

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)

38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Корпоративные финансы и оценка стоимости бизнеса

(направленность (профиль))

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)**

на тему «Влияние финансового управления на рост конкурентоспособности  
предприятия»

Обучающийся

П.Ю. Чиглинцев

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Научный  
руководитель

к.э.н., доцент, А.А. Курилова

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

Тольятти 2024

## Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Теоретико - методологические основы влияния финансового управления на конкурентоспособность предприятий.....	7
1.1 Конкурентоспособность: понятие, сущность. Конкурентоспособность как объект управления.....	7
1.2 Финансовое управление предприятия и методика оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта.....	18
1.3. Бюджетирование и риск-менеджмент как методы финансового управления предприятием.....	28
Глава 2 Методические основы финансового управления и его влияния на рост конкурентоспособности предприятия.....	33
2.1 Анализ финансового управления предприятий строительной отрасли.....	33
2.2. Анализ уровня конкурентоспособности предприятий строительной отрасли.....	59
2.3 Интерпретация результатов по анализу управления финансами на предприятиях строительной отрасли и уровня их конкурентоспособности.....	67
Глава 3 Совершенствование системы управления финансами для повышения конкурентоспособности предприятия.....	72
3.1 Основные направления совершенствования системы финансового управления предприятием.....	72
3.2 Оценка преимуществ применения результатов исследования и разработанных мероприятий для роста конкурентоспособности предприятия.....	82
Заключение.....	89
Список используемой литературы и используемых источников.....	92

Приложение А Бухгалтерский отчет ООО «Строймонолит» за 2021-2023 гг. .....	96
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Строймонолит» за 2022-2023 гг.....	99
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «Строймонолит» за 2021-2022 гг.....	101
Приложение Г Бухгалтерский отчет ООО «Профснаб» за 2021-2023 гг.....	103
Приложение Д Отчет о финансовых результатах ООО «Профснаб» за 2022- 2023 гг.....	106
Приложение Е.....	108
Отчет о финансовых результатах ООО «Профснаб» за 2021-2021 гг.....	108
Приложение Ж Бухгалтерский баланс ООО «Миг» за 2021-2021 гг.....	110
Приложение З Отчет о финансовых результатах ООО «Миг» за 2022-2023 г. .....	112
Приложение К Отчет о финансовых результатах ООО «ООО «Миг»» за 2021- 2022 гг.....	113

## Введение

Актуальность темы исследования. Увеличение уровня конкурентоспособности предприятий Российской Федерации является ключевой проблемой для развития экономического субъекта на современном этапе. Кроме того, от уровня конкурентоспособности в прямой зависимости находится положение того или иного государства на мировой арене. Как показывает практика, многие российские предприятия не готовы к активному ведению конкурентной борьбы, выявлению и завоеванию конкурентных преимуществ. Один из самых эффективных способов поднятия конкурентоспособности предприятия — финансовое управление хозяйствующим субъектом.

Сегодня в отечественной практике вопросы анализа финансового состояния предприятий стоят особо остро, поскольку российские компании вынуждены работать в условиях повышенных рисков, что нарушает стабильность работы не только самой компании, но и ее партнеров по бизнесу. В связи с этим важно выстроить эффективную систему финансового управления, которая даст возможность успешно функционировать на отраслевом рынке, а также приобрести мобильность в условиях быстро меняющейся окружающей среды, то есть, для установления конкурентоспособности предприятия.

Предметом исследования являются методика изучения влияния финансового управления на конкурентоспособность компании и методы ее управления.

Объектом исследования являются экономические субъекты, которые функционируют в строительной отрасли и стремятся поддерживать конкурентоспособность своих предприятий.

Цель исследования. Совершенствование методов оценки и влияния финансового управления на конкурентоспособность предприятий.

Поставленная цель исследования определила ряд задач, на решение которых направлено исследование:

- изучение сущности конкурентоспособности экономического субъекта и влияние на нее системы финансового управления предприятием;
- анализ финансового управления предприятий строительной отрасли и их конкурентоспособности;
- оценка взаимосвязей между эффективностью финансового управления предприятием и уровнем конкурентоспособности;
- разработка мероприятий для повышения эффективности финансового управления объекта исследования и, тем самым, повышения его конкурентоспособности.

Методы исследования. При выполнении данного исследования были использованы следующие методики:

- методы группировки и классификации данных. Благодаря данному методу можно обеспечить первичное обобщение данных, представление их в более упорядоченном виде. Кроме того, группировка позволяет делать вывод о структуре совокупности и о роли отдельных групп этой совокупности;
- диалектический метод научного познания. При использовании данной методики были аккумулярованы основные проблемы изучения уровня конкурентоспособности, которые играют важную роль как для теории создания конкурентных преимуществ и управления системой конкурентоспособности предприятия, так и его практики;
- методы сравнительного, системного и структурного анализа. В данном случае проводится исследование основных закономерностей;

- экономико-математическое моделирование. Проведение исследований экономических явлений и процессов посредством создания моделей объектов;
- статистические методы. Особенностью методов статистического анализа является их комплексность, обусловленная многообразием форм статистических закономерностей, а также сложностью процесса статистических исследований.

Информационную базу исследования представлены в виде различного рода статистических данных и справочных материалов ФСГС, научные публикации в журналах и сборниках статей, экспертные оценки.

Научная новизна представлена следующими позициями:

- уточнен и расширен понятийный аппарат определения конкурентоспособности как объекта управления;
- разработан комплексный алгоритм по расчету эффективности финансового управления предприятиям и установлено влияние данного фактора на конкурентоспособность хозяйствующего субъекта;
- определены основные принципы и критерии оценки конкурентоспособности российских компаний, которые занимаются ремонтно-строительными работами, а также, были представлены основные механизмы совершенствования системы финансового управления компанией и, в следствии, повышения конкурентоспособности бизнес-единицы.

# Глава 1 Теоретико - методологические основы влияния финансового управления на конкурентоспособность предприятий

## 1.1 Конкурентоспособность: понятие, сущность. Конкурентоспособность как объект управления

«В эпоху глобализации и интернационализации производства единственным критерием его эффективности и востребованности выпускаемой продукции является конкурентоспособность» [9, с. 43].

В настоящее время не существует единого определения понятия "конкурентоспособности". Рассмотрим точки зрения нескольких ученых относительно вопрос конкурентоспособности.

Согласно определению Шаназарова Г.Б. [9], конкурентоспособность является прежде всего определенной главной оценкой некоторого субъекта. При этом она является отражением степени реального и или потенциального обеспечения данной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке аналогичной продукции (рисунок 1).

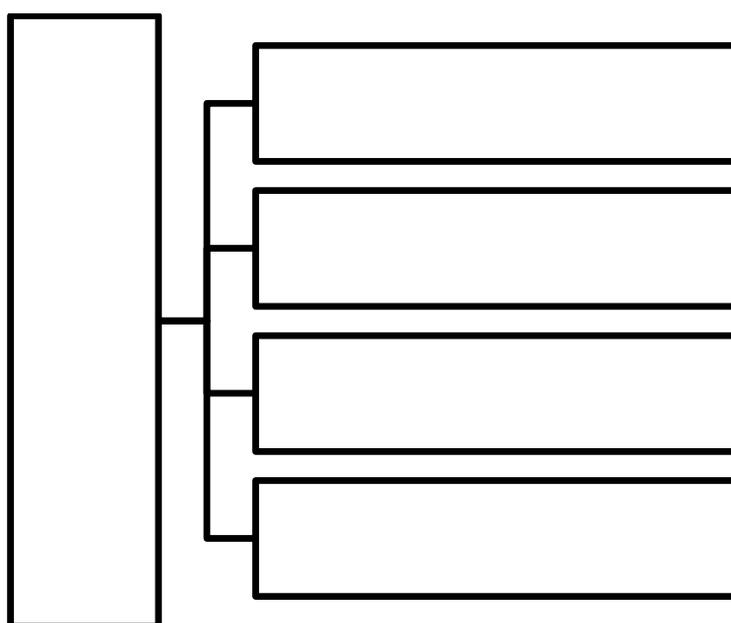


Рисунок 1 – Классификация основных видов конкурентоспособности  
согласно Р.А. Фатхудинова

В работе Винокур И.Р. [6] автор дает определение конкурентоспособности, которое проясняется сравнениями преимуществ предприятия по отношению к другим предприятиям данной отрасли как национальной экономики, так и мирового рынка.

Теория трансформационного процесса, согласно труда Глашкиной В.С., охватывает все реальные взаимосвязи, их предполагаемые и непредсказуемые результаты и последствия, открывает новые перспективы для теоретических обобщений и эмпирических проекций указанных процессов, в том числе выявление их влияния на гостеприимство как социокультурное явление, с выяснения эффективности функционирования института гостеприимства на основе внедрения инновационных технологий, его способности обеспечивать высокие стандарты услуг в индустрии гостеприимства.

Таким образом, под конкурентоспособностью товаров и услуг подразумевается возможность реализовывать их по рыночным ценам с достаточной прибылью. Существует два вида конкурентоспособности: внешняя; внутренняя. Также, некоторые авторы делят конкурентоспособность: по ресурсам: институтов страны (законодательство, нормы и традиции поведения, степень свободы).

Рассмотрим на рисунке 2 основные цели конкурентоспособности.

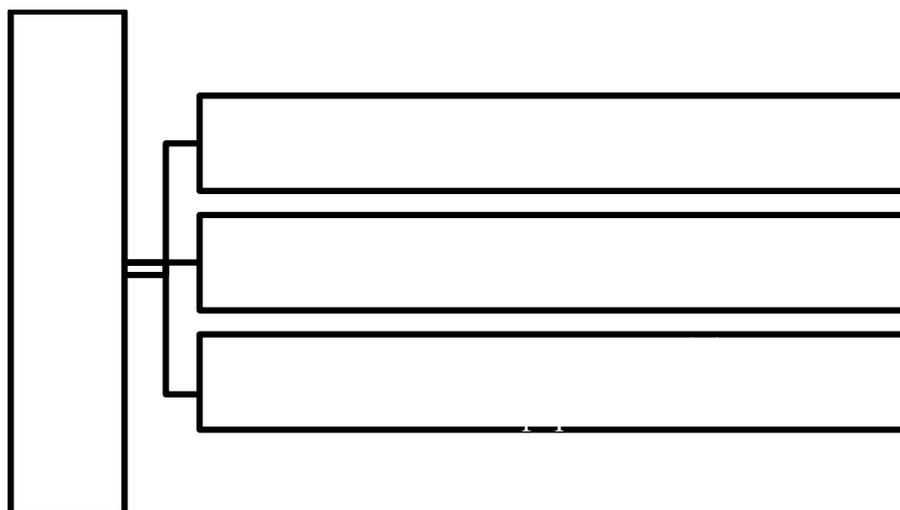


Рисунок 2 – Классификация целей конкурентоспособности

Конкурентоспособность синтезирует в себе множество факторов: политические, правовые, технические, экологические, экономические, социальные, психологические, управленческие и др. Количество учитываемых факторов зависит от следующих обстоятельств, которые указаны на рисунке 3.

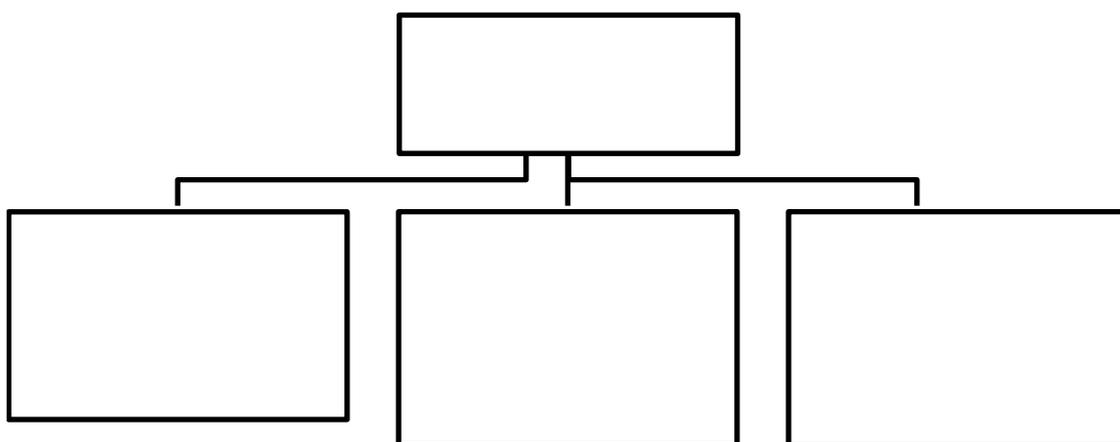


Рисунок 3 – Классификация обстоятельств, влияющих факторы конкурентоспособности

Следует отметить, что под фактором конкурентоспособности понимается необходимые условия, которые оказывают непосредственное влияние ее уровень. Наиболее распространенным является выделение

факторов формирования конкурентоспособности предприятия, основанный на классификационных признаках.

Все многообразие конкурентных отношений осуществляется на трех уровнях, которые отображены на рисунке 4.

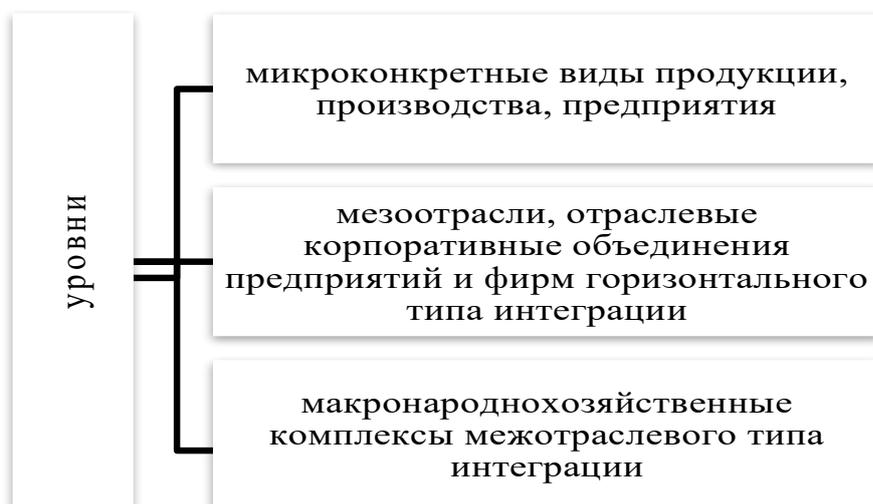


Рисунок 4 – Классификация уровней конкурентных отношений

Главной особенностью управления конкурентоспособности экономического субъекта есть установка методов ее анализа и измерения. Данные методы необходимы для управления ее уровня и проведения сравнения с другими экономическими субъектами.

Также, можно сказать, конкурентоспособность предприятия зависит от уровня конкурентоспособности выпускаемой им продукцией, выполняемых услуг. С другой стороны – существует прямое влияние имиджа фирмы на конкурентоспособность продукции. Таким образом, есть необходимость улучшения государственного имиджа на мировом рынке.

При анализе теоретической базы конкурентоспособности было установлено, что учеными данное определение рассмотрено только в качестве отдельной категории, что сегодня не имеет практического интереса. Поэтому в рамках данной работы уточнен и расширен понятийный аппарат

определения конкурентоспособности как объекта управления, поскольку в рамках конкретного хозяйствующего субъекта конкурентоспособность предприятия всегда следует рассматривать как объект управления.

Конкурентоспособность как объект управления представляет собой совокупность мер, направленных на стабилизацию положения на отраслевом рынке, а также возможность максимально быстрого реагирования на изменения внешней и внутренней среды.

Структурная схема управления конкурентоспособностью представлена на рисунке 5.

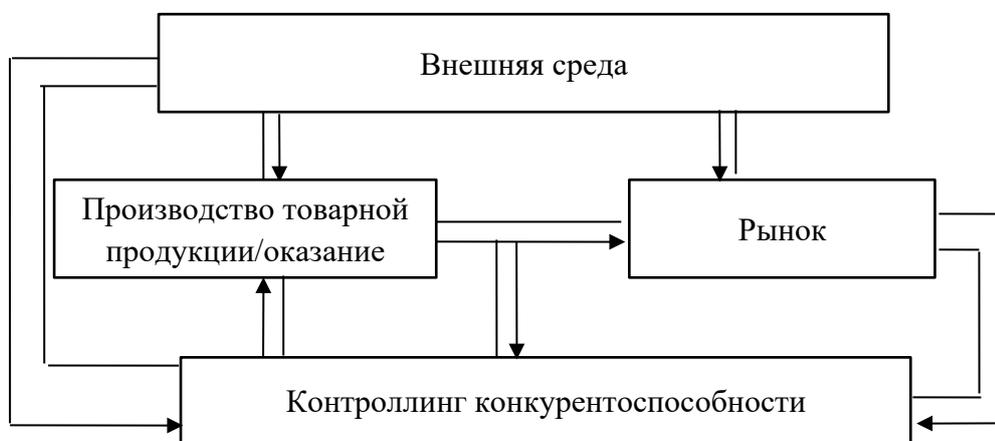


Рисунок 5 – Структурная схема системы управления конкурентоспособностью

Управление конкурентоспособностью является обязательной составляющей всех современных коммерческих предприятий. На практике оно проявляется в разработке маркетинговой концепции развития хозяйствующего субъекта, основная цель которого развитие предприятие на отраслевом рынке в рамках соблюдения антимонопольного законодательства. Главным законодательным актом, регулирующим конкуренцию на рынке, является Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 08.08.2024) "О защите конкуренции" [25].

Процесс управления конкурентоспособностью предприятия направлен на формирование и поддержание конкурентных преимуществ продукции

хозяйствующего субъекта и минимизация воздействий слабых сторон предприятия. То есть, основная цель управления конкурентоспособностью – создание конкурентных преимуществ предприятия и ее продукции по сравнению с другими участниками рынка.

К общим функциям управления конкурентоспособностью можно отнести: планирование уровня конкурентоспособности объекта, формирование работ по обеспечению и контролю данного уровня.

Среди задач управления конкурентоспособностью можно отметить: управление политикой ценообразования на предприятии, управление издержками производства, управление инновационными технологиями, управление продвижением бренда, управление финансовыми результатами предприятия.

Основные позиции рассмотрения понятия конкурентоспособности как объекта управления представлены на рисунке 6.

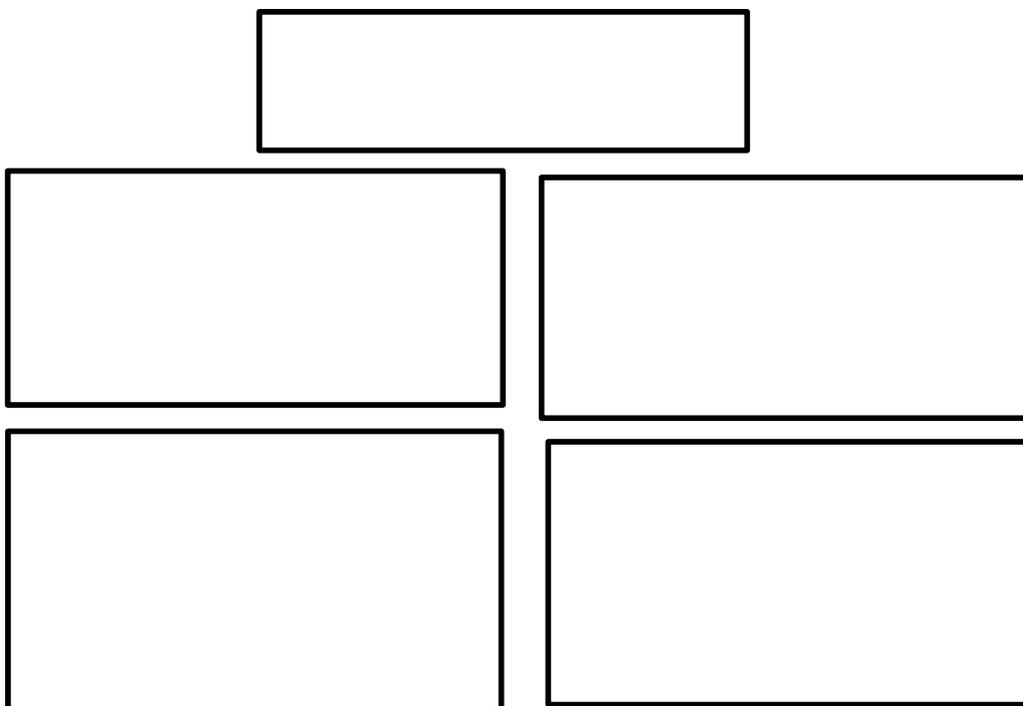


Рисунок 6 - Рассмотрение понятия конкурентоспособности как объекта управления

Классические инструменты к управлению конкурентоспособности предприятия заключаются в маркетинговом подходе к вопросу, то есть, исследование рынка, целевой аудитории, анализ конкурентов, разработка новых предложений, продвижение товара, стимуляция сбыта продукции. Но в условиях современных рыночных условий этого недостаточно, необходимо использовать комплексный подход, который помимо маркетинга будет включать и управление финансовыми ресурсами, управление трудовыми ресурсами, управление организационной структурой предприятия и управление производственным процессом.

На рисунке 7 рассмотрены основные виды конкурентоспособности, которые существуют на сегодняшний день.

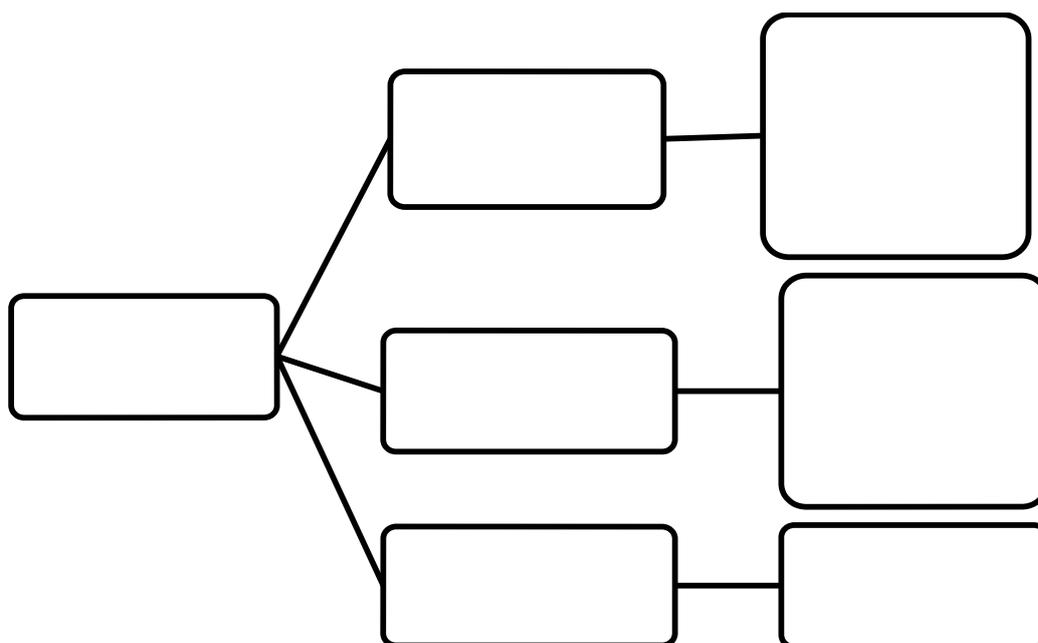


Рисунок 7 – Классификация видов конкурентоспособности на современном этапе

Функции оценки уровня конкурентоспособности приведен на рисунке 8.



Рисунок 8 – Классификация функций конкурентоспособности

Рассмотрим основные методы определения уровня конкурентоспособности. Одним из таких методов является метод оценки конкурентоспособности предприятия с учетом дифференциации производимой продукции. В основе методики лежит расчет средневзвешенной оценки среди определенного количества показателей конкурентоспособности по каждому виду продукции, которая определяется по формуле 1

$$K = \sum a_i * k_i, \quad (1)$$

где «K – уровень конкурентоспособности экономического субъекта;  
 $a_i$  – удельный вес  $i$ -го вида продукции в общем объеме продаж;  
 $k_i$  – конкурентоспособность  $i$ -го вида продукции» [14, с. 56].

Далее определяем показатель уровня конкурентоспособности  $i$ -го вида продукции (формула 2):

$$k_i = \frac{\Pi}{\Xi}, \quad (2)$$

где  $\Pi$  – параметрический индекс, который состоит из оценки технических параметров выпускаемого изделия;  
 $\Xi$  – экономический индекс – к нему относится стоимостная оценка выпускаемой продукции.

