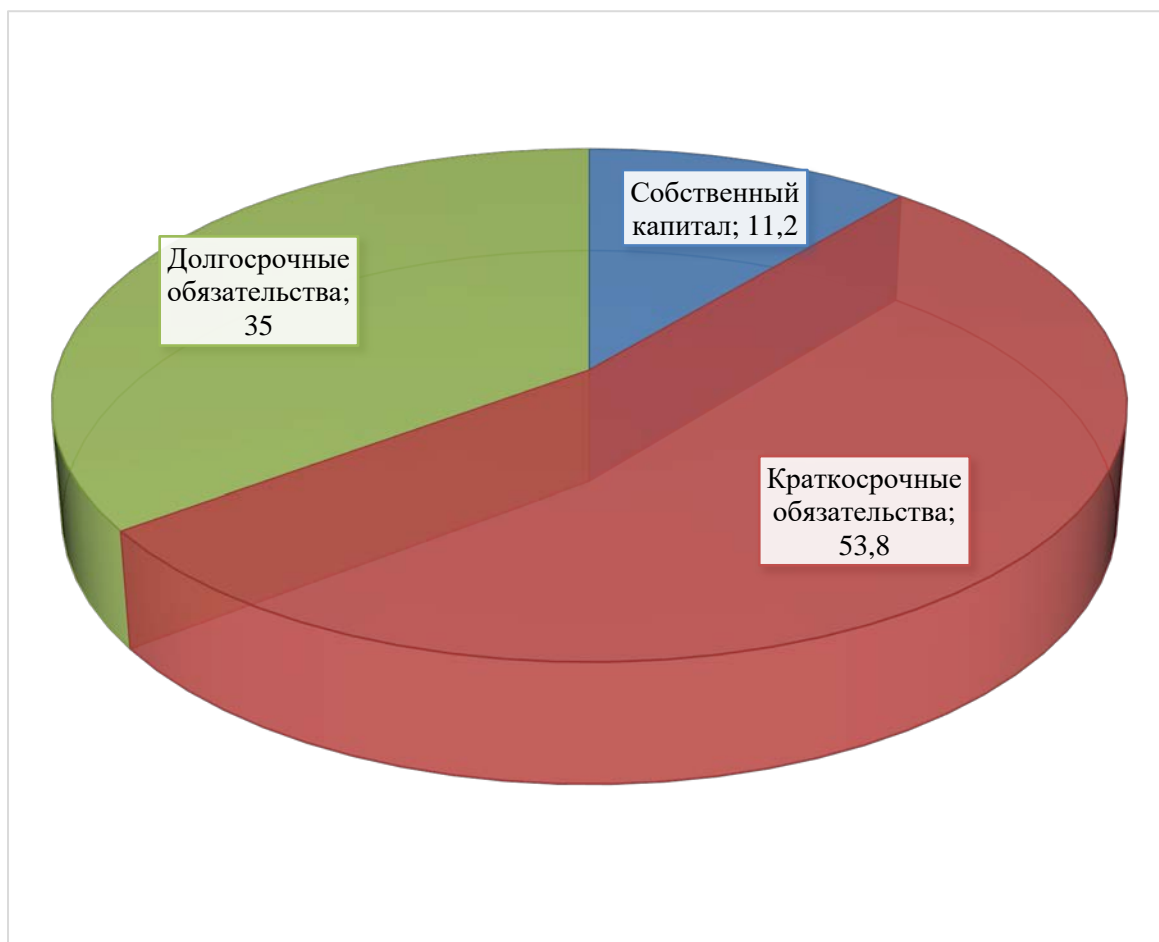


Рисунок 13 – Структура капитала ООО «О'КЕЙ» на 31.12.2022 г., %

На рисунке 13 видно, что в капитале предприятия ООО «О'КЕЙ» преобладают обязательства как краткосрочные – 35%, так и долгосрочные 53,8%. Доля долгосрочных обязательств за три года выросла с 39,5%, доля краткосрочных обязательств наоборот снизилась с 43,4%. Ориентация на долгосрочные обязательства может свидетельствовать о снижении долговой нагрузки на предприятие и инвестирования средств в расширение деятельности.

В заключении анализа имущественного положения предприятия в таблице 4 проведен анализ коэффициентов ликвидности ООО «О'КЕЙ».

Таблица 4 – Показатели ликвидности ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг.

Показатели	Значения показателя			Абсолютное изменение		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021/2020 гг.	2022/2021 гг.	2022/2020 гг.
Коэффициент текущей ликвидности	0,8	0,67	0,7	-0,13	0,03	-0,1
Коэффициент быстрой ликвидности	0,32	0,27	0,27	-0,05	0	-0,05
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,24	0,21	0,19	-0,03	-0,02	-0,05

Анализ ликвидности предприятия в таблице 4 показывает, что все три показателя ликвидности незначительно ухудшились с 2020 г. по 2022 г. и имеют значения далекие от нормативных. Коэффициент текущей ликвидности снизился на 0,1 за три года и составил 0,7, что свидетельствует о том, что у предприятия стало меньше доступных текущих активов для покрытия текущих обязательств. Это может говорить о проблемах в управлении запасами и дебиторской задолженности. Коэффициент быстрой ликвидности также снизился на 0,05 до 0,27 относительно 2020 г., что говорит о том, что предприятие стало менее способным быстро погасить свои текущие обязательства при отсутствии возможности продажи запасов и дебиторской задолженности. Коэффициент абсолютной ликвидности также ухудшился до 0,19, что говорит о том, что у предприятия стало меньше денежных средств и доступных краткосрочных финансовых активов для погашения срочных

обязательств. В целом, снижение всех трех показателей ликвидности может говорить о финансовых проблемах у предприятия, которые нужно решать, например, улучшением управления оборотными активами и увеличением денежных ресурсов.

Следовательно, анализ основных показателей финансового положения и финансовых результатов предприятия ООО «О'КЕЙ» говорит о том, что предприятие, в целом, ведет прибыльную деятельность, активы предприятия растут, однако наблюдаются проблемы в финансовом положении организации, в том числе и с ликвидностью. В следующем пункте будет более подробно проведен анализ деловой активности и рентабельности предприятия ООО «О'КЕЙ».

2.2 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия ООО «О'КЕЙ»

В данном пункте проведен анализ деловой активности и рентабельности предприятия ООО «О'КЕЙ», актуальность которого также связана со снижением чистой прибыли предприятия в 2022 г. относительно 2021 г.

Первоначально проведен анализ деловой активности предприятия путем оценки продолжительности оборачиваемости активов и кредиторской задолженности предприятия ООО «О'КЕЙ» в течение трех лет. Перед оценкой продолжительности оборачиваемости активов предприятия на рисунке 14 изображена наглядно структура его активов на конец 2022 г.

На рисунке 14 видно, что значительную часть активов ООО «О'КЕЙ» составляют внеоборотные активы – 75,5%, в основном представленные основными средствами. Большая часть оборотных активов представлена запасами – 14,8%. Денежные средства и дебиторская задолженность занимают 6,5% и 3% соответственно.

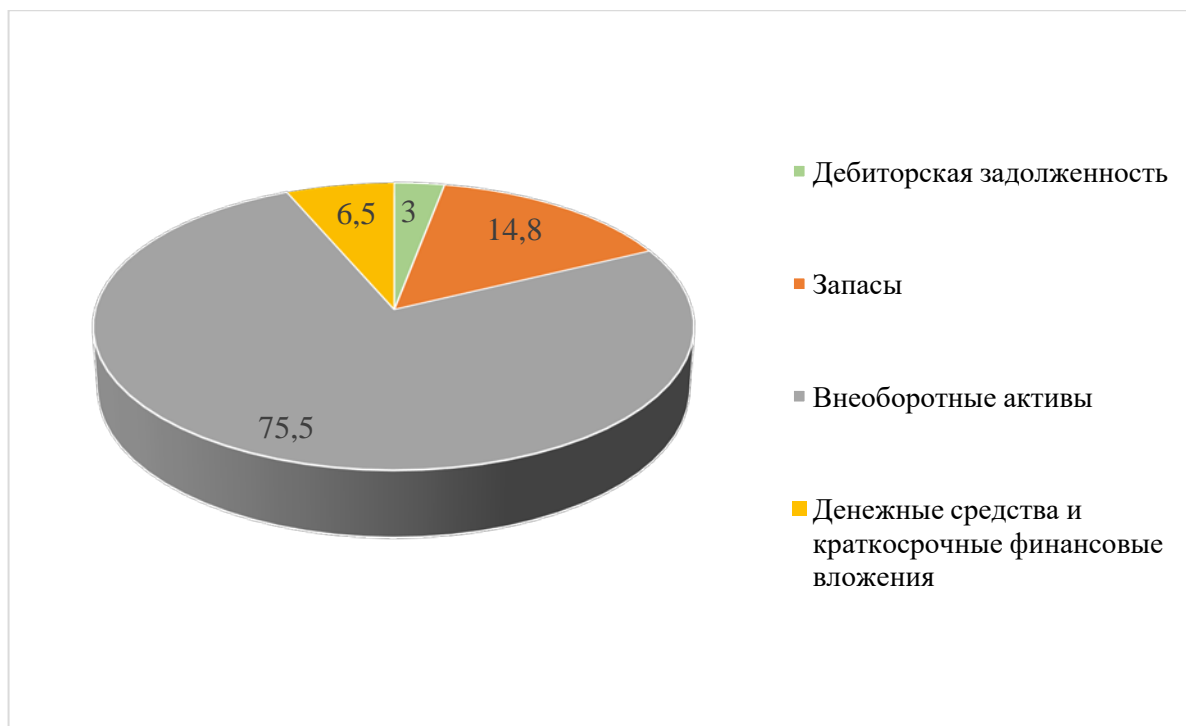


Рисунок 14 – Структура активов ООО «О'КЕЙ» на 31.12.2022 г., %

Далее в таблице 5 произведен расчет коэффициентов оборачиваемости активов ООО «О'КЕЙ» и оценена динамика их за три года.

