

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)

Финансовый контроль и экономическая безопасность организаций
(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ деловой активности и рентабельности предприятия

Обучающийся

Я.В. Пикалова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Я.С. Митрофанова

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

Тольятти 2024

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила Пикалова Яна Вячеславовна.

Тема работы: Анализ деловой активности и рентабельности предприятия.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Я.С. Митрофанова.

Цель выпускной квалификационной работы – оценить эффективность использования активов и ресурсов, выявить проблемные зоны, где требуется оптимизация процессов, принять обоснованные управленческие решения для улучшения деловой активности и повышения рентабельности.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО «СК Сервис-Д».

Предмет исследования в выпускной квалификационной работе – анализ показателей деловой активности и рентабельности предприятия для разработки рекомендаций по устранению факторов, оказывающих на них отрицательное воздействие.

В процессе проведения исследования использовались методы аналитического сбора и обработки информации.

Краткие выводы по бакалаврской работе – проведен анализ деловой активности и рентабельности предприятия и определены резервы их повышения.

Практическая значимость заключается в возможности использования полученных данных для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на повышение деловой активности ООО «СК Сервис-Д» и увеличение рентабельности.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические положения анализа деловой активности и рентабельности предприятия	7
1.1 Деловая активность и рентабельность предприятия: понятие, значение, роль факторов	7
1.2 Цель, задачи анализа деловой активности и рентабельности предприятия, информационные источники.....	14
1.3 Алгоритм проведения анализа деловой активности и рентабельности предприятия	19
2 Анализ деловой активности и рентабельности ООО «СК Сервис-Д»	29
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «СК Сервис-Д»	29
2.2 Анализ показателей деловой активности ООО «СК Сервис-Д».....	36
2.3 Анализ показателей рентабельности ООО «СК Сервис-Д»	43
3 Мероприятия по улучшению деловой активности и повышению рентабельности ООО «СК Сервис-Д»	51
3.1 Направления повышения уровня деловой активности и рентабельности ООО «СК Сервис-Д»	51
3.2 Расчет эффективности от рекомендуемых мероприятий	56
Заключение	63
Список используемой литературы и используемых источников.....	66
Приложение А Показатели деловой активности и рентабельности	71
Приложение Б Бухгалтерская отчетность	74

Введение

«Эффективность производственной и финансовой деятельности предприятия определяется деловой активностью, уровень которой, в том числе, позволяет сделать вывод о конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности бизнеса, рациональном использовании производственных и финансовых ресурсов, уровне управленческой деятельности и др.» [3, с. 64]

Экономическая сущность деловой активности предприятия заключается в способности эффективно использовать имеющиеся ресурсы для достижения стратегических целей и обеспечения устойчивого развития предприятия. Это включает в себя ускорение оборачиваемости активов, увеличение объемов продаж, оптимизацию затрат и повышение рентабельности. Деловая активность также отражает способность предприятия адаптироваться к изменениям внешней среды, находить новые рыночные ниши и укреплять свои позиции на рынке.

Поэтому «на основе проведения всестороннего анализа показателей деловой активности и рентабельности предприятия, возможно, оценить эффективность использования ресурсов, выявить проблемные зоны, где требуется оптимизация процессов, принять обоснованные управленческие решения для улучшения деловой активности и повышения рентабельности» [12, с. 45], что указывает на актуальность темы исследования.

Цель выпускной квалификационной работы – оценить эффективность использования активов и ресурсов, выявить проблемные зоны, где требуется оптимизация процессов, принять обоснованные управленческие решения для улучшения деловой активности и повышения рентабельности.

На основе сформулированной цели определены задачи исследования, которые включают:

- определить роль, методы и показатели анализа деловой активности и рентабельности предприятия;

- оценить эффективность управления активами и ресурсами в ООО «СК Сервис-Д» на основе анализа показателей деловой активности и рентабельности, определить потенциальные возможности для ее повышения;
- представить мероприятия повышения уровня деловой активности и рентабельности ООО «СК Сервис-Д», провести расчет их эффективности.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ООО «СК Сервис-Д».

Предмет исследования в выпускной квалификационной работе – анализ показателей деловой активности и рентабельности предприятия для разработки рекомендаций по устранению факторов, оказывающих на них отрицательное воздействие.

Теоретическая база исследования – научные труды ученых российской и западной школ: Ю. Бригхэма, Л.В. Донцовой, О.В. Ефимовой, В.В. Ковалева, Н.А. Никифоровой, Г.В. Савицкой, Т.В. Тепловой Дж. Хорна, Р. Холта, А.Д. Шеремета и др.

Практическая значимость заключается в возможности использования полученных данных для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на повышение деловой активности ООО «СК Сервис-Д» и увеличение рентабельности.

Для получения обоснованных выводов по проведенному исследованию применялись источники информационных ресурсов, в частности – использовалась база отдельных законодательных актов, специализированной литературы, научных публикации, отчетности ООО «СК Сервис-Д».

В процессе проведения исследования использовались методы аналитического сбора и обработки информации.

Структура работы представлена введением, тремя разделами, заключением, списком используемой литературы и приложениями.

Во введении дается обоснование степени важности и необходимости изучения темы, цель, задачи, объект и предмет исследования, практическая значимость.

В теоретическом разделе бакалаврской работы анализируются научные подходы к деловой активности и рентабельности, доказываемая роль и значение данного направления анализа, определяется роль факторов, рассматриваются основные показатели.

В аналитическом разделе бакалаврской работы анализируются ключевые показатели ООО «СК Сервис-Д». Проводится оценка эффективности потребления активов и ресурсов, выявляются проблемные зоны для принятия обоснованных решений по улучшению деловой активности и повышению рентабельности.

В проектном разделе представлены меры по устранению факторов, оказывающих отрицательное воздействие на деловую активность и рентабельность ООО «СК Сервис-Д», дается расчет их эффективности.

В заключении подводится итог проведенного исследования.

1 Теоретические положения анализа деловой активности и рентабельности предприятия

1.1 Деловая активность и рентабельность предприятия: понятие, значение, роль факторов

Анализ деловой активности предприятия играет ключевую роль в оценке эффективности использования ресурсов и определение потенциала роста бизнеса. Он позволяет:

- во-первых, определить интенсивность использования имущества и источников его формирования. На основе проведенного анализа, возможно, определить насколько эффективно используются активы и ресурсы для генерации выручки и прибыли;
- во-вторых, «сопоставить уровень деловой активности анализируемого предприятия с конкурентами в отрасли, что позволяет определить эффективность использования ресурсного потенциала по сравнению с конкурентами» [4, с. 301];
- в-третьих, оценить качество управления. Анализ позволяет собственникам и инвесторам оценить, насколько эффективно руководство управляет ресурсами предприятия;
- в-четвертых, влиять на рентабельность и инвестиционную привлекательность предприятия. Высокая деловая активность предприятия способствует увеличению рентабельности и инвестиционной привлекательности бизнеса;
- в-пятых, обеспечить стабильное увеличение рыночной стоимости. Эффективное использование ресурсов способствует росту рыночной стоимости предприятия.

Следовательно, анализ деловой активности предприятия является важным инструментом для оценки текущего состояния бизнеса, выявления

потенциальных проблем и определения направлений для дальнейшего развития.

Деловая активность предприятия в широком смысле означает характеристику состояния предпринимательской деятельности в отрасли, компании или стране. Это включает в себя интенсивность бизнес-деятельности и усилий, направленных на экономический рост, как на уровне всей страны, так и на уровне конкретного предприятия. В узком смысле, деловая активность фокусируется на конкретном предприятии и его способности эффективно использовать свои ресурсы для достижения целей роста и развития [18, с. 67].

Проведенный анализ трактовок в части определения значения деловой активности, представленными отечественными и западными авторами в учебных пособиях, позволяет сделать вывод, что единого подхода в данном направлении не сложилось. Теоретики условно разделились на группы (рисунок 1):



Рисунок 1 – Сущность деловой активности предприятия

Одна из авторских групп (В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев) полагает, что «понятие деловой активности следует связывать с рациональным использованием факторов производства с целью завоевания конкурентных

позиций на рынке и результативностью производства, не делая акцент на ускорение оборачиваемости оборотных средств» [14, с. 297].

Другая группа (Т.Г. Бориленко, В.В. Коокуева) считает, что «категория деловой активности раскрывается через эффективное использование основных средств производства» [4, с. 324].

«Особый интерес представляет позиция следующей группы, которая связывает характеристику деловой активности с показателями оборачиваемости. Однако в данной группе есть отличительные особенности. Одни авторы считают, что деловая активность характеризуется только показателями оборачиваемости, которые следует сравнивать с конкурентами, другая – добавляет показатели финансовой деятельности» [41, с. 113].

В понимании Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой «деловая активность предприятия определяется через скорость оборота средств производства, не учитывая при этом результативность деятельности предприятия» [10, с. 154].

Данное толкование поддерживает ученый западной школы Ю. Бригхэм. По его представлению «индикатором деловой активности предприятия являются показатели оборачиваемости, которые необходимо сравнивать со среднеотраслевыми значениями коэффициентов» [38].

По утверждению Г.В. Савицкой «деловая активность характеризуется системой показателей оборачиваемости, которые указывают на замедление и ускорение движения средств, а также рентабельности, которые демонстрируют уровень эффективности использования ресурсов предприятия» [27, с. 173].

В зарубежной теории встречается идентичное представление о данной категории. Р. Холт отмечает, что «деловая активность предприятия характеризуется показателями оборачиваемости, рентабельности, а также показателями прибыли» [39].

По представлению Дж.К. Ван Хорна «для характеристики деловой активности предприятия группу коэффициентов оборачиваемости,

рентабельности следует дополнить расчетом показателей ликвидности» [9, с. 216].

Интересное мнение высказывается группой ученых, которые «связывают деловую активность с операционным циклом, который характеризует период времени с момента приобретения сырья и материалов до момента получения оплаты за реализованную продукцию. Действительно, он отражает эффективность управления оборотными активами и обязательствами предприятия, показывая, насколько быстро предприятие может превратить свои ресурсы в денежные средства» [40, с. 162].

В понимании О.В. Ефимовой «категория деловой активности демонстрирует сущность операционного цикла предприятия» [12, с. 172].

«Не менее любопытным представляется взгляд ученых, которые связывают деловую активность с показателями инвестиционной активности и конкурентоспособности» [22, с. 16].

Как отмечает Е.Ф. Сысоев «деловая активность предприятия должна рассматриваться на основе взаимосвязи внешних и внутренних факторов, включая качественные показатели (деловая репутация, рынки сбыта, конкурентоспособность товара) и показатели инвестиционной активности» [35, с. 85].

Обобщая представленные понятия, следует констатировать тот факт, что «категория деловая активность» отражает уровень эффективности использования активов и ресурсов предприятия, и измеряется показателями оборачиваемости и рентабельности.

Уровень деловой активности предприятия испытывает зависимость от факторов внешней и внутренней среды. Так, например, к внешним факторам относятся:

- политические и экономические решения на государственном уровне, которые задают общий климат для ведения бизнеса;

- уровень налогообложения, влияющий на располагаемый доход населения и прибыль предприятий;
- «стабильность экономической обстановки, включая инфляцию и процентные ставки;
- доступность кредитов и инвестиций, что влияет на возможность расширения и модернизации производства;
- развитие технологий и инноваций, которые могут привести к новым возможностям или угрозам для бизнеса;
- социально-культурные факторы» [33, с. 201], такие как уровень образования населения, менталитет и традиции, влияющие на потребительское поведение.

Кроме внешних факторов, особую значимость в определении уровня деловой активности, конкурентоспособности бизнеса и его результативности имеют внутренние факторы, которые включают [23, с. 103]:

- ресурсный потенциал предприятия, который служит индикатором его производственных возможностей;
- производственный процесс и сбытовая политика, определяющая объем продаж и, следовательно, выручку;
- маркетинговая и финансовая политика, определяющая эффективность управления финансами и продвижения продукции;
- структура материально-технического обеспечения, влияющая на скорость и стоимость производственных процессов;
- характер стратегических и тактических решений, принимаемых руководством, определяющий направление развития предприятия;
- применение инновационных технологий, которые способствуют росту конкурентоспособности.

Основным показателем, который служит индикатором не только деловой активности предприятия, но и эффективности всей деятельности экономического субъекта, является рентабельность. Поэтому необходимо

раскрыть ее экономическую сущность через анализ понятийного аппарата [31, с. 208].

Аналізу данного термина посвящено множество работ ученых как отечественных, так и западных школ. Так, например, А.Д. Шереметом «рентабельность оценивается как основной показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия, экономическая сущность, которого определяется прибыльностью деятельности предприятия» [36, с. 161].

В понимании Г.В. Савицкой «при рассмотрении рентабельности необходимо акцентировать внимание на доходности, выгодности, прибыльности деятельности предприятия через систему относительных показателей» [27, с. 182].

Мнение данного автора разделяет группа ученых - Е.Ю. Алексейчева, И.Б. Костин, М.Д. Магомедов. По их представлению «рентабельность характеризуется уровнем прибыльности, который определяется долей прибыли относительно активов и ресурсов» [2, с. 98].

Ю.В. Кузнецов, Е.В. Меляков характеризуют «рентабельность как важнейший масштаб, который применяется для проведения оценки размера доходов предприятия в виде относительного показателя, который показывает долю прибыли относительно собственного, общего или оборотного капитала» [17, с. 163].

Следовательно, «рентабельность является относительным показателем, на основе которого проводится оценка эффективности использования имущества и источников его формирования, факторов производства, а также эффективности всей производственно-хозяйственной деятельности» [29, с. 248].

«Анализ показателей рентабельности предприятия играет ключевую роль в оценке его финансового состояния и эффективности деятельности. Показатели рентабельности измеряют успешность предприятия генерировать прибыль от своих операций и инвестиций. Вот некоторые ключевые аспекты

значимости и роли анализа показателей рентабельности» [21, с. 103] (рисунок 2):

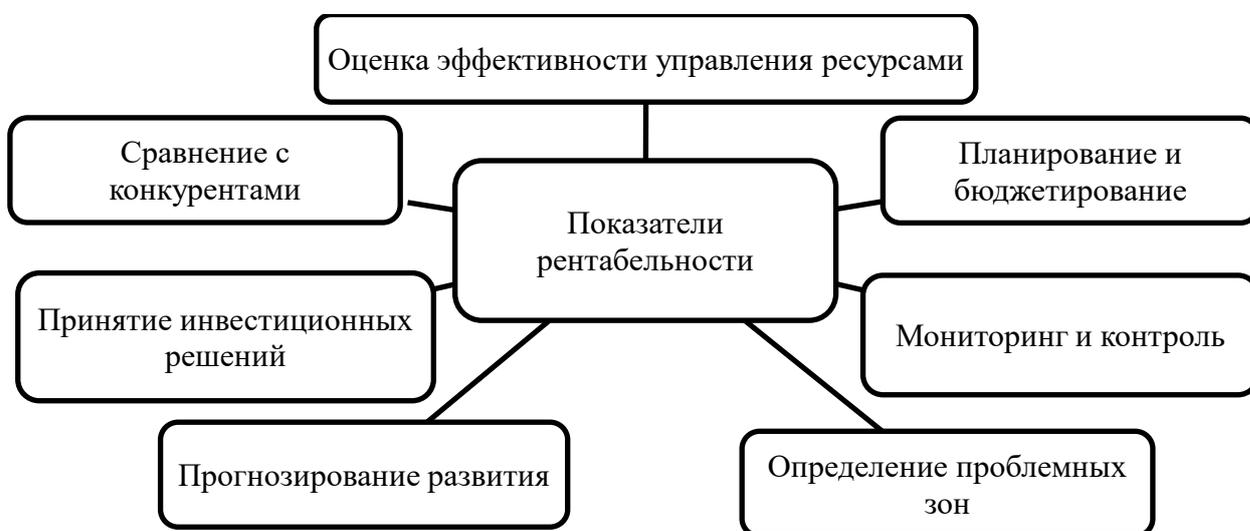


Рисунок 2 – Роль и значение показателей рентабельности деятельности предприятия

По данным рисунка 2, возможно, сделать вывод, что расчет показателей рентабельности играет значимую роль в оценке деятельности предприятия, а также определении стратегии его развития:

- рентабельность показывает, насколько эффективно используются активы, капитал и другие ресурсы предприятия. Это позволяет руководству принимать обоснованные решения о распределении ресурсов и оптимизации затрат;
- «анализ рентабельности позволяет сравнивать эффективность деятельности компании с аналогичными предприятиями в отрасли. Это помогает определить конкурентные преимущества и недостатки, а также разработать стратегии для улучшения позиций на рынке;
- инвесторы и кредиторы используют показатели рентабельности для оценки инвестиционной привлекательности предприятия» [19, с.