Эксперты проводят оценку параметрического и экономического индекса

Еще одним методом является метод определения конкурентоспособности на основе оценки с учетом весомости реализации на различных рынках [25]. При этом используем формулу (3).

$$K = \sum a_i * b_i * K_{ij}, \quad (3)$$

где « $a_i$  – удельный вес  $i$ -го товара предприятия в объеме всех продаж за анализируемый период, доли единицы;

$b_i$  – показатель значимости рынка, на котором реализуются товары предприятия;

$K_{ij}$  – конкурентоспособность  $i$ -го товара на  $j$ -м рынке» [14, с. 56].

Метод BCG является наиболее распространенным (рисунок 9). «В основе данного метода лежит анализ конкурентоспособности продукции исходя из показателей роста объема спроса и долей рынка по сравнению с долей ведущего конкурента» [11, с. 5].

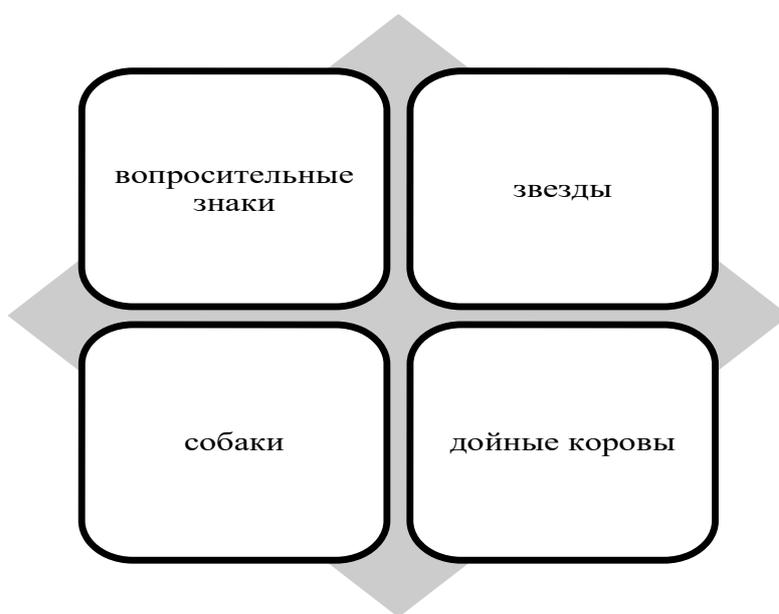


Рисунок 9 - Матрица «относительная доля рынка (BCG)

Вот разбивка каждого квадранта матрицы BCG:

Собаки: это товары с низким ростом или долей рынка.

2. Знаки вопроса или проблемный ребенок: товары на быстрорастущих рынках с низкой долей рынка.

3. Звезды: товары на быстрорастущих рынках с высокой долей рынка.

4. Дойные коровы: продукты на медленно растущих рынках с высокой долей рынка.

Продукты со знаком вопроса: как следует из названия, неизвестно, станут ли они звездой или попадут в сектор собак. Эти продукты часто требуют значительных инвестиций, чтобы продвинуть их в звездный квадрант.

«Другим матричным методом определения конкурентоспособности предприятия является матрица «привлекательность - конкурентоспособность», разработанная компанией «Мак-Кинси» (McKinsey)» [11, с. 5]. В основе анализа конкурентоспособности находится построение матрицы, которая отображена на рисунке 10.



## Рисунок 10 – Матрица конкурентоспособности McKinsey

Привлекательность отрасли складывается из множества факторов, которые в совокупности определяют уровень конкуренции в ней. «Определенного списка факторов, которые следует учитывать для определения привлекательности отрасли, нет, но наиболее распространенными являются следующие согласно источнику, для определения привлекательности отрасли следует учитывать следующие факторы: размер рынка; темпы роста рынка и позиция отрасли в жизненном цикле; масштаб конкуренции; количество конкурентов и их сравнительные размеры; количество покупателей и их сравнительные размеры; наличие в отрасли вертикальной интеграции; легкость или сложность входа в отрасль и выхода из нее; темпы технического прогресса в отрасли; степень дифференциации продукции конкурентов; наличие фактора экономии на масштабах» [10, с. 43].

Следующие факторы определяют конкурентоспособность бизнес-единицы, которые отображены на рисунке 11.

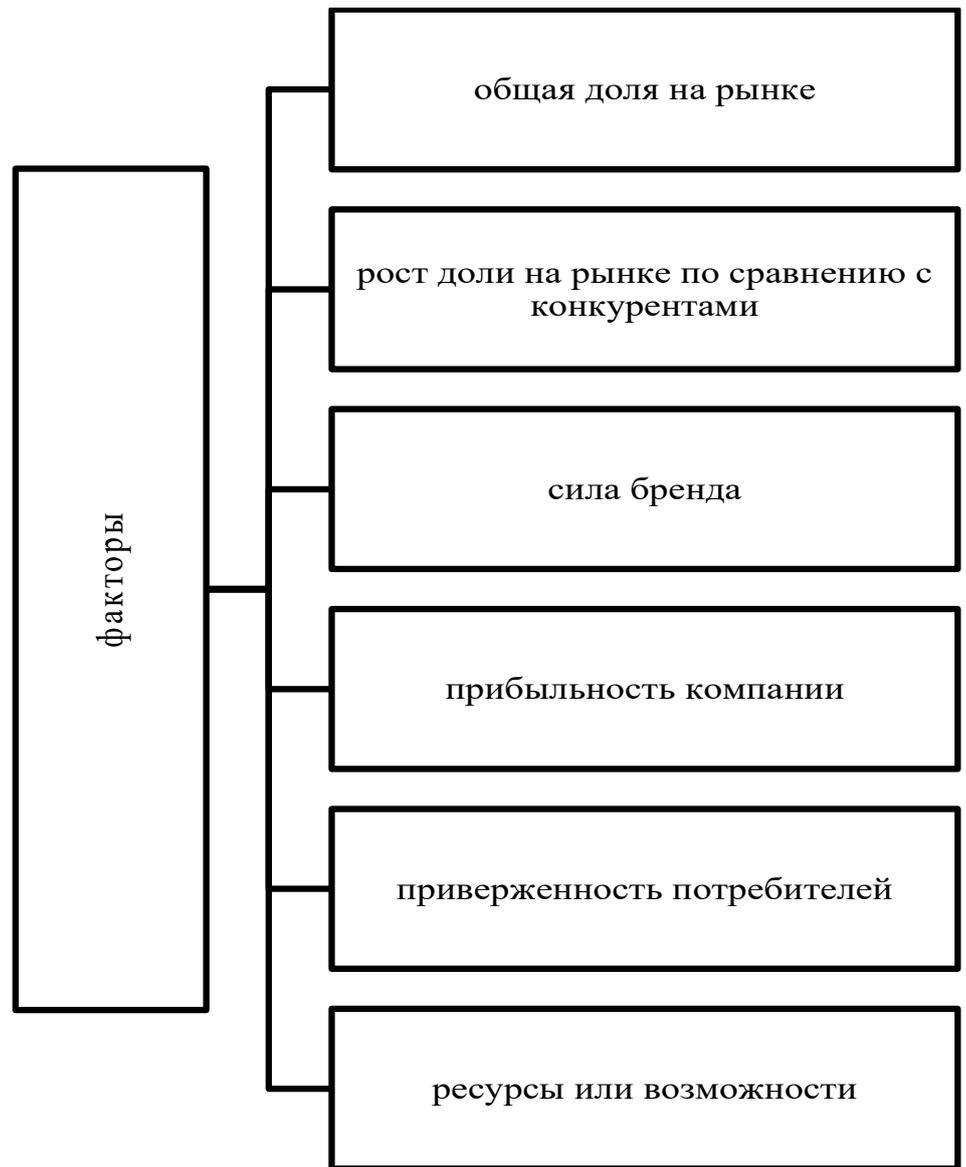


Рисунок 11 – Классификация факторов, которые определяют конкурентоспособность отрасли

Матрица GE McKinsey очень похожа на матрицу BCG для оценки портфеля. Обе матрицы используются для анализа продуктового портфеля компании или бизнес-подразделения и облегчения принятия инвестиционных решений. Основные отличия двух матриц состоит в следующем. Визуальная разница. BCG — это матрица из четырех ячеек, а GE McKinsey - из девяти ячеек. Девять ячеек обеспечивают лучший визуальный портрет бизнес-единиц в матрице.

## **1.2 Финансовое управление предприятия и методика оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта**

На развивающемся экономическом рынке с большим количеством игроков только финансово устойчивая компания способна поддерживать конкурентоспособность, выпускать качественные товары, свободно распоряжаться денежными ресурсами, а также обеспечивать бесперебойность своего производства.

«Управление финансами предприятия — одна из важнейших задач, стоящих перед любым бизнесом, независимо от формы его собственности, сферы и масштабов деятельности» [12, с. 19].

«Финансовые ресурсы также могут быть использованы как самостоятельно работающие активы, генерирующие различные виды доходов» [18, с. 9].

В трудах современных ученых в сфере экономики большое внимание уделено вопросам достижения финансовых результатов деятельности компании, а также факторам, на них влияющим.

М. С. Абрютина «под финансовыми результатами деятельности компании понимает только показатели прибыли, которые отражены в ежегодном финансовом отчете» [1, с. 15].

О. Б. Бендерская, Е. Ю. Кузубова говорят о том, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются прежде всего объемом полученной прибыли и уровнем рентабельности. Под прибылью понимается часть чистого дохода, который непосредственно получают объекты хозяйствования в процессе своей производственной деятельности» [4, с. 106].

А. В. Сысоева утверждает, что «один из важнейших результатов финансовой деятельности компании является балансовая, то есть, совокупная прибыль. Балансовая прибыль, по мнению автора, представляет собой сумму нескольких видов прибыли, а именно: прибыли от реализации продукции,

прибыли от реализации имущества и прибыли от внереализационных операций» [24, с. 5].

«Следовательно, можно сказать, что финансовый результат деятельности компании – обобщенный показатель анализа и оценки эффективности функционирования хозяйствующего субъекта на рынке» [9. С. 51].

«Прибыль, как главный показатель финансовых результатов деятельности компании, отражает рост объема производства, сокращение затрат, а также повышения качества продукции» [16, с. 198].

«Согласно Приказу Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) выделяют пять видов прибыли в разрезе финансовых результатов деятельности компании» [11, с. 5]:

- «валовая прибыль представляет собой прибыль компании от реализованной продукции или услуг, а также доходов от внереализационных операций. Валовая прибыль показывает общую эффективность производства компании;
- прибыль от продаж представляет собой разницу между выручкой и затратами на производство продукции или предоставления услуг. В данном случае, если затраты на производство будут уменьшаться, то прибыль от продаж будет расти;
- балансовая прибыль – разница между выручкой и себестоимостью. Рассчитав балансовую прибыль, можно узнать, сколько денег компания получает от реализации продукции, не включая текущие затраты;
- прибыль до налогообложения – разница между маржинальной прибылью и расходами непроизводственного назначения. Данный вид прибыль один из самых важных, так как он показывает эффективности работы компании;

- чистая прибыль – объем прибыли, который остается у компании после уплаты всех видов налогов, заработной платы и других начислений» [20].

Внешние и внутренние факторы, которые оказывают влияние на финансовые результаты деятельности компании. Внешние факторы, которые влияют на уровень финансовых результатов компании, не могут быть скорректированы хозяйствующим субъектом. Компания может повлиять только на внутренние факторы.

«Для анализа финансовых результатов деятельности компании рассматривают следующие виды рентабельности:

- общая рентабельность активов, которая показывает сколько средств было привлечено компании для получения каждого рубля прибыли;
- рентабельность активов по чистой прибыли, показывает количество чистой прибыли или убытка, полученное на один рубль всех совокупных активов компании;
- рентабельность производственных активов, показывает какую прибыль приносит каждый рубль, вложенный в производственные активы компании;
- рентабельность собственного капитала, показывает эффективность использования собственного капитала и показывает, сколько компания имеет чистой прибыли с каждого рубля, авансированного в капитал» [8, с.26].

Следующим шагом является анализ финансовой устойчивости компании, который проводится в 4 аспектах: оценка вида финансовой устойчивости; анализ капитала, который предполагает «расчет показателей платежеспособности и оценку зависимости хозяйственного субъекта от заемных средств; определение факторов, которые оказывают непосредственное влияние на финансовые результаты деятельности компании, оценка рисков, которые могут возникнуть и отрицательно повлиять на финансовую устойчивость» [19].

Нормальная финансовая устойчивость говорит о том, что финансирование компания происходит как за счет собственных оборотных средств, так и с привлечением финансов из кредитных учреждений. Данный вид финансовой устойчивости считается наиболее оптимальным для большинства российских компаний, поскольку позволяет сконцентрироваться на основной деятельности объекта хозяйствования, но при этом покрывать. Неустойчивое финансовое положение компании говорит о том, что нарушается его платежеспособность, но при внедрении эффективных управленческих решений возможность равновесия финансовой устойчивости сохраняется.

Платежеспособность объекта хозяйствования складывается из двух факторов:

- наличие у компании активов: денежных средства, имущество, акций, дебиторской задолженности, долей в других компаниях, которые могут быть использованы для погашения своих обязательств;
- степень ликвидности активов. «Ликвидность — это возможность продажи или использования активов для погашения задолженностей. Важен не только размер активов, но и то, насколько быстро компания сможет их реализовать по рыночной цене. Например, продать оборудование или другое имущество, чтобы выполнить обязательства перед кредиторами» [12, с. 56].

На основе двух этих показателей формируется или модернизируется уже имеющиеся финансовая политика компании.

Анализ финансовых результатов компании проводится на основе бухгалтерской и финансовой отчетности деятельности хозяйствующего объекта [19].

Анализ финансовых результатов деятельности компании может носить внутренний и внешний характер в отличие от того, кто занимается анализом. Если это работники компании, то это внутренний анализ, если это внешние

аналитики, например, инвесторы или страховая компания, то это внешний анализ.

Главные цели анализа финансовых результатов деятельности компании:

- описание текущего положения компании в финансовом плане;
- разработка плана финансового развития компании;
- анализ динамики финансового положения компании.

С учетом вышеизложенных позиций в рамках данной работы разработан комплексный алгоритм по расчету эффективности финансового управления предприятием и установлено влияние данного фактора на конкурентоспособность хозяйствующего субъекта (рисунок 12).

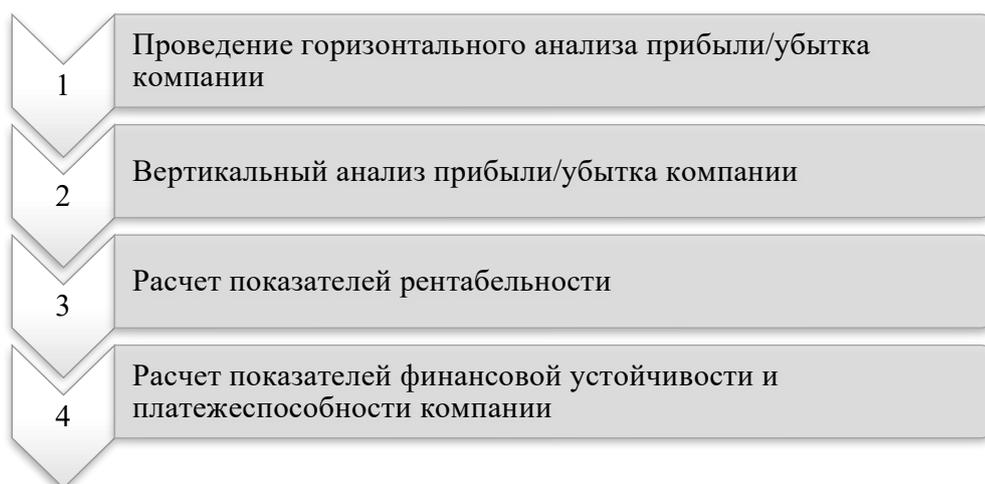


Рисунок 12 – Комплексный алгоритм по расчету эффективности финансового управления на предприятии

Первый и второй этап подразумевает глубокий и детальный анализ динамики всех видов прибыли или убытка компании в разрезе анализируемого периода, а также изучения структуры финансовых результатов работы компании.

«При проведении горизонтального анализа финансовых результатов деятельности компании рассчитываются абсолютные и относительные

отклонения показателей. Для базы расчета используют показатели прошлого отчетного периода» [9, с. 5].

«Для расчета абсолютного отклонения используется следующая формула» [9, с. 5]:

$$\text{Аб. откл.} = N_1 - N_0, \quad (4)$$

где «Аб. откл. – абсолютное отклонение прибыли/убытка, тыс. руб.;

$N_1$  – значение прибыли/убытка в текущем периоде, тыс. руб.;

$N_0$  – значение прибыли/убытка в базовом периоде, тыс. руб.» [9, с. 5].

«Расчет относительного отклонения проводится по следующей формуле» [9, с. 5]:

$$\text{Отн. откл.} = \frac{N_1 - N_0}{N_0} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где «Отн. откл. – относительное отклонение прибыли/убытка (темп прироста), тыс. руб.» [9, с. 5].

«Удельный вес рассчитывается по следующей формуле» [9, с. 5]:

$$\text{Уд. вес.} = \frac{N_i}{\sum N} \cdot 100\%, \quad (6)$$

где «Уд.вес. – удельный вес показателя, %;

$N_i$  – значение конкретного показателя (часть);

$\sum N$  – величина общего показателя, в который  $N_i$  входит как составной элемент (целое)» [9, с. 5].

Расчет основных показателей рентабельности компании для оценки финансовых результатов деятельности компании представлены в таблице 1.

«Заключительный этап анализа финансовых результатов деятельности компании предполагает расчет коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности объекта исследования» [9, с. 12].

Таблица 1 – Расчет основных показателей рентабельности для оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности компании

Показатель	Формула	
	по чистой прибыли	по прибыли от продаж
«Рентабельность активов» [6, с. 19].	$\frac{\text{ЧП}}{A_{\text{ср}}} \cdot 100\%, \quad (7)$ <p>где «ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.;</p> <p><math>A_{\text{ср}}</math> – среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.» [6, с. 19].</p>	$\frac{\text{ПП}}{A_{\text{ср}}} \cdot 100\%, \quad (8)$ <p>где «ПП – прибыль от продаж, тыс. руб.» [6, с. 19].</p>
«Рентабельность заемного капитала» [6, с. 19].	$\frac{\text{ЧП}}{\text{ЗК}_{\text{ср}}} \cdot 100\%, \quad (9)$ <p>где «ЗК ср. – среднегодовое значение заемного капитала, тыс. руб.» [6, с.19].</p>	$\frac{\text{ПП}}{\text{ЗК}_{\text{ср}}} \cdot 100\%, \quad (10)$
«Рентабельность собственного капитала» [6, с. 19].	$\frac{\text{ЧП}}{\text{СК}_{\text{ср}}} \cdot 100\%, \quad (11)$ <p>где «СК ср. – среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.» [6, с. 19].</p>	$\frac{\text{ПП}}{\text{СК}_{\text{ср}}} \cdot 100\%, \quad (12)$
«Рентабельность продаж» [6, с. 20].	$\frac{\text{ЧП}}{B} \cdot 100\%, \quad (13)$ <p>где «B – выручка, тыс. руб.» [6, с. 20].</p>	$\frac{\text{ПП}}{B} \cdot 100\%, \quad (14)$

Углубленный анализ финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта предполагает расширенную оценку финансового положения компании с расчетом всех основных коэффициентов. «Для этого формируется аналитический агрегированный бухгалтерский баланс, в котором активы компании разделяются на группы в зависимости от степени их ликвидности» [25, с. 11].

С учетом темы исследовательской работы анализ финансовой устойчивости компании целесообразно провести с использованием коэффициентных показателей, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности компании

Коэффициентный показатель	Формула	Пояснение
«Коэффициент абсолютной ликвидности» [18, с. 19].	$K_{ал} = \frac{ДС+КФВ}{КО}, \quad (15)$ <p>где «ДС – денежные средства, тыс. руб.;</p> <p>КФВ – краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.;</p> <p>КО – краткосрочные обязательства, тыс. руб.» [18, с. 19].</p>	«Коэффициент показывает возможность компании своевременно погашать свои текущие обязательства за счет денежных средств и краткосрочных вложений. Нормативное значение: >0,2» [19, с. 36].
«Коэффициент быстрой ликвидности» [18, с. 19].	$K_{бл} = \frac{ДС+КФВ+ДЗ}{КО}, \quad (16)$ <p>где «ДЗ – дебиторская задолженность, тыс. руб.» [18, с. 19].</p>	«Коэффициент показывает возможность погашать свои обязательства перед кредиторами за счет оборотных средств. Нормативное значение: >0,7» [27, с. 84].
«Коэффициент автономии» [17, с. 5].	$K_{авт} = \frac{СС}{СА}, \quad (17)$ <p>где «СС – собственные средства, тыс. руб.;</p> <p>СА – совокупные активы, тыс. руб.» [17, с. 5].</p>	«Коэффициент показывает долю активов организации, которые обеспечиваются собственными средствами. Нормативное значение: >0,5» [17, с. 5].
«Коэффициент краткосрочной задолженности» [21, с. 3].	$K_{к.з.} = \frac{ЗСк}{ЗСк+ЗСд}, \quad (18)$ <p>где «ЗСк – краткосрочные заемные средства, тыс. руб.» [21, с. 3].</p>	«Коэффициент показывает долю краткосрочных обязательств в структуре всех обязательств компании. Нормативное значение: 0,2-0,5» [21, с. 3].
«Коэффициент рентабельности активов» [26, с. 19].	$K_{р.а.} = \frac{ЧП}{СА}, \quad (19)$ <p>где «ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.» [26, с. 19].</p>	«Коэффициент показывает объем денежных средств, приходящихся на единицу активов. Нормативное значение: 0,2-0,5» [26, с. 19].

Продолжение таблицы 2

Коэффициентный	Формула	Пояснение
----------------	---------	-----------

<p>показатель</p> <p>«Коэффициент общей платёжеспособности» [13, с. 2].</p>	$K_{бл} = \frac{A}{КО + ДО},$ <p>(20)</p> <p>где «А – активы предприятия, тыс. руб.;</p> <p>ДО – долгосрочные обязательства, тыс. руб.» [13, с. 2].</p>	<p>«Коэффициент общей платёжеспособности показывает, насколько компания может покрыть все свои обязательства активами, которыми она располагает. Нормативное значение: &gt;2,0» [13, с. 2].</p>
<p>«Коэффициент финансовой устойчивости» [2, с. 11].</p>	$K_{фу} = \frac{СК + ДЗ}{А},$ <p>(21)</p> <p>где «СК – собственный капитал, тыс. руб.» [2, с. 11].</p>	<p>«Коэффициент финансовой устойчивости показывает степень зависимости компании от внешнего финансирования и помогает спрогнозировать ее платёжеспособность в долгосрочной перспективе. Нормативное значение: 0,6-0,8» [7, с. 31].</p>

Коэффициентные показатели финансовой устойчивости и платёжеспособности дают возможность определить степень зависимости объекта исследования от внешних источников финансирования, а также определения ликвидности разных категорий активов.

В трудах современных ученых в сфере экономики большое внимание уделено вопросам достижения финансовых результатов деятельности компании, а также факторам, на них влияющим.

«Финансовый анализ позволяет выявить основные «слабые места» в финансовой стратегии предприятия и, следовательно, скорректировать деятельность финансовой системы с целью повышения конкурентоспособности предприятия. При проведении финансового анализа как способа оценки конкурентоспособности целесообразно учитывать те результаты его проведения, которые свидетельствуют о снижении конкурентоспособности» [2, с. 51].

Схему влияния финансового управления на конкурентоспособность предприятия представлена на рисунке 13.