Таблица 5 – Расчет коэффициентов оборачиваемости активов ООО «О'КЕЙ» и их динамика за 2020-2022 гг.

Показатель	Значение			Изменение 2021/2020	Изменение 2022/2021
	2020 г.	2021 г.	2022 г.		
Оборачиваемость оборотных средств	6,5	6,1	5,3	-0,4	-0,8
Оборачиваемость запасов	10,8	10,3	8,6	-0,5	-1,7
Оборачиваемость дебиторской задолженности	61,6	63,9	49,5	2,3	-14,4
Оборачиваемость активов	2,2	1,7	1,3	-0,5	-0,4

В таблице 5 видно ухудшение коэффициентов оборачиваемости по всем позициям, что свидетельствует об удлинении сроков делового цикла предприятия.

На рисунке 15 наглядно представлена динамика продолжительности оборачиваемости активов ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг.

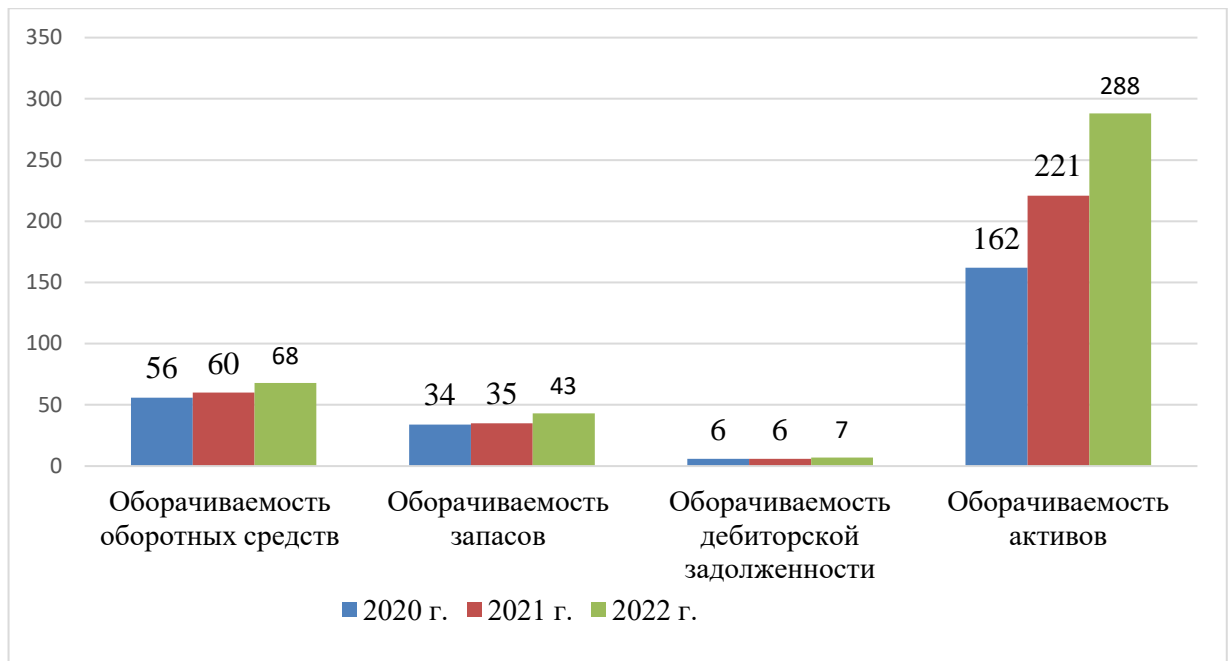


Рисунок 15 – Динамика продолжительности оборачиваемости активов ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг., дни

На рисунке 15 видно, что в 2020 г. оборачиваемость оборотных средств составляла – 56 дней, в 2021 г. – 60 дней, в 2022 г. – 68 дней. Ухудшение показателя за три года составило – 12 дней. В целом, показатель остался в пределах нормы для данной отрасли. Оборачиваемость запасов в 2020 г. составляла 34 дня, в 2021 г. – 35 дней, в 2022 г. – 43 дня. Общая тенденция показывает ухудшение показателя. В 2022 г. показатель превышает норму для данной отрасли, что может свидетельствовать о проблемах с управлением запасами. Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2020 г. составляла 6 дней, в 2021 г. значение без изменений, в 2022 г. оборачиваемость дебиторской задолженности выросла до 7 дней. Показатель находится в пределах нормы для данной отрасли.

В заключении анализа деловой активности на рисунке 16 произведено соотношение сроков погашения кредиторской и дебиторской задолженности предприятия ООО «О'КЕЙ» за три года.

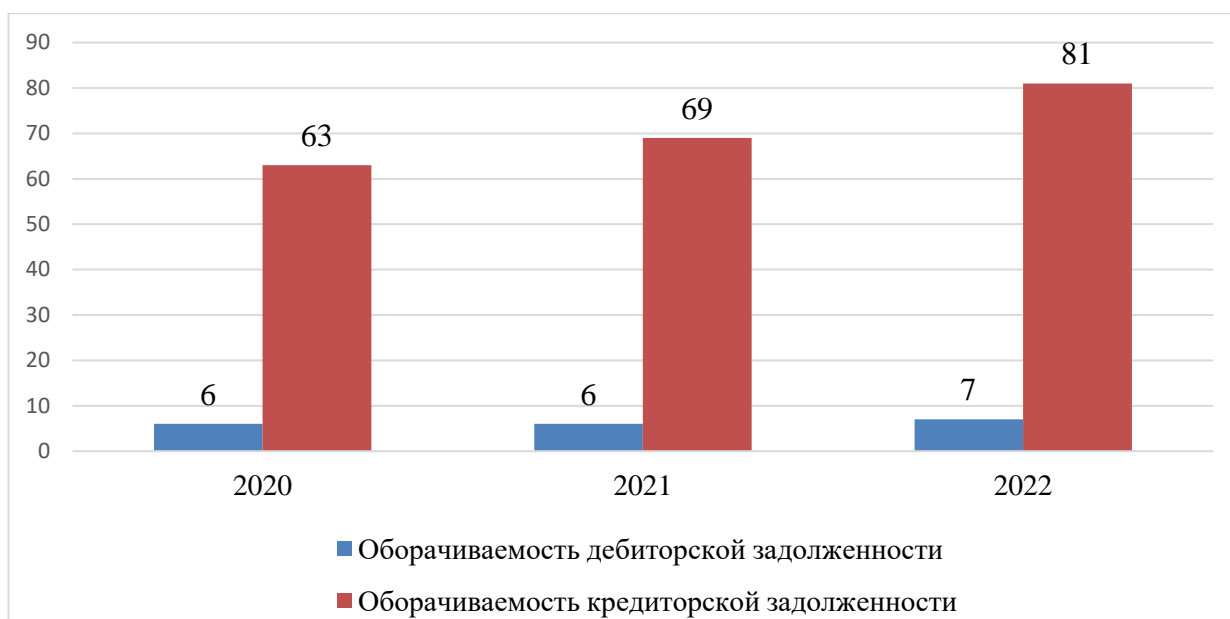


Рисунок 16 – Динамика показателя оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ООО «О’КЕЙ», дни

Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2020 г. составляла 63 дня, в 2021 г. – 69 дней, в 2022 г. – 81 день. Сроки погашения кредиторской задолженности увеличиваются. Оборачиваемость кредиторской задолженности значительно дольше оборачиваемости дебиторской задолженности, что означает, что ООО «О’КЕЙ» обращает свою кредиторскую задолженность менее часто, чем свою дебиторскую задолженность. Это может быть связано с тем, что компания имеет более длительные сроки оплаты своим кредиторам, чем сроки оплаты ее покупателями, или с тем, что компания закупает большое количество товаров и услуг в кредит, но продает их быстрее и получает оплату от своих покупателей в более короткие сроки.