118]. Высокая рентабельность свидетельствует о способности предприятия генерировать прибыль и возвращать инвестиции;

- на основе анализа рентабельности, возможно, осуществлять разработку финансовой стратегии, определяя оптимальность доходов и расходов;

- анализ показателей рентабельности, осуществляемый на постоянной основе позволяет отслеживать изменения в финансовом состоянии предприятия и оперативно реагировать на возможные проблемы;

- низкая рентабельность может указывать на наличие проблем в определенных аспектах деятельности предприятия, таких как управление запасами, дебиторской задолженностью или себестоимостью продукции;

- анализ данных о рентабельности позволяет делать прогнозы о будущих финансовых показателях предприятия, что важно для стратегического планирования.

Следовательно, анализ показателей рентабельности является важным инструментом для оценки финансового благополучия предприятия, разработки финансовой стратегии развития бизнеса.

1.2 Цель, задачи анализа деловой активности и рентабельности предприятия, информационные источники

«Цель анализа деловой активности и рентабельности предприятия заключается в комплексной оценке эффективности использования ресурсов и прибыльности бизнеса.

Задачи такого анализа включают:

- определение интенсивности использования активов и капитала на основе использования методов экономического анализа и расчета соответствующих показателей;
- определение на основе проведенного анализа качества управленческих решений» [30, с. 101] в плане эффективности использования имущества и источников его формирования;
- сопоставление данных по результатам анализа анализируемого предприятия с показателями предприятий отраслевой принадлежности. Это позволит определить не только позиции на рынке, но и внутренние резервы повышения эффективности в управлении активами и капиталом, выявить потенциальные направления улучшения показателей в бизнесе;
- разработка долгосрочных стратегий развития предприятия.

«Для получения достоверных результатов об уровне эффективности развития бизнеса на основе анализа деловой активности и рентабельности необходимо использовать информацию, представленную данными в финансовой отчетности предприятия.

В качестве информационной составляющей анализа деловой активности и рентабельности предприятия является, прежде всего, бухгалтерский баланс» [32, с. 197].

Статьи бухгалтерского баланса сгруппированы таким образом, что, возможно, получить одновременно информацию по составу и динамике активов и финансовых ресурсов [24].

Информация об активах представлена в первых двух разделах баланса и учитывает внеоборотные и оборотные активы по составу в динамике.

«Внеоборотные активы участвуют в производственном процессе многократно, имеют длительный характер потребления. Они представлены статьями основных средств, нематериальных активов, доходных вложений в

материальные ценности, финансовыми вложениями, отложенными налоговыми активами и суммой иных внеоборотных активов» [37, с. 137].

«Оборотные активы обладают краткосрочным характером в процессе потребления, то есть они оборачиваются один раз и полностью потребляются за один кругооборот и переносят свою стоимость на созданный продукт сразу. Находясь в одном производственном цикле оборотные активы изменяют свою форму с товарной на денежную, с денежной на товарную. Они представлены запасами, дебиторской задолженностью, суммами финансовых вложений, денежных средств и прочих оборотных активов» [3, с. 59].

Информация о финансовых ресурсах представлена тремя разделами правой части баланса и демонстрирует состав и динамику соответственно собственного капитала предприятия, долгосрочных и краткосрочных обязательствах.

«Для проведения анализа уровня деловой активности предприятия на основе использования абсолютных показателей, проводится сравнение темпов роста выручки, прибыли и активов. Поэтому кроме данных бухгалтерского баланса используется информация отчета о финансовых результатах» [12, с. 45].

«Показатели отчета о финансовых результатах расположены в порядке, который позволяет провести расчет показателей прибыли, в том числе чистую прибыль. Первым показателем, представленным в отчете, является показатель формирования доходов от производственной деятельности – выручка, величина которой уменьшается на сумму себестоимости продаж, что позволяет рассчитать показатель валовой прибыли. При вычитании из данного показателя суммы коммерческих и управленческих расходов позволяет сформировать прибыль от продаж, характеризующую финансовый результат по основной деятельности организации. При вычитании из данного показателя доходов и расходов, процентов к получению или уплате, формируется прибыль до налогообложения. Уменьшение данного вида прибыли на

величину текущего налога, изменений отложенных налогов и обязательств, позволяет получить итоговый показатель финансовой деятельности – чистую прибыль» [11, с. 163].

Стоит отметить, что именно данный «документ формирует результативные показатели деятельности предприятия на основе коэффициентного метода. Прежде всего, это показатели оборачиваемости, для расчета которых используется в числителе значение выручки. Для расчета коэффициентов рентабельности в числителе показателя используются значения прибыли» [12, с. 20]. Причем, для расчета показателей рентабельности могут использоваться различные виды прибыли в зависимости от методики расчета.

«Необходимо заметить, что информация бухгалтерской отчетности должна быть наделена признаком достоверности и информировать внутренних и внешних пользователей об уровне финансовой деятельности. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету» [27, с. 41].

Чтобы оценить результативность деятельности предприятия, необходимо использовать совокупность приемов и методов. В частности, горизонтальный анализ, использование которого позволяет сопоставить значение показателей анализируемого периода. Он базируется на изучении динамики отдельных финансовых показателей во времени.

Горизонтальный анализ может проводиться для сравнения показателей отчетного периода с показателями предыдущего периода, аналогичного периода прошлого года или за ряд предшествующих периодов. Цель горизонтального анализа – выявить тенденции изменения отдельных показателей, определить линию тренда в динамике. Это позволяет установить тенденцию в деятельности предприятия на основании изменения показателей и постоянства данных изменений во времени.

Горизонтальный анализ может быть проведён двумя способами [34, с. 48]:

- сравнение в абсолютных величинах: определяется абсолютное изменение показателя путём вычитания его значения за базовый период из значения за текущий период.
- сравнение в относительных величинах: рассчитывается темп прироста или темп роста показателя как процентное изменение его значения по сравнению с базовым периодом.

Результаты горизонтального анализа позволяют сделать выводы о динамике развития предприятия, выявить проблемные области и определить потенциальные возможности для улучшения финансового состояния.

В дополнение к горизонтальному анализу проводят вертикальный, при котором общая сумма принимается за 100 %, а каждая статья представляется в виде процентной доли от общей суммы. Основные особенности вертикального анализа включают расчёт относительных показателей по значениям абсолютных показателей и возможность расчёта показателей на разный момент времени. Это позволяет сглаживать внешние экономические воздействия и выявлять результаты деятельности организации [16, с. 98].

«Коэффициентный анализ является важным инструментом анализа, позволяющим оценить эффективность бизнеса. Он основан на расчёте финансовых коэффициентов» [28, с. 362], которые представляют собой отношения между различными статьями финансовой отчётности. Например, коэффициенты рентабельности отражают эффективность использования ресурсов предприятия. Коэффициенты оборачиваемости показывают скорость оборота различных активов и обязательств предприятия.

Коэффициентный анализ позволяет сравнивать показатели предприятия с отраслевыми нормами, предыдущими периодами и конкурентами, что помогает выявить сильные и слабые стороны и разработать стратегию для улучшения финансовых показателей.

Следовательно, «анализ деловой активности и рентабельности базируется на информации, представленной из бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах на основе методов финансового анализа» [13, с. 153].

1.3 Алгоритм проведения анализа деловой активности и рентабельности предприятия

«Информационная составляющая на основе использования финансовых методов анализа для решения задач анализа деловой активности и рентабельности позволяют определить логическую последовательность проведения данного анализа» [13, с. 154] (рисунок 3).

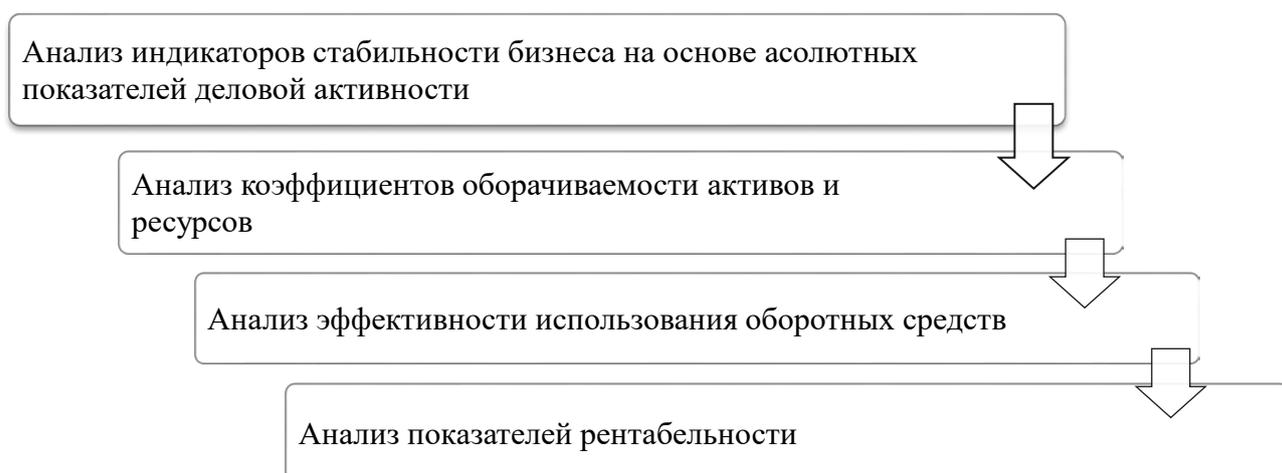


Рисунок 3 – Алгоритм анализа деловой активности и рентабельности

На начальном этапе оцениваются индикаторы стабильности развития бизнеса. «Для такой оценки можно использовать показатели-индикаторы. Бизнес можно считать стабильно развивающимся и устойчивым по отношению к отрицательному влиянию макроэкономических факторов, если выполняется правило по формуле 1:

$$\text{Трп} > \text{Трв} > \text{Тра} > 100\% \quad (1)$$

где Трп – темп роста чистой прибыли, %;

Трв – темп роста выручки, %;

Тра – темп роста активов, %.

Высокая деловая активность предприятия, которая обеспечивает эффективное использование ресурсов бизнеса, является обязательным условием стабильности развития и роста бизнеса. При низкой деловой активности или ее существенном снижении в динамике стагнация бизнеса неизбежна» [22, с. 16].

Экономическая сущность индикаторов стабильности развития заключается в оценке деловой активности через соотношение темпов роста прибыли, объема реализации и активов. Это правило предполагает, что для успешного развития предприятия темпы роста прибыли должны опережать темпы роста объема реализации, а последние, в свою очередь, должны быть выше темпов роста активов. Это указывает на эффективное использование ресурсов и снижение издержек, что является ключевым для обеспечения долгосрочной устойчивости и конкурентоспособности предприятия.

На следующем этапе проводится расчет и анализ показателей группы оборачиваемости активов и ресурсов [6, с. 93]:

- скорость оборота или оборачиваемость, является ключевым показателем деловой активности предприятия. Она отражает, насколько эффективно используются активы и ресурсы для генерации выручки. Чем выше значение оборачиваемости, тем эффективнее используются активы и ресурсы для генерации выручки. Это означает, что каждый рубль, вложенный в активы или ресурсы, приносит больше дохода.
- «период оборота – это время, за которое активы и ресурсы совершают полный оборот, начиная с момента их приобретения и

заканчивая моментом их реализации в виде готовой продукции или услуг. Этот показатель выражается в днях и рассчитывается путем деления количества дней в периоде (обычно 360 дней) на коэффициент оборачиваемости» [5, с. 91]. (Приложение А, таблица А.1)

«При проведении анализа деловой активности данная система показателей может быть дополнена в соответствии с имеющейся стратегией управления предприятия. Например, показателями инвестиционной привлекательности, традиционными из которых являются показатели платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости, а также расчетом производственного, операционного и финансового циклов» [20, с. 49] (рисунок 4).

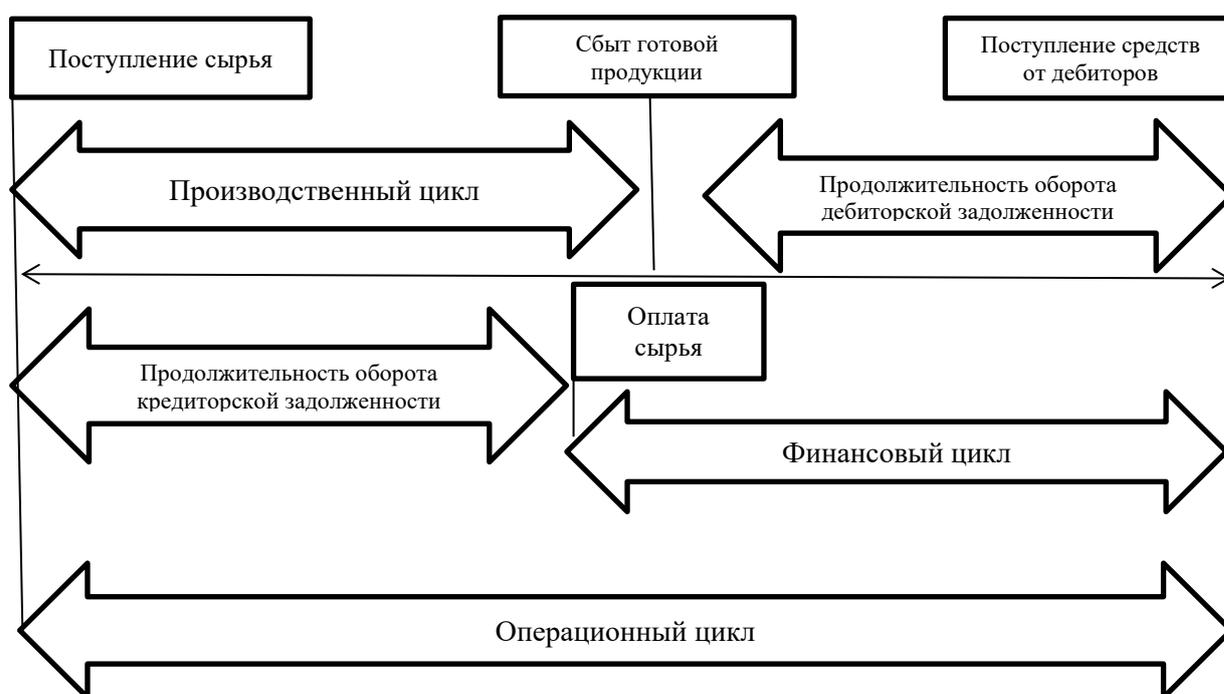


Рисунок 4 – Взаимосвязь циклов предприятия

«Производственный цикл – это законченный круг производственных операций от первой до последней при изготовлении изделий. Он измеряется длиной пути движения изделия и его комплектующих элементов и временем, в течение которого изделие проходит весь путь обработки. Длительность производственного цикла определяется по формуле 2» [8, с. 156]:

$$\text{ПЦ} = \text{СОЗ} + \text{СОКЗ}, \quad (2)$$

где СОЗ – скорость оборачиваемости запасов, дни;

СОКЗ – скорость оборачиваемости кредиторской задолженности, дни.

Операционный цикл предприятия представляет собой временной промежуток от момента закупки сырья и материалов до получения денежных средств за реализованную продукцию. Он включает в себя время, затраченное на преобразование сырья в готовую продукцию, её отгрузку и получение оплаты от покупателей. Операционный цикл важен для оценки эффективности управления оборотными активами и принятия управленческих решений, направленных на ускорение оборачиваемости средств и повышение рентабельности. Длительность операционного цикла определяется по формуле 3 [8, с. 157]:

$$\text{ОЦ} = \text{ПЦ} + \text{СОДЗ}, \quad (3)$$

где ПЦ – продолжительность производственного цикла, дни;

СОДЗ – скорость оборачиваемости дебиторской задолженности, дни.

«Финансовый цикл предприятия – это период времени от момента оплаты кредиторской задолженности до возврата дебиторской задолженности» [8, с. 158]. Он показывает, на сколько дней отвлекаются денежные средства из оборота. Этот показатель важен для оценки эффективности финансовой деятельности предприятия и его способности управлять своими оборотными средствами. Длительность финансового цикла определяется по формуле 4:

$$\PhiЦ = ОЦ - СОКЗ, \quad (4)$$

где ОЦ – длительность операционного цикла, дни;

СОКЗ – срок оборачиваемости кредиторской задолженности, дни.

Основной задачей управленческих решений в части повышения эффективности использования активов и ресурсов является снижение продолжительности финансового и операционного циклов предприятия.

Для определения эффективности использования активов и ресурсов применяют расчет и анализ показателей рентабельности.

Как было отмечено выше показатели рентабельности служат индикатором для определения уровня прибыльности предприятия.