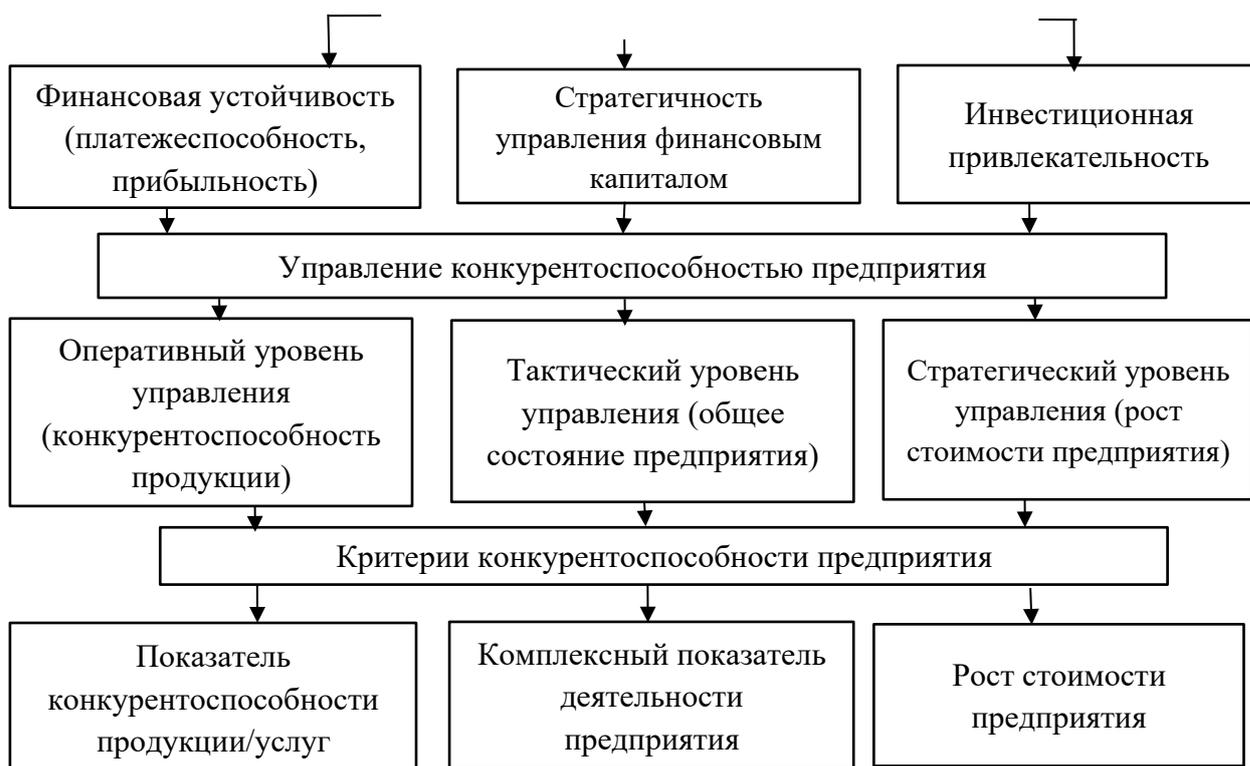


Рисунок 13 – Схема влияния финансового управления на рост конкурентоспособности предприятия

В частности, о том, что конкурентоспособность предприятия снижается, могут свидетельствовать следующие результаты финансового анализа:

- «привлеченные средства обесцениваются (например, из-за инфляции или снижения стоимости акций, облигаций предприятия);
- дебиторская задолженность растет в течение трех лет, в то время как доля краткосрочных кредитов высока;
- стоимость финансовых запасов немного снижается, из-за чего часть финансовых запасов становится неликвидной;
- стоимость основных средств предприятия снижается на 50% и более;
- нераспределенная прибыль компании после переоценки часто оказывается отрицательной (компания получает убытки)» [12, с. 28].

«При получении вышеуказанных выводов в результате финансового анализа необходимо учитывать, что в условиях снижения конкурентоспособности большинство внешних факторов начинают негативно влиять не только на предприятие в целом и его положение на рынке, но и на состояние его финансовой системы» [4, с. 32].

Таким образом, «финансовый анализ предприятия может быть использован как одно из средств оценки конкурентоспособности на данный момент, а также как средство оценки финансовой стратегии предприятия и успешности ее реализации, с позиции достижения более высокого уровня конкурентоспособности» [14, с. 67].

По итогам подраздела можно сделать следующие выводы. На развивающемся экономическом рынке с большим количеством игроков только финансово устойчивая компания способна поддерживать конкурентоспособность, выпускать качественные товары, свободно распоряжаться денежными ресурсами, а также обеспечивать бесперебойность своего производства.

### **1.3. Бюджетирование и риск-менеджмент как методы финансового управления предприятием**

«Говоря о современных инструментах эффективного финансового управления, можно выделить бюджетирование и внедрения системы риск-менеджмента» [18, с. 42].

«В качестве системного инструментария бюджетирование представляет собой совокупность методов и алгоритмов, позволяющих осуществлять аккумуляцию, планирование и управление ресурсами и процессами, необходимых для достижения намеченных целей компании, и механизма контроля и анализа результатов фактической деятельности. Внутри бюджетного процесса реализуется возможность описания будущих и фактически произошедших событий во взаимосвязи с технологическими и

бизнес-процессами на предприятии в целом и отдельных его подразделениях» [18, с. 29].

Алгоритм процесса бюджетирования представлен на рисунке 14.

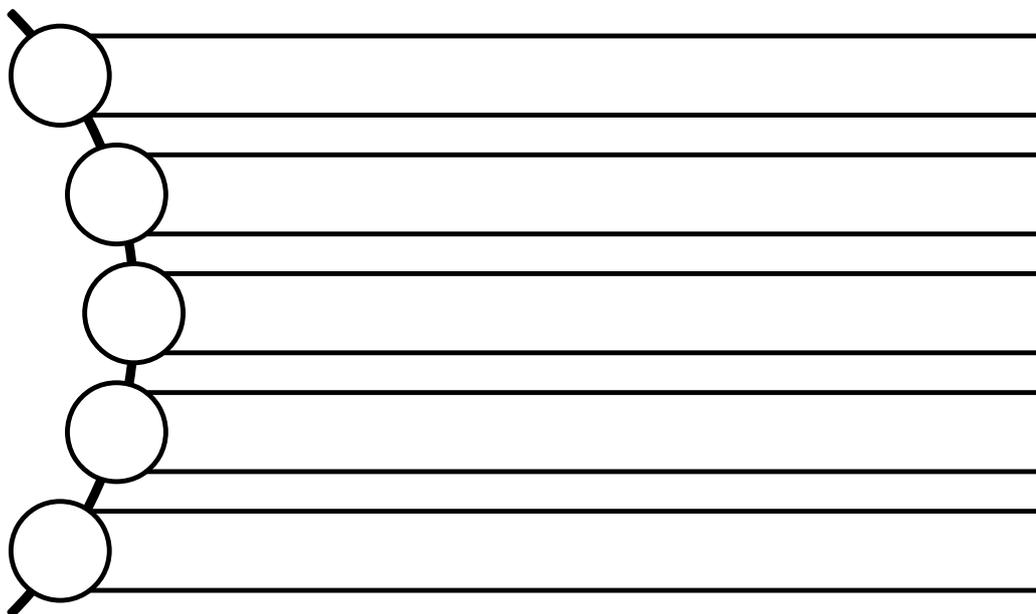


Рисунок 14 - Алгоритм процесса бюджетирования на предприятии

Стоит отметить, что сегодня для повышения эффективности процесса бюджетирования на предприятии используют современные автоматизированные системы, которые дают возможность сократить ручной труд и минимизировать количество ошибок.

«Одно из условий эффективного функционирования системы бюджетирования является использования ее в совокупности с элементами риск-менеджмента» [16, с. 74].

«В общем случае сущность риска не сводится исключительно к экономическому ущербу или убыткам, наносимым внешними и внутренними факторами, а представляет собой возможность отклонения от цели, первоначально запланированного развития событий, что, в конечном счете, способно повлечь деструктивные изменения процессов и результатов отдельных направлений, участков, этапов или в целом финансово-хозяйственной деятельности компании» [14, с. 67].

В рамках бюджетного процесса возможно решить несколько важных задач:

- «снижение сложности процесса внедрения и сопровождения бюджетирования его децентрализацией (чрезмерно централизованный бюджет сложно разрабатывать, корректировать и отслеживать его исполнение);
- увеличение количества направлений и участков выявления, мониторинга и первичной идентификации рисков, влияющих прямо или опосредованно на деятельность компании;
- повышение ответственности конкретных исполнителей, делегируя им полномочия и ответственность за выполнение определенных показателей бюджета;
- усовершенствование системы мотивации элементами, связанными с оценкой результатов выполнения плановых показателей деятельности компании» [14, с. 67].

«Среди многообразия рисков можно выделить следующие: страновой, политический, кредитный, инвестиционный, валютный, риск процентной ставки, несбалансированной ликвидности, риск концентрации вложений, риск концентрации пассивов, платежеспособности или банкротства, операционный, производственный, правовой, рыночный, риск репутации» [14, с. 67].

«Основным мотивом интеграции риск-менеджмента в систему бюджетирования является повышение качества управления ресурсами и процессами компании. Нельзя сказать, что процесс постановки подобной бюджетной системы будет проходить одинаково или по схожему сценарию на разных предприятиях. Ведь уникальность каждой компании начинается уже с ее финансовой структуры, которая должна отражать, прежде всего, структуру видов деятельности, которыми она занимается» [19, с. 17].

«Риск-менеджмент — это процесс и методология, которые позволяют идентифицировать, анализировать, оценивать и управлять потенциальными

угрозами или негативными последствиями, которые могут повлиять на достижение целей организации, проекта или индивидуального предпринимательства» [14, с. 67].

Фундаментальная цель риск-менеджмент предполагает минимизацию убытков от возможных рисков и максимизация выявленных возможностей.

Алгоритм функционирования риск-менеджмента представлен на рисунке 15.

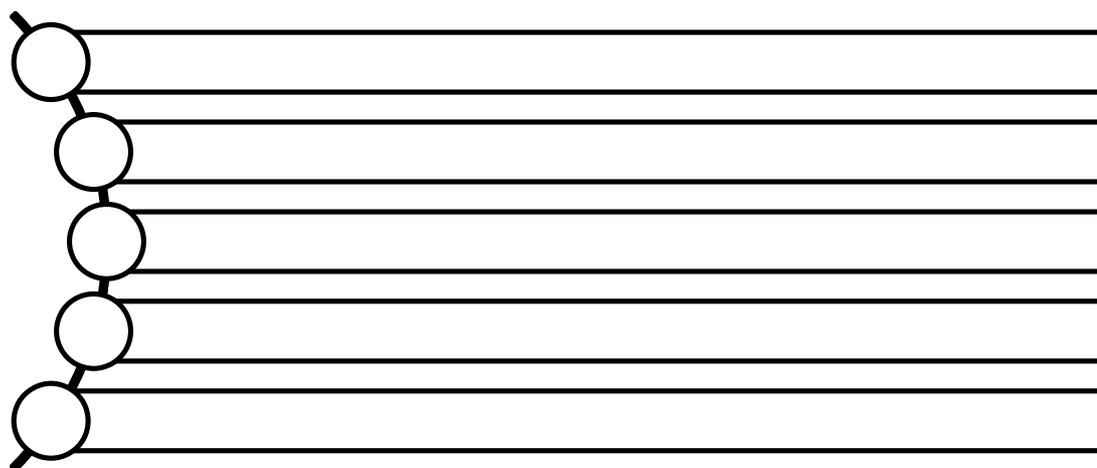


Рисунок 15 - Алгоритм управление рисками на предприятии

Идентификация рисков предполагает определение событий, которые напрямую или косвенно могут влиять на деятельность предприятия.

В качестве мер по управлению рисками можно выделить следующие:

- избегание — отказ от определенных действий или решений, которые могут создать опасность;
- снижение — принятие мер для уменьшения вероятности возникновения рисков или их воздействия;
- передача — переложение ответственности за управление нежелательными событиями на другие стороны, например, через страхование или контрактные договоры;
- самоутверждение — осознанное принятие некоторых рисков, когда потенциальные выгоды превышают возможные убытки;

– распределение — разделение возможных последствий между различными участниками проекта или сотрудниками» [12, с. 67].

Методологии риск-менеджмента включает использование стандартных методов, таких как: SWOT-анализ; количественный и качественный анализа на вероятность наступления нежелательных последствий и их степень влияния на объект хозяйствования, метод аналогов, метод экспертных и рейтинговых оценок.

«Количественный анализ дает возможность определить степень влияния на объект нежелательных событий, выражается в количественных данных, которые может понести предприятие при наступлении неблагоприятного события, то есть, рассчитать конкретный ущерб» [12, с. 62].

«Качественный анализ проводится группой экспертов и заключается в определение набора возможных последствий от наступления неблагоприятного события, а также предполагает разработку мер, которые позволят минимизировать убытки» [14, с. 47].

«Метод аналогов основан на сравнении конкретного направления деятельности и сравнение по схожим параметрам, на основе чего определяется связь между планируемыми результатами деятельности предприятия и потенциальными рисками» [12, с. 63].

Метод экспертных оценок носит несколько субъективный характер, который дает возможность спрогнозировать вероятность наступления риска и возможные последствия от его наступления. Данный метод используется, как правило, когда нет возможности провести другие более точные исследования.

Метод рейтинговых оценок предполагает присвоение каждому риску оценки по шкале от 1 до 5. Перед выставлением оценок проводится предварительное изучение данных о предполагаемом риске и возможности его наступления.

Подводя итог, можно сказать, что управление финансовой деятельностью предприятия – один из самых эффективных инструментов повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

## **Глава 2 Методические основы финансового управления и его влияния на рост конкурентоспособности предприятия**

### **2.1 Анализ финансового управления предприятий строительной отрасли**

Объектами исследования в данной исследовательской работы являются три предприятия строительной отрасли: ООО «Строймонолит», ООО «Профснаб» и ООО «Миг». Ниже будет представлена краткая характеристика каждого объекта исследования и проведен анализ финансового управления хозяйствующих субъектов.

Краткая характеристика ООО «Строймонолит» представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Краткая характеристика ООО «Строймонолит»

«Полное наименование организации:	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СТРОЙМОНОЛИТ"
ИНН	6321408434
ОГРН	1166313088700
Место нахождения	445000, обл. Самарская, г. Тольятти, ул. Индустриальная, д. 12, оф. 408
Вид деятельности	Строительство жилых и нежилых зданий
Статус организации	Коммерческая, действующая
Организационно-правовая форма	Общества с ограниченной ответственностью» [17].

«Основной вид деятельности ООО «Строймонолит»: строительство жилых и нежилых зданий (код по ОКВЭД 41.20).

Дополнительно организация заявила следующие виды деятельности:  
42.11 Строительство автомобильных дорог и автомагистралей

42.99 Строительство прочих инженерных сооружений

43.11 Разработка и снос зданий

43.12.3 Производство земляных работ

43.21 Производство электромонтажных работ» [17].

На рисунке 16 представлена организационная структура ООО «Строймонолит».

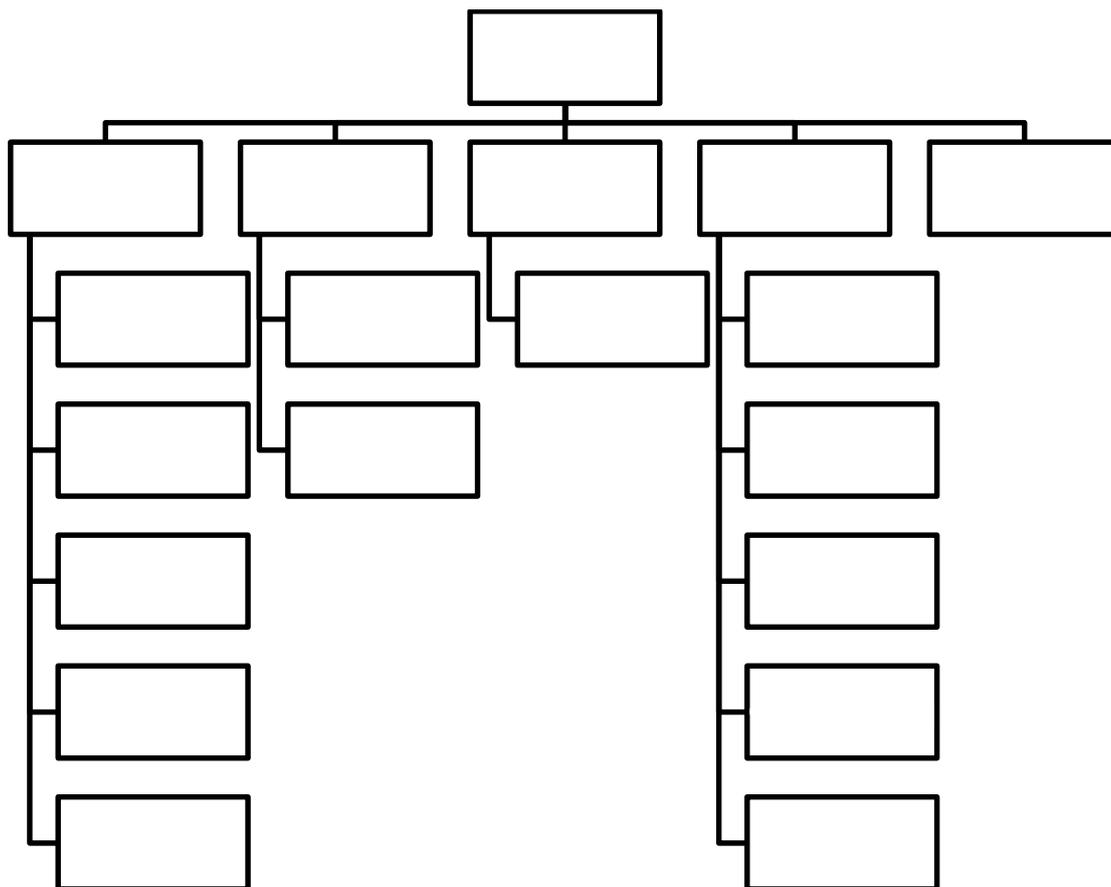


Рисунок 16 - Организационная структура ООО «Строймонолит»

Анализ рисунка 16 показывает, что организационная структура исследуемой компании представлена линейно-функциональным типом. В данном случае есть высший линейный руководитель, как правило, директор компании и функциональные подразделения, за которыми закреплены определенные обязанности в решении задач компании.

Анализ финансовых результатов объекта исследования ООО «Строймонолит» проведен в соответствии с алгоритмом, представленным в параграфе 1.2.

Первым шагом представлен горизонтальный анализ результатов деятельности объекта исследования, который отражен в таблице 4.

Таблица 4 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Строймонолит»

Показатель	Период			Отклонение 2022 г. к 2021 г.		Отклонение 2023 г. к 2022 г.	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсол., тыс. руб.	Относ., %	Абсол., тыс. руб.	Относ., %
Выручка, тыс. руб.	15572	6103	15289	- 9469	- 60,8	9186	150,5
Себестоимость продаж, тыс. руб.	11247	6341	6470	- 4906	- 43,6	129	2,0
Валовая прибыль, тыс. руб.	4325	-238	8819	-4563	-105,5	9057	в 38 раз
Управленческие расходы, тыс. руб.	3472	3448	6971	- 24	- 0,7	3523	102,2
Прочие доходы, тыс. руб.	5767	0	483	-5767	- 100,0	438	в 483 раза
Прочие расходы, тыс. руб.	5	46	314	39	в 8 раз	268	в 7 раз
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1121	-3732	2017	-4853	- 432,9	5749	154,0
Налог на прибыль, тыс. руб.	441	92	134	-349	- 79,1	42	45,6
Чистая прибыль, тыс. руб.	680	-3824	1883	- 4504	- 662,3	5707	149,3

Анализ данных таблицы 5 показывает, что:

- выручка на протяжении всего исследовательского периода показывает разный прирост, а именно в 2022 г. показатель уменьшился на 60,8%, а в 2023 г. увеличился на 150,5%;
- себестоимость продаж также уменьшилась в 2022 г. на 43,6%, а в 2023 г. увеличилась на 2%, что говорит о неравномерном увеличении по сравнению с ростом выручки;

- управленческие расходы в 2023 г. также увеличился дополнительно на 102,2%;
- дополнительный доход ООО «Строймонолит» в 2021 г. составил 5767 т. р., а в 2022 г. был равен нулю. В 2023 г. прочие доходы составили 483 т. р., что говорит о увеличении в 483 раза;
- налог на прибыль ООО «Строймонолит» за исследуемый временной отрезок также показывает неравномерную динамику. В 2022 г. налог сократился на 79,1%, а в 2023 г. показал прирост в 45,6%, что объясняется увеличением прибыли от продаж в рассматриваемом периоде исследования.
- чистая прибыль компании за три последних отчетных года сначала сократилась в 2022 г. до отрицательного значения в 3824 т. р., то есть ООО «Строймонолит» понесло убытки от своей деятельности. В 2023 г. чистая прибыль увеличилась на 149,3% т предприятие получило прибыль в размере 1883 т. р.

В целом можно отметить, что ООО «Строймонолит» за последний отчетный период получает прибыль от своей деятельности, поскольку главный финансовый результат работы компании – прибыль имеет положительное значение и составляет в 2023 г. – 1883 т. р.

Графически изменения всех видов прибыли ООО «Строймонолит» представлен на рисунке 17.

Анализ рисунка 17 показывает, что все виды прибыли ООО «Строймонолит» за анализируемый период имеют нестабильную динамику. В 2022 г. предприятие характеризовалось нестабильным финансовым положением.

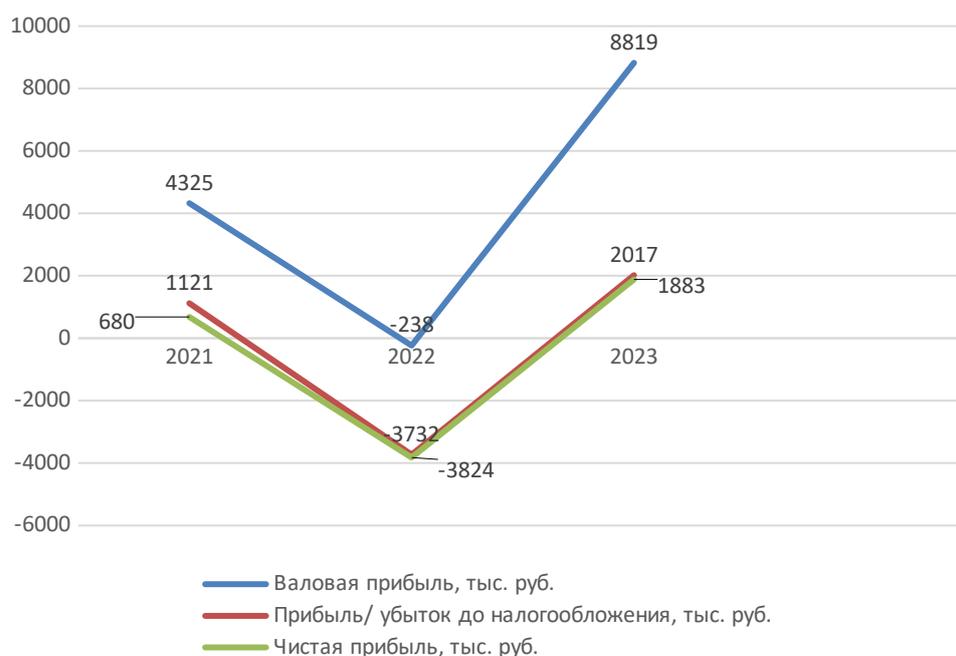


Рисунок 17 – Изменения валовой прибыли, прибыли до налогообложения и чистой прибыли ООО «Строймонолит»

Далее согласно алгоритму по анализу финансовых результатов деятельности компании представлен вертикальный анализ финансовых результатов ООО «Строймонолит» (таблица 5).

Таблица 5 – Вертикальный анализ прибыли ООО «Строймонолит»

Показатель	Период			Структура, %		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка, тыс. руб.	15572	6103	15289	100,0	100,0	100,0
Себестоимость продаж, тыс. руб.	11247	6341	6470	72,2	103,9	42,3
Валовая прибыль, тыс. руб.	4325	-238	8819	-27,8	-3,9	57,7
Управленческие расходы, тыс. руб.	3472	3448	6971	22,3	56,5	45,6
Прочие доходы, тыс. руб.	5767	0	483	37,0	0,0	3,2
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1121	-3732	2017	7,2	- 432,9	13,2
Налог на прибыль, тыс. руб.	441	92	134	2,8	1,5	0,9
Чистая прибыль, тыс. руб.	680	-3824	1883	4,4	- 62,6	12,3

Анализ данных таблицы 5 показывает, что:

- доля себестоимости в структуре выручки составила от 42,3 % до 103,9%;
- доля валовой прибыли ООО «Строймонолит» в 2022 г. составила имеет отрицательное значение, то есть, предприятие работало себе в убыток. В 2023 г. доля валовой прибыли составила 57,7%, что является достаточно большим показателем и объясняется невысокой себестоимостью продукции объекта исследования, возможно, ООО «Строймонолит» закрывало в этом году проект по строительству и получило дополнительную выручка;
- доля чистой прибыли ООО «Строймонолит» в представленной структуре составила 4,4 % в 2021 г. В 2022 г. компания не получила прибыль от своей деятельности. В 2023 г. чистая прибыль в структуре выручки составила 12,3%, что предварительно говорит о высокой рентабельности предприятия.

