

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ деловой активности и рентабельности предприятия

Обучающийся

Ю. В. Белова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

д-р экон. наук, профессор Д. Л. Савенков

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

Тольятти 2022

## **Аннотация**

Бакалаврскую работу выполнил студент: Ю. В. Белова.

Тема работы: Анализ деловой активности и рентабельности предприятия.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Д. Л. Савенков.

Цель исследования – исследование вопросов анализа деловой активности и рентабельности предприятия.

Объектом бакалаврской работы является АО «Самарская Кабельная Компания».

Предметом бакалаврской работы являются показатели деловой активности и рентабельности организации.

Методы исследования, используемые в процессе подготовки работы: логический, сравнительный, систематизации, обобщения и анализа, а также экспертно-аналитический метод и другие.

В бакалаврской работе проведено исследование вопросов анализа деловой активности и рентабельности организации. По результатам анализа деловой активности и рентабельности организации АО «Самарская Кабельная Компания» предложены направления повышения показателей деловой активности и рентабельности организации.

Практическая значимость проведенного исследования состоит в том, что предложенные направления улучшения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания» позволят улучшить финансовое состояние рассматриваемой организации в целом.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы анализа деловой активности и рентабельности предприятия .....	6
1.1 Экономическое содержание деловой активности предприятия.....	6
1.2 Экономическая сущность рентабельности и ее виды .....	11
1.3 Методы анализа деловой активности и рентабельности предприятия .	15
2 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия на примере АО «Самарская Кабельная Компания».....	22
2.1 Техничко-экономическая характеристика АО «Самарская Кабельная Компания».....	22
2.2 Анализ деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания».....	31
3 Разработка направлений повышения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания».....	41
3.1 Направления повышения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания».....	41
3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий .....	47
Заключение .....	52
Список используемой литературы .....	55
Приложение А Бухгалтерский баланс АО «Самарская Кабельная Компания» за 2021 г. ....	62
Приложение Б Отчёт о финансовых результатах АО «Самарская Кабельная Компания» за 2020 г.....	64
Приложение В Отчёт о финансовых результатах АО «Самарская Кабельная Компания» за 2021 г.....	66

## Введение

К основным показателям, которые оценивают эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия, относят показатели деловой активности и рентабельности.

Актуальность изучения вопросов анализа деловой активности и рентабельности предприятия состоит в том, что в современных экономических условиях финансовая результативность и состоятельность организации зависит от показателей ее финансового положения. Показатели деловой активности и рентабельности помогают оценить деятельность предприятия и его способность успешного функционирования в постоянно меняющихся условиях внешней и внутренней среды. Вместе с тем показатели деловой активности и рентабельности предприятия позволяют более эффективно маневрировать денежными средствами и обеспечивают создание условий для бесперебойного производственного процесса и процесса реализации товаров и услуг. В то же время понятие рентабельности имеет ключевое значение для акционеров и инвесторов, служит одним из важнейших индикаторов, которые часто можно увидеть в отчетах аналитиков и годовых отчетах компаний. Анализ и постоянный мониторинг показателей деловой активности и рентабельности являются важной составляющей анализа финансового положения любой организации. В виду актуальности исследования целью данной бакалаврской работы является исследование вопросов анализа деловой активности и рентабельности предприятия.

Задачи бакалаврской работы следующие:

- рассмотреть теоретические аспекты анализа деловой активности и рентабельности предприятия;
- провести анализ деловой активности и рентабельности на примере АО «Самарская Кабельная Компания»;
- разработать направления улучшения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания».

Объектом бакалаврской работы является АО «Самарская Кабельная Компания».

Предметом бакалаврской работы являются показатели деловой активности и рентабельности организации. Методы исследования, используемые в процессе подготовки работы: логический, сравнительный, систематизации, обобщения и анализа, а также экспертно-аналитический метод и другие. Методологическую основу исследования составили работы известных российских и иностранных ученых, посвященные теоретическим и практическим вопросам анализа деловой активности и рентабельности организации, а также нормативно-правовые акты. Информационной базой исследования послужила бухгалтерская отчетность объекта исследования.