Для анализа показателей рентабельности используются методы финансового анализа. При использовании коэффициентного метода рассчитываются показатели рентабельности активов и ресурсов, а также их структурных элементов. Основные показатели рентабельности, раскрытие их экономической сущности и методики расчета приводятся в Приложении А, таблице А.2 [15, с. 93].

Затем «на основе использования горизонтального метода определяется динамика показателей рентабельности. Следует отметить, что при отрицательном значении показателей прибыли показатели рентабельности также примут отрицательное значение» [15, с. 93].

После проведения горизонтального анализа, как правило, проводится факторный анализ показателей рентабельности, позволяющий определить положительное и негативное влияние факторов на формирование показателя рентабельности, выявить резервы их роста. Проведение факторного анализа рентабельности может осуществляться различными методами, такими как метод цепной подстановки и метод абсолютной разницы. Эти методы позволяют оценить влияние различных факторов на рентабельность, таких как

объем продаж, себестоимость продукции, цена реализации и другие. Факторный анализ рентабельности помогает выявить слабые места в бизнесе, определить наиболее значимые факторы, влияющие на прибыльность, и разработать стратегии для повышения эффективности работы компании.

Например, метод цепной подстановки позволяет оценить, как изменится рентабельность продаж при изменении одного фактора, оставляя остальные неизменными. «Для определения степени влияния выручки на рентабельность продаж, возможно, определить, используя формулу 5:

$$\Delta R^{\Pi(B)} = \left(\frac{B_1 - C_0 - KР_0 - УР_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KР_0 - УР_0}{B_0} \right) \cdot 100 \%, \quad (5)$$

где $\Delta R^{\Pi(B)}$ – влияние выручки на рентабельности продаж, %;

B_1 – отчетная выручка, руб.;

C_0 – базисная себестоимость, руб.;

$KР_0$ – базисные коммерческие расходы, руб.;

$УР_0$ – базисные управленческие расходы, руб.;

B_0 – базисная выручка, руб.

Степень влияние на рентабельность продаж себестоимости, возможно, определить, используя формулу 6:

$$\Delta R^{\Pi(C)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KР_0 - УР_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KР_0 - УР_0}{B_1} \right) \cdot 100 \%, \quad (6)$$

где $\Delta R^{\Pi(C)}$ – влияние себестоимости на рентабельности продаж, %;

B_1 – отчетная выручка, руб.;

C_1 – отчетная себестоимость, руб.

Степень влияние на рентабельность продаж коммерческих расходов, возможно, определить, используя формулу 7:

$$\Delta R^{\Pi(KP)} = \left(\frac{B1 - C1 - KP1 - UP0}{B1} - \frac{B1 - C1 - KP0 - UP0}{B1} \right) \cdot 100 \%, \quad (7)$$

где $\Delta R^{\Pi(KP)}$ – влияние коммерческих расходов на рентабельности продаж, %;

KP_1 – отчетные коммерческие расходы, руб.

Степень влияние на рентабельность продаж управленческих расходов, возможно, определить, используя формулу 8:

$$\Delta R^{\Pi(YP)} = \left(\frac{B1 - C1 - KP1 - UP1}{B1} - \frac{B1 - C1 - KP1 - UP0}{B1} \right) \cdot 100 \%, \quad (8)$$

где $\Delta R^{\Pi(YP)}$ – влияние управленческих расходов на рентабельности продаж, %;

UP_1 – отчетные управленческих расходы, руб.

После проведенных расчетов определяется совокупное влияние факторов на рентабельность продаж, используя формулу 9» [10, с. 58]:

$$\Delta R^{\Pi} = \pm \Delta R^{(B)} \pm \Delta R^{(C)} \pm \Delta R^{(KP)} \pm \Delta R^{(YP)} \quad (9)$$

где $\Delta R^{\Pi(B)}$ – влияние выручки на рентабельности продаж, %;

$\Delta R^{\Pi(C)}$ – влияние себестоимости на рентабельности продаж, %;

$\Delta R^{\Pi(KP)}$ – влияние коммерческих расходов на рентабельности продаж, %;

$\Delta R^{\Pi(YP)}$ – влияние управленческих расходов на рентабельности продаж, %.

«Для проведения факторного анализа рентабельности собственного капитала, рекомендуется использовать формулу, представленную аналитиками фирмы «Дюпон де Немур», которая именуется трехфакторная модель Дюпона по формуле 10:

$$R_{\text{СК}} = R^{\Pi} \cdot K_{\text{об}} \cdot K_{\text{СК}} \cdot 100 \% \quad (10)$$

где R^{Π} – рентабельность продаж по чистой прибыли;

$K_{\text{об}}$ – коэффициент оборачиваемости собственного капитала;

$K_{\text{СК}}$ – мультипликатор собственного капитала (соотношение совокупного и собственного капитала).

Влияние на изменение рентабельности собственного капитала факторов, включенных в модель, можно рассчитать методом абсолютных разниц:

– изменение рентабельности собственного капитала вследствие изменения рентабельности продаж по формуле 11:

$$\Delta R_{\text{СК}}(\Delta R_{\text{пр}}) = \Delta R_{\text{пр}} \cdot K_{\text{об0}} \cdot K_{\text{СК0}} \quad (11)$$

где $\Delta R_{\text{СК}}(\Delta R_{\text{пр}})$ – влияние рентабельности продаж на рентабельность собственного капитала, %;

$\Delta R_{\text{пр}}$ – изменение рентабельности продаж, %;

$K_{\text{об0}}$ – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала базисного года, раз;

$K_{\text{СК0}}$ – мультипликатор собственного капитала базисного года.

– изменение рентабельности собственного капитала за счет изменения оборачиваемости совокупного капитала по формуле 12:

$$\Delta R_{\text{СК}}(\Delta K_{\text{Об}}) = R_{\text{пр1}} \cdot \Delta K_{\text{Об}} \cdot K_{\text{СК0}} \quad (12)$$

где $\Delta R_{\text{СК}}(\Delta K_{\text{Об}})$ – влияние оборачиваемости совокупного капитала на рентабельность собственного капитала, %;

$R_{\text{пр1}}$ – рентабельность продаж отчетного года, %;

$\Delta K_{\text{Об}}$ – изменение коэффициента оборачиваемости совокупного капитала»

– изменение рентабельности собственного капитала за счет изменений в структуре совокупного капитала по формуле 13:

$$\Delta R_{\text{СК}}(\Delta K_{\text{СК}}) = R_{\text{пр1}} \cdot K_{\text{Об1}} \cdot \Delta K_{\text{СК}} \quad (13)$$

где $\Delta R_{\text{СК}}(\Delta K_{\text{СК}})$ – влияние структуры совокупного капитала на рентабельность собственного капитала, %;

$K_{\text{Об1}}$ – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала отчетного года;

$\Delta K_{\text{СК}}$ – изменение мультипликатора собственного капитала» [1, с. 168].

«Для проведения факторного анализа рентабельности активов, рекомендуется использовать формулу 14:

$$Ra = (\text{ОбА}_1 - \text{ОбА}_0) \cdot Rп, \quad (14)$$

где Ra – рентабельность активов;

ОбА_1 и ОбА_0 – отчетная и базисная оборачиваемость активов;

$Rп$ – рентабельность продаж в отчетном периоде.

В заключение следует провести расчет показателя рентабельности активов с учетом изменений показателя рентабельности продаж:

$$Ra = Об_{A_1} \cdot (R_{п_1} - R_{п_0}) \quad (15)$$

где R_A – рентабельность активов, %;

$Об_{A_1}$ – отчетная оборачиваемость активов, раз;

$R_{п_0}, R_{п_1}$ – рентабельность продаж в базисном и отчетном периоде, %» [29, с. 225].

На основе проведенных расчетов, возможно, определить резервы роста показателей рентабельности, разработать управленческие решения относительно их роста.

Вывод по первому разделу. Обобщая представленные понятия, следует констатировать тот факт, что деловая активность предприятия позволяет определить его способности эффективно использовать свои ресурсы для достижения целей роста и развития и измеряется показателями оборачиваемости и рентабельности. «Рентабельность является относительным показателем, на основе которого проводится оценка эффективности использования имущества и источников его формирования, факторов производства, а также эффективности всей производственно-хозяйственной деятельности» [29, с. 248]. Для обоснования управленческих решений в части обеспечения достаточного уровня деловой активности рассчитываются производственный, операционный и финансовый цикл. Продолжительность данных циклов позволяет определить резервы для улучшения финансового состояния, служит основой для принятия решений о распределении ресурсов, инвестициях, ценообразовании и других аспектах управления предприятия.

2 Анализ деловой активности и рентабельности ООО «СК Сервис-Д»

2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «СК Сервис-Д»

«Общество с ограниченной ответственностью «СК Сервис-Д» создано 10 декабря 2022 г. по решению единоличного учредителя. Предприятие зарегистрировано в едином реестре малого и среднего предпринимательства с записью от 1 августа 2016 г. в качестве среднего предприятия по адресу: г. Самара, проспект Юных пионеров, д. 150, кв. 20, имеет статус юридического лица» [26].

ООО «СК Сервис-Д» функционирует на основе российского законодательства в соответствии с Гражданским Кодексом РФ [7], Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» [25].

ООО «СК Сервис-Д» функционирует на территории Самарского региона, относится к предприятиям строительной индустрии, характеризуется широким спектром деятельности, включая проектирование, строительство и ремонт объектов инфраструктуры, жилых и коммерческих зданий.

Важными аспектами деятельности ООО «СК Сервис-Д» являются соблюдение экологических требований и стандартов безопасности, а также применение инновационных технологий и материалов, для ускорения процессов и повышения качества работ.

«Успех ООО «СК Сервис-Д» зависит от квалификации персонала, наличия современных технологий и оборудования, а также способности адаптироваться к изменениям рынка и требованиям заказчиков» [26].

Основным направлением деятельности ООО «СК Сервис-Д» является «строительство жилых и нежилых зданий».

В качестве дополнительных видов деятельности выступают:

- услуги по проведению специализированных строительных работ;
- услуги по проведению отделочных работ;
- электромонтажные, санитарно-технические и другие виды строительного-монтажных работ;
- деятельность автомобильного транспорта связанная с перевозкой грузов;
- услуги гостиничного бизнеса;
- услуги по подготовки строительной площадки;
- услуги по складскому хранению» [26].

Организационная структура ООО «СК Сервис-Д» представлена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Организационная структура ООО «СК Сервис-Д»

Структура управления ООО «СК Сервис-Д» – линейно-функциональная. основополагающая функция управления закрепляется за директором, у которого в подчинении находятся линейные руководители.

В функциональные обязанности главного инженера входит транспортным цехом через главного механика, обеспечение технической подготовки производства, заключение договоров с проектными организациями.

Функциональными обязанностями главного бухгалтера является: формирование учетной политики и организация бухгалтерского учета, контроль за сохранностью имущества предприятия, контроль по оформлению расчетных документов, обеспечение соблюдения кассовой и финансовой дисциплины и др.

В компетенцию юриста ООО «СК Сервис-Д» входит широкий спектр задач, направленных на обеспечение законности и защиту интересов предприятия на всех этапах строительного процесса. Юрист играет ключевую роль в обеспечении законности и успешности проектов, защищая интересы предприятия.

В функционал начальника отдела кадров входят многоаспектные задачи, связанные с эффективностью управления трудовыми ресурсами предприятия начиная от рекрутинга до вопросов, касающихся повышения квалификации и переподготовки персонала.

Линейно-функциональная структура управления имеет свои плюсы и минусы. Основными преимуществами данной структуры являются, прежде всего, высвобождение линейного менеджера от углубленного анализа проблем, благодаря специализированным знаниям и опыту функциональных специалистов, решения принимаются на основе более глубокого анализа и понимания ситуации.

Однако существуют и недостатки. Это, прежде всего отсутствие тесного взаимодействия между структурными подразделениями на горизонтальном уровне и недостаточно четкая ответственность подразделений.

Динамика и расчет основных показателей ООО «СК Сервис-Д» по данным Приложения Б, таблиц Б.1–Б.3, отображены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг. [26]

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2021- 2022 гг.		2022- 2023 гг.	
				(+ / -)	%	(+ / -)	%
Выручка, тыс. руб.	744076	1028733	1714499	284657	38,26	685766	66,66
Себестоимость, тыс. руб.	562510	866484	1518452	303974	54,04	651968	75,24
Валовая прибыль, тыс. руб.	181566	162249	196047	-19317	-10,64	33798	20,83
Коммерческие расходы, тыс. руб.	7	0	290	-7	-100,00	290	-
Управленческие расходы, тыс. руб.	68603	79414	89519	10811	15,76	10105	12,72
Прибыль от продаж, тыс. руб.	112956	82835	106238	-30121	-26,67	23403	28,25
Прибыль до ННО, тыс. руб.	67121	67051	88576	-70	-0,10	21525	32,10
Чистая прибыль, тыс. руб.	44719	50426	67724	5707	12,76	17298	34,30
Основные средства, тыс. руб.	105378	87819	74768	-17559	-16,66	-13051	-14,86
Оборотные активы, тыс. руб.	1607707	2040617	2387642	432910	26,93	347025	17,01
Численность ППП, чел.	187	199	209	12	6,42	10	5,03
Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	100980	151638	172049	50658	50,17	20411	13,46
Производительность труда работающего, тыс. руб. / чел.	3979,02	5169,51	8203,34	1190,49	29,92	3033,83	58,69
Среднегодовая заработная плата, тыс. руб.	45	63,5	68,6	18,5	41,11	5,1	8,03
Фондоотдача	7,06	11,71	22,93	4,65	65,86	11,22	95,82
Оборачиваемость активов, раз	0,46	0,5	0,72	0,04	8,70	0,22	43,61
Рентабельность продаж, %	15,18	8,05	6,20	-7,13	-	-1,85	-
Рентабельность производства, %	17,9	8,76	6,61	-9,14	-	-2,15	-

Организационно-экономические показатели ООО «СК Сервис-Д» включают, прежде всего, показатели формирования всех видов прибыли. По результатам проведенных расчетов наблюдается снижение валовой прибыли в

базисном периоде на 19 317 т. р. (10,64 %), что определяется опережением прироста себестоимости над приростом выручки. В 2022-2023 гг. опережение прироста себестоимости относительно прироста выручки сохраняется, но в более низких темпах. В результате валовая прибыль выросла на 33 978 т. р. (20,83 %).

Для прибыли от продаж сохраняется аналогичная тенденция. При отрицательной динамике показателя за 2021-2022 гг., в отчетном периоде он возрос на 23 403 т. р. (28,25 %) в результате опережающего прироста валовой прибыли относительно прироста коммерческих и управленческих расходов в совокупности.

Изменяющаяся динамика по расчетным периодам свойственна прибыли до налогообложения. При отрицательной динамике показателя в базовом периоде на 70 т. р. (0,10 %), за 2022-2023 гг. он увеличился на 21 525 т. р. (32,10 %) в результате опережающего прироста прочих доходов и полученных платежей по процентам по отношению к приросту прибыли от продаж.

Чистая прибыль в базовом периоде увеличилась на 5 707 т. р. (12,76 %). За 2022-2023 гг. – на 17 298 т. р. (34,30 %) в результате снижения налога на прибыль.

Анализ формирования показателей прибыли ООО «СК Сервис-Д» показал, что деятельность предприятия является прибыльной, сохраняется положительная динамика чистой прибыли за 2021-2023 гг. (рисунок 6).

Производственный капитал представлен, в основном, оборотными активами, размер которых за 2021-2022 гг. увеличился на 432 910 т. р. (26,93 %), за последний год – на 347 025 т. р. (17,01 %). Размер основных фондов в исследуемом периоде сокращается.

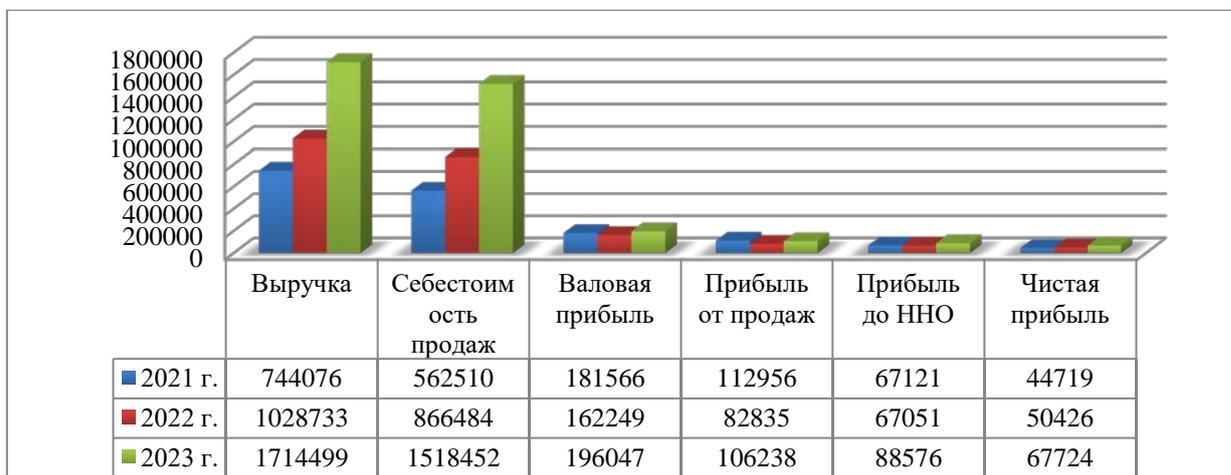


Рисунок 6 – Формирование прибыли ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Так, за 2021-2022 гг. их размер снизился на 17 559 т. р. (16,66 %), в отчетном периоде – на 13 051 т. р. (14,86 %) (рисунок 7).