Расчет рентабельности исследуемой компании представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет основных показателей рентабельности ООО «Строймонолит»

Показатель	Период			Отклонение 2022 г. к 2021 г.		Отклонение 2023 г. к 2022 г.	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсол., п. п.	Относ., %	Абсол., п.п.	Относ., %
Рентабельность активов по чистой прибыли, %	1,61	-9,90	4,74	11,51	-714,91	14,64	147,88
Рентабельность активов по прибыли от продаж, %	2,02	-9,55	4,66	-11,57	-572,77	14,21	148,80
Рентабельность заемного капитала по чистой прибыли, %	1,99	-10,92	5,42	- 12,91	-648,74	16,34	149,63
Рентабельность заемного капитала по прибыли от продаж, %	2,49	-10,52	5,32	- 13,01	-522,49	15,84	150,57

Продолжение таблицы 6

Показатель	Период			Отклонение 2022 г. к 2021 г.		Отклонение 2023 г. к 2022 г.	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсол., п. п.	Относ., %	Абсол., п.п.	Относ., %
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	9,17	-106,67	34,44	-115,84	-1263,25	141,11	132,28
Рентабельность собственного капитала по прибыли от продаж, %	11,51	-102,82	33,80	-114,33	-993,31	136,62	132,87
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	4,37	-62,66	12,32	-67,03	-1534,7	74,98	119,66
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	5,48	-60,40	12,09	-65,88	-1202,19	72,49	120,02

Анализ таблицы 6 показывает, что:

- рентабельность заемного капитала исследуемого объекта по чистой прибыли показывает увеличение показателя и в 2023 г. на 149,63%. В 2022 г. данный показатель имеет отрицательное значение за счет отсутствия прибыли у предприятия;
- рентабельность продаж за исследуемый период показывает прирост в 2023 г. на 119,66% по чистой прибыли. В 2022 г. рентабельность и по чистой прибыли, и по прибыли от продаж отрицательна, предприятия несет убытки.

В целом, анализ показателей рентабельности говорит о том, что все исследуемые значения в 2021г. и 2023 г. находятся в пределах номинальных показателей, то есть, компания рентабельна и имеет положительный финансовый результат своей деятельности. В 2022 г. предприятия несло убытки от своей деятельности, поэтому все показатели рентабельности имеют отрицательное значение.

Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Строймонолит» представлен в таблице 7.

Таблица 7 - Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Строймонолит» за 2021-2023 гг.

Показатель	Нормативное значение	Отчетный период, коэф.			Абсолютное отклонение, коэф.		Относительное отклонение, %	
		2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	2,45	0,91	2,62	-1,54	-62,86	1,17	187,91
Коэффициент быстрой ликвидности	> 0,7	90,40	91,65	91,98	1,25	1,38	0,33	0,36
Коэффициент автономии	> 0,5	90,39	91,65	97,72	1,26	1,39	6,07	6,71
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,2-0,5	1,0	1,0	1,0	0	0	0	0
Коэффициент общей платёжеспособности	> 2,0	19,77	10,23	15,98	-9,54	- 48,25	5,75	56,21
Коэффициент финансовой устойчивости	0,6-0,8	17,57	9,28	13,78	- 8,29	- 47,18	4,5	48,49

Анализ таблицы 7 показывает, что:

- коэффициент абсолютной ликвидности в 2022 г. уменьшился на 62,86 % по сравнению с 2021 г., в 2023 г. данный показатель увеличился на 187,91%;
- коэффициент краткосрочной задолженности на протяжении всего периода исследования находится на уровне единицы, говорит о том, что ООО «Строймонолит» способна в полном объеме погасить имеющиеся у нее обязательства за счет собственных средств;

- коэффициент общей платежеспособности в 2022 г. сократился на 48,25%, но находится в пределах нормативного значения. В 2023 г. данный коэффициент увеличился на 56,21%;
- коэффициент финансовой устойчивости за весь исследуемый период находится в нормативном диапазоне, что говорит о финансовой независимости ООО «Строймонолит» от внешних источников финансирования.

С помощью диаграммы динамика основных экономических коэффициентов объекта исследования представлена на рисунке 18.



Рисунок 18 - Динамика коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Строймонолит» за 2021-2023 гг.

Анализ рисунка 18 показывает, что динамика коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Строймонолит» имеет неустойчивый характер, но в целом, все показатели находятся в пределах нормативных значений и даже превышают максимальный их порог.

Исследование финансовых коэффициентов говорит о возможности объекта исследования ООО «Строймонолит» погашать свои текущие обязательства.

Далее представлена краткая характеристика и анализ финансового управления второго объекта исследования ООО «Профснаб».

Краткая характеристика ООО «Профснаб» представлена в таблице 8.

Таблица 8 - Краткая характеристика ООО «Профснаб»

«Полное наименование организации:	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ " ПРОФСНАБ "
ИНН	7727626724
ОГРН	1077760599950
Место нахождения	443031, обл. Самарская, г. Самара, ул. 9-я Просека 2 Линия, 16А, литера ГГ1Г2, ком. 7.
Вид деятельности	Строительство жилых и нежилых зданий
Статус организации	Коммерческая, действующая
Организационно-правовая форма	Общества с ограниченной ответственностью» [16].

«Основной вид деятельности ООО «Профснаб»: строительство жилых и нежилых зданий (код по ОКВЭД 41.20).

Дополнительно организация заявила следующие виды деятельности:

46.13.2 Деятельность агентов по оптовой торговле строительными материалами

46.73.6 Торговля оптовая прочими строительными материалами и изделиями

46.90 Торговля оптовая неспециализированная

73.20 Исследование конъюнктуры рынка и изучение общественного мнения» [16].

На рисунке 19 представлена организационная структура ООО «Профснаб».

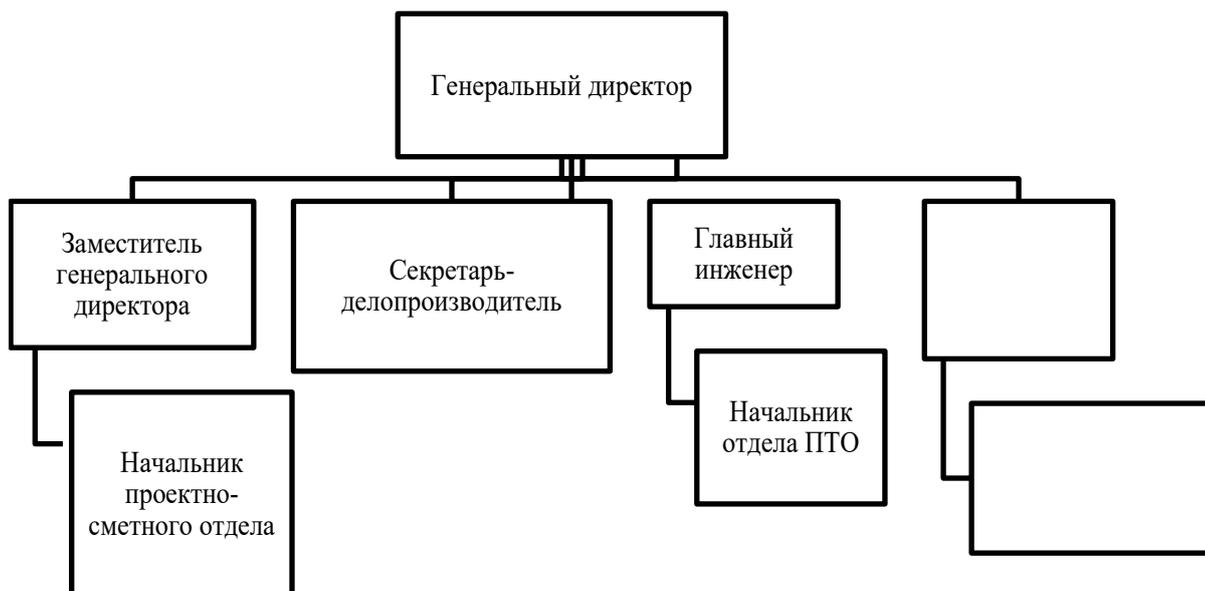


Рисунок 19 - Организационная структура ООО «Профснаб»

По рисунку 19, можно сказать, что организационная структура ООО «Профснаб» имеет линейно-функциональную структуру, которая объединяет характеристики линейного и функционального типа управления. «Особенность такой структуры в принципе единовластия при наличии функциональных подразделений. В рамках линейно-функциональной структуры создаются отделы со своим набором функций, как в функциональной структуре. Одновременно в каждом из них формируется иерархия служб с вертикальным управлением, как в линейной структуре» [5, с. 15].

Анализ финансовых результатов объекта исследования ООО «Профснаб» проведен в соответствии с алгоритмом, представленным в параграфе 1.2.

Первым шагом представлен горизонтальный анализ результатов деятельности объекта исследования, который отражен в таблице 9.

Таблица 9 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Профснаб»

«Показатель»	Период			Отклонение 2022 г. к 2021 г.		Отклонение 2023 г. к 2022 г.	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсол., млн. руб.	Относ., %	Абсол., млн. руб.	Относ., %
Выручка, млн. руб.	3797	5057	6320	1260	33,2	1263	25,0
Себестоимость продаж, млн. руб.	3334	4385	5065	1051	31,5	680	115,5
Валовая прибыль, млн. руб.	463	672	1255	209	45,1	583	186,7
Коммерческие расходы, млн. руб.	100	123	174	23	23,0	51	41,5
Управленческие расходы, млн. руб.	155	194	271	39	25,2	77	39,6
Прибыль от продаж, млн. руб.	206	353	808	147	71,3	455	128,8
Проценты к получению, млн. руб.	13	26	54	13	100,0	28	107,7
Прочие доходы, млн. руб.	145	250	115	105	72,4	-135	-54,0
Прочие расходы, млн. руб.	152	232	194	80	52,6	-38	-16,4
Прибыль до налогообложения, млн. руб.	214	397	784	183	85,5	387	97,5
Налог на прибыль, млн. руб.	45	68	168	23	51,1	100	147,0
Прочее, млн. руб.	220	-166	-30	-386	-232,5	136	81,9
Чистая прибыль, млн. руб.	169	328	615	159	94,6	287	87,5» [16].

Анализ данных таблицы 9 показывает, что:

- выручка на протяжении всего исследовательского периода показывает положительный прирост, а именно на 33,2% и 25,0% соответственно в 2022 г. и 2023 г.;
- себестоимость продаж также увеличилась, но с меньшей динамикой. Всего на 31,5% и 15,5% соответственно.;
- коммерческие расходы в 2023 г. также увеличился дополнительно на 41,5%;

- прибыль от продаж компании ООО «Профснаб», то она показывает в исследуемом периоде значительное увеличение показателя: на 53,3% и 87,5% в 2022 г. и 2023 г. соответственно.;
- дополнительный доход ООО «Профснаб» в виде получения процентов в 2022 г. составил 26 млн. р., что говорит о увеличении показателя в 2 раза по сравнению с прошлым отчетным годом. В 2023 г. проценты к получению увеличились на 107,7% по сравнению с 2022 г.;
- налог на прибыль ООО «Профснаб» за исследуемый временной отрезок также показывает увеличение показателя. Это объясняется увеличением прибыли от продаж в рассматриваемом периоде исследования.
- статья прочих расходов и доходов ООО «Профснаб» в 2022 г. показала значение в – 166 млн. р., что в 2,3 раза меньше, чем за предыдущий отчетный период;
- чистая прибыль компании за три последних отчетных года увеличилась на 94,6% и 87,5%, соответственно, за 2022 г. и 2023 г.

В целом можно отметить, что ООО «Профснаб» получает прибыль от своей деятельности, поскольку главный финансовый результат работы компании – прибыль имеет положительное значение и составляет за последний отчетный год – 615 млн. р.

Графически изменения всех видов прибыли ООО «Профснаб» представлен на рисунке 20.

Анализ рисунка 20 показывает, что все виды прибыли ООО «Профснаб» за анализируемый период показали пророст, что говорит о том, что финансовое состояние компании стабильно улучшается.

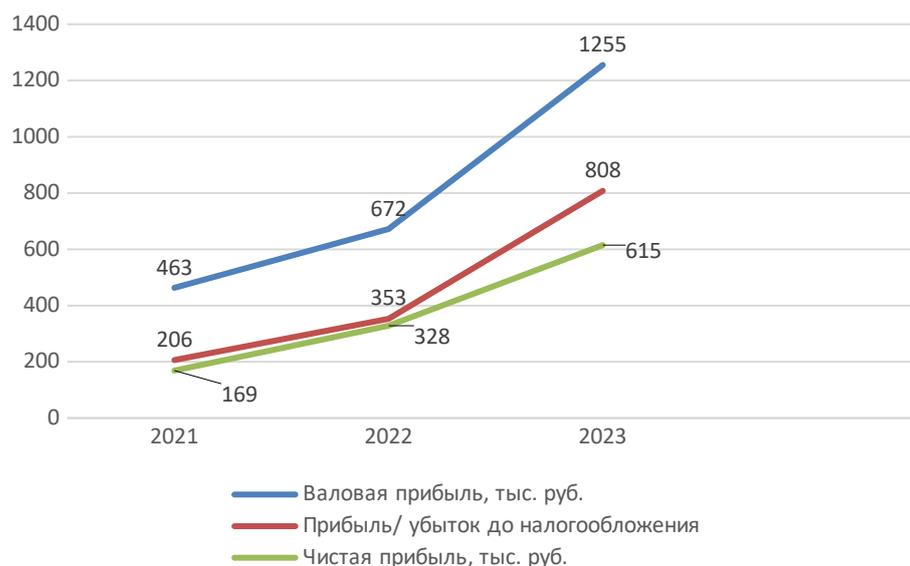


Рисунок 20 – Изменения валовой прибыли, прибыли до налогообложения и чистой прибыли ООО «Профснаб»

Далее согласно алгоритму по анализу финансовых результатов деятельности компании представлен вертикальный анализ финансовых результатов ООО «Профснаб» (таблица 10).

Таблица 10 – Вертикальный анализ прибыли ООО «Профснаб»

Показатель	Период			Структура, %		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка, млн. руб.	3797	5057	6320	100,0	100,0	100,0
Себестоимость продаж, млн. руб.	3334	4385	5065	87,8	86,7	80,1
Валовая прибыль, млн. руб.	463	672	1255	12,2	13,3	19,8
Коммерческие расходы, млн. руб.	100	123	174	2,6	2,4	2,7
Управленческие расходы, млн. руб.	155	194	271	4,1	3,8	4,3
Прибыль от продаж, млн. руб.	206	353	808	5,4	7,0	12,8
Проценты к получению, млн. руб.	13	26	54	0,3	0,5	0,8
Прочие доходы, млн. руб.	145	250	115	3,8	4,9	1,8

Продолжение таблицы 10

Показатель	Период			Структура, %		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Прочие расходы, млн. руб.	152	232	194	4,0	4,6	3,1
Прибыль до налогообложения, млн. руб.	214	397	784	5,6	7,8	12,4
Налог на прибыль, млн. руб.	45	68	168	1,2	1,3	2,6
Прочее, млн. руб.	220	-166	-30	5,8	3,3	0,5
Чистая прибыль, млн. руб.	169	328	615	4,4	6,5	9,7

Анализ данных таблицы 10 показывает, что:

- доля себестоимости в структуре выручки составила от 80,1% до 87,8%;
- доля валовой прибыли ООО «Профснаб» в 2022 г. составила 13,3%, что меньше на 1,1 п. п., чем в 2021 г. В 2023 г. удельный вес валовой прибыли от выручки составил 19,8%, что больше на 6,5 п. п. по сравнению с 2022 г.;
- доля чистой прибыли ООО «Профснаб» в представленной структуре составила 6,5 % в 2022 г., что на 2,1 п. п. больше, чем в 2021 г. В 2023 г. чистая прибыль в структуре выручки составила 9,7%, что на 3,2 п. п. больше, чем в 2022 г.

Расчет рентабельности исследуемой компании представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Расчет основных показателей рентабельности ООО «Профснаб»

Показатель	Период			Отклонение 2022 г. к 2021 г.		Отклонение 2023 г. к 2022 г.	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсол., п. п.	Относ., %	Абсол., п.п.	Относ., %
Рентабельность активов по чистой прибыли, %	5,12	8,26	12,88	3,14	61,33	4,62	55,93

Продолжение таблицы 11

Показатель	Период			Отклонение 2022 г. к 2021 г.		Отклонение 2023 г. к 2022 г.	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсол., п. п.	Относ., %	Абсол., п.п.	Относ. , %
Рентабельность активов по прибыли от продаж, %	6,24	8,89	16,92	2,65	42,47	8,03	90,33
Рентабельность заемного капитала по чистой прибыли, %	16,91	24,75	47,31	7,84	46,36	22,56	91,15
Рентабельность заемного капитала по прибыли от продаж, %	20,60	26,64	62,15	6,04	29,32	35,51	133,29
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	7,48	12,67	20,71	5,19	69,40	8,04	63,46
Рентабельность собственного капитала по прибыли от продаж, %	9,11	13,63	27,21	4,52	49,61	13,58	99,63
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	4,45	6,49	9,73	2,04	45,84	3,24	49,92
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	5,40	6,98	12,78	1,58	29,26	5,8	83,09

Анализ таблицы 11 показывает, что:

- рентабельность активов ООО «Профснаб» по чистой прибыли в 2022 г. увеличилась на 61,33% по сравнению с прошлым отчетным периодом, в 2023 г. данный показатель еще увеличился на 55,93% и составил 12,88%;
- рентабельность заемного капитала исследуемого объекта по чистой прибыли показывает увеличение показателя и в 2022 г. и 2023 г. на 46,36% и 91,15% соответственно;

- рентабельность продаж за исследуемый период показывает прирост в 45,84% и 49,92%, соответственно, годам исследования;

Анализ показателей рентабельности говорит о том, что все исследуемые значения находятся в пределах номинальных показателей, то есть, в целом, компания рентабельна и имеет положительный финансовый результат своей деятельности.

Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Профснаб» представлен в таблице 12.

Таблица 12 - Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Профснаб» за 2021-2023 гг.

Показатель	Нормативное значение	Отчетный период, коэф.			Абсолютное отклонение, коэф.		Относительное отклонение, %	
		2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	0,6	0,7	0,5	0,1	- 0,2	16,7	-28,6
Коэффициент быстрой ликвидности	> 0,7	1,5	1,5	1,4	0	- 0,1	0	- 6,7
Коэффициент автономии	> 0,5	0,7	0,6	0,6	-0,1	0	-14,3	100
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,2-0,5	1,0	1,0	1,0	0	0	0	0
Коэффициент общей платёжеспособности	> 2,0	2,3	1,9	2,3	-0,4	0,4	-17,4	21,0
Коэффициент финансовой устойчивости	0,6-0,8	0,7	0,7	0,6	0	0	-0,1	-14,3

Анализ таблицы 12 показывает, что:

- коэффициент абсолютной ликвидности в 2022 г. увеличился на 16,7% по сравнению с 2021 г., в 2023 г. данный показатель уменьшился на 28,6%;

- коэффициент краткосрочной задолженности на протяжении всего периода исследования находится на уровне единицы, говорит о том, что ООО «Профснаб» способен в полном объеме погасить имеющиеся у нее обязательства за счет собственных средств;
- коэффициент рентабельности активов на протяжении всего периода исследования равен 0,1, что ниже нормативного значения;
- коэффициент общей платежеспособности в 2023 г. сократился на находится на нижнем значении нормативного показателя;
- коэффициент финансовой устойчивости за весь исследуемый период находится в нормативном диапазоне, что говорит о финансовой независимости ООО «Профснаб» от внешних источников финансирования.

Исследование финансовых коэффициентов говорит о возможности объекта исследования ООО «Профснаб» погашать свои текущие обязательства за счет собственных денежных средств и краткосрочных вложений.

С помощью диаграммы динамика основных экономических коэффициентов объекта исследования представлена на рисунке 21.

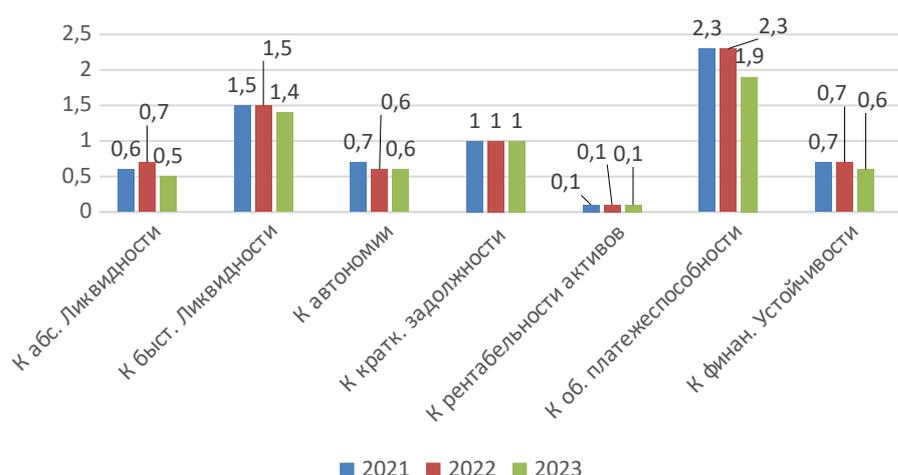


Рисунок 21 - Динамика коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Профснаб» за 2021-2023 гг.

Анализ рисунка 21 показывает, что динамика коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Профснаб» в 2023 г. имеет положительную тенденцию по сравнению с 2022 г. исследования.

Анализ финансового состояния ООО «Профснаб» показал, что компания рентабельна, имеет прибыль от своей деятельности. При этом отмечается положительная динамика выручки и всех видов прибыли.

Ниже представлена краткая характеристика и анализ финансовой деятельности ООО «Миг»

Краткая характеристика ООО «Миг» представлена в таблице 13.

Таблица 13 - Краткая характеристика ООО «Миг»

«Полное наименование организации:	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "МИГ"
ИНН	6321379818
ОГРН	1156320005610
Место нахождения	445037, обл. Самарская, г. Тольятти, ул. Свердлова, 17А, оф. 125
Вид деятельности	Строительство жилых и нежилых зданий
Статус организации	Коммерческая, действующая
Организационно-правовая форма	Общества с ограниченной ответственностью» [15].

«Основной вид деятельности ООО «Миг»: строительство жилых и нежилых зданий (код по ОКВЭД 41.20)» [15].

«Дополнительно организация заявила следующие виды деятельности:

45.1 Торговля автотранспортными средствами

45.20 Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств

45.3 Торговля автомобильными деталями и узлами

45.40 Торговля мотоциклами, их деталями, узлами и принадлежностями

46.11 Деятельность агентов по оптовой торговле

сельскохозяйственным сырьем, живыми животными, текстильным сырьем и полуфабрикатами» [15].

На рисунке 22 представлена организационная структура ООО «Миг».

Анализ рисунка 22 показывает, что организационная структура ООО «Миг» представлена линейно-функциональным типом. «В данном случае есть высший линейный руководитель - директор компании и функциональные подразделения, за которыми закреплены определенные обязанности в решении задач компании» [19, с. 59].



Рисунок 22 - Организационная структура ООО «Миг»

Анализ финансовых результатов объекта исследования ООО «Миг» проведен в соответствии с алгоритмом, представленным в параграфе 1.2.

Первым шагом представлен горизонтальный анализ результатов деятельности объекта исследования, который отражен в таблице 14.

Таблица 14 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Миг»

Показатель	Период			Отклонение 2022 г. к 2021 г.		Отклонение 2023 г. к 2022 г.	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсол., тыс. руб.	Относ., %	Абсол., тыс. руб.	Относ., %
Выручка, млн. руб.	3797	5057	6739	1260	33,2	1682	33,2

Продолжение таблицы 14

Показатель	Период			Отклонение 2022 г. к 2021 г.		Отклонение 2023 г. к 2022 г.	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсол., тыс. руб.	Относ., %	Абсол., тыс. руб.	Относ., %
Себестоимость продаж, млн. руб.	3334	4385	6664	1051	31,5	2279	51,9
Валовая прибыль, млн. руб.	462	671	74	209	45,2	-597	-88,9
Управленческие расходы, млн. руб.	155	194	367	39	25,2	173	89,2
Прочие доходы, млн. руб.	145	250	78	105	72,4	-127	-50,8
Прочие расходы, млн. руб.	152	232	66	80	52,63	-166	-71,5
Прибыль до налогообложения, млн. руб.	214	397	70	183	85,5	-327	-82,4
Налог на прибыль, млн. руб.	45	68	10	23	51,1	-58	-85,3
Чистая прибыль, млн. руб.	169	328	59	159	94,1	-269	-82,0

Анализ данных таблицы 14 показывает, что:

- выручка на протяжении всего исследовательского периода показывает прирост в 2022 г. и 2023 г. на 33,2;
- себестоимость продаж показала прирост в 31,5% и 51,9% в 2022 г. и 2023 г., соответственно;
- управленческие расходы в 2023 г. увеличился на 89,2%;
- дополнительный доход ООО «Миг» в 2021 г. составил 145 млн. р., а в 2022 г. был равен 250 млн. р. В 2023 г. прочие доходы составили 78 млн. р., что говорит о уменьшении на 50,8%;
- налог на прибыль ООО «Миг» за исследуемый временной отрезок также показывает неравномерную динамику. В 2022 г. налог увеличился на 51,1%, а в 2023 г. показал отрицательный прирост в 85,3;
- чистая прибыль компании за три последних отчетных года сначала увеличилась в 2022 г. на 94,1%. В 2023 г. чистая прибыль сократилась на 82,0% и предприятие получило прибыль в размере 59 млн. р.