Такое расхождение может повлиять на финансовую устойчивость компании и ее потенциальную способность к погашению своих обязательств. Однако, это может быть просто стратегическим выбором компании, который позволяет ей оптимизировать свои финансовые потоки и управлять своими денежными ресурсами более эффективно.

Далее произведен анализ ключевых показателей рентабельности предприятия ООО «О'КЕЙ», таких как рентабельность продаж, рентабельность активов, капитала, производственных фондов. В таблице 6 проведен анализ показателей рентабельности продаж ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг.

Таблица 6 – Показатели рентабельности продаж ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг.

Показатель	Значение показателя, %			Изменение	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г./2020 г.	2022 г./2021 г.
Рентабельность продаж	4,4	4	5,5	-0,4	1,5
Рентабельность продаж по операционной прибыли	1,9	2,4	4,5	0,5	2,1
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,2	0,6	0,2	0,4	-0,4

Показатели в таблице 6 свидетельствуют о том, что компания не всегда достигает нормативных значений рентабельности, однако имеет тенденцию к улучшению показателей в последние годы.

Наглядно динамика показателей рентабельности продаж представлена на рисунке 17.

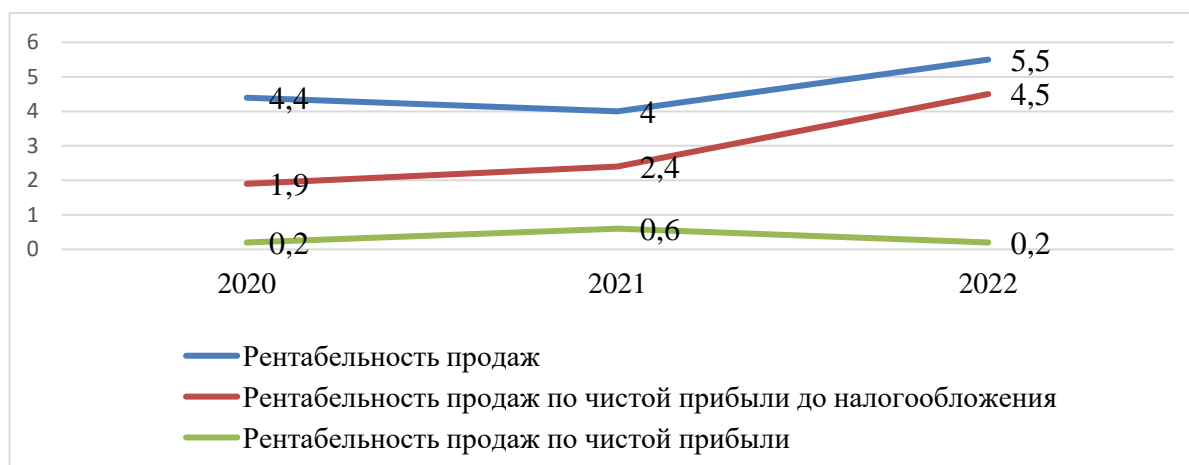


Рисунок 17 – Динамика рентабельности продаж ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг., %

На рисунке 17 видно, что рентабельность продаж в 2020 г. составила 4,4%, что выше нормы в 4%. Однако в 2021 г. этот показатель снизился до 4%. В 2022 г. рентабельность продаж значительно возросла и составила 5,5%, что является положительной тенденцией.

Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения в 2020 г. составила 1,9%, что значительно ниже нормы. Однако в 2021 г. этот показатель увеличился до 2,4%, а в 2022 г. достиг показателя в 4,5%, что также свидетельствует об улучшении финансовой деятельности компании. Рентабельность продаж по чистой прибыли в 2020 г. составила всего 0,2%, что значительно ниже нормативного значения в 3% по отрасли. В 2021 г. этот показатель увеличился до 0,6%, однако в 2022 г. снова снизился до 0,2%, что является отрицательной тенденцией. Снижение данного показателя связано со снижением чистой прибыли относительно 2021г. Основная причина снижения чистой прибыли ООО «О'КЕЙ» – рост процентных расходов предприятия и расходов по аренде, а также значительное уменьшение прочих доходов.

Далее проведена оценка эффективности использования ресурсов предприятия, выраженная в показателях рентабельности активов, собственного капитала и производственных фондов (таблица 7).

Таблица 7 – Показатели рентабельности ресурсов ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг.

Показатель	Значение показателя, %			Изменение	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021/2020	2022/2021
Рентабельность собственного капитала (ROE)	2,9	7,7	2,7	4,8	-5
Рентабельность активов (ROA)	0,5	1	0,3	0,5	-0,7
Рентабельность производственных фондов	29,7	15,5	14,5	-14,2	-1

Показатели из таблицы 7 свидетельствуют о том, что ООО «О'КЕЙ» имеет проблемы с достижением нормативных значений рентабельности и не всегда эффективно использует свои ресурсы. Рентабельность собственного

капитала (ROE) в 2021 г. выросла до 7,7%, что может свидетельствовать об улучшении финансовой деятельности компании. Однако в 2022 г. показатель снова снизился до 2,7 %. Рентабельность активов (ROA) в 2020 г. составила всего 0,5%, что является очень низким показателем. В 2021 г. этот показатель увеличился до 1%, однако в 2022 г. снова снизился до 0,3%. Рентабельность производственных фондов в 2020 г. составила 29,7 %, что является высоким показателем. Однако в 2021 г. этот показатель значительно снизился до 15,5%, а в 2022 г. еще больше упал до 14,5%.

Далее с помощью факторного анализа произведена оценка причин изменения рентабельности собственного капитала в течение трех лет. Основными факторами влияния выступают – динамика рентабельности продаж по чистой прибыли, снижение оборачиваемости активов и снижение доли собственного капитала. Результаты оценки представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала ООО «О’КЕЙ» за 2020-2022 гг.

Фактор	Изменение показателя 2022/2021 гг., %	Изменение показателя 2022/2020 гг., %
Снижение / рост рентабельности продаж (по чистой прибыли)	-4,78	+0,14
Снижение оборачиваемости активов	-0,68	-1,34
Уменьшение доли собственного капитала	+0,44	+0,94
Итого	-5,02	-0,26

В таблице 8 видно насколько повлияли рассматриваемые факторы на рентабельность собственного капитала. Согласно произведенному расчету, наибольшее негативное влияние на рентабельность собственного капитала в 2022 г. относительно 2021 г. оказало снижение чистой прибыли предприятия – -4,78%, также негативно повлияло ухудшение показателя оборачиваемости активов. Относительно значений показателя в 2020 г. можно отметить негативное влияние только от ухудшения оборачиваемости активов.

По итогам анализа произведенного во втором разделе бакалаврской работы, можно отметить, что ООО «О'КЕЙ» имеет некоторые проблемы с достижением нормативных значений рентабельности, особенно по чистой прибыли. Однако за последние годы можно наблюдать положительную тенденцию по рентабельности продаж, что может свидетельствовать об улучшении операционной деятельности компании. Также можно отметить, что в ООО «О'КЕЙ» имеются проблемы с рентабельностью активов и капитала, полученные значения довольно малы и динамика отрицательная в 2022 г. Анализ деловой активности выявил достаточно хорошие показатели оборачиваемости оборотных активов, однако для улучшения деловой активности предприятия можно провести мероприятия по управлению запасами. Вместе с тем, важно для ООО «О'КЕЙ» разработать стратегию, которая позволит ей эффективно использовать свои ресурсы и повысить уровень рентабельности.

3 Разработка рекомендаций по улучшению показателей деловой активности и рентабельности предприятия ООО «О'КЕЙ»

3.1 Рекомендации по улучшению показателей деловой активности и рентабельности ООО «О'КЕЙ»

Разработка рекомендаций по улучшению показателей деловой активности и рентабельности торгового предприятия имеет большую важность, поскольку она позволяет оптимизировать бизнес-процессы и увеличить прибыльность предприятия.

Важность разработки рекомендаций по улучшению показателей деловой активности и рентабельности торгового предприятия заключается в возможности увеличения прибыльности предприятия, оптимизации процессов, снижения издержек; повышения конкурентоспособности, улучшения финансовой устойчивости и так далее.

Рекомендации по улучшению показателей деловой активности и рентабельности ООО «О'КЕЙ» должны формироваться на основе результатов анализа данных показателей.