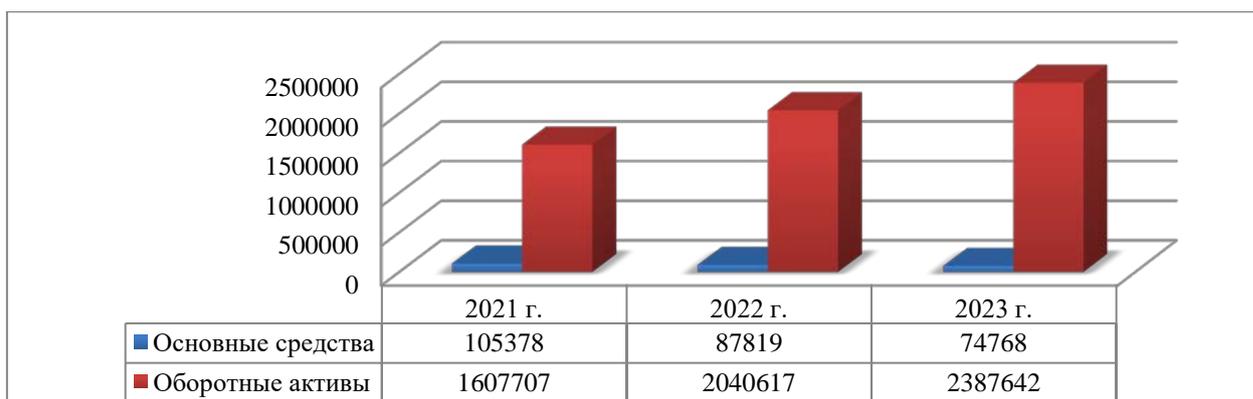


Рисунок 7 – Основные и оборотные активы ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

В результате отрицательной динамики основных средств и значительного прироста выручки отмечается повышения фондоотдачи. Так, показатель в базовом периоде повысился на 65,86 %, за прошедший год – на 95,82 %.

Эффективность потребления оборотных активов, прежде всего, определяется его оборачиваемостью. Отмечается рост показателя в базисном

периоде (на 8,70 %), в отчетном году – на 43,61 %. Следовательно, оборотные активы для генерирования выручки потребляются эффективно.

Следует указать на эффективность использования рабочей силы, которая определяется показателем выработки. Ее значение в базовом периоде демонстрирует рост на 29,92 %, за 2022-2023 гг. – на 58,69 %. Эффективность использования рабочей силы определяется ростом средней заработной платы, которая за 2021-2022 гг. увеличилась на 41,11 %, за последний год – на 8,03 %.

Следовательно, для предприятия характерен рост эффективности потребления оборотных активов и рабочей силы, но снижением эффективности основных средств (рисунок 8).

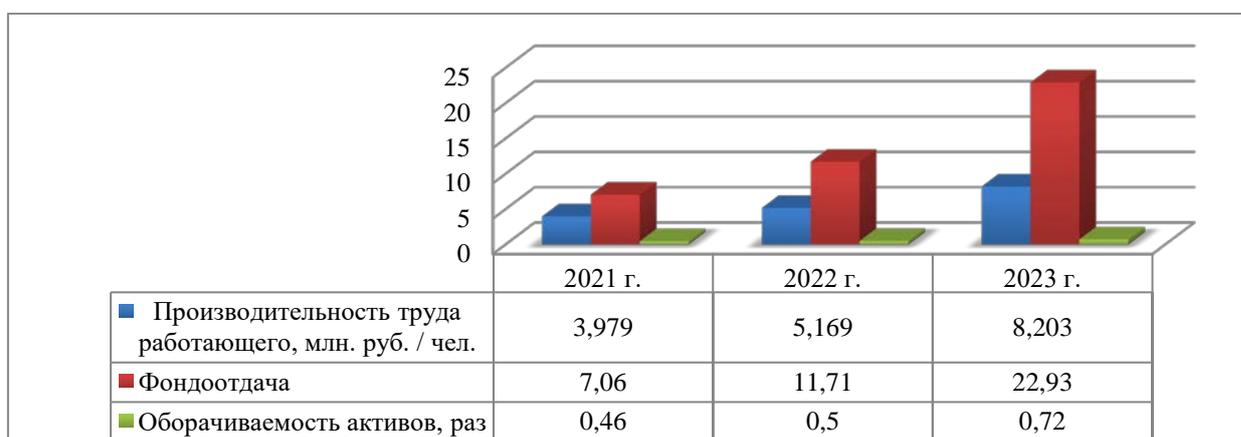


Рисунок 8 – Показатели эффективности использования факторов производства ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг.

Снижение эффективности отмечается в целом по производственной деятельности, а также по реализационной, так как соответствующие показатели рентабельности характеризуются отрицательной динамикой.

Так, 2021-2022 гг. произошло снижение показателя рентабельности продаж на 7,13 %, рентабельности производства – на 9,14 %. За 2022-2023 гг. показатели снизились соответственно на 1,85 % и на 2,15 % (рисунок 9).

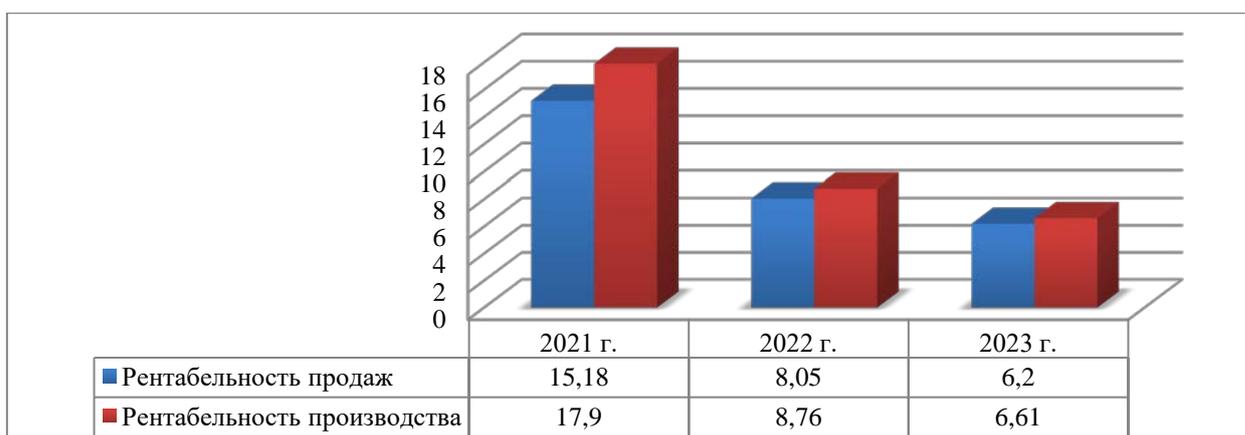


Рисунок 9 – Показатели рентабельности ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг., %

Динамика и расчет ключевых показателей ООО «СК Сервис-Д» показал, что деятельность предприятия является эффективной, но отмечается ее отрицательная динамика.

2.2 Анализ показателей деловой активности ООО «СК Сервис-Д»

На начальном этапе оцениваются индикаторы стабильности развития бизнеса. Для данной оценки необходимо воспользоваться показателями-индикаторами, представленными в формуле 1 (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели-индикаторы оценки деловой активности с позиции стабильности бизнеса ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2021- 2022 гг.		2022- 2023 гг.	
				(+ / -)	%	(+ / -)	%
Чистая прибыль	44719	50426	67724	5707	12,76	17298	34,30
Выручка	744076	1028733	1714499	284657	38,26	685766	66,66
Активы	1713157	2128436	2462460	415279	24,24	334024	15,69

Для анализируемых показателей предприятия за 2021-2023 гг. свойственна положительная динамика. В базисном периоде темп прироста

активов идет с опережением по отношению к чистой прибыли, но ниже прироста выручки. В прошедшем периоде темп прироста активов значительно ниже по отношению к чистой прибыли и выручке (рисунок 10).

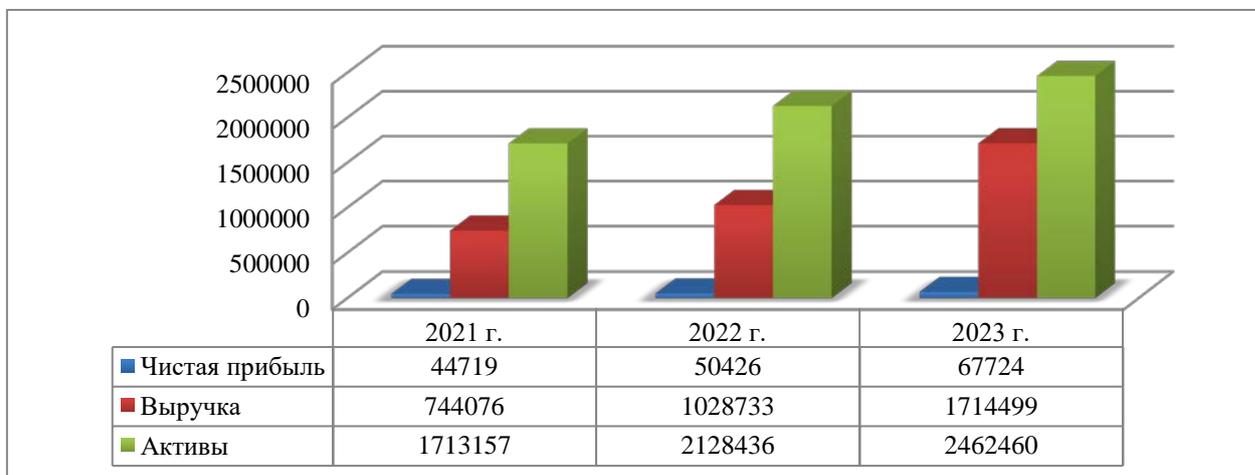


Рисунок 10 – Показатели-индикаторы оценки деловой активности с позиции стабильности бизнеса ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Для определения стабильности развития бизнеса необходимо сопоставить показатели-индикаторы (таблица 3).

Таблица 3 – Определение стабильности развития бизнеса ООО «СК Сервис Д»

Оптимальность	2021- 2022 гг.	2022- 2023 гг.
Трп > Трв	Трп < Трв	Трп < Трв
Трв > Тра	Трв > Тра	Трв > Тра
Тра > 100%	Тра > 100%	Тра > 100%

Анализ индикаторов стабильности развития ООО «СК Сервис-Д» показал, что темпы роста прибыли не опережают темпы роста выручки, а последнее выше темпов роста активов. Это указывает на средний уровень эффективности использования ресурсов, а также рост издержек, что является ключевым при определении долгосрочной устойчивости и конкурентоспособности предприятия.

На следующем этапе проводится расчет и анализ показателей группы

оборачиваемости активов и ресурсов (таблица 4).

Таблица 4 – Оборачиваемость активов ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2021- 2022 гг.		2022- 2023 гг.	
				(+ / -)	%	(+ / -)	%
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	0,43	0,48	0,70	0,05	11,28	0,21	44,05
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, раз	0,46	0,50	0,72	0,04	8,93	0,21	42,44
Коэффициент оборачиваемости запасов, раз	4,50	4,36	2,01	-0,14	-3,03	-2,36	-53,96
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	2,49	1,37	2,95	-1,12	-45,13	1,58	115,35
Фондоотдача внеоборотных активов, раз	7,06	11,71	22,92	4,66	66,01	11,20	95,62
Срок оборачиваемости активов, дни	840,37	755,18	524,23	-85,19	-10,14	-230,95	-30,58
Срок оборачиваемости оборотных активов, дни	788,65	724,02	508,31	-64,62	-8,19	-215,72	-29,79
Срок оборачиваемости запасов, дни	81,09	83,63	181,65	2,53	3,12	98,03	117,22
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	146,42	266,83	123,91	120,41	82,24	-142,93	-53,56

«Коэффициенты оборачиваемости являются ключевым показателем деловой активности предприятия. Чем выше значение оборачиваемости, тем эффективнее используются активы для генерации выручки. Это означает, что каждый рубль, вложенный в активы, приносит больше дохода» [3, с. 64].

Поэтому наибольшее значение среди коэффициентов имеет оборачиваемость внеоборотных активов. Она в базисном периоде выросла на 4,66 (66,01 %), за истекший период – на 11,20 (95,62 %), что указывает на эффективность потребления внеоборотных активов.

Наименьшее значение имеет оборачиваемость оборотных активов. Она повысилась в базисном периоде на 0,04 (8,93 %), за 2022-2023 гг. – на 0,21 (42,44 %), что свидетельствует о повышении эффективности потребления оборотных активов. Это подтверждается расчетом периода оборота оборотных активов.

Так как в совокупных активах наибольший удельный вес принадлежит оборотным активам, значения показателей оборачиваемости практически совпадают. Поэтому предприятию необходимо обратить внимание на использование оборотных активов для генерации выручки.

Абсолютной отрицательной динамикой характеризуется коэффициент оборачиваемости запасов. Он снижается в базисном периоде на 0,14 (3,03 %), а также за отчетном – на 2,36 (53,96 %), что указывает на сокращение эффективности использования запасов.

Данный факт доказывается увеличением срока их оборачиваемости. Поэтому ООО «СК Сервис-Д» необходимо сконцентрировать внимание на политике ускорения оборачиваемости запасов.

Неоднозначной динамикой характеризуется коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Он сократился за 2021-2022 гг. на 1,12 (45,13 %), но в прошедшем периоде увеличился на 1,58 (115,35 %), что свидетельствует о повышении эффективности управления дебиторской задолженностью.

Оборачиваемость дебиторской задолженности характеризуется невысокими значениями, поэтому предприятию следует проводить мероприятия, направленные на ее оптимизацию (рисунок 11).

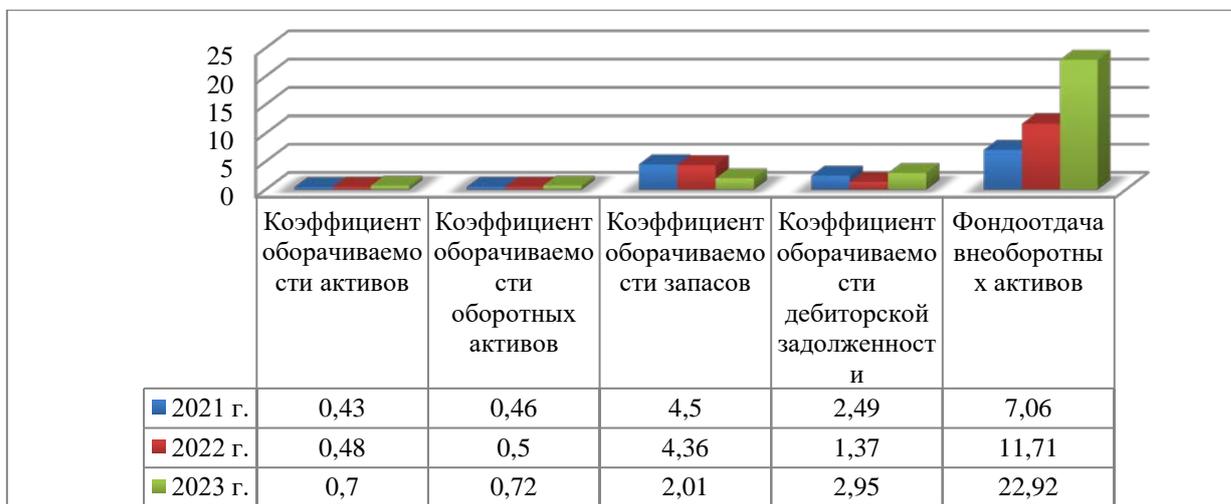


Рисунок 11 – Оборачиваемость активов ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг., раз

Далее следует рассчитать коэффициенты оборачиваемости ресурсов (таблица 5)

Таблица 5 – Оборачиваемость ресурсов ООО «Строительная компания Сервис - Д» за 2021-2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2021- 2022 гг.		2022- 2023 гг.	
				(+ / -)	%	(+ / -)	%
Оборачиваемость собственного капитала, раз	1,09	0,86	1,35	-0,23	-21,09	0,50	57,75
Оборачиваемость заемного капитала, раз	0,72	1,11	1,43	0,38	53,03	0,33	29,55
Оборачиваемость источников финансирования, раз	0,43	0,48	0,70	0,05	11,28	0,21	44,05
Оборачиваемость кредиторской задолженности, раз	0,81	1,26	1,63	0,45	54,75	0,37	29,67
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	448,81	290,03	223,66	-158,79	-35,38	-66,36	-22,88

Итак, чем выше значение оборачиваемости, тем эффективнее используются ресурсы для генерации выручки. Поэтому наибольшее значение

среди коэффициентов имеет оборачиваемость кредиторской задолженности. Она за 2021-2022 гг. выросла на 0,45 (54,75 %), за истекший год – на 0,37 (29,67 %). Это демонстрирует рост эффективности управления кредиторской задолженностью.