В целом можно отметить, что ООО «Миг» за последний отчетный период получает прибыль от своей деятельности, но наблюдается отрицательная динамика по объему чистой прибыли.

Графически изменения всех видов прибыли ООО «Миг» представлен на рисунке 23.

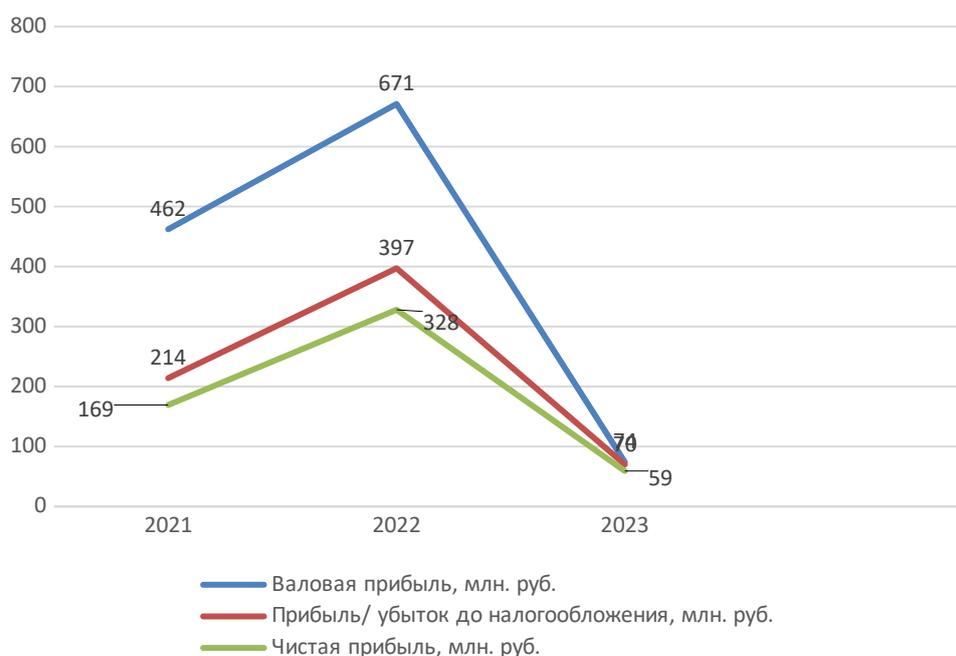


Рисунок 23 – Изменения валовой прибыли, прибыли до налогообложения и чистой прибыли ООО «Миг»

Анализ рисунка 23 показывает, что все виды прибыли ООО «Миг» за анализируемый период имеют отрицательную динамику. В 2023 г. предприятие можно охарактеризовать нестабильным финансовым состоянием.

Далее согласно алгоритму по анализу финансовых результатов деятельности компании представлен вертикальный анализ финансовых результатов ООО «Миг» (таблица 15).

Таблица 15 – Вертикальный анализ прибыли ООО «Миг»

Показатель	Период			Структура, %		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка, млн. руб.	3797	5057	6739	100,0	100,0	100,0
Себестоимость продаж, млн. руб.	3334	4385	6664	87,8	86,7	98,9
Валовая прибыль, млн. руб.	462	671	74	12,1	13,3	1,1
Управленческие расходы, млн. руб.	155	194	367	4,1	3,8	5,4
Прочие доходы, млн. руб.	145	250	78	3,8	4,9	1,2
Прочие расходы, млн. руб.	152	232	66	4,0	4,6	1,0
Прибыль до налогообложения, млн. руб.	214	397	70	5,6	7,8	1,0
Налог на прибыль, млн. руб.	45	68	10	1,2	1,3	0,1
Чистая прибыль, млн. руб.	169	328	59	4,4	6,5	0,8

Анализ данных таблицы 15 показывает, что:

- доля себестоимости в структуре выручки составила от 86,7 % до 98,9%;
- доля валовой прибыли ООО «Миг» в 2022 г. составила 13,3%. В 2023 г. доля валовой прибыли составила 1,1;
- доля чистой прибыли ООО «Миг» в представленной структуре составила 4,4 % в 2021 г. В 2022 г. доля чистой прибыли равна 6,5%. В 2023 г. чистая прибыль в структуре выручки составила 0,8%, что предварительно говорит о невысокой рентабельности предприятия.

Расчет рентабельности исследуемой компании представлен в таблице

16.

Таблица 16 – Расчет основных показателей рентабельности ООО «Миг»

Показатель	Период			Отклонение 2022 г. к 2021 г.		Отклонение 2023 г. к 2022 г.	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсол., п. п.	Относ., %	Абсол., п.п.	Относ., %
Рентабельность активов по чистой прибыли, %	21,12	20,23	21,26	-0,89	- 4,21	1,03	5,09
Рентабельность активов по прибыли от продаж, %	20,84	19,98	21,16	- 0,86	-4,13	1,18	5,90
Рентабельность заемного капитала по чистой прибыли, %	1,02	0,99	1,02	-0,03	-2,94	0,03	3,03
Рентабельность заемного капитала по прибыли от продаж, %	1,00	0,96	1,00	0,04	4,00	0,04	4,17
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	2,40	2,18	2,19	-0,22	-9,17	0,01	0,46
Рентабельность собственного капитала по прибыли от продаж, %	2,38	2,16	2,16	-0,22	-9,24	0	0
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	5,07	7,48	0,88	2,41	47,50	-6,60	-88,23
Рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	6,44	9,05	10,50	2,61	40,53	1,45	16,02

Анализ таблицы 16 показывает, что:

- рентабельность активов ООО «Миг» по чистой прибыли в 2022 г. уменьшилась на 4,21% по сравнению с прошлым отчетным периодом, в 2023 г. данный показатель увеличился на 5,09% и составил 21,26%;

- рентабельность заемного капитала исследуемого объекта по чистой прибыли показывает уменьшение показателя в 2023 г. на 2,94%. В 2022 г. данный показатель имеет положительный прирост в 3,03%;
- рентабельность продаж за исследуемый период показывает прирост в 2022 г. на 47,30 % по чистой прибыли. В 2023 г. рентабельность продаж по чистой прибыли уменьшилась на 88,23%.

В целом, анализ показателей рентабельности подтверждает то, что ООО «Миг» платежеспособна, может погашать свои обязательства и получает прибыль от своей деятельности. Среди настораживающего фактора можно отметить, что в 2023 г. рентабельность продаж по чистой прибыли составила всего 0,88%. Что говорит о низкорентабельной деятельности предприятия и требует принятия управленческих решений.

Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Миг» представлен в таблице 17.

Таблица 17 - Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Миг» за 2021-2023 гг.

Показатель	Нормативное значение	Отчетный период, коэф.			Абсолютное отклонение, коэф.		Относительное отклонение, %	
		2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	1,45	1,91	1,62	0,46	-0,29	31,72	-15,18
Коэффициент быстрой ликвидности	> 0,7	76,40	88,65	87,98	12,25	-0,67	16,03	-0,75
Коэффициент автономии	> 0,5	80,39	76,65	87,72	-3,74	-3,74	-4,65	-4,88
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,2-0,5	1,0	1,0	1,0	0	0	0	0
Коэффициент общей платёжеспособности	> 2,0	10,77	8,23	9,98	-2,54	1,75	-23,58	21,26
Коэффициент	0,6-0,8	3,57	3,28	3,78	-0,29	0,50	-8,12	14,00

финансовой устойчивости								
----------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--

Анализ таблицы 7 показывает, что:

- коэффициент абсолютной ликвидности в 2022 г. уменьшился на 0,29 % по сравнению с 2021 г., в 2023 г. данный показатель уменьшился еще на 15,18%. Но за все отчетные года периоды исследования коэффициент абсолютной ликвидности находился в пределах нормативного значения;
- коэффициент краткосрочной задолженности на протяжении всего периода исследования находится на уровне единицы, говорит о том, что ООО «Миг» способна в полном объеме погасить имеющиеся у нее обязательства за счет собственных средств;
- коэффициент общей платежеспособности в 2022 г. сократился на 23,58%, но находится в пределах нормативного значения. В 2023 г. данный коэффициент увеличился на 21,26%;
- коэффициент финансовой устойчивости за весь исследуемый период находится в нормативном диапазоне, что говорит о финансовой независимости ООО «Миг» от внешних источников финансирования.

С помощью диаграммы динамика основных экономических коэффициентов объекта исследования представлена на рисунке 24.

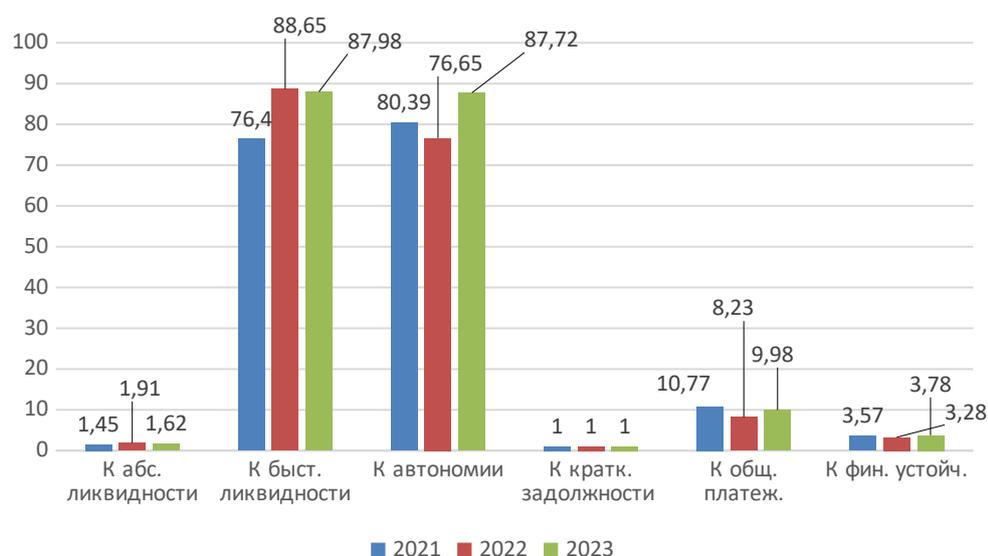


Рисунок 24 - Динамика коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Миг» за 2021-2023 гг.

Анализ рисунка 24 показывает, что динамика коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Миг» имеет неустойчивый характер, но в целом, все показатели находятся в пределах нормативных значений и даже превышают максимальный их порог.

## 2.2. Анализ уровня конкурентоспособности предприятий строительной отрасли

Для оценки уровня конкурентоспособности предприятий строительной отрасли определены основные принципы и критерии оценки конкурентоспособности российских компаний, которые занимаются ремонтно-строительными работами, а также, были представлены основные механизмы совершенствование системы финансового управления компанией и, в следствии, повышения конкурентоспособности бизнес-единицы.

Принципы оценки конкурентоспособности, учитывающие специфику выполняемых услуг, которые отображены на рисунке 25.



Рисунок 25– Принципы оценки конкурентоспособности предприятий строительной отрасли

Далее целесообразно провести анализ конкурентоспособности ООО «Строймонолит» и ее конкурентов при помощи дифференциального и комплексного методов оценки. Комплексный метод оценки конкурентоспособности позволяет исследовать уровень на рынке продукции, которую выпускает компания. Данный метод представлен следующими элементами. Комплексный метод содержит в себя следующие элементы, которые отображены на рисунке 26.

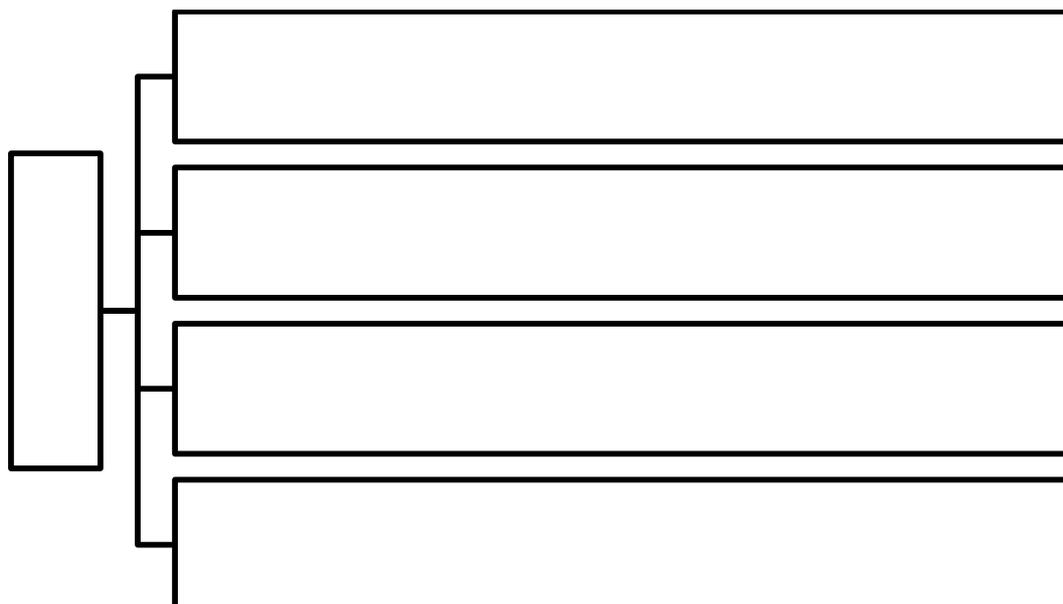


Рисунок 26 – Классификация элементов комплексного подхода

Далее проведем оценку приоритетных критериев для оценки конкурентоспособности предприятий строительной отрасли (таблица 18).

Таблица 18 – Оценка приоритетных критериев оценки конкурентоспособности предприятий строительной отрасли

Показатель	Важность показателя, которая измеряется в баллах (1-5)
Ценовая стратегия компании	4,12
Услуги и их качество	4,54
Широта охвата аудитории	4,43

Продолжение таблицы 18

Показатель	Важность показателя, которая измеряется в баллах (1-5)
Наличие дисконта	4,25
Реклама и ее наличие	4,05
Месторасположение предприятия	3,58

В результате проведенного опроса, стоит отметить, что 100 опрошенных респондентов были уверены, что наиболее гибок спрос потребителей на ценовую политику компании, при этом 60 респондентов считали, что цена и ее уровень очень важен, 12 респондентов считают просто важным ценовой вопрос, и 28 респондентов на первое место поставили уровень качества продукции (услуг) предприятия.

В качестве главных фирм по предоставлению ремонтно-строительных услуг оказались следующие (рисунок 27).

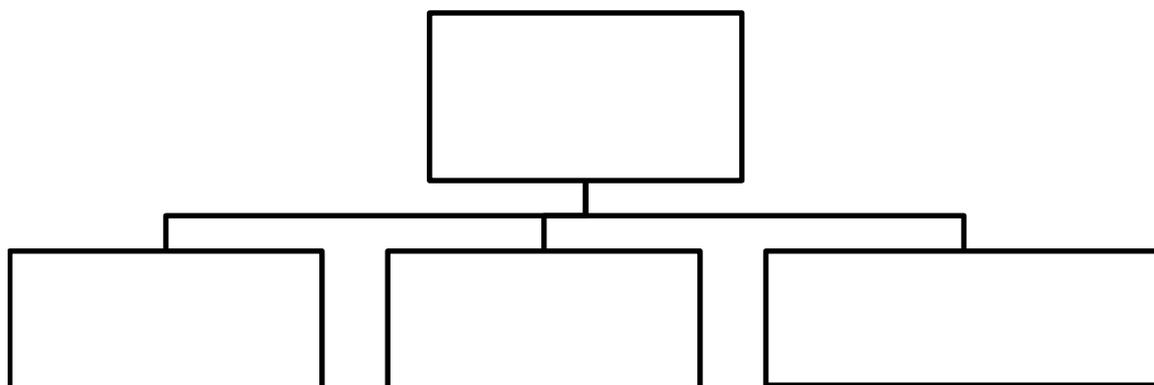


Рисунок 27 – Фирмы по предоставлению ремонтно-строительных услуг

Нужно отметить, что главными клиентами ООО «Строймонолит» являются мужчины с высшим и среднетехническим образованием в возрасте от 30 до 40 лет. Далее в таблице 5 рассмотрим структуру необходимых характеристик.

Далее, в таблице 19 проведем оценку конкурентоспособности компаний по оказанию ремонтно-строительных работ.

Таблица 19 – Оценка конкурентоспособности компаний по оказанию ремонтно-строительных услуг

Характеристика	Степень важност и признака	Экспертная оценка		
		ООО «Строймонолит»	СК «Миг»	ООО «Профснаб»
Ценовая стратегия компании	0,40	5,0	5,0	4,0
Услуги и их качество	0,10	5,0	4,0	4,0
Широта охвата аудитории	0,10	3,0	4,0	4,0
Наличие дисконта	0,15	5	4,5	3,8
Реклама и ее наличие	0,15	3,0	5,0	3,0
Месторасположение предприятия	0,10	5,0	4,0	4,0
ИТОГО	1,00			

При анализе таблицы делаем следующие выводы. Акции, предусмотрены фирмами СК «Миг» и ООО «Строймонолит». Следует сказать, что данные компании дают клиентам на постоянной основе определенные скидки в размере от 5 до 7% от основной цены товара (услуги). Отрицательным для ООО «Строймонолит» есть то, что данная компания не предлагает такого рода скидок. С точки зрения местонахождения офиса выгодное положение занимает ООО «Строймонолит» — это близость промышленных предприятий, наличие парковки.

Таким образом, комплексный показатель изучаемых фирм составляет:

- ООО «Строймонолит» - 4,40 балла;
- СК «Миг» - 4,55 балла;
- ООО «Профснаб»- 3,85 балла.

Представленная оценка конкурентоспособности ООО «Строймонолит» при помощи комплексного метода предполагает следующие выводы, которые отображены на рисунке 28.

Таким образом, обобщая сказанное, следует отметить, что для решения проблемы увеличения уровня конкурентоспособности ООО «Строймонолит» по отношению компании СК «Миг» и ООО «Профснаб», нужно поднять

результативность управления сбытом до уровня этой фирмы.

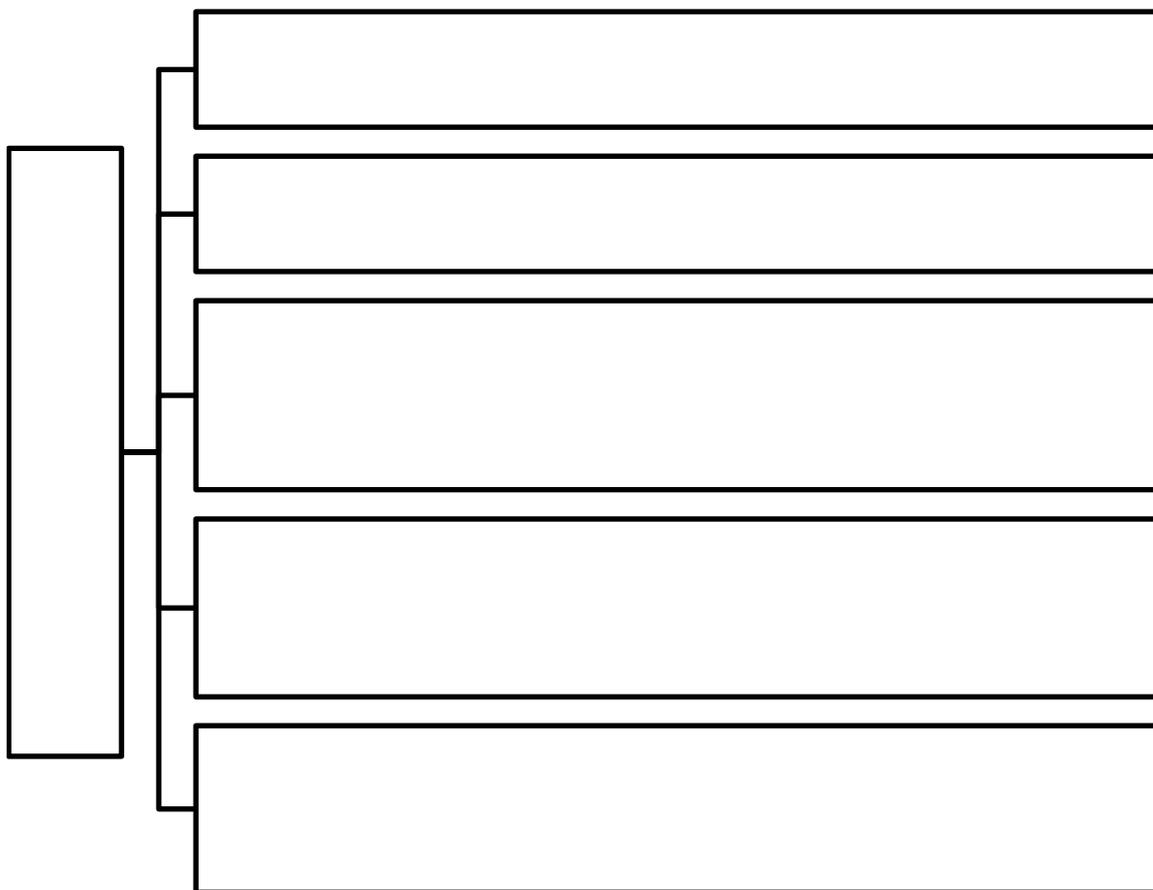


Рисунок 28 – Наличие выводов по оценке конкурентоспособности ООО «Строймонолит»

Основными конкурентами ООО «Строймонолит» являются российские фирмы по предоставлению ремонтно-строительных работ. Это такие, как СК «Миг», ООО «Профснаб».

Главным элементом конкурентного преимущества ООО «Профснаб» является отличный от конкурентов подход к продвижению своего товара. Эта идея заключается в том, что у каждого заказчика есть возможность выбрать для себя наилучший вид сервисных ремонтных работ. Такой подход позволил повысить количество клиентов у заказчиков за счет дополнительной рекламы и количество заказов у производителя.

Определим уровень конкурентоспособность ООО «Строймонолит» (отраслевой стратегический анализ (таблица 20)).

Таблица 20 – Отраслевой стратегический анализ ООО «Строймонолит»

Параметры	ООО «Профснаб»	ООО «Миг»	ООО «Строймонолит»	Вес параметра
Качество услуги	100	86	75	0,30
Сроки проведения ремонтных работ	6,5	6,0	7,5	0,25
мастерство	50	20	80	0,20
материал	50	70	90	0,30
цена	80	50	40	0,20

Баллы ставились на основании результатов проведения экспертных оценок по 100 бальной шкале, где 1 – наихудшее значение, 100- наилучшее.

Определим значение показателей по формуле:

$$K = \sum V_i \times (A_i / A_{max}) \quad (22)$$

Если максимальный показатель есть наилучшим, - по формуле:

$$K = \sum V_i \times (P_{min} / P_i) \quad (23)$$

Если минимальный показатель есть наилучшим.

Определим КСП для каждой фирмы.

ООО «Профснаб»:

$$K = 0,30 \times (1-100 / 100) + 0,25 \times (1-6,0 / 6,5) + 0,20 \times (1-50 / 80) + 0,30 \times (1-50/90) + 0,20 \times (1-80 / 80) = 0 + 0,07 + 0,075 + 0,13 = 0,275$$

ООО «Миг»:

$$K = 0,30 \times (1-86 / 150) + (1- 6,0 / 6,0) \times 0,25 + 0,20 \times (1-20 / 80) + 0,30 \times (1-70 / 90) + 0,20 \times (1-50 / 80) = 0,128 + 0,042 + 0,15 + 0,07 + 0,075 = 0,465$$

ООО «Строймонолит»:

$$K = 0,30 \times (1- 75/150) + 0,25 \times (1-6,0 / 7,5) + 0,20 \times (1-80 / 80) + 0,30 \times (1-90 / 90) + 0,20 \times (1-40 / 80) = 0,15 + 0 + 0 + 0 + 0,1 = 0,25$$

Далее строим циклограмму (рисунок 29).