Анализ деловой активности ООО «О'КЕЙ» показал, что значительную часть активов ООО «О'КЕЙ» составляют внеоборотные активы – 75,5%, в основном представленные основными средствами. Большая часть оборотных активов представлена запасами – 14,8%. Денежные средства и дебиторская задолженность занимают 6,5% и 3% соответственно. Вместе с тем, наблюдается ухудшение коэффициентов оборачиваемости по всем позициям оборотных средств, в особенности запасов, что свидетельствует об удлинении сроков делового цикла предприятия. Оборачиваемость оборотных средств составляла в 2022 г. – 68 дней. Ухудшение показателя за три года составило – 12 дней. Оборачиваемость запасов в 2022 г. – 43 дня. Общая тенденция показывает ухудшение показателя. В 2022 г. показатель превышает норму для данной отрасли, что может свидетельствовать о проблемах с управлением

запасами. Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2022 г. выросла до 7 дней. Показатель находится в пределах нормы для данной отрасли. Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2020 г. составляла 63 дня, в 2021 г. – 69 дней, в 2022 г. – 81 день. Сроки погашения кредиторской задолженности увеличиваются.

Анализ ключевых показателей рентабельности ООО «О'КЕЙ» свидетельствует о том, что компания не всегда достигает нормативных значений рентабельности, однако имеет тенденцию к улучшению показателей в последние годы. Рентабельность продаж в 2022 г. значительно возросла и составила 5,5%, что является положительной тенденцией. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения в 2022 г. достигла показателя в 4,5%, что также свидетельствует об улучшении финансовой деятельности компании. Рентабельность продаж по чистой прибыли в 2022 г. снизилась до 0,2%, что является отрицательной тенденцией и низким показателем. Основная причина снижения чистой прибыли ООО «О'КЕЙ» – рост процентных расходов предприятия и расходов по аренде, а также значительное уменьшение прочих доходов. Анализ рентабельности активов и капитала свидетельствуют о том, что ООО «О'КЕЙ» имеет проблемы с достижением нормативных значений рентабельности и не всегда эффективно использует свои ресурсы. Рентабельность собственного капитала в 2022 г. снизилась до 2,7 %. Рентабельность активов в 2022 г. снизилась до 0,3%. Согласно произведенному факторному анализу рентабельности капитала на рентабельность собственного капитала в 2022 г. относительно 2021 г. оказало снижение чистой прибыли предприятия – -4,78%, также негативно повлияло ухудшение показателя оборачиваемости активов.

Следовательно, проведенный анализ позволил выявить следующие слабые места в деятельности предприятия:

- ухудшение показателей оборачиваемости активов, в том числе запасов предприятия;

- низкие показатели рентабельности деятельности, имущества и капитала предприятия.

Для улучшения текущей финансовой ситуации предприятия предлагаются следующие рекомендации:

- формирование механизма управления товарным ассортиментом предприятия на основе анализа спроса;
- автоматизация процесса управления запасами с помощью автоматизированной системы АВМ Inventory;
- разработка стратегии оптимизации расходов предприятия с целью снижения доли расходов в выручке предприятия.

Далее предлагаемые рекомендации рассмотрены подробнее.

Первая рекомендация – реализация эффективного механизма управления запасами на основе анализа спроса, направленного на повышение оборачиваемости запасов.

Бесперебойный процесс производства и реализации продукции во многом зависит от обеспеченности предприятия запасами. Искусство управления запасами заключается в том, что необходимо найти баланс между наличием запасов, с одной стороны, и финансовыми издержками, с другой стороны.

Оборачиваемость запасов является важным показателем эффективности управления запасами торгового предприятия. Чем выше оборачиваемость, тем быстрее предприятие продает свой запас товаров и получает деньги от продаж. Ниже представлены некоторые способы повышения оборачиваемости запасов торгового предприятия:

- оптимизация уровня запасов. Необходимо определить оптимальный уровень запасов, который позволит предприятию обеспечить спрос на товары, но не создавать избыток запасов;
- анализ продаж. Торговое предприятие должно следить за продажами и анализировать, какие товары продаются быстро, а какие медленнее.

Это позволит определить, какие товары следует заказывать чаще, а какие – реже;

- улучшение системы управления запасами. Торговое предприятие может использовать различные системы управления запасами, чтобы избежать избыточности запасов и сохранять баланс между спросом и предложением;
- улучшение логистических процессов. Торговое предприятие должно сосредоточиться на оптимизации логистических процессов, чтобы сократить время доставки товаров и увеличить скорость их продажи;
- продвижение товаров. Торговое предприятие должно проводить активную маркетинговую политику для продвижения товаров и привлечения новых покупателей;
- улучшение качества товаров и обслуживания. Если торговое предприятие предлагает высококачественные товары и услуги, то вероятность повторных покупок увеличится, что приведет к увеличению оборачиваемости запасов;
- оптимизация ценовой политики. Торговое предприятие может пересмотреть свою ценовую политику для привлечения большего числа покупателей и увеличения объема продаж.

Так как оборачиваемость запасов предприятия ООО «О'КЕЙ» достаточна высока и имеет тенденцию к ухудшению, то оптимальным выбором для эффективного управления запасами торгового предприятия и улучшения их оборачиваемости является формирование механизма управления товарным ассортиментом предприятия на основе анализа спроса. Механизм управления товарными запасами ООО «О'КЕЙ» на основе анализа спроса представлен на рисунке 18.



Рисунок 18 – Механизм управления товарными запасами ООО «О’КЕЙ» на основе анализа спроса

Формирование механизма управления запасами торгового предприятия ООО «О’КЕЙ» на основе изменения спроса имеет несколько преимуществ, среди которых:

- минимизация издержек. Формирование запасов на основе предполагаемого спроса помогает минимизировать затраты на складирование, управление запасами и перевозку товаров. Также, благодаря предварительной оценке спроса, можно избежать перепроизводства или недопроизводства товаров;

- увеличение эффективности. Формирование механизма управления запасами на основе изменения спроса позволяет оптимизировать процессы снабжения и производства, что увеличивает эффективность предприятия в целом;
- улучшение качества обслуживания клиентов. С учетом изменяющегося спроса, предприятие может быстро реагировать на изменения в потребительском спросе, обеспечивая своевременную поставку товаров и удовлетворяя потребности клиентов;
- уменьшение рисков. Формирование запасов на основе предполагаемого спроса позволяет предотвратить потери в случае непредвиденных обстоятельств, таких как изменение спроса на товары, изменение цен на сырье или транспортные расходы.

Формирование механизма управления запасами торгового предприятия на основе изменения спроса позволяет повысить эффективность бизнеса, уменьшить риски и обеспечить более качественное обслуживание клиентов. Определение рациональной структуры запасов позволит предприятию сократить расходы на их хранение при обеспечении высококачественного выполнения работ. В результате правильно сформированной структуры запасов повышается рентабельность и скорость обращения вложенных финансовых средств, что влияет на увеличение прибыли. Такой подход будет способствовать эффективной организации контроля и анализа структуры затрат и поиску возможных резервов их снижения.

Второй рекомендацией, с целью автоматизации процесса управления запасами и снижения временных и трудовых затрат персонала на управление запасами, предложена автоматизация процесса управления запасами с помощью автоматизированной системы ABM Inventory. ABM Inventory (Activity-Based Management Inventory) – это система управления запасами, которая позволяет улучшить эффективность управления запасами и оптимизировать их уровень на основе анализа бизнес-процессов предприятия. Основные преимущества данной системы:

- может помочь определить оптимальные уровни запасов для каждого продукта, исходя из прогнозов спроса, стоимости складирования и риска утери или порчи товара, что позволит компании сократить издержки на хранение запасов и уменьшить затраты на закупку и доставку товаров;
- улучшенное прогнозирование спроса. ABM Inventory использует агентное моделирование, чтобы учитывать множество факторов, влияющих на спрос на товары, такие как сезонность, акции и другое;
- может помочь определить оптимальные точки заказа для каждого товара, основанные на его потребности и потребности заказчика;
- может помочь снизить риски потери или порчи товара, путем определения оптимальных уровней запасов для каждого продукта;
- может помочь автоматизировать процессы управления запасами и уменьшить время, затрачиваемое на ручную работу по управлению запасами;
- улучшение уровня обслуживания – программа позволит оптимизировать запасы, чтобы удовлетворить потребности потребителей и предоставить более высокий уровень обслуживания.

Основными этапами внедрения ABM Inventory на предприятии являются:

- анализ бизнес-процессов предприятия. Этот этап включает оценку бизнес-процессов и выявление проблем, связанных с управлением запасами. В ходе этого этапа осуществляется сбор данных по процессам закупки, производства, сбыта и другие;
- разработка модели управления запасами. На основе анализа бизнес-процессов и данных о запасах разрабатывается модель управления запасами, которая учитывает все факторы, влияющие на уровень запасов;

- внедрение системы. На этом этапе происходит реализация разработанной модели и внедрение АВМ Inventory на предприятии, что включает в себя установку программного обеспечения, настройку параметров и проведение обучения сотрудников;
- мониторинг и анализ результатов: После внедрения системы необходимо осуществлять мониторинг и анализ результатов, что позволит определять эффективность системы и вносить корректировки в ее работу.

Стоимость внедрения программы АВМ Inventory зависит от многих факторов, таких как размер и сложность предприятия, количество пользователей, необходимые функции. Как правило, стоимость АВМ Inventory варьируется от нескольких миллионов рублей.