Наименьшее значение среди коэффициентов имеет оборачиваемость источников финансирования. Она выросла за 2021-2022 гг. на 0,05 (11,28 %), за прошедший период – на 0,21 (44,05 %), что доказывает рост эффективности потребления финансовых ресурсов.

Разнородная динамика свойственна коэффициенту оборачиваемости собственного капитала. Он упал за 2021-2022 гг. на 0,23 (21,09 %), но за прошедший период вырос на 0,50 (57,75 %). Оборачиваемость собственных средств уступает оборачиваемости заемных источников (рисунок 12).

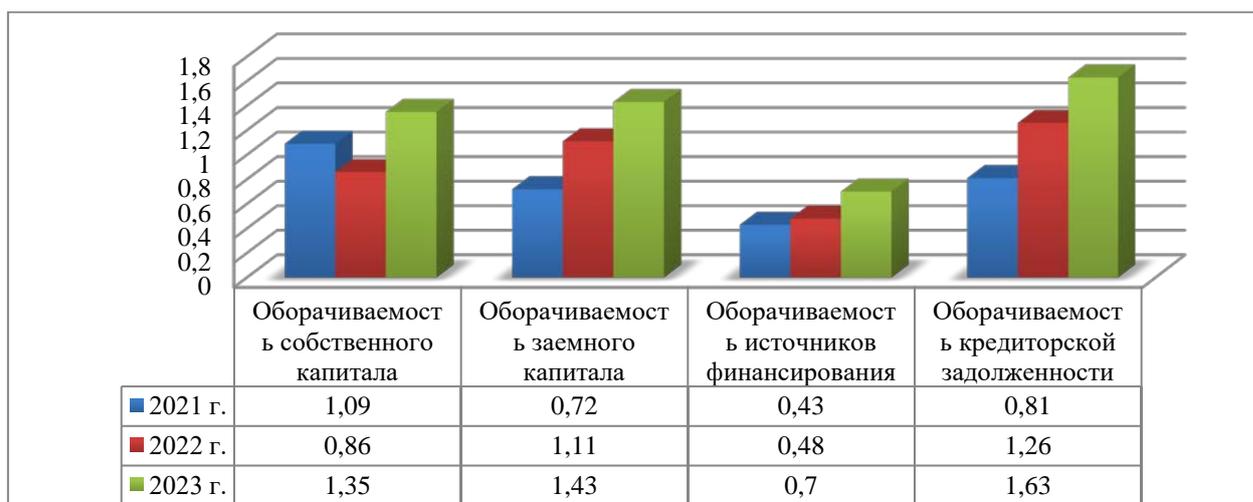


Рисунок 12 – Оборачиваемость ресурсов ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг., раз

Далее рассчитывается производственный, операционный и финансовый циклы, используя формулы ф.2-ф.4 (таблица 6).

Таблица 6 – Расчет производственного, операционного и финансового циклов ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг., дни

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2021- 2022 гг.		2022- 2023 гг.	
				(+ / -)	%	(+ / -)	%
Срок оборачиваемости запасов	81,09	83,63	181,65	2,53	3,12	98,03	117,22
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности	146,42	266,83	123,91	120,41	82,24	-142,93	-53,56
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности	448,81	290,03	223,66	-158,79	-35,38	-66,36	-22,88
Срок производственного цикла	529,9	373,66	405,31	-156,24	-29,48	31,65	8,47
Срок операционного цикла	676,32	640,49	529,22	-35,83	-5,30	-111,27	-17,37
Срок финансового цикла	227,51	350,46	305,56	122,95	54,04	-44,9	-12,81

Длительность производственного цикла снизилась в базисном периоде на 156,24 дней (29,48 %), но за прошедший год выросла на 31,65 день (8,47 %). Данный факт демонстрирует падение эффективности производства, увеличение затрат и, как следствие, рост себестоимости продукции.

Длительность операционного цикла за 2021-2022 гг. снизилась в базисном периоде 35,83 дня (5,30 %), за прошедший год – на 111,27 дней (17,37 %), что указывает на более эффективное управление оборотным капиталом предприятия. Это означает, что предприятие способно быстрее превращать сырье в готовую продукцию и продавать ее, получая прибыль.

Длительность финансового цикла за 2021-2022 гг. увеличилась на 122,95 дня (54,04 %), за отчетный год произошло его сокращение на 44,90 дней (12,81 %). Данный факт демонстрирует эффективное управление оборотными активами. Предприятие располагает в большем объеме свободными денежными средствами, что способствует росту инвестиционной активности.

Следовательно, на конец 2023 г. продолжительность операционного и финансового циклов снизилась, продолжительность производственного цикла характеризуется ростом (рисунок 13).

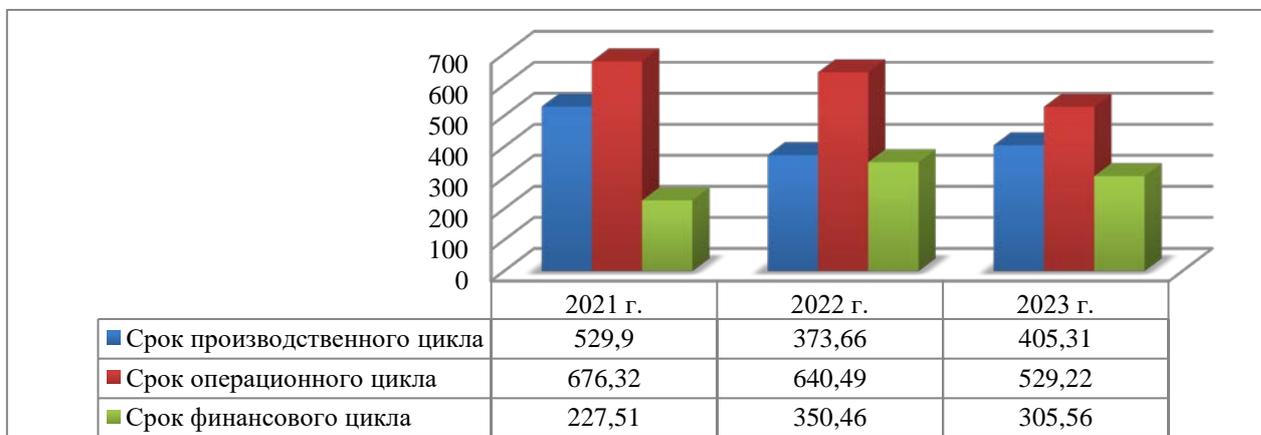


Рисунок 13 – Длительность производственного, операционного и финансового циклов ООО «СК Сервис-Д», дни

Следовательно, основной задачей управленческих решений в части повышения эффективности использования активов и ресурсов является снижение продолжительности операционного цикла предприятия.

2.3 Анализ показателей рентабельности ООО «СК Сервис-Д»

Для определения эффективности использования активов и ресурсов применяют расчет и анализ показателей рентабельности при использовании коэффициентного метода [15, с. 93] (таблица 7).

Итак, чем выше значение рентабельности, тем эффективнее используются активы и ресурсы для генерации прибыли. Поэтому наибольшее значение среди коэффициентов рентабельности имеет рентабельность основных производственных фондов. Она в базисном периоде выросла на 14,98 %, за прошедший период – на 33,16 %. Этот рост демонстрирует повышение эффективности основного капитала.

Таблица 7 – Расчет показателей рентабельности ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг., %

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение (+ / -)	
				2021- 2022 гг.	2022- 2023 гг.
Рентабельность собственного капитала	6,54	4,21	5,35	-2,33	1,14
Рентабельность активов	2,61	2,37	2,75	-0,24	0,38
Рентабельность продаж	15,18	8,05	6,20	-7,13	-1,85
Рентабельность оборотных активов	2,78	2,47	2,84	-0,31	0,37
Рентабельность ОПФ	42,44	57,42	90,58	14,98	33,16
Рентабельность общая	11,93	7,74	5,83	-4,19	-1,90

Среди показателей минимальное значение зафиксировано у рентабельности активов. Она в базисном периоде упала на 0,24 %, за 2022-2023 гг. наблюдается повышение на 0,38 %, что свидетельствует о росте эффективности потребления активов.

Так как активы предприятия, в основном, представлены оборотными активами, то динамика показателя аналогична рентабельности активов.

Также неоднозначной динамикой характеризуется рентабельность собственного капитала. Она понизилась в базисном периоде на 2,33 %, за 2022-2023 гг. наблюдается повышение на 1,14 %, что свидетельствует о росте эффективности управления собственными ресурсами.

Отрицательная тенденция характеризует рентабельность продаж. Она понизилась в базисном периоде на 7,13 %, за 2022-2023 гг. – на 1,86 %, что свидетельствует об уменьшении эффективности управления сбытовой политикой.

Аналогичная динамика у общей рентабельности, где наблюдается снижение на 4,19 % за 2021-2022 гг., за отчетный год – на 1,90 %, что свидетельствует об уменьшении эффективности деятельности предприятия в целом (рисунок 14).

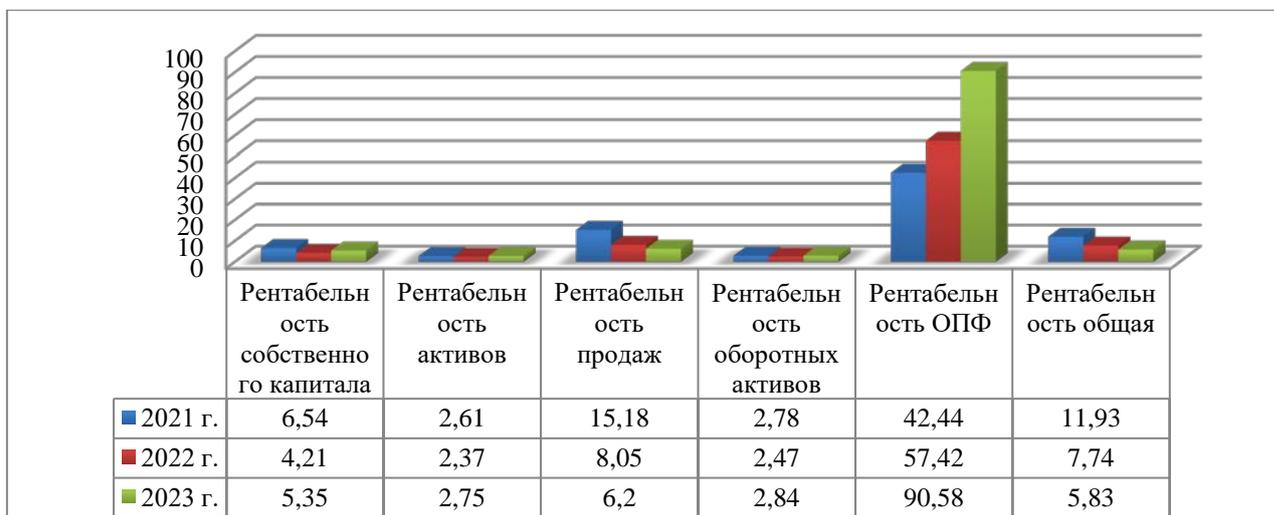


Рисунок 14 – Показатели рентабельности ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2023 гг., %

Далее следует остановиться на факторном анализе показателей рентабельности, позволяющего определить положительное и негативное влияние факторов на формирование показателя рентабельности, выявить резервы их роста.

Изначально необходимо проанализировать воздействие факторов на рентабельность продаж. Оценку, возможно, провести на основе метода цепных подстановок, используя формулы ф.5-ф.10 (таблица 8).

Таблица 8 – Вспомогательная информация для расчета влияния факторов на рентабельность продаж ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение (+ / -)	
				2021- 2022 гг.	2022- 2023 гг.
Выручка	744076	1028733	1714499	284657	685766
Себестоимость	562510	866484	1518452	303974	651968
Коммерческие расходы	7	0	290	-7	290
Управленческие расходы	68603	79414	89519	10811	10105
Прибыль от продаж	112956	82835	106238	-30121	23403
Рентабельность продаж, %	15,18	8,05	6,20	-7,13	-1,85

Для начала необходимо провести расчет влияния, представленных в таблице, факторов за 2021-2022 гг., используя метод цепных подстановок (таблица 9).

Таблица 9 – Факторный анализ рентабельности продаж ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2022 гг., %

Показатель	2021 г.	2022 г.	Влияние факторов				
			выручка	себестоимость	коммерческие расходы	управленческие расходы	в совокупности
Рентабельность продаж	15,18	8,05	+23,47	-29,55	0	-1,05	-7,13

Проведенные расчеты позволили определить, что рентабельность продаж в 2022 г. по сравнению с прошлым годом снизилась на 7,13 % за счет увеличения себестоимости и управленческих расходов. Сокращение их отрицательного влияния, соответственно, является резервом роста рентабельности продаж.

Далее необходимо провести расчет влияния представленных в таблице факторов за 2022-2023 гг., используя метод цепных подстановок (таблица 10).

Таблица 10 – Факторный анализ рентабельности продаж ООО «Строительная компания Сервис - Д» за 2022-2023 гг., %

Показатель	2022 г.	2023 г.	Влияние факторов				
			выручка	себестоимость	коммерческие расходы	управленческие расходы	в совокупности
Рентабельность продаж	8,05	6,20	+36,78	-38,03	-0,01	-0,59	-1,85

Проведенные расчеты позволили определить, что рентабельность продаж в 2023 г. по сравнению с прошлым годом снизилась на 1,85 %. Отрицательное воздействие на результативность показателя определяется себестоимостью, коммерческими и управленческими расходами. При обеспечении действенности ресурсосбережения для сокращения общего объема затрат их снижение будет являться потенциалом для роста рентабельности продаж.

Для расчета воздействия факторов на рентабельность собственного капитала необходимо составить вспомогательную таблицу, используя формулы ф.10-ф.12 (таблица 11).

Таблица 11 – Вспомогательная информация для расчета влияния факторов на рентабельность собственного капитала ООО «СК Сервис-Д»

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение (+ / -)	
				2021- 2022 гг.	2022- 2023 гг.
Рентабельность продаж, %	6,01	4,90	3,95	-1,11	-0,95
Оборачиваемость активов	0,43	0,48	0,70	0,05	0,22
Мультипликатор собственного капитала	2,50	1,78	1,94	-0,73	0,17
Рентабельность собственного капитала, %	6,54	4,21	5,35	-2,33	1,14

Для начала необходимо провести расчет влияния, представленных в таблице, факторов за 2021-2022 гг. методом абсолютных разниц (таблица 12).

Таблица 12 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2022 гг., %

Показатель	2021 г.	2022 г.	Влияние факторов			
			рентабельность продаж	оборачиваемость активов	изменение структуры капитала	совокупное влияние
Рентабельность собственного капитала	6,54	4,21	-1,20	0,61	-1,73	-2,33

Проведенные расчеты позволили определить, что рентабельность собственного капитала в 2022 г. по сравнению с прошлым годом снизилась на 2,33 % за счет снижения рентабельности продаж и доли собственного капитала

Далее следует остановиться на расчете влияния факторов за 2022-2023 гг. методом абсолютных разниц (таблица 13).

Таблица 13 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала ООО «СК Сервис-Д» за 2021-2022 гг., %

Показатель	2021 г.	2022 г.	Влияние факторов			
			рентабельность продаж	оборачиваемость активов	изменение структуры капитала	совокупное влияние
Рентабельность собственного капитала	6,54	4,21	-0,81	1,48	0,47	1,14

Проведенные расчеты позволили определить, что рентабельность собственного капитала в 2023 г. по сравнению с прошлым годом повысилась на 1,14 % за счет роста доли собственного капитала и его оборачиваемости. Поэтому, чтобы обеспечить увеличение показателя, необходимо принять меры, позволяющие увеличить рентабельность продаж, которая сократилась на 0,81 %

Для расчета влияния факторов на рентабельность активов необходимо составить вспомогательную таблицу, используя ф.14 – ф.15 (таблица 14).