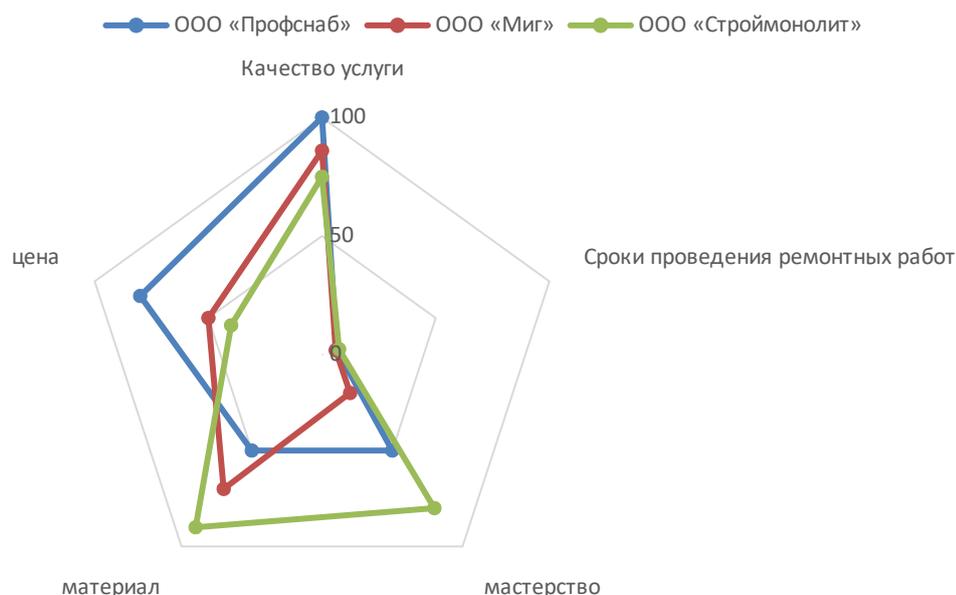


Рисунок 29 - Циклограмма конкурентоспособности ООО «Строймонолит»

Таким образом, судя по площади многоугольника, ООО «Миг» является наиболее конкурентоспособной. На втором месте находится ООО «Профснаб» и на третьем месте ООО «Строймонолит».

Для понимания позиции ООО «Строймонолит» на целевом рынке, его конкурентных преимуществ и недостатков, построим матрицу конкурентного профиля компании (таблица 21).

Таблица 21 – Матрица конкурентного профиля ООО «Строймонолит»

Факторы конкурентоспособности	Оценка весомости	ООО «Профснаб»		ООО «Строймонолит»		ООО «Миг»	
		Рейтинг	Общая оценка	Рейтинг	Общая оценка	Рейтинг	Общая оценка
1 Емкость рынка	0,15	4	0,6	5	0,75	5	0,75
2 Скидки	0,20	5	1,0	3	0,6	4	0,8
3 Финансовые возможности предприятия	0,10	4	0,4	4	0,4	5	0,5
4 Качество услуг	0,40	6	2,4	3	1,2	4	1,6
5 Дисциплина выполнения заказов	0,15	6	0,9	1	0,15	4	0,6
Среднее значение	1	5,0	-	3,2	-	4,4	-

Анализ конкурентных позиций предприятия было проведено на основе метода экспертных оценок. В состав экспертов были включены менеджеры

высшего звена, а также специалисты службы маркетинга, которые помогали оценивать качественные параметры продукции, цены на продукцию и другие параметры. В таблице 22 проведена оценка сравнения ценовых характеристик фирм конкурентов

Таблица 22 – Ценовые характеристики фирм –конкурентов

Продукция	ООО «Профснаб»	ООО «Строймонолит»	ООО «Миг»
Ремонтные работы	50	55	60
Строительные работы	70	75	80
Строительные работы	115	120	125

Как видим, самая низкая цена среди представленных отечественных производителей наблюдается в компании ООО «Профснаб»

По итогам конкурентного анализа трех предприятий, которые функционируют в строительной отрасли, можно сделать следующие выводы. Крупнейшими конкурентами объекта исследования является ООО «Профснаб» и ООО «Миг». Основным фактором такого результата является сходство продукции по основным характеристикам, подобные ценовые параметры.

Среди рассматриваемых объектов хозяйствования самым сильным конкурентом является ООО «Профснаб». Предприятию ООО «Строймонолит» рекомендуется обратить особое внимание на качество выполняемых работ, сроки их выполнения, а также рекламную политику, бренд-менеджмент, во всех данных направлениях предприятие отстает от конкурентов.

Здесь можно сформулировать цель стратегического развития ООО «Строймонолит» - закрепление позиций на существующем рынке сбыта и дальнейшее расширение целевых рынков. Для достижения поставленной цели руководству предприятия необходимо сконцентрироваться на эффективном финансовом управлении объекта, что даст возможность и повысить его конкурентоспособность.

### **2.3 Интерпретация результатов по анализу управления финансами на предприятиях строительной отрасли и уровня их конкурентоспособности**

По итогам финансового результата деятельности объектов исследования, а также их уровня конкурентоспособности стоит сделать вывод по каждому предприятию отдельно.

Среди рассматриваемых объектов хозяйствования самым сильным конкурентом является ООО «Профснаб». Он имеет широкую целевую аудиторию, высокую степень узнаваемости среди них, а также достаточный уровень лояльности клиентов к компании.

ООО «Профснаб» предоставляет строительные услуги высокого качества, по максимально низкой цене и без нарушения сроков их выполнения.

Систему управления финансами можно оценивать как высокоэффективную, среди всех конкурентов предприятие получает максимальную прибыль в 615 млн. р.

Исследование финансовых коэффициентов говорит о возможности ООО «Профснаб» погашать свои текущие обязательства.

Анализ показателей рентабельности говорит о том, что все исследуемые значения находятся в пределах номинальных показателей, то есть, в целом, компания рентабельна и имеет положительный финансовый результат своей деятельности.

Таким образом, можно говорить о том, что эффективная система управления финансами дает возможность ООО «Профснаб» дает возможность поддерживать высокий уровень конкурентоспособности.

На втором месте по уровню конкурентоспособности находится ООО «Миг». Отличается высокой емкостью рынка, эффективной рекламной политикой, использованием качественных материалов в своей работе. Из

отрицательных направлений можно отметить не самое высокое качество работ и высокие цены на услуги по сравнению с конкурентами.

Финансовое управление ООО «Миг» можно назвать недостаточно эффективной. Чистая прибыль за 2023 г. составила 59 млн. р. Но все виды прибыли ООО «Миг» за анализируемый период имеют отрицательную динамику. В 2023 г. предприятие можно охарактеризовать нестабильным финансовым состоянием.

Анализ показателей рентабельности подтверждает то, что ООО «Миг» платежеспособна, может погашать свои обязательства и получает прибыль от своей деятельности. Средистораживающего фактора можно отметить, что в 2023 г. рентабельность продаж по чистой прибыли составила всего 0,88%. Что говорит о низкорентабельной деятельности предприятия и требует принятия управленческих решений.

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Миг» имеет неустойчивый характер, но в целом, все показатели находятся в пределах нормативных значений и даже превышают максимальный их порог.

При этом на ООО «Миг» уделяется большое внимание контролю финансовых показателей работы за счет проведения план-факторного анализа значимых показателей деятельности, выявления ошибок и недочетов в системе управления финансами и оперативного их исправления.

Среди рассматриваемых конкурентов ООО «Строймонолит» занимает последнее место. Предприятию ООО «Строймонолит» рекомендуется обратить особое внимание на качество выполняемых работ, сроки их выполнения, а также рекламную политику, бренд-менеджмент, во всех данных направлениях предприятие отстает от конкурентов. Также можно отметить и неэффективное финансовое управление предприятием.

ООО «Строймонолит» за последний отчетный период получает прибыль от своей деятельности, поскольку главный финансовый результат

работы компании – прибыль имеет положительное значение и составляет в 2023 г. – 1883 т. р.

Все виды прибыли ООО «Строймонолит» за анализируемый период имеют нестабильную динамику. В 2022 г. предприятие характеризовалось нестабильным финансовым положением, вместо прибыли предприятие несло убытки от своей деятельности.

Анализ показателей рентабельности говорит о том, что все исследуемые значения в 2021г. и 2023 г. находятся в пределах номинальных показателей, то есть, компания рентабельна и имеет положительный финансовый результат своей деятельности. В 2022 г. предприятия несло убытки от своей деятельности, поэтому все показатели рентабельности имеют отрицательное значение.

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Строймонолит» имеет неустойчивый характер, но в целом, все показатели находятся в пределах нормативных значений и даже превышают максимальный их порог.

Исследование финансовых коэффициентов говорит о возможности объекта исследования ООО «Строймонолит» погашать свои текущие обязательства за счет собственных денежных средств и краткосрочных вложений.

В отношении ООО «Строймонолит» также подтверждается прямая зависимость уровня конкурентоспособности от финансового управления предприятием. Говоря о ООО «Строймонолит», с учетом вышеприведенных исследований, можно охарактеризовать финансовое управление предприятием как неэффективное, а уровень конкурентоспособности низким.

Для выявления рисков и возможностей ООО «Строймонолит» воспользуемся одним из методов риск-менеджмента — SWOT-анализом (табл. 23).

Таблица 23 – Матрица SWOT-анализа компании ООО «Строймонолит»

Факторы внутренней среды	Факторы внешней среды						Всего
	Возможности		Угрозы				
	Увеличение доходов населения	Изменения в технологиях	Изменения потребительских	Сбой поставщиков	Скачки цен на материалы	Нестабильность законодательства	
<b>Сильные стороны</b>							
Сбытовая система настроена	-	+				+	+1
Развитые бизнес-процессы, что облегчают работу с клиентами				+			+1
Контроль качества услуг			-	+	+	+	+2
Деятельность согласно стандартам	+	+		+	+	+	+5
Широкий ассортимент предоставляемых услуг	+	+		+			+3
Мотивация персонала	-	+		+	-	-	0
<b>Слабые стороны</b>							
Недостаточная рекламная деятельность	+				-	-	-1
Недостаточный контроль со стороны руководства	-	-		-	-	-	-5
Уменьшение сумм заявок от клиентов			-				-1
Снижение спроса		-					-1
<b>Всего</b>	<b>+4</b>	<b>+2</b>	<b>-2</b>	<b>+4</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>+11</b> <b>+4</b>

Учитывая все вышеотмеченное, приведем совокупные данные относительно появления угроз и возможностей ООО «Строймонолит».

На основе полученных из таблицы данных можно сделать следующий вывод - предприятие имеет достаточно существенные конкурентные преимущества, однако из-за отсутствия эффективного маркетинга, оно не использует все возможности этих преимуществ.

Основная задача ООО «Строймонолит» - увеличение рыночной доли. Предприятию нужно вовремя и правильно использовать внешние

возможности, ведь при использовании их конкурентом, они могут превратиться в угрозы.

Таблица 24 – Матрица выбора стратегии деятельности предприятия относительно SWOT-анализа

	Внешняя среда	
	Возможности	Угрозы
Внутренняя среда	1. Увеличение доходов населения. 2. Изменение технологий	Изменение потребительских потребностей; Скачки материальных затрат. Нестабильность законодательства
Сильные стороны	внедрять новые виды продукции для расширения ассортимента в пределах имеющихся групп продукции; - расширение рынков сбыта путем продвижения имеющейся продукции	увеличение базы клиентов с помощью рекламных мероприятий (участие в тематических выставках) - усиление конкурентных позиций.
1 Сбытовая система настроена 2.Развитые бизнес-процессы, что облегчают работу с клиентами 3 Деятельность согласно стандартам 4 Контроль качества услуг 5 Широкий ассортимент услуг		
Слабые стороны Недостаточная рекламная деятельность; Недостаточный контроль со стороны руководства; Уменьшение сумм заявок от клиентов; Снижение спроса Высокий уровень директорской задолженности Отсутствие автоматизированных систем бюджетирования	улучшение условий сотрудничества с поставщиками сырья, в частности, заключение договоров на поставку материалов со скидками; улучшение качества продукции и уменьшение себестоимости - соответственно, увеличение рентабельности продукции.	поддерживать завоеванные позиции на рынке путем внедрения систем стимулирования продаж и поощрения клиентов; исследование и анализ потребностей потребителей; разработка систем мотивации работников;

После проведения SWOT-анализа ООО «Строймонолит» можно сделать вывод, что на предприятии преобладают сильные стороны, а также оно имеет хорошие шансы для дальнейшего развития и завоевания потенциальных потребителей. Что же касается слабых сторон, по нашему мнению, предприятию следует направить свои усилия на повышение эффективности финансового управления предприятием. По результатам

исследования 3 важные проблемы, которые требуют решения: высокая дебиторская задолженность, отсутствие автоматизированной программы бюджетирования и недостаточный бюджет на рекламу.

### **Глава 3 Совершенствование системы управления финансами для повышения конкурентоспособности предприятия**

#### **3.1 Основные направления совершенствования системы финансового управления предприятием**

На протяжении большого периода времени стратегия была важной составляющей в развитии бизнеса. Высшее звено менеджеров предприятия все время задумывается о стратегических целях и задачах. Ими постоянно разрабатываются продуктовые/рыночные стратегии. Функциональные руководители разрабатывают «стратегии» для всего, от исследований и разработок до поиска поставщиков сырья и отношений с дистрибьюторами.

Система управления конкурентоспособностью предприятия является динамичной, вследствие чего возникает необходимость ее постоянного совершенствования, что является особенно актуальным в условиях структурной перестройки национальной экономики и обосновании методически-организационных основ политики ее экономического роста.

Как показывают многочисленные результаты исследований – формальное стратегическое планирование необходимо при совершенствовании уровня конкурентоспособности компаний. Кроме того, необходимо внедрять новые процедуры для прогнозирования доходов.

Обобщая вышеизложенное, следует сказать, что система управления конкурентоспособностью рассматриваемых компаний должна предусмотреть формирование функциональной структуры системы управления конкурентоспособностью предприятия, развитие организационных регламентов функционирования системы управления

конкурентоспособностью предприятия и создание адекватной информационной базы поддержки принятия решений по управлению конкурентоспособностью предприятия.

Необходимость системного подхода в управлении конкурентоспособностью обусловлена следующими причинами, которые отображены на рисунке 30.

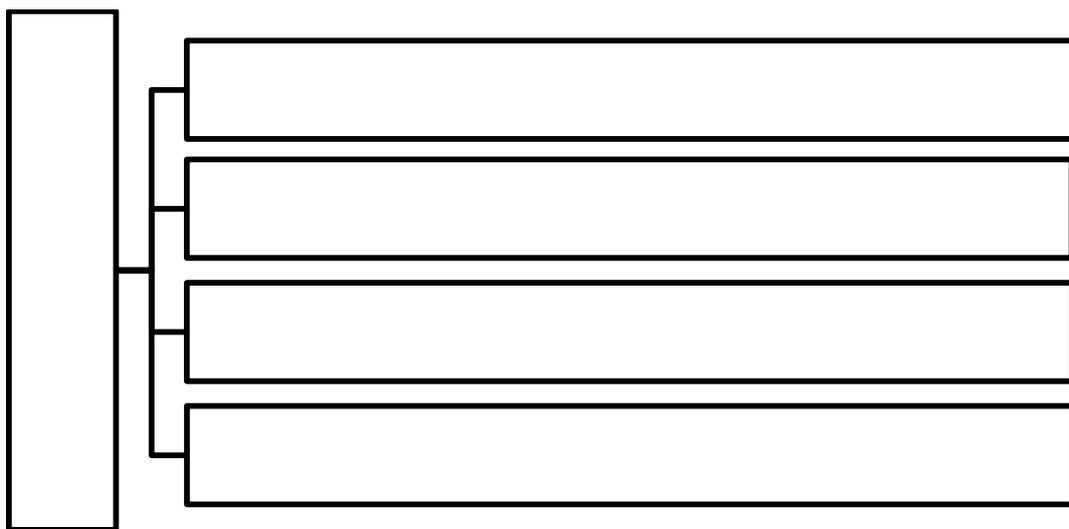


Рисунок 30 – Причины необходимости системного подхода в управлении конкурентоспособностью

Далее рассмотрим основные направления, которые обеспечивают высокую и качественную конкурентоспособностью.

По результатам исследования были выделены 3 важные проблемы ООО «Строймонолит», которые требуют решения:

- высокая дебиторская задолженность;
- отсутствие автоматизированной программы бюджетирования;
- недостаточный бюджет на рекламу.

Направления по решению выявленных проблем на ООО «Строймонолит» представлены на рисунке 31.

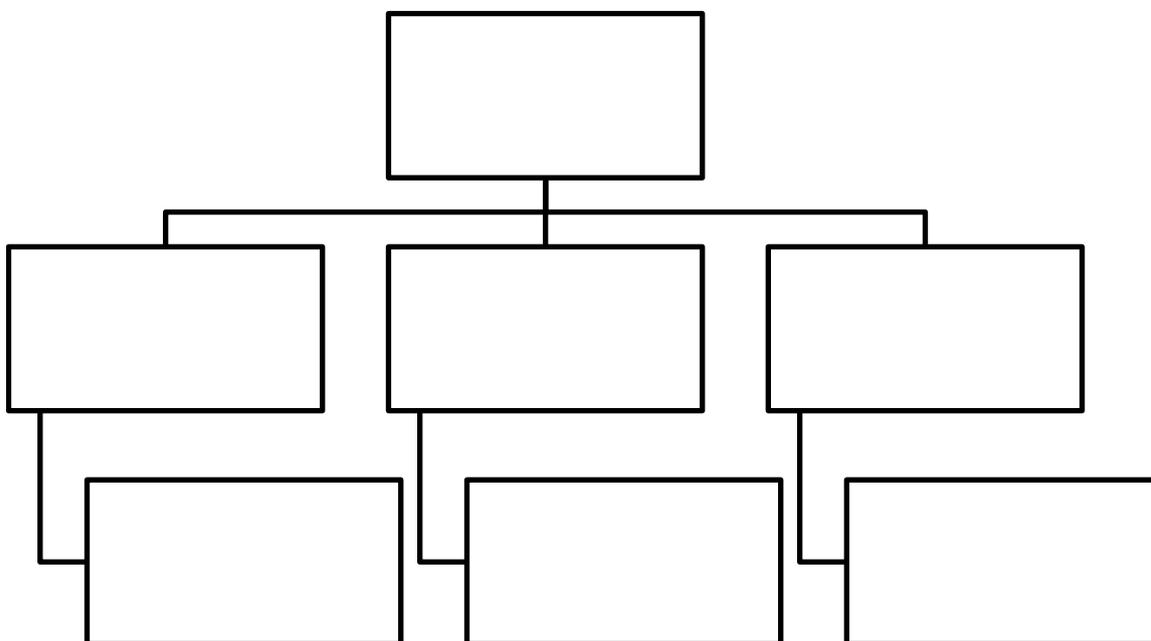


Рисунок 31 – Механизмы совершенствования системы финансового управления

Анализ рисунка 31 показал, что три основных мероприятия, которые позволят повысить эффективность финансового управления ООО «Строймонолит» и, соответственно, конкурентоспособность – продажа или использование услуг факторинга, внедрение программного обеспечения по составлению и ведению бюджета, а также увеличение бюджета на рекламу.

Предложение 1. Использование услуг факторинга.

«Факторинг представляет собой комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью» [10, с. 15]. Поскольку ООО «Строймонолит» часть договоров заключает с отсрочкой платежа, то возможно использование следующего классического алгоритма:

1. «Компания заключает договор о услугах факторинга.
2. При совершении сделки факторинговая компания оплачивает до 90% от суммы поставки.

3. После того, как клиент оплачивает банку 100 % сумму поставки, факторинговая компания возвращает объекту хозяйствования остаток 10% за вычетом вычета комиссий за факторинговые услуги» [10, с. 15].

Использование услуг факторинга значительно снижает вероятность кассовых разрывов и минимизирует зависимость компании от платежной дисциплины своих клиентов, а также обеспечивает постоянное наличие оборотных ресурсов.

Кроме этого, в общей сумме кредиторской задолженности на 31.12.23 г. имеется просроченная задолженность, которую рекомендуется продать факторинговой компании.

Анализ дебиторской задолженности ООО «Строймонолит» представлен на рисунке 32.

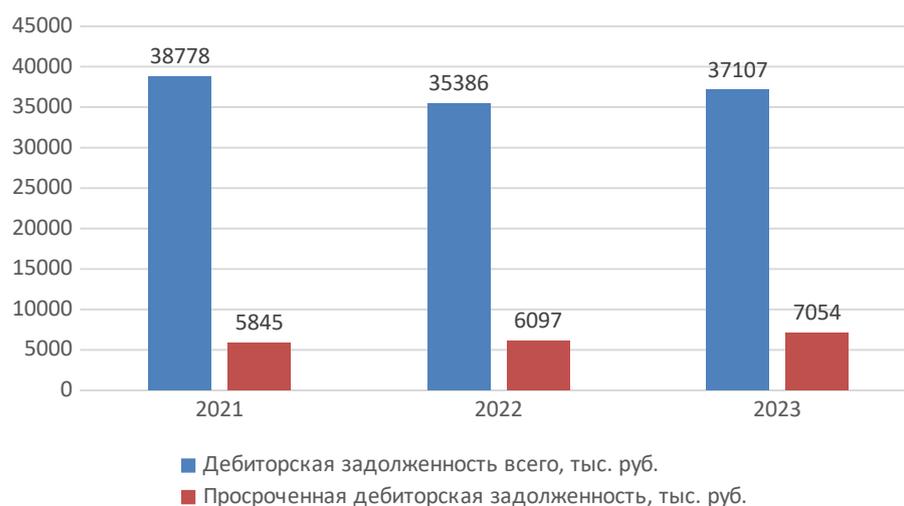


Рисунок 32 - Анализ дебиторской задолженности ООО «Строймонолит»

Анализ рисунка 32 показал, что дебиторская задолженность в 2023 г. уменьшилась по сравнению с 2021 г. на 4,3 %. При этом в 2023 г. доля просроченной задолженности составила 19,0 % или 7054 т. р., которые и необходимо продать факторинговой компании. В целом, не смотря на незначительное уменьшение общей дебиторской задолженности, ее уровень

на протяжении трех последних лет остается примерно на одном высоком уровне, а просроченная дебиторская задолженность увеличивается.

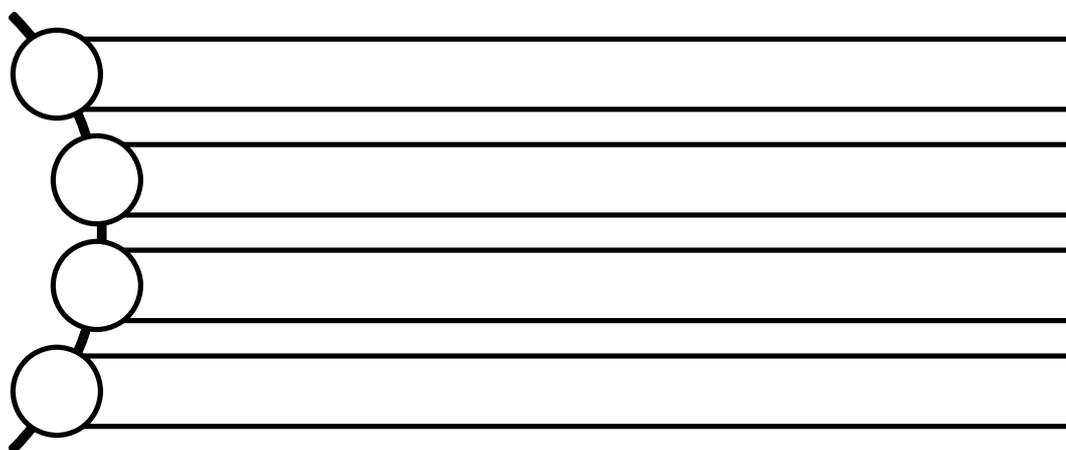
В качестве факторинговой компании рекомендуется ООО «СБЕРБАНК ФАКТОРИНГ», который в данной сфере функционирует более 12 лет. По условиям компании единая комиссия на предоставляемые услуги составляет 13% годовых от финансируемой суммы. За покупку просроченной дебиторской задолженности ООО "СБЕРБАНК ФАКТОРИНГ" взимает единовременно 5% от ее объема.

Предложение 2. Внедрение программного обеспечения по составлению и введению бюджета.

Сегодня составлением бюджетирования в ООО «Строймонолит» занимается планированием продаж занимаются производственный и финансовый отдел, руководит процессом финансовый директор.

Бюджетирование осуществляется вручную на основе отчетных данных предприятия. Это является недостатком, поскольку присутствует большая вероятность ошибки и завышенных планируемых показателей, которые демотивируют работников предприятия.

К внедрению предлагается автоматизированная программа ПланФакт, который автоматизируют процесс внесения всех данных и сразу строит отчеты: ДДС, ОПУ, Баланс. Преимущества ПланФакт представлены на рисунке 33.



### Рисунок 33 - Преимущества автоматизированной программы по ведению бюджета ПланФакт

Кроме того, программное обеспечение ПланФакт определяет финансовые цели бизнеса, учитывая их при составлении бюджета расходов и доходов, контролирует их выполнение или отклонение от плана, дает возможность спрогнозировать чистую прибыль

#### Предложение 3. Увеличение бюджета на рекламу.

Нужно сказать, что на современном уровне развития, маркетинговая деятельность компаний обеспечивает успешную рыночную политику анализируемых предприятий в условиях развития инновационной экономики.