Третьей рекомендацией выступает разработка стратегии оптимизации расходов торгового предприятия ООО «О'КЕЙ» формирование системы оптимизации расходов предприятия. Разработка стратегии оптимизации расходов предприятия ООО «О'КЕЙ» состоит из следующих направлений, представленных в таблице 9.

Таблица 9 – Разработка стратегии оптимизации расходов ООО «О'КЕЙ»

Направление	Способы достижения
оптимизация закупок	заключение договоров с поставщиками на более выгодных условиях или путем использования электронных систем закупок для получения лучших цен.
снижение издержек на транспортировку товаров	оптимизация маршрутов и использование более экономичных транспортных средств.
эффективное использование энергии и ресурсов	предприятие может уменьшить затраты на энергию и ресурсы путем использования энергосберегающих технологий, установки счетчиков воды и электричества и мониторинга потребления энергии и ресурсов.
оптимизация организационной структуры	<ul style="list-style-type: none"> – укрупнение подразделений путем слияния нескольких отделов со смежным функционалом; – сокращение количества промежуточных руководителей, изменение порядка подчинения, уход от дробления структурных единиц на более мелкие; – определение необходимого состава отдела, разработка должностных инструкций.

Продолжение таблицы 9

Направление	Характеристика
использование современных технологий	современные технологии, такие как облачные вычисления, автоматизация процессов и системы управления, могут помочь торговому предприятию увеличить эффективность и снизить расходы на долгосрочной основе.
снижение производственных затрат	внедрение методов бережливого производства, то есть планомерного снижения количества потерь, под которыми понимаются любые действия, которые могут снизить эффективность производства.

Все перечисленные в данном пункте рекомендации позволят предприятию ООО «О'КЕЙ» повысить показатели деловой активности и рентабельности, что отразится на финансовых результатах предприятия в целом.

3.2 Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

Экономическая эффективность рекомендаций по улучшению показателей деловой активности и рентабельности ООО «О'КЕЙ» более подробно рассмотрена в данном пункте.

Наглядно предложенные рекомендации перечислены на рисунке 19.

Первоначально, экономическая эффективность предложенных рекомендаций рассмотрена по направлениям внедрения механизма управления запасами на основе анализа спроса и использования автоматизированной системы управления запасами АВМ Inventory.

Мероприятия по управлению запасами смогут привести к экономической эффективности в нескольких аспектах:

- снижение затрат на хранение запасов, управление ими и контроль, что может привести к существенной экономии для компании;
- ускорение оборачиваемости запасов за счет отказа от наименее ликвидных запасов;

- увеличение производительности труда благодаря автоматизации процессов управления запасами, а также сокращение времени, затрачиваемого на управление запасами;
- более точное планирование и управление запасами может привести к более высокому уровню обслуживания заказчиков и повышению их удовлетворенности. Что в свою очередь, может привести к увеличению продаж и повышению доходов компании;
- эффективное управление запасами позволяет сократить риски финансовых потерь от порчи товара.



Рисунок 19 – Рекомендации по улучшению показателей деловой активности и рентабельности ООО «О'КЕЙ»

В целом, мероприятия по управлению запасами могут привести к существенной экономической эффективности для компании. Однако, для достижения максимального эффекта, необходимо учитывать особенности каждого конкретного бизнеса и его потребности при настройке и использовании данной системы.

Вместе с тем, внедрение системы АВМ Inventory потребует существенных затрат для предприятия. Основные затраты по внедрению данной программы перечислены в таблице 10.

Таблица 10 – Основные затраты на АВМ Inventory в ООО «О’КЕЙ»

Вид затрат	Сумма, руб.
Приобретение программного обеспечения	2500000
Оплата труда работников, занятых внедрением проекта	120000
Стоимость курсов повышения квалификации по работе с программой	35000
Итого	2655000

В таблице 10 видно, что общая сумма затрат составит 2655 т. р.

Планируется при внедрении предложенных рекомендаций по управлению запасами улучшить оборачиваемость запасов, как минимум, на 8%.

При достижении запланированных целей изменение продолжительности оборачиваемости запасов будет выглядеть следующим образом, представленным на рисунке 20.

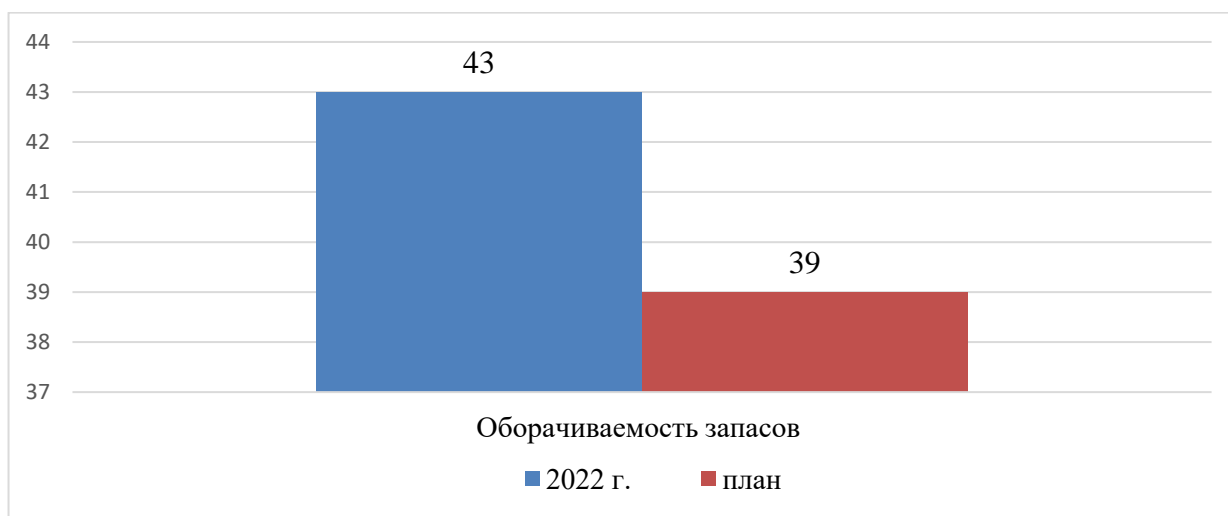


Рисунок 20 – Изменение продолжительности оборачиваемости запасов ООО «О’КЕЙ» при реализации рекомендаций, дни

Согласно данным рисунка 20 продолжительность оборачиваемости запасов улучшится до 39 дней. Ускорение оборачиваемости запасов может привести к улучшению экономической эффективности торгового предприятия ООО «О’КЕЙ».

Быстрое обновление запасов и ускоренная продажа товара позволяют компании получать прибыль быстрее и более эффективно использовать свой капитал. При ускорении оборачиваемости запасов до 39 дней выручка предприятия вырастет. Изменение выручки представлено на рисунке 21.

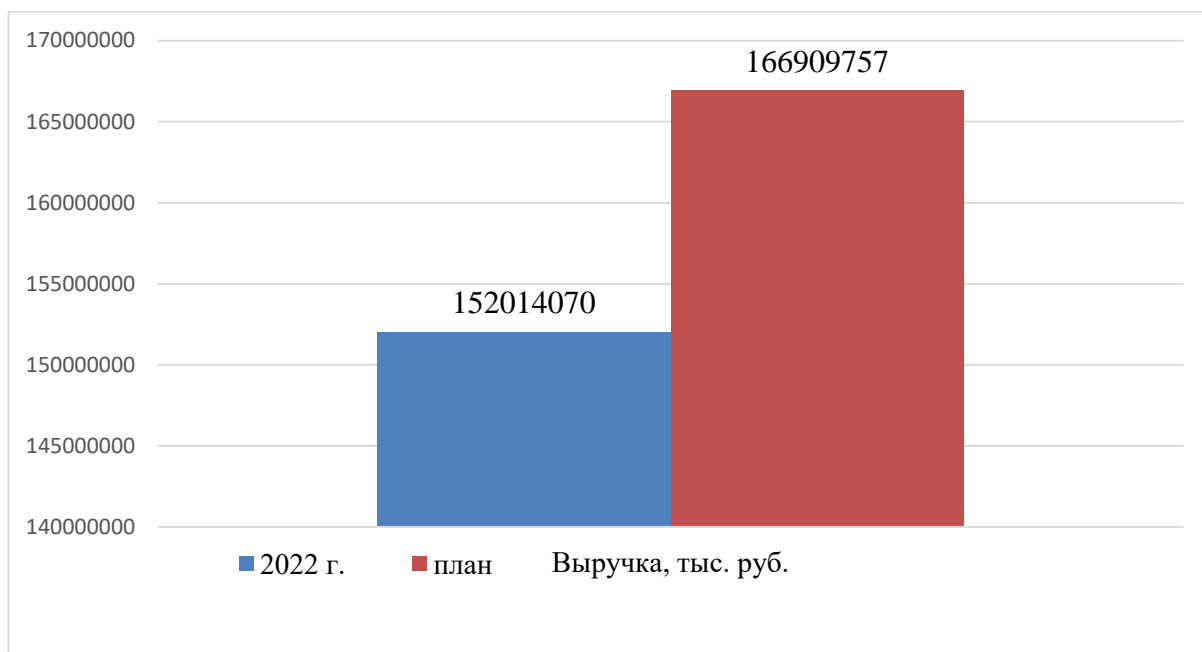


Рисунок 21 – Изменение выручки ООО «О’КЕЙ» при реализации рекомендаций, тыс. руб.