Таблица 14 – Вспомогательная информация для расчета влияния факторов на рентабельность активов ООО «Строительная компания Сервис - Д»

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение (+ / -)	
				2021- 2022 гг.	2022- 2023 гг.
Рентабельность продаж, %	6,01	4,90	3,95	-1,11	-0,95
Оборачиваемость активов, раз	0,43	0,48	0,70	0,05	0,22

Продолжение таблицы 14

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение (+ / -)	
				2021- 2022 гг.	2022- 2023 гг.
Рентабельность активов, %	2,61	2,37	2,75	-0,24	0,38

Для начала необходимо провести расчет влияния представленных в таблице факторов за 2021-2022 гг., используя метод абсолютных разниц. Итак, рентабельность активов в 2022 г. по сравнению с прошлым годом снизилась на 0,24 % за счет снижения рентабельности продаж, что является резервом роста рентабельности активов (таблица 15).

Таблица 15 – Факторный анализ рентабельности активов ООО «Строительная компания Сервис - Д» за 2021-2022 гг., %

Показатель	2021 г.	2022 г.	Влияние факторов		
			рентабельность продаж	оборачиваемость активов	суммарное влияние
Рентабельность активов	2,61	2,37	-0,53	0,25	-0,24

Рентабельность активов за 2022-2023 гг. выросла на 0,38 % за счет влияния следующих факторов (таблица 16).

Таблица 16 – Факторный анализ рентабельности активов ООО «Строительная компания Сервис - Д» за 2022-2023 гг., %

Показатель	2022 г.	2023 г.	Влияние факторов		
			рентабельность продаж	оборачиваемость активов	суммарное влияние
Рентабельность активов	2,37	2,75	-0,66	0,87	0,38

Следовательно, резервом повышения рентабельности активов является рост рентабельности продаж.

Вывод по второму разделу.

Анализ ключевых показателей ООО «СК Сервис-Д» демонстрирует эффективность ведения бизнеса, сохраняется положительная динамика чистой прибыли за 2021-2023 гг.

Анализ оборачиваемости показал, что активы и ресурсы предприятием используются эффективно. Однако предприятию необходимо обратить внимание на использование оборотных активов для генерации выручки, в том числе на ускорение оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, что позволит снизить продолжительность производственного и финансового циклов предприятия.

Отрицательная тенденция характеризует рентабельность продаж, что свидетельствует об уменьшении эффективности управления сбытовой политикой. Аналогичная динамика у общей рентабельности, что свидетельствует об уменьшении эффективности деятельности предприятия в целом.

3 Мероприятия по улучшению деловой активности и повышению рентабельности ООО «СК Сервис-Д»

3.1 Направления повышения уровня деловой активности и рентабельности ООО «СК Сервис-Д»

Анализ показателей эффективности использования активов и ресурсов позволил выявить проблемные зоны, где требуется оптимизация процессов, принятие обоснованных управленческих решений для улучшения деловой активности и повышения рентабельности (рисунок 15).

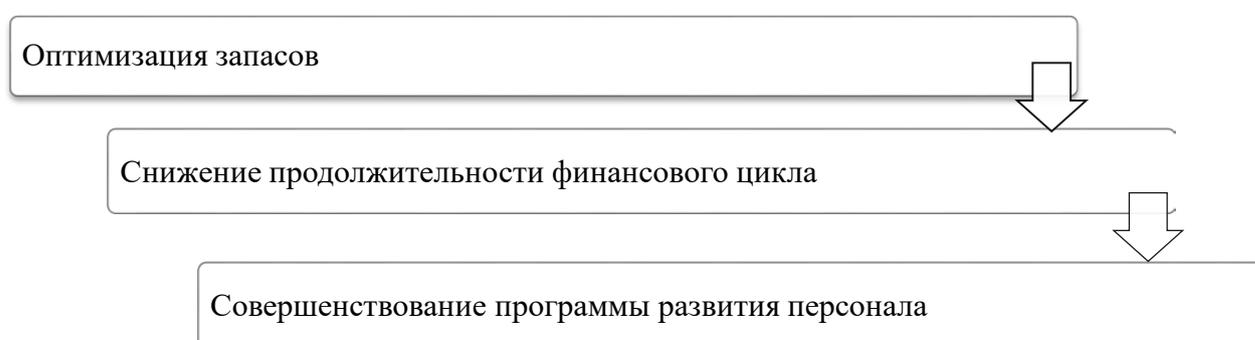


Рисунок 15 – Мероприятия, обеспечивающие улучшение деловой активности и рентабельности ООО «СК Сервис-Д»

Одним из направлений, что обеспечивает рост деловой активности предприятия, следует указать – снижение объема запасов. Это определяется замедлением их оборачиваемости, что впоследствии сказывается на сокращении, прежде всего, производственного цикла, а затем операционного и финансового циклов.

Для снижения объема запасов ООО «СК Сервис-Д» предлагается провести мониторинг, применяя ABC-анализ. «Используя элементы данного анализа для мониторинга запасов, возможно, определить группы строительных материалов, которые следует приобретать в более короткие

сроки, не формируя запасы в больших объемах. Для этого необходимо разделить запасы на три группы относительно удельного их веса в объеме выручки» [22, с. 19] (таблица 17).

Таблица 17 – Номенклатурные группы строительных материалов ООО «СК Сервис-Д», используемые для ABC-анализа

Группа материалов	Выручка, тыс. руб.	Доля в выручке, %	Доля в выручке по нарастанию, %	Группа
Сборные конструкции	725233	42,3	42,3	А
Материал для покрытия стен	276034	16,1	58,4	А
Бетонные смеси	262318	15,3	73,7	А
Конструкции из металла	156019	9,1	82,8	А
Материалы из нерудного сырья	133731	7,8	90,6	В
Трубные изделия	78867	4,6	95,2	В
Лакокрасочные материалы	37719	2,2	97,4	С
Лесоматериалы и пиломатериалы	25717	1,5	98,9	С
Изделия для электротехнических работ	18859	1,1	100	С
Итого	1714499	100	-	-

«К группе А (удельный вес в выручке по нарастанию не менее 80 %) относятся материалы, которые в первую очередь необходимы для производственного процесса, тем самым они должны быть всегда в наличии» [22, с. 19]. К группе В (доля в выручке по нарастанию не менее 95 %) относятся строительные материалы, которые должны приобретаться по мере необходимости в короткие сроки. К группе С относятся строительные материалы, которые при сдаче объекта в черновом варианте может предприятию не потребоваться.

Поэтому уменьшение запасов, принадлежащих к группе С позволит снизить их объем на 4,8 % или на 82 295 т. р.

Кроме этого, в группе А по номенклатурной статье «Стеновой материал» имеется неликвид в размере 71 240 т. р., реализация которого с дисконтом в размере 25 % позволит выручить 53 430 т. р.

Представленное мероприятие позволит снизить запасы до 717 551 т. р. (15,91 %). Вырученные средства объемом 135 725 т. р. позволят снизить кредиторскую задолженность.

Снизить продолжительность финансового цикла позволит мероприятие по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности, используя метод взаимозачета.

В организации бизнес-деятельности предприятия ООО «СК Сервис-Д» используются партнерские связи, по которым сформировалась двусторонняя задолженность, поэтому предлагается ее сократить. Требование по взаимозачету можно выставить в одностороннем порядке согласно российскому законодательству, уведомив письменно вторую сторону (таблица 18).

Таблица 18 – Встречные требования ООО «СК Сервис-Д» для погашения двусторонней задолженности

Партнер	Долговые обязательства, тыс. руб.	Обязательства к погашению, тыс. руб.
МУП ГО Самара «Инженерные системы»	240854	129456
ООО «Самарские коммунальные системы»	156038	94568
АО «Балашейские пески»	24356	18326
ООО «Завод ЖБИ Флоркон»	32592	13162
Итого	453840	255512

В результате проведения мероприятия по оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности, используя метод взаимозачета, объем дебиторской задолженности сократится до 326 506 т. р.

Объем кредиторской задолженности с учетом мероприятия по оптимизации запасов снизится до 359 358 т. р.

Еще одной из приоритетных задач является обеспечение роста рентабельности продаж. При этом данный показатель выступает одним из значимых факторов, определяющих результативность рентабельности собственного капитала и рентабельности активов.

Негативно воздействующими факторами на рентабельность продаж, в ходе анализа определены, прежде всего, рост себестоимости и управленческих расходов. Для снижения затрат предлагается провести мероприятия, направленные на повышение эффективности использования персонала.

Проблема формирования кадрового состава и удержания персонала свойственна всем строительным компаниям, в том числе ООО «СК Сервис-Д». Постоянная потребность в квалифицированном персонале, высокая текучесть кадров и другие факторы оказывают весомое влияние на объем управленческих расходов и расходов, связанных с формированием фонда оплаты труда.

Только в 2023 г. на работу в ООО «СК Сервис-Д» было принято 48 человек, из которых на предприятии остались трудиться только десять. При этом предприятие на обучение данных сотрудников затрачивает денежные средства, которые учитываются в управленческих расходах. Поэтому предлагается усовершенствовать программу по развитию персонала в части введения на период адаптации испытательного срока с элементами наставничества и ротации, что позволяет:

- новым работникам быстрее освоить профессиональные навыки в нескольких направлениях и адаптироваться;
- новым работникам быстрее влиться в рабочий процесс и повысить результативность производственного процесса;
- опытным сотрудникам поделиться своими знаниями и навыками с целью обеспечения профессионального роста новичков.

Дополнительных затрат на реализацию программы не требуется, так как в большей части ее элементы реализуются в ООО «СК Сервис-Д».

Введение испытательного срока в течение трех месяцев позволит снизить затраты на производственное обучение сотрудников (исключая затраты, связанные с проведением опасных работ), что в 2023 г. составило 1 319 т. р. (27 480 т. р. х 48 чел.).

На момент испытательного срока необходимо использовать наставничество, введя каждому мастеру дополнительное вознаграждение 20 % от размера его оклада за двух учеников. При условии, что средний размер оклада составляет 43,1 т. р., то объем требуемых средств при организации данного процесса составит 621 т. р. ($43,1 \times 0,20 \times 24 \times 3$).

Размер экономии от данного мероприятия составит 698 т. р., что позволит сократить управленческие расходы до 88 821 т. р. (0,78 %). Причем, предлагается ученику во время испытательного срока переходить к другому наставнику, чтобы освоить алгоритм выполнения другого вида работ, что позволит, по оценкам экспертов повысить годовую выручку до 3 %.

Кроме этого, введение наставничества позволит получить экономию по фонду заработной платы, что, возможно, определить по формулам Приложения А, таблицы А3. При условии, что новый работник в течение рабочего дня несет потери в пределах до 12 % рабочего времени на протяжении полутора месяцев, то сокращение себестоимости за счет экономии по фонду заработной платы составит 699 т. р. (таблица 19).

Таблица 19 – Расчет экономии по фонду заработной платы ООО «СК Сервис-Д»

Экономия рабочего времени в период адаптации	Условное высвобождение работников	Размер снижения себестоимости
$45 \times 48 \times 0,12 = 259,2$ дней	$259,2/247 = 1,04$ чел.	$517,2 \times 1,04 \times 1,3 = 699,25$ т.р.

Следовательно, в результате реализации данного мероприятия размер себестоимости составит 1 517 753 т. р. (0,05 %).

Проведенный комплекс мероприятий позволит в целом повысить уровень деловой активности предприятия.

3.2 Расчет эффективности от рекомендуемых мероприятий

Рекомендуемые меры, прежде всего, отразятся на показателях-индикаторах стабильности бизнеса ООО «СК Сервис-Д» (таблица 20).

Таблица 20 – Показатели-индикаторы оценки деловой активности с позиции стабильности бизнеса ООО «СК Сервис-Д», тыс. руб.

Показатель	2023 г.	В результате проведения мероприятий	Изменение	
			(+ / -)	%
Чистая прибыль	67724	119340	51616	76,22
Выручка	1714499	1765934	51435	3,00
Активы	2462460	2071223	-391237	-15,89

Анализ индикаторов стабильности развития ООО «Строительная компания Сервис - Д» показал, что темпы роста прибыли значительно выше темпов роста объема реализации, а последнее выше темпов роста активов. Это указывает на повышение уровня эффективности использования ресурсов, а также снижение издержек, что является ключевым при определении долгосрочной устойчивости и конкурентоспособности предприятия.

«Эффективность проведенных мероприятий оценивается на основе относительных показателей деловой активности – показателей оборачиваемости. Чем выше значение оборачиваемости, тем эффективнее используются активы и ресурсы для генерации выручки. Это означает, что каждый рубль, вложенный в активы или ресурсы, приносит больше дохода» [4, с. 196] (таблица 21).

Таблица 21 – Оборачиваемость активов ООО «СК Сервис-Д»

Показатель	2023 г.	В результате проведения мероприятий	Изменение	
			(+ / -)	%
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	0,70	0,85	0,15	21,80
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, раз	0,72	0,88	0,16	22,86
Коэффициент оборачиваемости запасов, раз	2,01	2,46	0,45	22,44
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	2,95	5,41	2,46	83,34
Фондоотдача внеоборотных активов, раз	22,92	23,60	0,68	2,98
Срок оборачиваемости активов, дни	524,23	428,10	-96,13	-18,34
Срок оборачиваемости оборотных активов, дни	508,31	412,64	-95,67	-18,82
Срок оборачиваемости запасов, дни	181,65	148,31	-33,34	-18,35
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	123,91	67,49	-56,42	-45,54

Проведенные мероприятия позволили повысить оборачиваемость активов на 0,15 (21,80 %), что означает, что каждый рубль, вложенный в активы, будет приносить больше дохода.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов увеличился на 0,68 (2,98 %), оборачиваемость оборотных активов на 0,16 (22,86 %), что свидетельствует о повышении эффективности и это подтверждается расчетом периода оборота внеоборотных и оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости запасов приобрел положительную динамику. Его значение увеличилось на 0,45 (22,44 %), что указывает на ускорение оборачиваемости запасов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности повысился на 2,46 (83,34 %), что свидетельствует о повышении эффективности управления дебиторской задолженностью (рисунок 16).

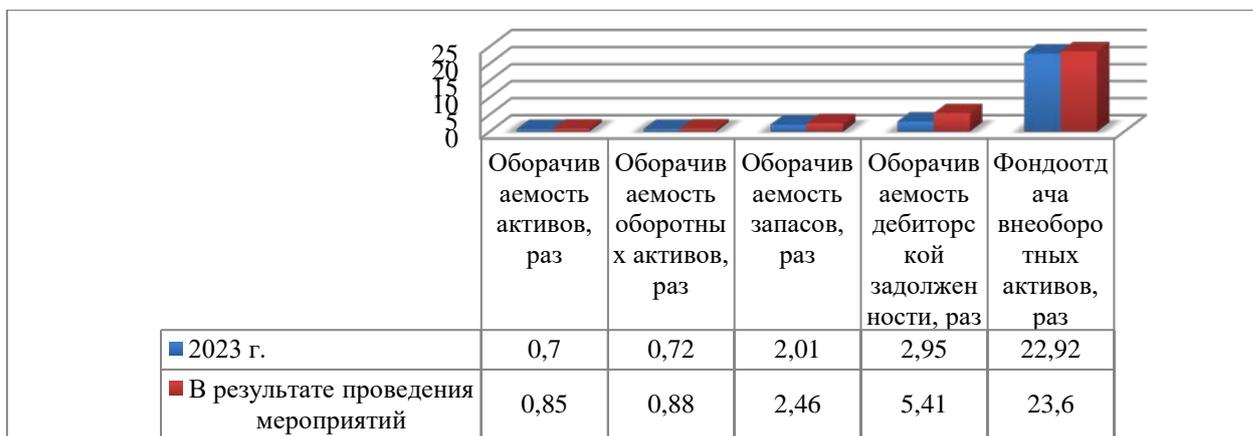


Рисунок 16 – Оборачиваемость активов ООО «СК Сервис-Д», раз

Проведенные мероприятия позволили повысить оборачиваемость ресурсов (таблица 22).