Их соотношение и сила воздействия на целевые аудитории зависят от различных факторов внутренней и внешней маркетинговой среды предприятия. При этом, оценку соответствия того или иного канала коммуникации для решения конкретной задачи представлена в таблице 25.

Таблица 25 – Соответствие каналов коммуникации «Строймонолит»

	Охват	Аудитория	Низкая цена	Частота сообщений	Всего
Телевидение	1	1	1	2	5
Радио	1	1	2	2	6
Наружная реклама	2	0	1	1	4
Газеты, журналы	2	0	0	1	3

Как показывают данные таблицы 24, наиболее эффективными каналами оказались наружная реклама (5 баллов) и реклама на транспорте (5 баллов).

«Следующим шагом в выборе предпочтительных каналов маркетинговых коммуникаций является анализ восприимчивости аудитории к средствам коммуникации» [21, с. 45]. Для этого проанализируем данные,

полученные в результате опроса жителей. Цель данного опроса отображены на рисунке 34.



Рисунок 34 – Результаты опроса

В опросе приняли участие 2000 респондентов. В результате получены следующие результаты (Таблица 26).

Таблица 26 – Сводка результатов опроса потенциальных клиентов.

Фактор	Результат	
	Человек	%
Кол-во респондентов, которые смотрят рекламу	1700	85
По их мнению, более эффективная реклама есть		
- размещена в газетах	400	20
- посещение выставок;	360	18
- таргет реклама	940	25

- SEO реклама;	300	12
----------------	-----	----

Продолжение таблицы 26

Итого	2000	100
Где наиболее часто респонденты могут увидеть рекламу	700	34
- на телевидении;	700	34
- реклама в газетах;	600	32
- в сети интернет	2000	100
<i>Итого</i>	<i>2000</i>	<i>100</i>

На рисунке 35 изображена структура запоминаемости средств рекламы.



Рисунок 35 – Запоминаемость средств рекламы

Проанализировав полученные данные, определим оптимальное сочетание средств коммуникации для ООО «Строймонолит» является: журналы, интернет, наружная реклама и реклама на транспорте.

Эффективность рекламы помогает предприятиям определить, достигают ли их обратной связи от аудитории или нет. Правильная обратная связь позволит компаниям получить на 30% больше выручки. Рассмотрим feedback для использования социальных сетей, контекст рекламы в бытовой деятельности. Самое большое присутствие в Интернете – это обычно сайт компании. Тогда смысл структурировать его таким образом, чтобы можно было нацеливаться и собирать потенциальных клиентов. Одним из первых шагов является оптимизация сайта для поисковых систем. Исследование

ключевых слов позволяет создать «лучший в своем классе» онлайн-контент, благодаря которому веб-сайт получит более высокий рейтинг страницы в поисковых системах, таких как Google. По сути, предприятие будет создавать любые призывы к действиям в своих электронных письмах, особенно для тех, чей бизнес вас больше всего интересует.

Таблица 27 – Контент-план продвижения контента ООО «Строймонолит»

Описание	Особенности	Реализация
Социальные сети (VK, Telegram)	контент в таком соотношении: информационный – 30% репутационный – 30% развлекательный – 15% коммуникативный – 25%	Создание контента разного толка
Веб-сайт предприятия	Создание корпоративного веб-сайта с уникальным дизайном.	Контент частично совпадает с информацией о репутации и контентом из социальных сетей
для участия в ярмарках в качестве партнера и тематических выставках	Проведение соответствующих мероприятий по вопросам, связанным с деятельностью Интернет-контент-компании в режиме онлайн	1 раз в два-три месяца
Организация конкурсов	Привлечение специалистов в различных отраслях	1 ноября 2022 г. – объявление о начале конкурса 1 февраля 2022 г. – объявление о результатах конкурса
Работа с Интернет-форумами по тематике	Мониторинг актуальных тем, связанных с работой интернет предприятия.	Один раз в месяц

Оценку эффективности стратегии можно разбить по основным целевым аудиториям. Следовательно, одним из основных показателей эффективности для всех целевых аудиторий будет количество рекомендаций (как письменных, так и устных).

Кроме того, проект должен обязательно работать через защищенное соединение по протоколу [https](https://): (SSL). Для пользователя визуально это означает, что в строке браузера должен отображаться "замочек", указывающий, что соединение с сайтом безопасно. Приведем смету расхода на реализацию предлагаемых мероприятий.

Таблица 28 – Перечень работ и объемы финансирования

Предложение	Стоимость, руб.	Периодичность	Всего, руб
Создание сайта	72000	единовременно	72000
Дизайн сайта	5000	единовременно	5000
Улучшение использования сайта	8000	единовременно	8000
Работы со средствами коммуникации	5000	квартально	20000
Разработка баннеров	7000	квартально	28000
Работа контент-менеджера на сайте	6000	ежемесячно	10000
Всего			143000 р.

По таблице 28 видно, что необходимо увеличить бюджет на рекламу на 143 т. р.

Для лучшего продвижения компании нужно сделать страницу в социальных сетях. Надо сказать, что в последнее время бурное развитие социальных сетей превратило их в довольно значимый фактор влияния на общественное мнение. Поэтому маркетологи все чаще используют социальные сети для продвижения определенных продуктов и услуг, ведь с точки зрения маркетинга это удобные средства для привлечения внимания пользователя. У мобильных приложений есть одно преимущество: они обычно бывают более активными и привлекательными, чем обычные рекламные показы.

Таким образом, внедрение данного мероприятия позволит:

- увеличить численность потенциальной аудитории предприятия;
- увеличить степень осведомленности о товарах, услугах компании;
- рост численности лояльных клиентов, которые будут осуществлять «повторные покупки»;
- увеличит показатели финансово-хозяйственной деятельности.

### 3.2 Оценка преимуществ применения результатов исследования и разработанных мероприятий для роста конкурентоспособности предприятия

В рамках исследовательской работы необходимо было разработать мероприятия для повышения конкурентоспособности ООО «Строймонолит» за счет улучшения эффективности финансового управления на объекте. Было предложено три мероприятия:

- использование услуг ООО "СБЕРБАНК ФАКТОРИНГ" и продажа ей просроченной дебиторской задолженности;
- внедрение автоматизированной системы ПланФакт
- повышения расходов на рекламу в структуре бюджета на 143 т. р.

Объем затрат, которые необходимы для реализации проекта, представлен в таблице 29.

Таблица 29 - Затраты на реализацию предложенных мероприятий для ООО «Строймонолит»

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
Размер вознаграждения факторинговой компании (5% от просроченной дебиторской задолженности)	352
Внедрение программного обеспечения ПланФакт	201
Увеличение бюджета на рекламу	143
Всего:	696

Анализ таблицы 28 показал, что затраты на реализацию предложенных мероприятий для ООО «Строймонолит» составят 696 т. р.

Размер дебиторской задолженности ООО «Строймонолит» после продажи ее просроченной доли представлен на рисунке 35.

Анализ рисунка 36 показал, что общая дебиторская задолженность ООО «Строймонолит» с учетом эффективности от внедряемых мероприятий уменьшится на 19,0 %. Освободившиеся средства будут направлены в прибыль объекта исследования

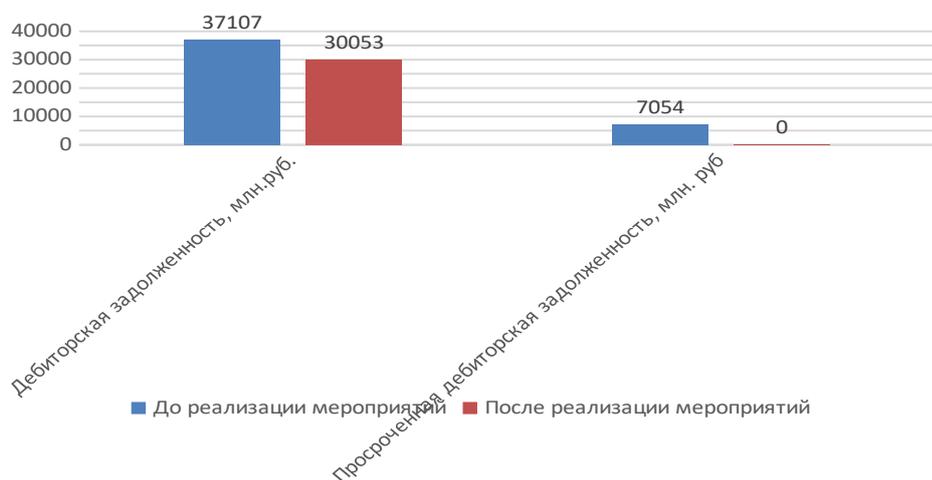


Рисунок 36 – Изменение дебиторской задолженности ООО «Строймонолит» до и после реализации предложенных мероприятий

Результатом второго предложенного мероприятия по совершенствованию системы бюджетирования в ООО «Строймонолит», с точки зрения организации рабочего процесса является:

- «экономия рабочего времени персонала, вовлеченного в процесс планирования за счет сокращения временных издержек на формирование и согласование бюджета, формирование управленческой отчетности;
- возможность сосредоточения на аналитической работе новых специалистов финансовых подразделений и управленческого персонала;
- уменьшение ручной работы, путем устранения лишних этапов подписей с помощью автоматизированного процесса планирования, а также значительное сокращение расходов на канцелярские товары за счет сокращения потребности в бумаге» [12, с. 89].

«Внедрение системы управления бюджетом предприятия на базе программного комплекса ПланФакт демонстрирует направленность предприятия на долгосрочную перспективу и развитие бизнеса и является основой для применения в скором будущем новых инструментов управленческого контроля» [16, с. 41].

Автоматизация системы управления бюджетом на предприятии даст преимущества, которые отражены на рисунке 37.

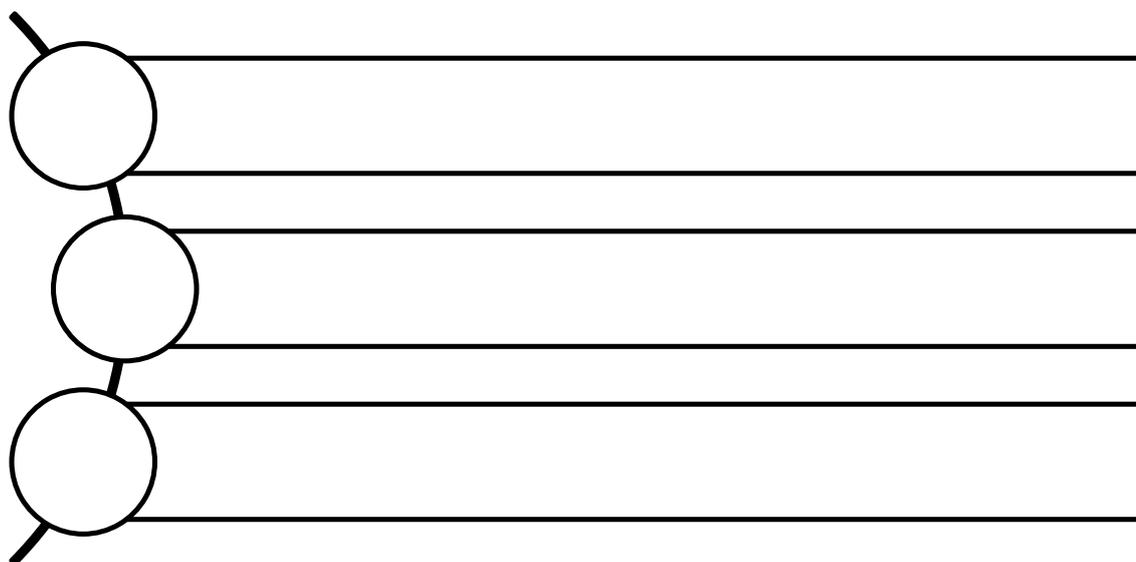


Рисунок 37 – Преимущества автоматизации системы управления бюджетом на предприятии

Далее с учетом всех предложенных мероприятий и необходимых инвестиционных вложений на их реализацию составлен бюджет на 2025 г. методом прогнозирования с учетом имеющихся отчетных данных за 2023 г. (таблица 30).

Таблица 30 – Бюджет ООО «Строймонолит» на 2025 г.

Наименование	Ед. измерения	Факт 2023 г.	План 2025 г.
Выручка (нетто) от реализации продукции, (без НДС)	тыс. руб.	15289	17080
Финансовый результат (+прибыль/-убыток) от реализации продукции			
валовая прибыль (убыток)	тыс. руб.	8819	9016
прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	2848	3054

Продолжение таблицы 30

Наименование	Ед. измерения	Факт 2023 г.	План 2025 г.
прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	2017	3717
чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	1883	3201
Уровень рентабельности			
строка 2.1/строка 4	%	36,3	17,5
строка 2.2/строка 4	%	28,6	41,0
строка 2.3/строка 4	%	31,2	49,9
строка 2.4/строка 4	%	29,1	43,0
Себестоимость реализованной продукции	тыс. руб.	6470	7 440

По результатам анализа таблицы 29, можно сделать следующие выводы:

- выручка ООО «Строймонолит» после реализации предложенных мероприятий увеличится на 11,7%;
- валовая прибыль покажет прирост в 2,2% после внедрения мероприятий;
- чистая прибыль увеличится на 1883 т. р. или 69,9%, такое значительное увеличение чистой прибыли связано с продажей просроченной дебиторской задолженности факторинговой компанией;
- уровень рентабельности по чистой прибыли увеличился на 48,3%.

Наглядно изменения основных финансовых результатов функционирования предприятия до и после внедрения мероприятий представлено на рисунке 38.

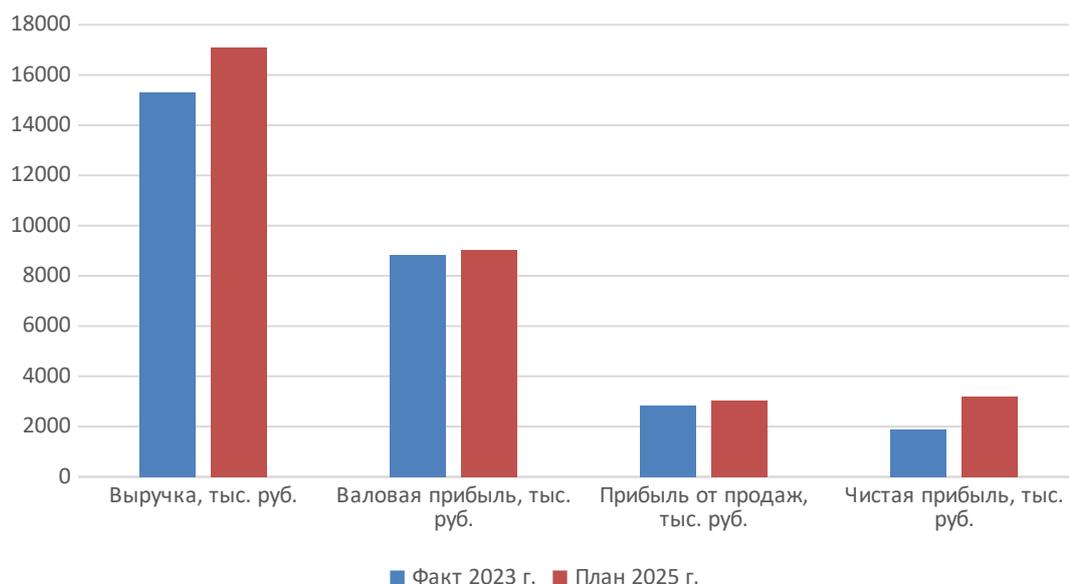


Рисунок 38 - Изменения основных финансовых результатов функционирования предприятия до и после внедрения мероприятий

По итогам прогнозируемого бюджета деятельности ООО «Строймонолит» можно утверждать, что предложенные мероприятия, в целом, повысят эффективность финансового управления предприятием, о чем свидетельствует увеличение финансовых результатов деятельности компании.

Результаты расчетов эффективности взаимодействия с клиентами ООО «Строймонолит» представлены в таблице 31.

Таблица 31 – Результаты расчетов эффективности взаимодействия с клиентами ООО «Строймонолит»

Показатель/компания	ООО «Строймонолит»
Средние затраты на привлечение одного пользователя интернет-ресурса, руб./чел.	4,4
Коэффициент лидогенерации интернет-ресурса	0,02728
Средние затраты на привлечение одного лида, руб./чел.	162
Коэффициент эффективности контента на этапе продажи	0,1945
Средняя сумма одной покупки, руб..	30889,89
Прибыль от реализации товаров, руб.	222400
Рентабельность использования инструментов Интернет-маркетинга	872%

Несмотря на то, что ООО «Строймонолит» привлекло больше лидов, расходы на привлечение одного лида у этой компании больше. Такой разрыв между расходами на трафик и лидами связан со следующими факторами:

- привлечение нецелевого трафика в Интернет-ресурс. Имеется в виду трафик, не имеющий целью совершение конверсионного действия или вообще не заинтересованный в товарах компании (сторонний трафик);
- низкое качество контента Интернет-ресурса в сочетании с UX и UI, что повлияло на уменьшение количества конверсионных действий (обращений).

В то же время, мы можем наблюдать высокую эффективность контента на этапе продажи.

Далее необходимо оценить динамику изменений конкурентоспособности объекта исследования после внедрения предложенных мероприятий.

В таблице 32 представлены прогнозные показатели после внедрения предложенных мероприятий и сравнения их с исходными значениями.

Таблица 32 – Результаты внедрения предложенных мероприятий для повышения эффективности маркетинговой деятельности ООО «Строймонолит»

Показатели	До реализации мероприятий	После реализации мероприятий	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение, %
Доля маркетинговых расходов в общей структуре расходов, %	1,27	1,40	0,2	16,7
Рыночная доля компании, %	11,8	12,7	0,9	7,6
Количество новых клиентов, чел.	204	326	122	59,8
Удовлетворенность клиентов, %	78	84	6	7,7
Уровень лояльности потребителей, %	71	75	4	5,6
Узнаваемость бренда, %	11	16	5	45,5

Проанализировав расчеты в таблице 31, можно сказать, что конкурентоспособность ООО «Строймонолит», в целом, после внедрения мероприятий повысится за счет увеличения рыночной доли компании, узнаваемости бренда и привлечения новых потенциальных клиентов.

Далее определим срок окупаемости предложенных мероприятий для ООО «Строймонолит».

Затраты на внедрение предложенных мероприятий для ООО «Строймонолит» составят 696 т. р. Чистая прибыль ООО «Строймонолит» после реализации предложенных мероприятий увеличится на 1318 т. р. Тогда срок окупаемости составит:

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{696}{1318} = 6,3 \text{ месяца}$$

Срок окупаемости предложенных мероприятий для повышения эффективности маркетинговой деятельности ООО «Строймонолит» составит 6,3 месяца.

В результате исследовательской работы по изучению системы финансового управления предприятиями строительной отрасли и воздействия данного фактора на уровень конкурентоспособности, были выявлены проблемы у основного объекта исследования ООО «Строймонолит». Было предложено три мероприятия: использование услуг ООО "СБЕРБАНК ФАКТОРИНГ" и продажа ей просроченной дебиторской задолженности; внедрение автоматизированной системы ПланФакт и повышения расходов на рекламу в структуре бюджета на 143 т. р.

Затраты на внедрение предложенных мероприятий для ООО «Строймонолит» составят 696 т. р. Чистая прибыль «Строймонолит» после реализации предложенных мероприятий увеличится на 1318 т. р. Срок окупаемости предложенных мероприятий для повышения эффективности маркетинговой деятельности ООО «Строймонолит» составит 6,3 месяца.

## Заключение

Поставленная цель исследования определила ряд задач, на решение которых направлено исследование. Были изучены сущности конкурентоспособности экономического субъекта. Установлено, что конкурентоспособность синтезирует в себе множество факторов: политические, правовые, технические, экологические, экономические, социальные, психологические, управленческие и др. Следует отметить, что под фактором конкурентоспособности понимается необходимые условия, которые оказывают непосредственное влияние ее уровень. Главной особенностью управления конкурентоспособности экономического субъекта есть установка методов ее анализа и измерения. Данные методы необходимы для управления ее уровня и проведения сравнения с другими экономическими субъектами. Также, можно сказать, конкурентоспособность предприятия зависит от уровня конкурентоспособности выпускаемой им продукцией, выполняемых услуг.

Управление финансовой деятельностью предприятия – один из самых эффективных инструментов повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

На развивающемся экономическом рынке с большим количеством игроков только финансово устойчивая компания способна поддерживать конкурентоспособность, выпускать качественные товары, свободно распоряжаться денежными ресурсами, а также обеспечивать бесперебойность своего производства. В трудах современных ученых в сфере экономики большое внимание уделено вопросам достижения финансовых результатов деятельности компании, а также факторам, на них влияющим.

По итогам финансового результата деятельности объектов исследования, а также их уровня конкурентоспособности был сделан вывод по каждому предприятию отдельно.

Среди рассматриваемых объектов хозяйствования самым сильным конкурентом является ООО «Профснаб». Он имеет широкую целевую аудиторию, высокую степень узнаваемости среди них, а также достаточный уровень лояльности клиентов к компании. Систему управления финансами можно оценивать как высокоэффективную, среди всех конкурентов предприятие получает максимальную прибыль в 615 млн. р.

На втором месте по уровню конкурентоспособности находится ООО «Миг». Отличается высокой емкостью рынка, эффективной рекламной политикой, использованием качественных материалов в своей работе. Из отрицательных направлений можно отметить не самое высокое качество работ и высокие цены на услуги по сравнению с конкурентами. Финансовое управление ООО «Миг» можно назвать недостаточно эффективной. Чистая прибыль за 2023 г. составила 59 млн. р. Но все виды прибыли ООО «Миг» за анализируемый период имеют отрицательную динамику. В 2023 г. предприятие можно охарактеризовать нестабильным финансовым состоянием.

Среди рассматриваемых конкурентов ООО «Строймонолит» занимает последнее место. Предприятию ООО «Строймонолит» рекомендуется обратить особое внимание на качество выполняемых работ, сроки их выполнения, а также рекламную политику, бренд-менеджмент, во всех данных направлениях предприятие отстает от конкурентов. Также можно отметить и неэффективное финансовое управление предприятием.

ООО «Строймонолит» за последний отчетный период получает прибыль от своей деятельности, поскольку главный финансовый результат работы компании – прибыль имеет положительное значение и составляет в 2023 г. – 1883 т. р.

Анализ показателей рентабельности говорит о том, что все исследуемые значения в 2021г. и 2023 г. находятся в пределах номинальных показателей, то есть, компания рентабельна и имеет положительный финансовый результат своей деятельности. В 2022 г. предприятия несло

убытки от своей деятельности, поэтому все показатели рентабельности имеют отрицательное значение.

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Строймонолит» имеет неустойчивый характер, но в целом, все показатели находятся в пределах нормативных значений и даже превышают максимальный их порог.

Исследование финансовых коэффициентов говорит о возможности объекта исследования ООО «Строймонолит» погашать свои текущие обязательства.

В отношении ООО «Строймонолит» также подтверждается прямая зависимость уровня конкурентоспособности от финансового управления предприятием. Говоря о ООО «Строймонолит», с учетом вышеприведенных исследований, можно охарактеризовать финансовое управление предприятием как неэффективное, а уровень конкурентоспособности низким.

В результате исследовательской работы по изучению системы финансового управления предприятиями строительной отрасли и воздействия данного фактора на уровень конкурентоспособности, были выявлены проблемы у основного объекта исследования ООО «Строймонолит». Было предложено три мероприятия: использование услуг ООО "СБЕРБАНК ФАКТОРИНГ" и продажа ей просроченной дебиторской задолженности; внедрение автоматизированной системы ПланФакт и повышения расходов на рекламу в структуре бюджета на 143 т. р.

Затраты на внедрение предложенных мероприятий для ООО «Строймонолит» составят 696 т. р. Чистая прибыль ООО «Строймонолит» после реализации предложенных мероприятий увеличится на 1318 т. р. Срок окупаемости предложенных мероприятий для повышения эффективности маркетинговой деятельности ООО «Строймонолит» составит 6,3 месяца.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Абрютин М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2020. 272 с.
2. Афоничкин А. И. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Методология: учебник и практикум для вузов / А. И. Афоничкин, Л. И. Журова, Д. Г. Михаленко; под редакцией А. И. Афоничкина. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2022. 217 с.
3. Бабий А.А. Основные показатели и типы финансовой устойчивости // Мировая наука. 2024. №1 (82). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyye-pokazateli-i-tipy-finansovoy-ustoychivosti> (дата обращения: 24.04.2024).
4. Бендерская О. Б., Кузубова Е. Ю. Методологические основы анализа финансовой устойчивости компаний // Белгородский экономический вестник. 2021. № 2 (102). С. 125–130.
5. Бобылева А. З. Финансовый менеджмент: проблемы и решения в 2 ч. Часть 2: учебник для вузов / А. З. Бобылева [и др.]; под редакцией А. З. Бобылевой. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2022. 291 с.
6. Винокур И.Р., Лопурко О.С. Методика оценки конкурентоспособности предприятия // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2022. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiya-neftegazovoy-otrasli-na-primere-pao-lukoyl> (дата обращения: 03.06.2024).
7. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и

аудит», 080105 «Финансы и кредит»/ Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Электрон. текстовые данные. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. 159 с.