На рисунке 21 видно, что выручка ООО «О’КЕЙ» при реализации предложенных рекомендаций вырастет до 166909757 т. р. или на 9,8%.

Благодаря предложенной рекомендации по разработке стратегии оптимизации расходов предприятия ООО «О’КЕЙ» ожидается снижение доли себестоимости продаж в выручке до 70%. Средняя доля себестоимости продаж в выручке предприятия в течение трех лет составляла 74%. Изменение себестоимости продаж после внедрения рекомендации по разработке стратегии оптимизации расходов представлено на рисунке 22.

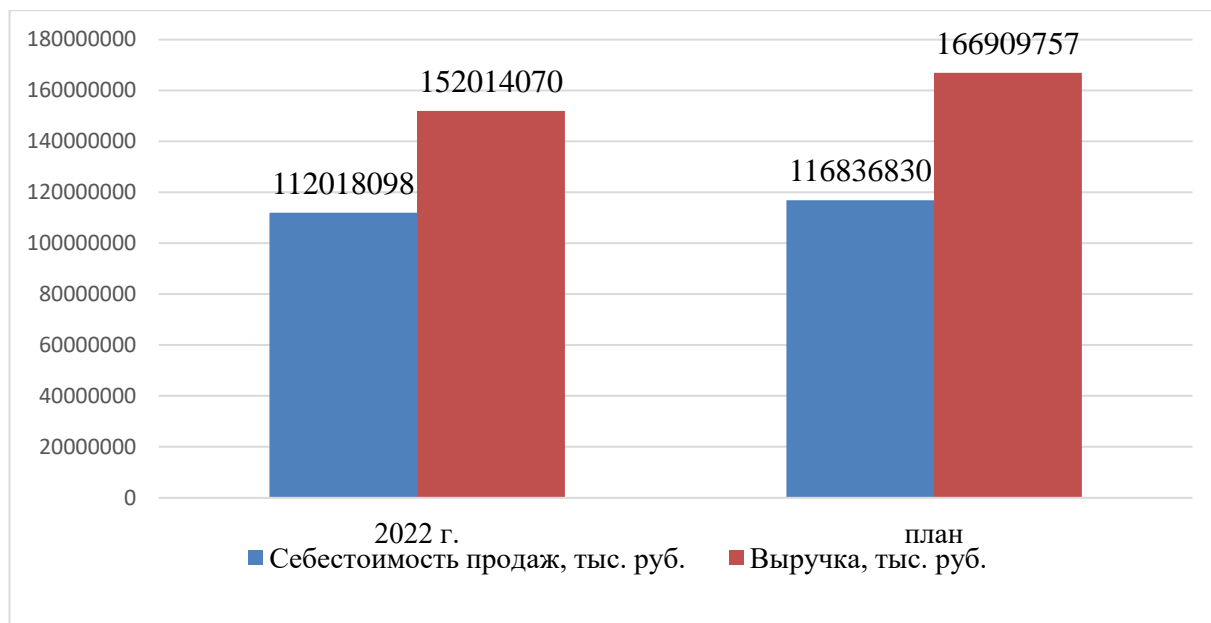


Рисунок 22 – Изменение себестоимости продаж ООО «О’КЕЙ» после внедрения рекомендации по разработке стратегии оптимизации расходов, тыс. руб.

На рисунке 22 видно, что доля себестоимости продаж в выручке от реализации предприятия снижается.

С учетом всех предлагаемых рекомендаций валовая прибыль составит:

$$\text{Валовая прибыль} = 166909757 - (166909757 \cdot 0,7) = 50072927 \text{ т. р.}$$

Планируемая валовая прибыль составит 50072927 т. р., что на 10075955 т. р. выше показателя в 2022 г.

При сохранении уровня коммерческих и управленческих расходов неизменными, прибыль от продаж (Ппр) предприятия ООО «О’КЕЙ» составит:

$$\text{Ппр} = 50072927 - 2705843 - 28913367 = 18453717 \text{ т. р.}$$

Прибыль от продаж может вырасти до 18453717 т. р.

При достижении запланированного показателя прибыли от продаж произойдут положительные изменения и показателей рентабельности предприятия. Изменение показателя рентабельности продаж ООО «О'КЕЙ» продемонстрировано на рисунке 23.

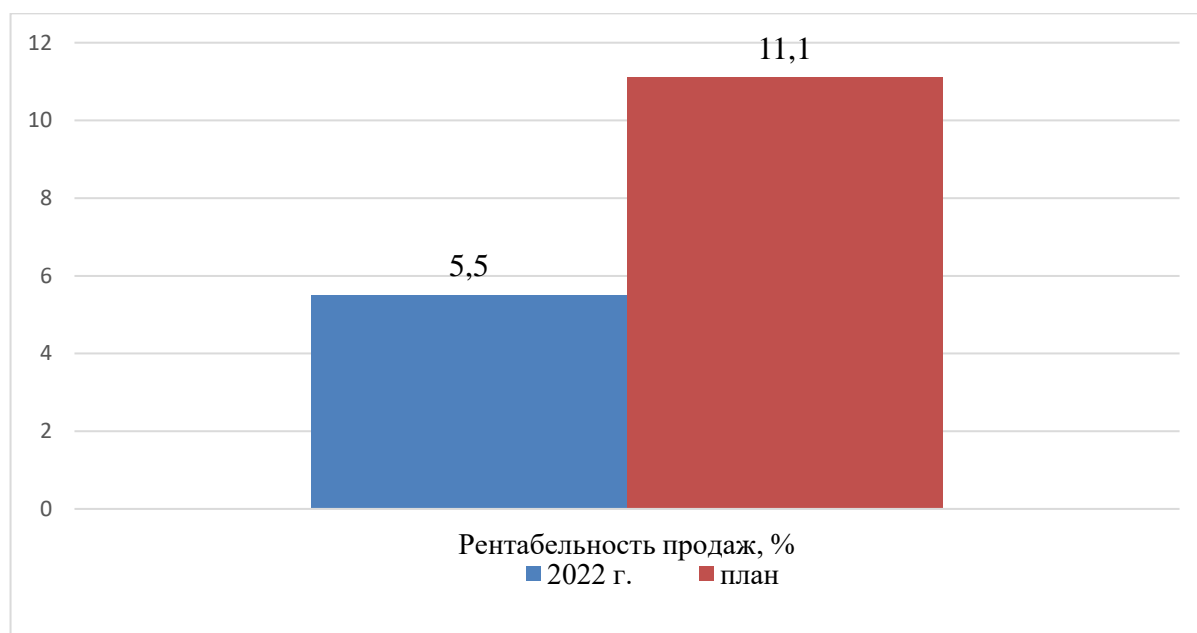


Рисунок 23 – Изменение показателя рентабельности продаж ООО «О'КЕЙ» при реализации рекомендаций, %

На рисунке 23 видно, что показатель рентабельности продаж после реализации предлагаемых мероприятий по управлению запасами и разработки стратегии оптимизации расходов предприятия вырастет до 11,1%.

В заключении третьего раздела бакалаврской работы можно сделать вывод, что предложенные в исследовании рекомендации по внедрению механизма управления запасами на основе анализа спроса, внедрению программы АВМ Inventory, а также рекомендации по разработке стратегии оптимизации расходов позволят компании улучшить показатели оборачиваемости запасов, что улучшит деловую активность предприятия в целом, сократив деловой цикл предприятия, и повысит рентабельность деятельности. Следовательно, предлагаемые в работе рекомендации экономически эффективны.

Заключение

В современных условиях конкуренция на рынке достаточно высока, и торговые предприятия вынуждены постоянно искать новые способы улучшения своей эффективности. Рекомендации по улучшению показателей деловой активности и рентабельности могут помочь предприятию повысить качество управления, улучшить использование ресурсов и сократить издержки.

В первом разделе исследования представлены основные теоретические аспекты анализа деловой активности и рентабельности предприятия. Анализ деловой активности и рентабельности предприятия играет важную роль в анализе эффективности деятельности предприятия и его финансового положения, выявляет слабые стороны в деятельности предприятия и дает возможность разработать мероприятия по их устранению в целях улучшения функционирования предприятия и достижения им поставленных целей. В виду большого количества методов и методик анализа деловой активности и рентабельности предприятия и не однозначности их результатов, предприятию стоит уделить внимание комплексному подходу к анализу данных показателей.