Таблица 22 – Показатели оборачиваемости ресурсов ООО «СК Сервис-Д»

Показатель	2023 г.	В результате проведения мероприятий	Изменение	
			(+ / -)	%
Оборачиваемость собственного капитала, раз	1,35	1,39	0,04	3,28
Оборачиваемость заемного капитала, раз	1,43	2,19	0,76	53,47
Оборачиваемость источников финансирования, раз	0,7	0,85	0,15	21,80
Оборачиваемость кредиторской задолженности, раз	1,63	2,68	1,05	64,31
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности, дни	223,66	136,28	-87,38	-39,07

Проведенные мероприятия позволили повысить оборачиваемость финансовых ресурсов на 0,15 (21,80 %), что означает, что каждый рубль, вложенный в источники финансирования, будет приносить больше дохода.

Отмечается рост оборачиваемости кредиторской задолженности и собственного капитала на 1,05 (64,31 %) и 0,04 (3,28 %) соответственно.

Оборачиваемость собственного капитала уступает оборачиваемости заемных источников, что определяется высокими значениями оборачиваемости кредиторской задолженности, что подтверждается снижением продолжительности ее оборота (рисунок 17).

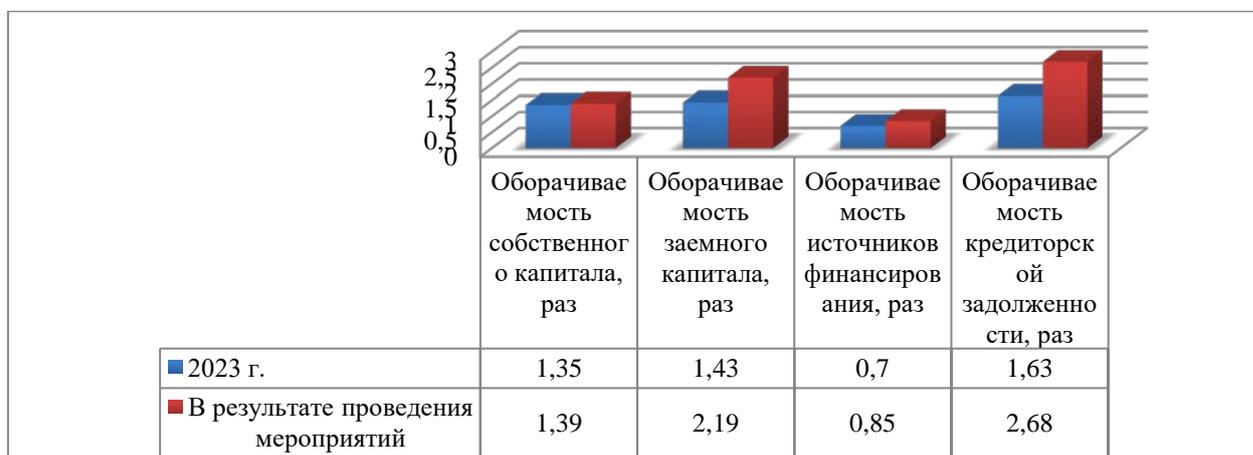


Рисунок 17 – Оборачиваемость ресурсов ООО «СК Сервис-Д», раз

Далее необходимо определить изменения в производственном, операционном и финансовом цикле, используя формулы ф.2-ф.4 (таблица 23).

Таблица 23 – Расчет производственного, операционного и финансового циклов ООО «СК Сервис-Д», дни

Показатель	2023 г.	В результате проведения мероприятий	Изменение	
			(+ / -)	%
Срок оборачиваемости запасов	181,65	148,31	-33,34	-18,35
Срок оборачиваемости дебиторской задолженности	123,91	67,49	-56,42	-45,53
Срок оборачиваемости кредиторской задолженности	223,66	136,28	-87,38	-39,07
Срок производственного цикла	405,31	284,59	-120,72	-29,78
Срок операционного цикла	529,22	352,08	-177,14	-33,47
Срок финансового цикла	305,56	215,8	-89,76	-29,38

Длительность производственного цикла сократилась на 120,72 дней (29,78 %), что свидетельствует о росте эффективности производства, снижение затрат и, как следствие, сокращение себестоимости продукции.

Длительность операционного цикла сократилась на 177,14 дней (33,47 %), что указывает на более эффективное управление оборотным капиталом предприятия. Это означает, что предприятие способно быстрее превращать сырье в готовую продукцию и продавать ее, получая прибыль.

Длительность финансового цикла уменьшилась на 89,76 дней (29,38 %), что означает, что предприятие стало иметь больше свободных денежных средств для инвестирования в развитие бизнеса.

Следовательно, на конец расчетного периода длительность циклов сократились, что указывает на рост деловой активности ООО «СК Сервис-Д» (рисунок 18).

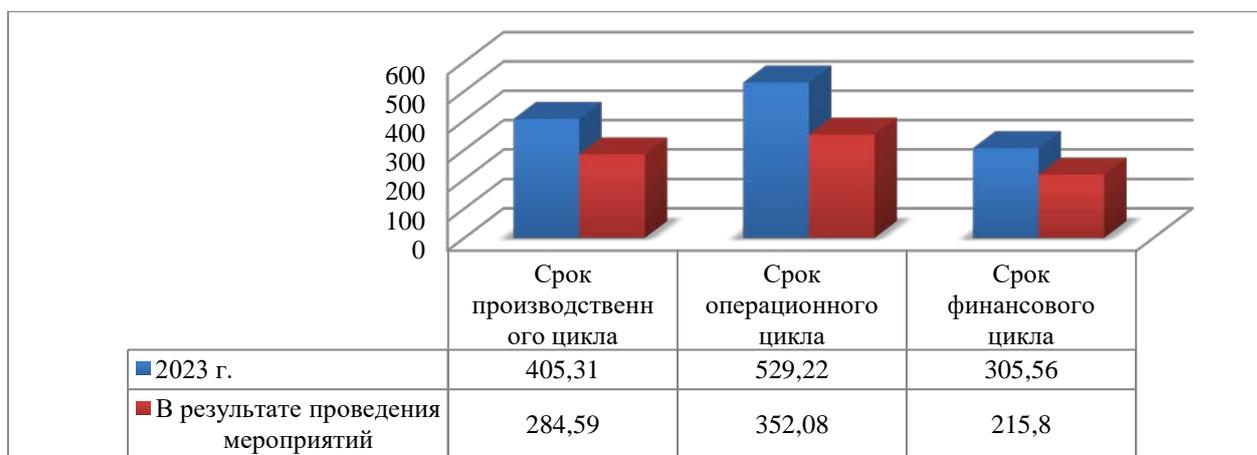


Рисунок 18 – Длительность производственного, операционного и финансового циклов ООО «СК Сервис-Д», дни

Для определения эффективности проведенных мероприятий применяют расчет и анализ показателей рентабельности при использовании коэффициентного метода (таблица 24).

Таблица 24 – Расчет показателей рентабельности ООО «СК Сервис-Д», %

Показатель	2023 г.	В результате проведения мероприятий	Изменение, (+ / -)
Рентабельность собственного капитала	5,35	9,42	4,07
Рентабельность активов	2,75	5,76	3,01
Рентабельность продаж	6,2	9,01	2,81
Рентабельность оборотных активов	2,84	5,98	3,14
Рентабельность ОПФ	90,58	159,51	68,93
Рентабельность общая	5,83	9,24	3,41

Итак, чем выше значение рентабельности, тем эффективнее используются активы и ресурсы для генерации прибыли. Поэтому наибольшее значение среди коэффициентов рентабельности имеет рентабельность основных производственных фондов, величина которой увеличилась на 68,93 %.

Рентабельность активов и оборотных активов выросла на 5,76 % и 5,98 % соответственно.

Увеличение отмечается по рентабельности собственного капитала – 9,42 %, рентабельности продаж – 9,01 %, общей рентабельности – 9,24 % (рисунок 19).

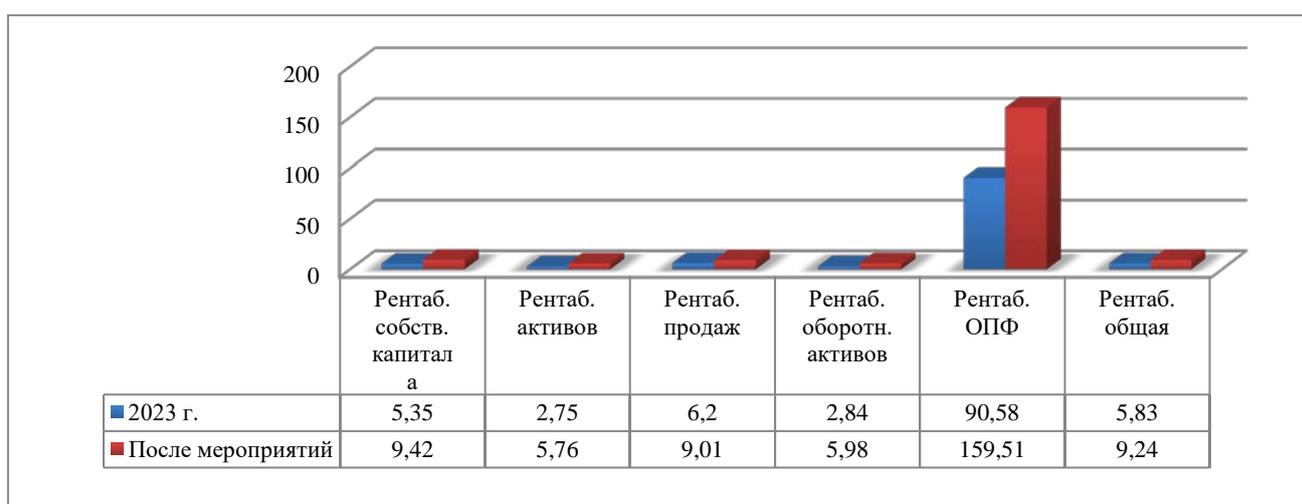


Рисунок 19 – Показатели рентабельности ООО «Строительная компания Сервис - Д», %

Итак, значения рентабельности имеют положительную динамику, следовательно, эффективность активов и ресурсов растет для генерации прибыли, что указывает на рост уровня деловой активности предприятия

Следовательно, проведенные мероприятия обеспечили в целом рост деловой активности ООО «СК Сервис-Д», в том числе показателей рентабельности.

Выводы по третьему разделу.

Для обеспечения роста деловой активности и показателей рентабельности ООО «СК Сервис-Д» предлагается провести мероприятия, направленные:

- на оптимизацию запасов. На основе проведения мониторинга запасов при использовании метода ABC-анализа определены группа запасов, потребность в которых, возможно, удовлетворить, не складировав их, а также группа неликвида, что позволит снизить суммарный показатель запасов в оборотных активах на 135 725 т. р.;
- на сокращение, прежде всего, финансового цикла. На основе проведения оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности методом взаимозачета позволило снизить балансовое значение показателей и обеспечить сокращение финансового цикла и рост оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности
- на повышение выручки и снижение доли затрат на основе совершенствования программы развития персонала. Использование в период адаптации новых работников наставничества и ротации позволит обеспечить рост выручки до трех процентов, получить экономию по фонду оплаты труда в объеме 699 т. р.

Следовательно, проведенные мероприятия обеспечили в целом рост деловой активности ООО «СК Сервис-Д».

Заключение

Деловая активность предприятия отражает уровень эффективности использования активов и ресурсов, и «измеряется показателями оборачиваемости и рентабельности. Эти показатели позволяют определить резервы для улучшения финансового состояния, служат основой для принятия решений о распределении ресурсов, инвестициях, ценообразовании и других аспектах управления предприятием» [42].

Следовательно, анализ деловой активности и рентабельности является важным инструментом для управления финансами предприятия, способствуя его устойчивому развитию и повышению конкурентоспособности.

Динамика и расчет основных организационно-экономических показателей ООО «СК Сервис-Д» показал, что деятельность предприятия является прибыльной, сохраняется положительная динамика чистой прибыли за 2021-2023 гг.

В результате отрицательной динамики основных средств и значительного прироста выручки отмечается повышения фондоотдачи. Она за 2021-2022 гг. увеличилась на 65,86 %, за истекший год – на 95,82 %.

Оборачиваемость оборотного капитала за 2021-2022 гг. увеличилась на 8,70 %, за отчетный период – на 43,61 %, что указывает на рост эффективности использования оборотных активов предприятием.

Отмечается рост эффективности использования труда работающих на предприятии.

Снижение эффективности отмечается в целом по производственной деятельности, а также по реализационной, так как соответствующие показатели рентабельности характеризуются отрицательной динамикой.

Анализ индикаторов стабильности развития ООО «СК Сервис-Д» показал, что темпы роста прибыли не опережают темпы роста выручки, а последнее выше темпов роста активов. Это указывает на средний уровень

эффективности использования ресурсов, а также рост издержек, что является ключевым при определении долгосрочной устойчивости и конкурентоспособности предприятия.

Коэффициенты оборачиваемости являются ключевым показателем деловой активности предприятия. Чем выше значение оборачиваемости, тем эффективнее используются активы для генерации выручки. Это означает, что каждый рубль, вложенный в активы, приносит больше дохода.

Поэтому наибольшее значение среди коэффициентов оборачиваемости активов имеет коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов. Он в базисном периоде вырос на 4,66 (66,01 %), за 2022-2023 гг. – на 11,20 (95,62 %), что указывает на эффективность потребления внеоборотных активов.

Наименьшее значение имеет оборачиваемость оборотных активов. Она в базисном периоде повысилась на 0,04 (8,93 %), за 2022-2023 гг. – на 0,21 (42,44 %), что свидетельствует о повышении эффективности потребления оборотных активов. Это подтверждается расчетом периода оборота оборотных активов.

Так как в совокупных активах наибольший удельный вес принадлежит оборотным активам, значения показателей оборачиваемости практически совпадают. Поэтому предприятию необходимо обратить внимание на использование оборотных активов для генерации выручки.

Абсолютной отрицательной динамикой характеризуется коэффициент оборачиваемости запасов. Он снижается в базисном периоде на 0,14 (3,03 %), а также за отчетном – на 2,36 (53,96 %), что указывает на сокращение эффективности использования запасов. Данный факт доказывается увеличением срока их оборачиваемости. Поэтому ООО «СК Сервис-Д» необходимо сконцентрировать внимание на политике ускорения оборачиваемости запасов.

Неоднозначной динамикой характеризуется коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Он сократился за 2021-2022 гг.

на 1,12 (45,13 %), но в прошедшем периоде увеличился на 1,58 (115,35 %), что свидетельствует о повышении эффективности управления дебиторской задолженностью. Оборачиваемость дебиторской задолженности характеризуется невысокими значениями, поэтому предприятию следует проводить мероприятия, направленные на ее оптимизацию

Поэтому наибольшее значение среди коэффициентов имеет коэффициент оборачиваемость кредиторской задолженности. Она за 2021-2022 гг. выросла на 0,45 (54,75 %), за истекший год – на 0,37 (29,67 %). Это указывает на эффективность управления кредиторской задолженностью.

Наименьшее значение среди коэффициентов имеет оборачиваемость источников финансирования. Она выросла за 2021-2022 гг. на 0,05 (11,28 %), за прошедший период – на 0,21 (44,05 %), что доказывает рост эффективности потребления финансовых ресурсов.

Разнородная динамика свойственна коэффициенту оборачиваемости собственного капитала. Он упал за 2021-2022 гг. на 0,23 (21,09 %), но за прошедший период вырос на 0,50 (57,75 %). Оборачиваемость собственных средств уступает оборачиваемости заемных источников

Значит, предприятию необходимо обратить внимание на использование оборотных активов для генерации выручки, в том числе на ускорение оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, что позволит снизить продолжительность производственного и финансового циклов предприятия.

В базисном периоде отмечается сокращение производственного цикла на 156,24 дней (29,48 %), операционного – на 35,83 дня (5,30 %), рост финансового – 122,95 дня (54,04 %). За прошедший период длительность производственного цикла выросла на 31,65 день (8,47 %), но снизилась длительность операционного – на 111,27 дней (17,37 %), финансового – на 44,90 дней (12,81 %).

Отрицательная тенденция характеризует рентабельность продаж, что свидетельствует об уменьшении эффективности управления сбытовой политикой. Аналогичная динамика у общей рентабельности, что свидетельствует об уменьшении эффективности деятельности предприятия в целом.

Для повышения уровня деловой активности ООО «СК Сервис-Д» предлагается провести мероприятия, направленные:

- на оптимизацию запасов. На основе проведения мониторинга запасов при использовании метода ABC-анализа определены группа запасов, потребность в которых, возможно, удовлетворить, не складировав их, а также группа неликвида, что позволит снизить суммарный показатель запасов в оборотных активах на 135 725 т. р.;
- на сокращение, прежде всего, финансового цикла. На основе проведения оптимизации методом взаимозачета позволило снизить балансовое значение показателей дебиторской и кредиторской задолженности, обеспечить рост их оборачиваемости и сокращение финансового цикла;
- на повышение выручки и снижение доли затрат на основе совершенствования программы развития персонала. Использование в период адаптации новых работников наставничества и ротации позволит обеспечить рост выручки до трех процентов, получить экономию по фонду оплаты труда в объеме 699 т. р.