8. Глашкина В.С., Максимова Е.С. Конкурентное преимущество // Форум молодых ученых. 2022. №4 (68). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentnoe-preimuschestvo> (дата обращения: 03.06.2024).

9. Дильмухаметова Н. М., Катаев А. С., Рзаде А. А. Методы оценки финансовой устойчивости предприятия // Трибуна ученого. 2022. № 9. С. 108–115.

10. Дьяков С.А., Алленова Д.А., Борисова М.А., Ткачева Д.В. Управление платёжеспособностью предприятия как составная часть антикризисного менеджмента // Вестник Академии знаний. 2023. №1 (54). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-platyozhesposobnostyu-predpriyatiya-kak-sostavnaya-chast-antikrizisnogo-menedzhmenta> (дата обращения: 23.04.2024).

11. Козюбро Т.И., Аверина А.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности как инструмент обеспечения платежеспособности организации // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2022. №2-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-debitorskoj-i-kreditorskoj-zadolzhennosti-kak-instrument-obespecheniya-platezhesposobnosti-organizatsii> (дата обращения: 23.04.2024).

12. Контрагент ООО "МИГ" досье №1156320005610 от 22.11.2024 URL: [https://www.audit-it.ru/contragent/1156320005610\\_ooo-mig](https://www.audit-it.ru/contragent/1156320005610_ooo-mig)

13. Контрагент ООО "ПРОФСНАБ" досье №1077760599950 от 22.11.2024 URL: [https://www.audit-it.ru/contragent/1077760599950\\_ooo-profsnab](https://www.audit-it.ru/contragent/1077760599950_ooo-profsnab)

14. Контрагент ООО "СТРОЙМОНОЛИТ" досье №1166313088700 от 22.11.2024 URL: [https://www.audit-it.ru/contragent/1166313088700\\_ooo-stroymonolit](https://www.audit-it.ru/contragent/1166313088700_ooo-stroymonolit)

15. Коршунова Л. Н. Анализ финансового состояния предприятия по данным его финансовой отчетности / Л. Н. Коршунова, Ю. А. Ягунова // Технологическое образование: Достижения, инновации, перспективы: Материалы XVIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Тула, 12–14 февраля 2019 г. Тула: Тульский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого, 2019. С. 264–269.

16. Кривошеев А. М. Оценка платёжеспособности как базовый элемент анализа финансовой устойчивости / А. М. Кривошеев // Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 10. С. 424–432.

17. Кудинов Р.А. Принципы формирования конкурентного преимущества организации // Учет и статистика. 2022. №2 (66). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsiyu-formirovaniya-konkurentnogo-preimuschestva-organizatsii> (дата обращения: 03.06.2024).

18. Пикатова Т.С. Финансовые методы выявления банкротства предприятий // Вестник магистратуры. 2019. №11-3 (98). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-metody-vyyavleniya-bankrotstva-predpriyatiy> (дата обращения: 23.04.2024).

19. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 г.). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_103394/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/) (дата обращения – 09.10.2024г.).

20. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_6208/1f46b0f67e50a18030cb85dd5e34849b2bf2449/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/1f46b0f67e50a18030cb85dd5e34849b2bf2449/) (дата обращения – 09.10.2024г.).

21. Счастливец Т.Ю. Теоретические подходы в исследовании конкурентоспособности организации // Вестник Московской международной академии. 2023. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-podhody-v-issledovanii-konkurentosposobnosti-organizatsii> (дата обращения: 03.06.2024).
22. Тачгулыева Г. Факторы финансовой устойчивости предприятия // Вестник науки. 2023. №4 (61). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya-6> (дата обращения: 23.04.2024).
23. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 08.08.2024) "О защите конкуренции" URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_61763/e407bf69c5ee5740a1df3286315f8677205e1a5d/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/e407bf69c5ee5740a1df3286315f8677205e1a5d/) (дата обращения – 09.10.2024г.).
24. Шаназарова Г.Б., Хайдаров Б.М. Формирование конкурентных преимуществ предприятий // Экономика и социум. 2022. №5-1 (96). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-konkurentnyh-preimuschestv-predpriyatiy> (дата обращения: 03.06.2024).
25. Шейнов, В.П. Как управлять другими. Как управлять собой: Искусство менеджера/ В.П. Шейнов. – М.: АО Ассиона, 2017. – 232 с.
26. Holden R. Negotiating with Backbone: Eight Sales Strategies to Defend Your Price and Value / R. Holden. – Pearson FT Press, 2020, 208p. ISBN: 978-0134268415
27. Simon H. Confessions of the Pricing Man: How Price Affects Everything / H. Simon – Copernicus, 2020, 240p. ISBN: 978-3319203997
28. Milenkyi, D. V. (2018), "The choice of competitive business strategy using decision tree", Visnyk Donetskogo natsionalnogo universytetu ekonomiky torgivli imeni Mykhaila Tuhana-Baranovskogo, Vol. 4, pp. 9-17.
29. Porter, M. E. (2018), "The Five Competitive Forces That Shape Strategy", Special Issue on HBS Centennial, Harvard Business Review 86, Issue 1, pp. 78-93.

30. Smith, D.C., Andrews, J. and Blevins, T.R. (2017), "The Role of Competitive Analysis in Implementing a market Orientation", *Journal of Services Marketing*, Vol. 6 No. 1, pp. 23-36. <https://doi.org/10.1108/08876049210035719>

Приложение А

Бухгалтерский отчет ООО «Строймонолит» за 2021-2023 гг.

Таблица А.1 - Бухгалтерский отчет ООО «Строймонолит» за 2021-2023 гг.

<i>«Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)»</i>	
Дата формирования информации	20.11.2024
Номер выгрузки информации	№ 0710099 6321408434 2021 000 20241120
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СТРОЙМОНОЛИТ"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 20.11.2024</i>	
ИНН	6321408434
КПП	632401001
Код по ОКПО	02505997
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	41.20
Местонахождение (адрес)	445000, Самарская обл, Тольятти г, Индустриальная ул, д. № 12, оф. 408
Единица измерения	Тыс. руб.
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту	Нет» [17].
Наименование аудиторской организации/ФИО индивидуального аудитора	
ИНН	
ОГРН/ОГРНИП	

Бухгалтерский баланс

На 31 декабря 2021 г.

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
<b>Актив</b>					
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
	Нематериальные активы	1110	--	--	--
	Результаты исследований и	1120	--	--	--

Приложение таблицы А

Продолжение таблицы А.1

«Пояснения1	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Доходные вложения в	1160	-	-	-
	Финансовые	1170	-	-	-
	Отложенные	1180	-	-	-
	Прочие	1190	-	-	-
	Итого по разделу	1100	-	-	-
<b>II. Оборотные активы</b>					
	Запасы	1210	8	2 902	3 197
	Налог на добавленную стоимость по	1220	-	-	-
	Дебиторская	1230	38 778	35 386	38 107
	Финансовые вложения (за исключением	1240	-	-	-
	Денежные средства и	1250	897	320	852
	Прочие	1260	-	-	-
	<b>Итого по разделу</b>	<b>1200</b>	<b>39 683</b>	<b>38 609</b>	<b>42 156</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>39 683</b>	<b>38 609</b>	<b>42 156</b>
<b>Пассив</b>					
<b>III. Капитал и резервы</b>					
	Уставный капитал (складочный капитал,	1310	10	10	10
	Собственные акции,	1320	(-) <sup>2</sup>	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль	1370	5 457	3 575	7 398» [17].

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

<i>«Пояснения<sup>1</sup>»</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2023 г.</i>	<i>На 31 декабря 2022 г.</i>	<i>На 31 декабря 2021 г.</i>
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые	1420	-	-	-
	Оценочные	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1510	212	220	32
	Кредиторская	1520	34 004	34 804	34 715
	Доходы будущих	1530	-	-	-
	Оценочные	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>34 216</b>	<b>35 024</b>	<b>34 748</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>39 683</b>	<b>38 609</b>	<b>42 156» [17].</b>

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Строймонолит» за 2022-2023 гг.

Таблица Б.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «Строймонолит» за 2022-2023 гг.

<i>«Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)»</i>	
Дата формирования информации	20.11.2024
Номер выгрузки информации	№ 0710099 6321408434 2021 000 20241120
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СТРОЙМОНОЛИТ"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 20.11.2024</i>	
ИНН	6321408434
КПП	632401001
Код по ОКПО	02505997
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	41.20
Местонахождение (адрес)	445000, Самарская обл, Тольятти г, Индустриальная ул, д. № 12, оф. 408
Единица измерения	<u>Тыс. руб.</u>
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту	Нет» [17].
Наименование аудиторской организации/ФИО индивидуального аудитора	
ИНН	
ОГРН/ОГРНИП	

Отчет о финансовых результатах  
За 2023 г.

<i>«Пояснения»<sup>3</sup></i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2023 г.</i>	<i>За 2022 г.</i>
	Выручка <sup>4</sup>	2110	15 289	6 103
	Себестоимость	2120	(6 470)	(6 341)
	Валовая	2100	8 819	(238)
	Управленческие расходы	2220	(6 971)	(3 448)» [17].

Продолжение Приложение Б

Продолжение таблицы Б.1

<i>«Пояснения 3</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2023 г.</i>	<i>За 2022 г.</i>
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 848	(3 686)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	483	-
	Прочие расходы	2350	(314)	(46)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	2 017	(3 732)
	Налог на прибыль <sup>5</sup>	2410	(134)	(92)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль <sup>6</sup>	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	1 883	(3 824)» [17].

## Приложение В

### Отчет о финансовых результатах ООО «Строймонолит» за 2021-2022 гг.

Таблица В.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «Строймонолит» за 2021-2022 гг.

<i>«Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)»</i>	
Дата формирования	20.11.2024
Номер выгрузки	№ 0710099 6321408434 2021 000 20241120
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СТРОЙМОНОЛИТ"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 20.11.2024</i>	
ИНН	6321408434
КПП	632401001
Код по ОКПО	02505997
Форма собственности	16
Организационно-правовая форма (по	12300
Вид экономической деятельности по	41.20
Местонахождение (адрес)	445000, Самарская обл, Тольятти г, Индустриальная ул, д. № 12, оф. 408
Единица измерения	Тыс. руб.
Бухгалтерская отчетность подлежит	Нет» [17].

#### Отчет о финансовых результатах За 2022г.

<i>«Пояснения<sup>1</sup>»</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2022 г.</i>	<i>За 2021 г.</i>
	Выручка <sup>2</sup>	2110	6 103	15 572
	Себестоимость продаж	2120	(6 341)	(11 247)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	(238)	4 325
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
	Управленческие расходы	2220	(3 448)	(3 472)» [17]

Продолжение Приложения В

Продолжение таблицы В.1

<i>«Пояснения»</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2022 г.</i>	<i>За 2021 г.</i>
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(3 686)	853
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	0	5 767
	Прочие расходы	2350	(46)	(5)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	(3 732)	1 121
	Налог на прибыль <sup>3</sup>	2410	(92)	(441)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль <sup>4</sup>	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	(3 824)	680» [17].

Приложение Г

**Бухгалтерский отчет ООО «Профснаб» за 2021-2023 гг.**

Таблица Г.1 - Бухгалтерский отчет ООО «Профснаб» за 2021-2023 гг.

<i>«Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)»</i>	
Дата формирования	23.10.2024
Номер выгрузки информации	№ 0710099_0265037983_2023_000_20240423
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ " ПРОФСНАБ "
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 23.10.2024</i>	
ИНН	7727626724
КПП	026501001
Код по ОКПО	
Форма собственности (по Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12267
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	41.20
Местонахождение (адрес)	443031, обл. Самарская, г. Самара, ул. 9-я Просека 2 Линия, 16А, литера ГГ1Г2, ком. 7.
Единица измерения	<u>Тыс. руб.</u>
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному	Да
Наименование аудиторской организации/ФИО индивидуального аудитора	ООО Фирма "ДДМ-Аудит"
ИНН	0277029779
ОГРН/ОГРНИП	1020202853428» [16].

«Пояснения» <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
<b>Актив</b>					
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
	Нематериальные	1110	24 691	7 286	2 131
	Расходы на		23 123	5 554	235» [16].

Продолжение Приложения Г

Продолжение таблицы Г.1

«Пояснения»1	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
	Нематериальные активы в организации		1 568	1 732	1 896
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	922 360	779 565	733 630
	Приобретение объектов основных		34 465	0	0
	Строительство объектов основных		3 511	6 646	2
	Основные средства в организации		884 384	772 919	733 628
	Отложенные	1180	109 365	19 700	15 691
	Прочие внеоборотные	1190	14 922	4 746	6 154
	Расходы будущих		14 922	4 746	6 154
	Итого по разделу I	1100	1 071 338	811 297	757 646
<b>II. Оборотные активы</b>					
	Запасы	1210	1 259 326	1 088 045	977 248
	прочие запасы и		599	5 784	1 034
	товары отгруженные		81 442	108 397	50 618
	полуфабрикаты		51 762	40 274	41 133
	готовая продукция и		218 069	124 763	110 799
	товары для				
	затраты в		158 520	176 581	133 537
	незавершенном				
	сырье, материалы и		748 934	632 246	640 127
	другие аналогичные				
	Налог на	1220	11 937	1 111	0
	добавленную				
	стоимость по				
	Дебиторская	1230	1 473 327	1 077 498	937 596
	задолженность				
	прочие дебиторы		39 355	25 918	24 213
	авансы выданные		151 848	105 757	70 759
	покупатели и		1 282 124	945 823	842 624
	Финансовые	1240	610 746	678 131	499 471
	вложения (за				
	исключением				
	Денежные средства и	1250	329 758	294 516	120 356»
	денежные				[16].
	эквиваленты				

Продолжение Приложения Г

Продолжение таблицы Г.1

«Пояснения»1	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
	Прочие оборотные	1260	18 536	21 067	8 886
	<b>Итого по разделу II</b>	1200	3 703 630	3 160 368	2 543 557
	<b>БАЛАНС</b>	1600	4 774 968	3 971 665	3 301 203
<b>Пассив</b>					
<b>III. Капитал и резервы</b>					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд,	1310	86 233	86 233	86 233
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	4 409	4 409	4 409
	Резервный капитал	1360	4 312	4 312	4 312
	Нераспределенная прибыль	1370	2 874 498	2 494 873	2 165 893
	<b>Итого по разделу III</b>	1300	2 969 452	2 589 827	2 260 847
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>					
	Отложенные налоговые	1420	61 574	42 806	34 033
	<b>Итого по разделу IV</b>	1400	61 574	42 806	34 033
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1510	0	0	0
	Кредиторская прочие кредиторы	1520	1 228 643	1 281 302	965 403
	авансы полученные		103 674	99 477	83 839
	задолженность по налогам и сборам		25 150	23 461	26 691
	задолженность перед государственными внебюджетными		197 621	138 262	96 196
	задолженность перед персоналом		128 793	170 807	19 580
	поставщики и		139 967	63 202	36 014
	Оценочные	1540	633 438	786 093	703 083
	Резерв на выплату годового		505 886	57 730	40 920
	Резерв на гарантийное		368 918	0	0
	Резерв на оплату		36 787	462	1 400
	Прочие обязательства	1550	100 181	57 268	39 520
	<b>Итого по разделу V</b>	1500	9 413	0	0
	<b>БАЛАНС</b>	1700	1 743 942	1 339 032	1 006 323
					3
					301 203»
					[16].

Приложение Д

Отчет о финансовых результатах ООО «Профснаб» за 2022-2023 гг.

Таблица Д.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «Профснаб» за 2022-2023 гг.

<i>«Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)»</i>				
Дата формирования	23.10.2024			
Номер выгрузки информации	№ 0710099_0265037983_2023_000_20240423			
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:				
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ " ПРОФСНАБ "			
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 23.10.2024</i>				
ИНН	7727626724			
КПП	026501001			
Код по ОКПО				
Форма собственности (по				
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12267			
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	41.20			
Местонахождение (адрес)	443031, обл. Самарская, г. Самара, ул. 9-я Просека 2 Линия, 16А, литера ГГ1Г2, ком. 7.			
Единица измерения	Тыс. руб.			
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному	Да			
Наименование аудиторской организации/ФИО индивидуального аудитора	ООО Фирма "ДДМ-Аудит"			
ИНН	0277029779			
ОГРН/ОГРНИП	1020202853428» [16].			
«Пояснения» <sup>3</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
	Выручка <sup>4</sup>	2110	6 320 113	5 057 050
	Себестоимость	2120	(5 065 334)	(4 385 340)
	Валовая	2100	1 254 779	671 710
	Коммерческие	2210	(174 881)	(123 425)
	Управленческие расходы	2220	(271 750)	(194 768)» [16].

Продолжение приложения Д

Продолжение таблицы Д.1

«Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	54 501	26 722
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	115 513	250 634
	Прочие расходы	2350	(194 077)	(232 905)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	784 085	397 968
	Налог на прибыль <sup>5</sup>	2410	(168 153)	(68 822)
	в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	(239 050)	(64 058)
	отложенный налог на	2412	70 897	(4 764)
	Прочее	2460	(30)	(166)
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	615 902	328 980» [16].

Приложение Е

**Отчет о финансовых результатах ООО «Профснаб» за 2021-2021 гг.**

Таблица Е.1 - Отчет о финансовых результатах ООО «Профснаб» за 2021-2022 гг.

<i>«Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)»</i>	
Дата формирования	23.10.2024
Номер выгрузки информации	№ 0710099_0265037983_2023_000_20240423
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ " ПРОФСНАБ "
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 23.10.2024</i>	
ИНН	7727626724
КПП	026501001
Код по ОКПО	
Форма собственности (по	
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12267
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	41.20
Местонахождение (адрес)	443031, обл. Самарская, г. Самара, ул. 9-я Просека 2 Линия, 16А, литера ГГ1Г2, ком. 7.
Единица измерения	Тыс. руб.
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному	Да
Наименование аудиторской организации/ФИО индивидуального аудитора	ООО Фирма "ДДМ-Аудит"
ИНН	0277029779
ОГРН/ОГРНИП	1020202853428» [16].

«Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
	Выручка	2110	5 057 050	3 797 548
	Себестоимость	2120	(4 385 340)	(3 334 836)
	Валовая прибыль	2100	671 710	462 712
	Коммерческие	2210	(123 425)	(100 041)
	Управленческие	2220	(194 768)	(155 964)
	Прибыль (убыток) от	2200	353 517	206 707» [16].

Продолжение приложения Е

Продолжение таблицы Е.1

<i>«Пояснения»</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2022 г.</i>	<i>За 2021 г.</i>
	Доходы от участия в других прях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	26 722	13 881
	Проценты к уплате	2330	(0)	(82)
	Прочие доходы	2340	250 634	145 735
	Прочие расходы	2350	(232 905)	(152 026)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	397 968	214 215
	Налог на прибыль <sup>3</sup>	2410	(68 822)	(45 240)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(64 058)	(35 656)
	отложенный налог на	2412	(4 764)	(9 584)
	Прочее	2460	(166)	220
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	328 980	169 195» [16].

Приложение Ж

Бухгалтерский баланс ООО «Миг» за 2021-2021 гг.

Таблица Ж.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Миг» за 2021-2023 гг.

<i>«Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)»</i>	
Дата формирования	13.11.2024
Номер выгрузки информации	№ 0710099 3315000017 2023 000 20241113
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ООО «МИГ»
ИНН	6321379818
КПП	632101001
Код по ОКПО	00228134
Форма собственности (по	16
Организационно-правовая форма (по ОКПОФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	41.20
Местонахождение (адрес)	445037, обл. Самарская, г. Тольятти, ул. Свердлова, 17А, оф. 125601300
Единица измерения	Тыс. руб.
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту	Нет» [15].

**Бухгалтерский баланс**

<i>Пояснения</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2023 года</i>	<i>На 31 декабря 2022 год</i>	<i>На 31 декабря 2021 года</i>
<b>АКТИВ</b>					
	«Материальные внеоборотные	1150	282	354	430
	Нематериальные, финансовые и	1170	-	-	-
	Запасы	1210	-	-	-
	Денежные средства и денежные	1250	224	164	-
	Финансовые и другие оборотные	1230	7 797	7 844	7 785
	<b>БАЛАНС</b>	1600	8 302	8 362	8 215» [15].
<b>ПАССИВ</b>					

Продолжение Приложения Ж

Продолжение таблицы Ж.1

<i>«Наименование показателя»</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2023 года</i>	<i>На 31 декабря 2022 года</i>	<i>На 31 декабря 2021 года</i>
Капитал и резервы	1300	7 436	7 432	7 449
Целевые средства	1350	-	-	-
Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
Кредиторская задолженность	1520	867	929	766
Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
БАЛАНС	1700	8 302	8 362	8 215» [15].

### Приложение 3

#### Отчет о финансовых результатах ООО «Миг» за 2022-2023 г.

Таблица 3.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Миг»

<i>«Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)»</i>	
Дата формирования информации	13.11.2024
Номер выгрузки информации	№ 0710099 3315000017 2023 000 20241113
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ООО «ООО «МИГ»
ИНН	6321379818
КПП	632101001
Код по ОКПО	00228134
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	41.20
Местонахождение (адрес)	445037, обл. Самарская, г. Тольятти, ул. Свердлова, 17А, оф. 125601300
Единица измерения	<u>Тыс. руб.</u>
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту	Нет» [15].

#### Отчет о финансовых результатах за 2023 г.

<i>«Наименование показателя»</i>	<i>Код строк</i>	<i>За 2023 г.</i>	<i>За 2022 г.</i>
Выручка <sup>2</sup>	2110	6739249	1253327
Себестоимость	2120	(6664619)	(1181391)
Валовая прибыль	2100	74630	71 936
Коммерческие	2210	(367)	(2 360)
Управленческие	2220	(17 125)	(44 115)
Прибыль (убыток)	2200	27 221	25 461
Проценты к	2320	8 217	3 060
Проценты к уплате	2330	(47 158)	(44 074)
Прочие доходы	2340	78 269	48 538
Прочие расходы	2350	(66 511)	(21 190)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	70630	37 795
Налог на прибыль <sup>3</sup>	2410	(10926)	(2 718)
Чистая прибыль	2400	59704	34538» [15].

## Приложение К

### Отчет о финансовых результатах ООО «ООО «Миг»» за 2021-2022 гг.

Таблица К.1 Отчет о финансовых результатах ООО «ООО «Миг»» за 2021-2022 г.

<i>«Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)»</i>	
Дата формирования	13.11.2024
Номер выгрузки информации	№ 0710099 3315000017 2023 000 20241113
Полное наименование юридического лица	<b>ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ ООО «ООО «МИГ»</b>
ИНН	6321379818
КПП	632101001
Код по ОКПО	00228134
Форма собственности (по	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	41.20
Местонахождение (адрес)	445037, обл. Самарская, г. Тольятти, ул. Свердлова, 17А, оф. 125601300
Единица измерения	<u>Тыс. руб.</u>
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту	Нет» [15].

Отчет о финансовых результатах за 2022 г.

<i>«Пояснения<sup>1</sup>»</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2022 г.</i>	<i>За 2021 г.</i>
	Выручка <sup>2</sup>	2110	1253327	876 347
	Себестоимость продаж	2120	(1181391)	(735 269)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	71 936	141 078
	Коммерческие расходы	2210	(2 360)	(12 017)
	Управленческие расходы	2220	(44 115)	(64 050)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	25 461	65 011
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	30 125
	Проценты к получению	2320	3 060	4 018
	Проценты к уплате	2330	(44 074)	(32 188)
	Прочие доходы	2340	48 538	26 373
	Прочие расходы	2350	(21 190)	(25 160)
	<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	2300	37795	28469» [15].

Продолжение Приложения К

Продолжение таблицы К.1

<i>«Пояснения»</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2022 г.</i>	<i>За 2021 г.</i>
	Налог на прибыль <sup>3</sup>	2410	(2 718)	(2 799)
	отложенный налог на прибыль <sup>4</sup>	2412	(2 718)	4 085
	Прочее	2460	0	(7)
	Чистая прибыль (убыток) КПП 505001001	2400	34538	25670» [15].