Во втором разделе исследования проведен анализ деятельности предприятия ООО «О'КЕЙ» за 2020-2022 гг., а также проанализированы показатели деловой активности и рентабельности рассматриваемого предприятия.

Анализ деловой активности ООО «О'КЕЙ» показал, что значительную часть активов ООО «О'КЕЙ» составляют внеоборотные активы – 75,5%, в основном представленные основными средствами. Большая часть оборотных активов представлена запасами – 14,8%. Денежные средства и дебиторская задолженность занимают 6,5% и 3% соответственно. Вместе с тем, наблюдается ухудшение коэффициентов оборачиваемости по всем позициям оборотных средств, в особенности запасов, что свидетельствует об удлинении

сроков делового цикла предприятия. Оборачиваемость оборотных средств составляла в 2022 г. – 68 дней. Ухудшение показателя за три года составило – 12 дней. Оборачиваемость запасов в 2022 г. – 43 дня. Общая тенденция показывает ухудшение показателя. В 2022 г. показатель превышает норму для данной отрасли, что может свидетельствовать о проблемах с управлением запасами. Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2022 г. выросла до 7 дней. Показатель находится в пределах нормы для данной отрасли. Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2020 г. составляла 63 дня, в 2021 г. – 69 дней, в 2022 г. – 81 день. Сроки погашения кредиторской задолженности увеличиваются.

Анализ ключевых показателей рентабельности ООО «О'КЕЙ» свидетельствует о том, что компания не всегда достигает нормативных значений рентабельности, однако имеет тенденцию к улучшению показателей в последние годы. Рентабельность продаж в 2022 г. значительно возросла и составила 5,5%, что является положительной тенденцией. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения в 2022 г. достигла показателя в 4,5%, что также свидетельствует об улучшении финансовой деятельности компании. Рентабельность продаж по чистой прибыли в 2022 г. снизилась до 0,2%, что является отрицательной тенденцией и низким показателем. Основная причина снижения чистой прибыли ООО «О'КЕЙ» – рост процентных расходов предприятия и расходов по аренде, а также значительное уменьшение прочих доходов. Анализ рентабельности активов и капитала свидетельствуют о том, что предприятие ООО «О'КЕЙ» имеет проблемы с достижением нормативных значений рентабельности и не всегда эффективно использует свои ресурсы. Рентабельность собственного капитала в 2022 г. снизилась до 2,7 %. Рентабельность активов в 2022 г. снизилась до 0,3%. Согласно произведенному факторному анализу рентабельности капитала на рентабельность собственного капитала в 2022 г. относительно 2021 г. оказало снижение чистой прибыли предприятия – -4,78%, также негативно повлияло ухудшение показателя оборачиваемости активов.

Проведенный анализ позволил выявить следующие слабые места в деятельности предприятия:

- ухудшение показателей оборачиваемости активов, в том числе запасов предприятия;
- низкие показатели рентабельности деятельности, имущества и капитала предприятия.

Третий раздел исследования состоит из разработанных на основе проведенного анализа рекомендаций по повышению показателей деловой активности и рентабельности ООО «О'КЕЙ». Для улучшения текущей финансовой ситуации предприятия предлагаются следующие рекомендации:

- формирование механизма управления товарным ассортиментом предприятия на основе анализа спроса;
- автоматизация процесса управления запасами с помощью автоматизированной системы ABM Inventory;
- разработка стратегии оптимизации расходов предприятия с целью снижения доли расходов в выручке предприятия.

Предложенные в исследовании рекомендации по внедрению механизма управления запасами на основе анализа спроса, внедрению программы ABM Inventory позволят ускорить оборачиваемость запасов до 39 дней, что поспособствует росту выручки на 9,8%. Разработка стратегии по оптимизации расходов позволит снизить долю себестоимости продаж в выручке до 70%. Прибыль от продаж с учетом реализации всех мероприятий может достигнуть 18453717 т. р. На фоне роста финансовых результатов рентабельность продаж увеличится до 11,1%, относительно 5,5% до внедрения предложенных рекомендаций. Следовательно, предлагаемые в работе рекомендации экономически эффективны. Цель исследования достигнута.

Список используемой литературы

1. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. Москва: ИНФРА-М, 2022. 214 с.
2. Васильева Л. А. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Васильева Л. С., Петровская М. В. Москва: КноРус, 2019. 606 с.
3. Васильева Н. К., Сидорчукова Е. В., Агафонова Н. П. Информационно-методическое обеспечение оценки финансового положения организации // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2019. № 12 (57). С. 182–187.
4. Васильева Н. К., Сидорчукова Е. В., Алешечкина М. Ю., Ковалева Ю. Д. Оценка деловой активности предприятия // Вестник Академии знаний. 2022. № 51 (4). С. 49–57.
5. Грибов В. Д., Экономика предприятия: Учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. 8-е изд., перераб. и доп. Москва: КУРС: ИНФРА-М, 2023. 448 с.
6. Демура Н. А. Цифровизация: сущность и роль в развитии национальной экономики // Научный результат. Экономические исследования. 2021. № 1. С. 22–30.
7. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова – 6-е изд., перераб. и доп. М., Издательство «Дело и Сервис». 2018. 160 с.
8. Дробот Е. А. Сущность и специфика российской модели распределения прибыли в организациях / А.В. Захарян, Ю.С. Шевченко, Е.А. Дробот, Б.А. Четыз // В сборнике: Будущее науки 2022. Сборник научных статей 10-й Международной молодежной научной конференции. Курск, 2022. С. 209–212.

9. Измайлов М. К. Способы повышения эффективности использования основных средств // Вестник Московского университета им С.Ю. Витте. 2019. №3 (30). С.95–101
10. Ильина К. В. Влияние процессов цифровизации и глобализации на колебания деловой активности // Вестник Института экономических исследований. 2019. № 3(117). С. 150–154.
11. Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: ФОРУМ, 2020. 288 с
12. Коробова В. Ф. Анализ деловой активности как составляющей финансово-экономической безопасности предприятия // Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России. 2019. № 13. С. 46–50.
13. Лебедева П. А. Колебания деловой активности в условиях цифровизации // Вестник евразийской науки. 2022. Т. 14. № 5. С. 1–13.
14. Лысенко Е. А. Анализ деловой активности как составляющей финансово-экономической безопасности предприятия на примере ООО «Партизан» // Аспирант. 2022. № 6 (74). С. 20–24.
15. Миненко А. В., Селиверстов М. В. Влияние финансирования сельского хозяйства и сельских территорий на уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций алтайского края // «Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» № 4 (67). 2022. с.57–59.
16. Муравьева Н. Ю., Возиян А. С. Обзор подходов к выбору показателей, характеризующих деловую активность предприятий // Вектор экономики. 2022. № 6 (72). С. 172–175.
17. Официальный сайт ООО «О'КЕЙ» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.okmarket.ru/> (дата обращения: 05.02.2023 г.).
18. Подволоцкая А. В. Теоретические аспекты деловой активности предприятия // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 86–5. С. 11–13.

19. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2023. 378 с.
20. Сайфидинов Б. Б., Брюхов В. А. Исследование основных направлений роста прибыли и рентабельности на предприятии // Аллея науки. 2022. Т. 1. № 4 (67). С. 543–548.
21. Самсонова Ю. И. Факторы, влияющие на деловую активность // Colloquiumjournal. 2021. № 35(122). С. 44–46.
22. Сидорчукова Е. В. Методические аспекты оценки деловой активности организаций аграрного сектора / Е. В. Сидорчукова, Н. Н. Яроменко, Т. А. Нормова. Краснодар : Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2019. 138 с.
23. Темирова З. У., Бексултанова А. И. Методические подходы к оценке деловой активности организаций // Естественно-гуманитарные исследования. 2022. № 41 (3). С. 318–321.
24. Терловая В. И., Самусенко А. Н. Анализ деловой активности предпринимательства в системе комплексного анализа финансового состояния предприятия // Вектор экономики. 2019. № 2(32). С. 68–80.
25. Хахонова Н. Н. Бухгалтерский учет и отчетность: учебник / Н.Н. Хахонова, И.В. Алексеева, А.В. Бахтеев [и др.] ; под ред. проф. Н.Н. Хахоновой. Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2022. 554 с.
26. Хутова Л. А., Яндарбаева Л. А. Анализ эффективности использования основных средств предприятия на основе данных финансовой отчетности // Вестник Академии знаний. 2021. №2 (43). С. 18–21.
27. Шарапова В. М. Экономическая рентабельность важный показатель эффективности работы предприятия //Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 9. С. 169–171.
28. Шардан С. К., Никаева Р. М. Экономическая оценка ключевых показателей деятельности предприятия / С.К. Шардан, Р.М. Никаева // Вестник Академии знаний. 2021. №2 (43). С.284–291.