Проведенные мероприятия обеспечили в целом рост деловой активности ООО «СК Сервис-Д», в том числе показателей рентабельности.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент : учебник. М. : КноРус, 2021. 427 с.
2. Алексейчева Е.Ю., Магомедов М.Д., Костин И.Б. Экономика организации (предприятия) : учебник. М. : Дашков и К, 2021. 290 с.
3. Аскеров П.Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации : учеб. пособие. М. : НИЦ ИНФРА-М, 2024. 176 с.
4. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для вузов. М. : Юрайт, 2024. 482 с.
5. Бондаренко Т.Г. Финансовый менеджмент : учеб. пособие. М. : Русайнс, 2023. 236 с.
6. Воробьева И.П., Селевич О.С. Экономика и организация производства : учеб. пособие. М. : Юрайт, 2023. 191 с.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК) [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 30.11.1994 (ред. 11.03.2024) // Гарант: информационно-поисковый источник. URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 15.05.2024).
8. Губина О.В., Губин В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник. М. : ИД ФОРУМ, 2024. 335 с.
9. Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович. Основы финансового менеджмента. М. : Вильямс, 2019. 627 с.
10. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности : учебник. М. : ИНФРА-М, 2023. 336 с. URL: <https://znanium.com> (дата обращения: 19.05.2024).
11. Ендовицкий Д.А., Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник. М. : КноРус, 2023. 303 с.
12. Ефимова О.В. Финансовый анализ: инструментарий обоснования экономических решений : учебник. М. : КНОРУС, 2023. 322 с.

13. Жилкина А.Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов. М. : Юрайт, 2023. 285 с.
14. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет. Понятия, алгоритмы, показатели : учеб. пособие. М. : Проспект, 2023. 512 с.
15. Корнеева И.В., Русакова Г.Н. Экономика фирмы. Практикум : учеб. пособие для вузов. М. : Юрайт, 2024. 123 с.
16. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия) : учебник и практикум для вузов. М. : Юрайт, 2021. 347 с.
17. Кузнецов Ю.В., Мелякова Е.В. Теория организации : учебник и практикум для академического бакалавриата. М. : Юрайт, 2022. 351 с.
18. Куприянова Л.М. Финансовый анализ : учебник. М. : ИНФРА-М, 2021. 157 с.
19. Малюк В.И. Производственный менеджмент : учебник для академического бакалавриата. М. : Юрайт, 2023. 249 с.
20. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. 208 с.
21. Милкова О.И. Экономика и организация предприятия. Практикум : учеб. пособие для академического бакалавриата. М. : Юрайт, 2023. 293 с.
22. Миляев А.В. Оцениваем деловую активность компании в три этапа // Планово-экономический отдел. 2023. №12. С. 16-23
23. Мокий М.С., Азоева О.В., Ивановский В.С. Экономика фирмы : учебник и практикум для вузов. М. : Юрайт, 2021. 297 с.
24. О формах бухгалтерской отчетности организаций. [Электронный ресурс] : Приказ Министерства финансов Российской Федерации 02.07.2010 № 66 (в ред. 19.04.2019) // Консультант плюс: справочно-правовая система. URL: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 15.05.2024).
25. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс] : Федеральный закон № 14 (ред. 16.04.2022) // Консультант плюс:

справочно-правовая система. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.05.2024).

26. Официальный сайт Общества с ограниченной ответственностью «Строительная компания Сервис-Д». URL: <https://checko.ru/company/sk-servis-d> (дата обращения: 02.07.2024).

27. Савицкая Г.В. Экономический анализ. М. : Инфра-М, 2023. 587 с. URL: <https://znanium.com> (дата обращения: 15.05.2024).

28. Самылин А.И. Корпоративные финансы. Финансовые расчеты : учебник. М. : ИНФРА-М, 2022. 472 с. URL: <https://znanium.com> (дата обращения: 17.05.2024)

29. Финансовый менеджмент : учеб. пособие ; под ред. В.Ю. Сулягина. М. : КноРус, 2022. 415 с.

30. Финансовый менеджмент : учеб. пособие ; под ред. Е. Ф. Сысоевой. М. : КноРус, 2022. 496 с.

31. Финансовый менеджмент : учебник ; под ред. В.С. Золотарева, В.Ю. Барашьян. М. : КноРус, 2023. 519 с.

32. Финансовый менеджмент : учебник ; под ред. Е.И. Шохина. М. : КноРус, 2023. 475 с.

33. Финансовый менеджмент : учебник ; под ред. Н.И. Берзона, Т.В. Тепловой. М. : КноРус, 2023. 650 с.

34. Финансовый менеджмент : учебник для вузов ; под ред. Г.Б. Поляка. М. : Юрайт, 2024. 358 с.

35. Финансовый менеджмент : учебник для вузов ; под ред. Е.Ф. Сысоева. М. : КНОРУС, 2020. 498 с.

36. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник. М. : НИЦ ИНФРА-М, 2021. 374 с.

37. Шохина Е.И. Корпоративные финансы : учебник. М. : КноРус, 2020 - 318 с. // URL: <https://book.ru/book/932076> (дата обращения: 15.05.2024).

38. Brunin K.C. What Is Business Activity Analysis (2024). Business and Economy. (5) 2024. URL: <https://www.wisegeek.net/what-is-business-activity-analysis.htm/>(date of application: 03.08.2024).

39. Pimenova A.I. Increase in business activity of the enterprise. URL: https://spravochnick.ru/ekonomika_predpriyatiya/povyshenie_delovoy_aktivnosti_predpriyatiya/ (date of application: 03.08.2024).

40. Kirakosyan A.M., Kirsanova Yu.O. Analysis of business activity of the organization. Meridian. 2020. No. 2 (36). pp.165-167.

41. Pimenova A.I. Analysis and ways to increase the business activity of the enterprise. International Journal of Humanities and Natural Sciences. 2019. No. 9-2. pp. 113-116. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-i-putipovysheniya-delovoy-aktivnosti-predpriyatiya> (date of application: 03.08.2024).

42. Smetanina O.N., Pastukhova S.E., Frolova S.N., Skorobogatova V.V. The essence of business activity and enterprise profitability // Bulletin of the Kerch State Marine Technological University. 2021. No. 3. pp. 216-228.

Приложение А

Показатели деловой активности и рентабельности

Таблица А.1 – Показатели оборачиваемости

Показатель	Формула по отчетности
«Оборачиваемость собственного капитала – размер выручки в расчете на рубль используемых в производстве собственных ресурсов» [5]	$c. 2110 / c.1300$
«Оборачиваемость активов – размер выручки в расчете на рубль используемых в производстве совокупных активов» [5]	$c.2110 / c. 1600$
«Оборачиваемость внеоборотных активов – размер выручки в расчете на рубль используемых в производстве внеоборотных активов» [5]	$c. 2110 / c.1100$
«Оборачиваемость оборотных активов – размер выручки на рубль используемых оборотных активов» [5]	$c. 2110 / c.1200.$
«Оборачиваемость оборачиваемости запасов – размер выручки в расчете на рубль используемых в производстве запасов» [5]	$c. 2110 / (c. 1210 + c. 1220)$
«Оборачиваемость дебиторской задолженности – размер выручки в расчете на рубль потенциальных доходов» [5]	$c. 2110 / c.1230$
«Срок оборачиваемости дебиторской задолженности – длительность возникновения задолженности» [5]	$365 / \text{Одз}$
«Оборачиваемость кредиторской задолженности – размер выручки в расчете на рубль задолженности перед контрагентами» [5]	$c. 2110 / c.1520$
«Срок оборачиваемости кредиторской задолженности – длительность погашения задолженности» [5]	$365 / \text{Окз}$

Продолжение Приложение А

Таблица А.2 – Показатели рентабельности

Показатель	Формула по отчетности
«Рентабельность собственного капитала определяет доходность бизнеса на основе использования собственных ресурсов» [5]	$c. 2400 / c.1300 \times 100\%$
«Рентабельность активов определяет доходность бизнеса на основе использования имущества» [5]	$c. 2400 / c.1600 \times 100\%$
«Рентабельность продаж определяет доходность сбытовой деятельности» [5]	$c. 2200 / 2110 \times 100 \%$
«Рентабельность оборотных активов определяет доходность бизнеса при использовании оборотных активов» [5]	$c. 2400 / c.1200 \times 100\%$
«Рентабельность ОПФ определяет доходность использования производственных ресурсов» [5]	$c. 2400 / c.1150 \times 100\%$
«Рентабельность общая определяет доходность бизнеса предприятия» [5]	$c. 2300 / c.2120 \times 100\%$

Продолжение Приложение А

Таблица А.3 – Показатели эффективности труда в период адаптации новых работников

Показатель	Формула	Значения показателей в формуле
Экономия рабочего времени в период адаптации	$Эрв = \text{Пад} \times \text{Чра} \times \text{Пвр}$,	Пад – период адаптации, дни; Чра – число работников в адаптации, чел.; Пвр – потери времени в адаптационном периоде, %.
Условное высвобождение работников	$Ув = Эвд / (Эвп)$	Эв – эффективный фонд рабочего времени работника до и после внедрения мероприятия, дни.
Размер экономии по ФОТ	$С = Зп \times Чв \times Кзп$	Зп – зарплата работника в среднем в год, руб.; Кзп – коэффициент начислений на зарплату

Приложение Б
Бухгалтерская отчетность

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс за 2023 г.

Организация: ООО «СК Сервис-Д» Идентификационный номер налогоплательщика Вид деятельности Строительство жилых и нежилых зданий Организационно-правовая форма / форма собственности: ООО / частная Единица измерения: тыс. руб. Местонахождение (адрес): 443105, Самарская область, Самара г., Юных пионеров пр-т, 150, кв. 20	Форма по ОКУД	Коды
	Дата	0710001
	по ОКПО	31.12.2023
	ИНН	51877271
	по ОКВЭД	ИНН 6312038353
	по ОКОПФ / ОКФС	41.2
	по ОКЕИ	12300
		384

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
Актив					
I. Внеоборотные активы					
-	Нематериальные активы	1110	-	-	-
-	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
-	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
-	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
-	Основные средства	1150	74 768	87 819	105 378
-	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
-	Финансовые вложения	1170	0	0	23
-	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
-	Прочие внеоборотные активы	1190	50	0	49
-	Итого по разделу I	1100	74 818	87 819	105 450
II. Оборотные активы					
-	Запасы	1210	853 276	235 693	165 310
-	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	16721	7 153	12 182
-	Дебиторская задолженность	1230	582018	752 053	298 491
-	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	796 429	944 275	1 049 373
-	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	137 285	100 110	80 791
-	Прочие оборотные активы	1260	1 913	1 333	1 560
-	Итого по разделу II	1200	2 387 642	2 040 617	1 607 707
-	БАЛАНС	1600	2 462 460	2 128 436	1 713 157

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Пояснение	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	464 221	464 221	10
-	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
-	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
-	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	318 000	318 000	318 000
-	Резервный капитал	1360	-	-	-
-	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	484 363	416 639	366 213
-	Итого по разделу III	1300	1 266 584	1 198 860	684 223
IV. Долгосрочные обязательства					
-	Заемные средства	1410	50 436	50 436	30 436
-	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
-	Прочие обязательства	1450	0	0	21 846
-	Итого по разделу IV	1400	50 436	50 436	52 282
V. Краткосрочные обязательства					
-	Заемные средства	1510	33 629	502	502
-	Кредиторская задолженность	1520	1 050 595	817 422	914 934
-	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
-	Оценочные обязательства	1540	61 216	61 216	61 216
-	Прочие обязательства	1550	-	-	-
-	Итого по разделу V	1500	1 145 440	879 140	976 652
-	БАЛАНС	1700	2 462 460	2 128 436	1 713 157

Продолжение Приложения Б

Таблица Б.2 – Отчёт о финансовых результатах за 2022 г.

<p>Организация: ООО «СК Сервис-Д» Идентификационный номер налогоплательщика Вид деятельности Строительство жилых и нежилых зданий Организационно-правовая форма / форма собственности: ООО / частная Единица измерения: тыс. руб.</p>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="border: none;">Коды</td></tr> <tr><td style="border: none;">0710001</td></tr> <tr><td style="border: none;">Дата</td></tr> <tr><td style="border: none;">31.12.2022</td></tr> <tr><td style="border: none;">по ОКПО</td></tr> <tr><td style="border: none;">51877271</td></tr> <tr><td style="border: none;">ИНН</td></tr> <tr><td style="border: none;">6312038353</td></tr> <tr><td style="border: none;">по ОКВЭД</td></tr> <tr><td style="border: none;">41.2</td></tr> <tr><td style="border: none;">по ОКОПФ /</td></tr> <tr><td style="border: none;">ОКФС</td></tr> <tr><td style="border: none;">12300</td></tr> <tr><td style="border: none;">по ОКЕИ</td></tr> <tr><td style="border: none;">384</td></tr> </table>	Коды	0710001	Дата	31.12.2022	по ОКПО	51877271	ИНН	6312038353	по ОКВЭД	41.2	по ОКОПФ /	ОКФС	12300	по ОКЕИ	384
Коды																
0710001																
Дата																
31.12.2022																
по ОКПО																
51877271																
ИНН																
6312038353																
по ОКВЭД																
41.2																
по ОКОПФ /																
ОКФС																
12300																
по ОКЕИ																
384																

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 2022 г.	За 2021 г.
-	Выручка	2110	1 028 733	744 076
-	Себестоимость продаж	2120	(866 484)	(562 510)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	162 249	181 566
-	Коммерческие расходы	2210	(0)	(7)
-	Управленческие расходы	2220	(79 414)	(68 603)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	82 835	112 956
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	0	726
-	Проценты к уплате	2330	(0)	(265)
-	Прочие доходы	2340	6 646	322
-	Прочие расходы	2350	(22 430)	(46 618)
-	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	67 051	67 121
-	Налог на прибыль	2410	(16 576)	(22 398)
-	в т.ч. текущий налог на прибыль	2421	-	-
-	отложенный налог на прибыль		-	-
-	Прочее	2460	(49)	(4)
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	50 426	44 719

Продолжение Приложения Б

Таблица Б.3 – Отчёт о финансовых результатах за 2023 г.

<p>Организация: ООО «СК Сервис-Д» Идентификационный номер налогоплательщика Вид деятельности Строительство жилых и нежилых зданий Организационно-правовая форма / форма собственности: ООО / частная Единица измерения: тыс. руб.</p>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="width: 50%; text-align: center;">Коды</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Форма по ОКУД</td> <td style="text-align: center;">0710001</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Дата</td> <td style="text-align: center;">31.12.2023</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">по ОКПО</td> <td style="text-align: center;">51877271</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">ИНН</td> <td style="text-align: center;">6312038353</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">по ОКВЭД</td> <td style="text-align: center;">41.2</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">по ОКОПФ / ОКФС</td> <td style="text-align: center;">12300</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">по ОКЕИ</td> <td style="text-align: center;">384</td> </tr> </table>		Коды	Форма по ОКУД	0710001	Дата	31.12.2023	по ОКПО	51877271	ИНН	6312038353	по ОКВЭД	41.2	по ОКОПФ / ОКФС	12300	по ОКЕИ	384
	Коды																
Форма по ОКУД	0710001																
Дата	31.12.2023																
по ОКПО	51877271																
ИНН	6312038353																
по ОКВЭД	41.2																
по ОКОПФ / ОКФС	12300																
по ОКЕИ	384																

Пояснения	Наименование показателя	Код	За 2023 г.	За 2022 г.
-	Выручка	2110	1 714 499	1 028 733
-	Себестоимость продаж	2120	(1 518 452)	(866 484)
-	Валовая прибыль (убыток)	2100	196 047	162 249
-	Коммерческие расходы	2210	(290)	(0)
-	Управленческие расходы	2220	(89 519)	(79 414)
-	Прибыль (убыток) от продаж	2200	106 238	82 835
-	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
-	Проценты к получению	2320	1 217	0
-	Проценты к уплате	2330	(127)	(0)
-	Прочие доходы	2340	5 743	6 646
-	Прочие расходы	2350	(24 495)	(22 430)
-	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	88 576	67 051
-	Налог на прибыль	2410	(20 851)	(16 576)
-	в т.ч. текущий налог на прибыль	2421	-	-
-	отложенный налог на прибыль		-	-
-	Прочее	2460	(1)	(49)
-	Чистая прибыль (убыток)	2400	67 724	50 426