29. Шелестов Н. В., Иевлева Н. В., Гаврилова О. А. Мероприятия для улучшения финансовых результатов предприятия // *Russian Economic Bulletin*. 2022. Т. 5. № 3. С. 317–323.
30. Шеремет А. Д., Козельцева Е. А. Финансовый анализ: Учебно-методическое пособие. М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2020. 200 с.
31. Шнайдер О. В. Важные аспекты анализа нефинансовой информации экономического субъекта: сущность, подходы и значение // *Гуманитарные балканские исследования*. 2019. Т. 3. № 4 (6). С. 75–78.
32. Эльгайтарева Н. Т., Аслаханова С. А. Мониторинг и оценка капитала предприятия по данным бухгалтерской отчетности / Н.Т. Эльгайтарева, С.А. Аслаханова // *Вестник Академии знаний*. 2021. №2 (43). С.17–19.
33. Юдникова Е. К. Анализ отечественных и зарубежных подходов интерпретации деловой активности // *Наука, образование, инновации: апробация результатов исследований*. 2019. С.447–454.
34. Bauer V. P., Digitalization of the Financial Activities of Platform Companies: Competitive Potential and social Impact. *Finance: Theory and Practice*. 2021. № 2. P.114–127.
35. Information and analytical support for assessing the state and prospects of development of organizations / E. V. Sidorchukova, V. V. Yagovets, I. S. Ivashchenko [et al.] // *Fundamental research*. 2020. № 6. P.131–136.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «О'КЕЙ» на 31.12.2022 г.

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2022 г.

Организация ООО "О'КЕЙ"	Форма по ОКУД	Коды			
Идентификационный номер налогоплательщика	Дата (число, месяц, год)	31	12	2022	
Вид экономической деятельности	по ОКПО	0710001			
Организационно-правовая форма / форма собственности	ИНН	56255261			
Общество с ограниченной ответственностью / юридическое лицо	ИНН	7826087713			
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКВЭД 2	47.11			
Местонахождение (адрес)	по ОКФС	12300	23		
195213, Санкт-Петербург г, Заневский пр-кт, д. № 65, корп. 1 лит. А, пом. 1	по ОКЕИ	384			
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту <input checked="" type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ					
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора					
ООО "ФинЭкспертиза"					
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	7708096662			
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ОГРНИП	1027739127734			


Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	24 810	19 910	16 723
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
18.1	Основные средства	1150	38 459 926	43 356 974	8 615 742
	в том числе:				
18.1.1	Основные средства в организации	11501	9 624 992	9 495 705	8 363 760
18.1.1	Права пользования активами	11502	28 582 982	33 406 557	-
18.1.2	Незавершенные капитальные вложения	11503	64 231	401 328	241 314
	Авансы, связанные с капитальными вложениями	11504	187 721	53 384	10 668
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
18.2	Финансовые вложения	1170	42 840 434	38 729 424	34 971 924
	Отложенные налоговые активы	1180	8 770 872	9 749 329	819 288
	Прочие внеоборотные активы	1190	614 232	817 191	772 796
	в том числе:				
	Расходы будущих периодов	11901	614 232	817 191	770 796
	Итого по разделу I	1100	90 710 274	92 672 828	45 196 473
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
18.3	Запасы	1210	17 832 239	15 653 759	13 452 067
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	193 926	501 867	368 450
18.4	Дебиторская задолженность	1230	3 602 617	2 543 889	2 341 456
	в том числе:				
	Долгосрочная дебиторская задолженность	12301	248 162	243 604	210 461
18.2	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	5 084 153	5 971 000	4 720 528
8	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 721 514	2 758 310	2 592 922
7	Прочие оборотные активы	1260	23 375	3 469	443 911
	в том числе:				
	Долгосрочные активы к продаже	12601	-	-	435 670
	Итого по разделу II	1200	29 457 824	27 432 294	23 919 334
	БАЛАНС	1600	120 168 098	120 105 122	69 115 807

Рисунок А.1- Бухгалтерский баланс

Продолжение Приложения А

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	13 740	13 740	13 740
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	13 393 119	13 563 352	11 847 844
	Итого по разделу III	1300	13 406 859	13 577 092	11 861 584
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
18.5	Заемные средства	1410	33 160 005	27 508 732	27 170 137
	Отложенные налоговые обязательства	1420	7 846 361	9 176 823	116 823
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	23 655 936	28 785 986	-
	в том числе:				
	Долгосрочные обязательства по аренде	14501	23 655 936	28 785 986	-
	Итого по разделу IV	1400	64 662 302	65 471 541	27 286 960
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
18.5	Заемные средства	1510	7 874 973	6 979 010	3 763 096
18.4	Кредиторская задолженность	1520	33 650 548	33 460 835	25 677 736
	в том числе:				
	Краткосрочные обязательства по аренде	15201	6 195 100	4 620 570	-
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
18.7	Оценочные обязательства	1540	573 416	616 644	526 431
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	42 098 937	41 056 489	29 967 263
	БАЛАНС	1700	120 168 098	120 105 122	69 115 807

Руководитель  **Гултур Светлана Вадимовна**
(подпись) **(по доверенности)**
(расшифровка подписи)

24 марта 2023 г.



Рисунок А.2- Бухгалтерский баланс

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «О'КЕЙ» на 31.12.2022 г.

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2022 г.		Коды		
Организация ООО "О'КЕЙ"	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	0710002	
Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО	31	12	2022
Вид экономической деятельности	ИНН	56255261		
Организационно-правовая форма / форма собственности	по ОКВЭД 2	7826087713		
Общества с ограниченной ответственностью / юридических лиц	по ОКОПФ / ОКФС	47.11		
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	12300	23	
		384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2022 г.	За Январь - Декабрь 2021 г.
12	Выручка	2110	152 014 070	158 146 263
13	Себестоимость продаж	2120	(112 018 098)	(117 763 590)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	39 995 972	38 382 673
13	Коммерческие расходы	2210	(28 913 367)	(29 550 803)
13	Управленческие расходы	2220	(2 705 843)	(2 564 517)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	8 376 762	6 267 353
	Доходы от участия в других организациях	2310	1 250 000	-
14	Проценты к получению	2320	290 615	76 237
14	Проценты к уплате	2330	(6 551 318)	(2 486 971)
	в том числе: по арендным обязательствам	23301	(2 795 441)	-
14	Прочие доходы	2340	2 384 698	4 312 278
14	в том числе:		-	-
	Прочие расходы	2350	(5 514 120)	(6 896 269)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	236 637	1 272 628
15	Налог на прибыль	2410	140 961	(313 400)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(211 046)	(368 025)
	отложенный налог на прибыль	2412	352 007	54 625
15	Прочее	2460	(17 731)	17 941
	в том числе:			
	корректировка налога на прибыль	24601	(1 852)	32 391
	торговый сбор	24602	(15 879)	(14 450)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	359 867	977 169

Рисунок Б.1- Отчет о финансовых результатах

Продолжение Приложения Б

Форма 0710002 с 2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2022 г.	За Январь - Декабрь 2021 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	359 867	977 169
	Справочно	2900	-	-
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель  **Гултур Светлана Вадимовна (по доверенности)**
(подпись) (расшифровка подписи)



Рисунок Б.2- Отчет о финансовых результатах

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «О'КЕЙ» на 31.12.2021 г.

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2021 г.		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2021
Организация <u>ООО "О'КЕЙ"</u>	по ОКПО	56255261		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7826087713		
Вид экономической деятельности <u>Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах</u>	по ОКВЭД 2	47.11		
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общества с ограниченной ответственностью / Собственность иностранных юридических лиц</u>	по ОКOPФ / ОКФС	12300	23	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
12	Выручка	2110	156 146 263	151 991 935
13	Себестоимость продаж	2120	(115 576 465)	(112 841 827)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	40 569 798	39 150 108
13	Коммерческие расходы	2210	(31 737 928)	(30 188 621)
13	Управленческие расходы	2220	(2 564 517)	(2 337 487)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	6 267 353	6 624 000
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
14	Проценты к получению	2320	76 237	92 808
14	Проценты к уплате	2330	(2 486 971)	(2 462 262)
14	Прочие доходы	2340	4 362 424	2 537 018
14	Прочие расходы	2350	(6 946 415)	(6 318 547)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 272 628	473 017
15	Налог на прибыль	2410	(313 400)	(98 690)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(368 025)	(363 308)
	отложенный налог на прибыль	2412	54 625	264 618
15	Прочее	2460	17 941	(30 627)
	в том числе:			
	корректировка налога на прибыль	24601	32 391	(16 412)
	торговый сбор	24602	(14 450)	(14 215)
	прочее	24603	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	977 169	343 700

Рисунок В.1 - Отчет о финансовых результатах

Продолжение Приложения В

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	977 169	343 700
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-



**Гултур Светлана
Вадимовна (по
доверенности)**
(расшифровка подписи)

Руководитель _____
(подпись)
 29 марта 2022 г.

Рисунок В.2 - Отчет о финансовых результатах