Практическая значимость проведенного исследования состоит в том, что предложенные направления улучшения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания» позволят улучшить финансовое состояние рассматриваемой организации в целом.

Бакалаврская работа состоит из следующих элементов: введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы и приложений. В первом разделе бакалаврской работы рассмотрено экономическое содержание деловой активности и рентабельности предприятия, а также основные методы и методики анализа данных показателей. Во втором разделе бакалаврской работы дана характеристика АО «Самарская Кабельная Компания», а также проанализированы показатели деловой активности и рентабельности предприятия. В третьем разделе бакалаврской работы, на основе полученных результатов анализа деловой активности и рентабельности предприятия, предложены направления улучшения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания». В заключении сделаны выводы о проделанной работе в рамках исследования.

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

## **1.1 Экономическое содержание деловой активности предприятия**

Сущность деловой активности рассматривается в экономической литературе многими авторами. Ниже представлены трактовки данного понятия, сформулированные различными учеными-экономистами.

Так, «в современном энциклопедическом словаре отмечено, что деловая активность – характеристика состояния предпринимательской деятельности в отрасли, фирме, стране; оценивается специальными индексами, в частности индексом динамики курсов ценных бумаг» [4, с. 329].

Канке А. А., Кошечая И. П. отмечают, что «деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности отражают фазы жизненного цикла предприятия и показывают степень адаптации к быстро меняющимся рыночным условиям, а также качество управления [1]. Деловая активность – это комплексная и динамичная характеристика предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов» [13 с. 97].

В. В. Ковалев разграничивал данный термин по уровням [2]. «На макроуровне деловая активность представляет собой определенный комплекс мероприятий, который преследует основную цель: продвижение предприятия не только на рынке продукции, но также и на рынках труда и капитала; в микромасштабе деловая активность предприятия представляет собой текущую деятельность предприятия, связанную с производством и продажей своей продукции» [15, с. 26].

Г. В. Савицкая считает, что деловая активность предприятия предполагает расчет и оценку показателей оборачиваемости активов и обязательств [3]. Она отмечает, что «оборачиваемость капитала тесно связана

с рентабельностью и является одним из важнейших показателей, характеризующих интенсивность использования средств предприятия и его деловую активность» [27, с. 71].

А. Д. Шеремет считает, что деловая активность предприятия характеризуется только скоростью оборота оборотных активов предприятия. [41, с. 51]

Авторы Лапазова Е. С., Муравицкая Н. К. считают, что деловая активность предприятий обязательно должна сопровождаться положительной динамикой финансовых результатов деятельности предприятия, то есть повышением её конкурентоспособности, платёжеспособности и финансовой устойчивости [21, с.34]

Исходя из представленных выше мнений авторов, можно сформулировать следующие особенности деловой активности предприятия [4]:

- деловая активность считается основным фактором стабильного развития предприятия;
- с помощью деловой активности можно оценить ключевые показатели деятельности предприятия;
- благодаря деловой активности можно оценить степень выполнения плана предприятия и сравнить данные за ряд лет в динамике;
- деловая активность дает преимущества предприятию, позволяя ему развиваться динамично.

На деловую активность предприятия оказывают влияние изменения и колебания различных факторов и условий [5]. Основопологающим представляется влияние макроэкономических факторов. Внешние факторы, в свою очередь, подразделяются на несколько подгрупп. Так, например, выделяют факторы, влияющие на цикл деловой активности предприятия: демографические изменения, условия ведения бизнеса, конкуренция, изменения в структуре капитала [6]. Среди внешних факторов также выделяют правительственную политику, а именно, политику сглаживания

циклов, обучение и подготовку кадров, природоохранное законодательство. И, наконец, к третьей группе внешних факторов относят, факторы, влияющие на ресурсы предприятия: сырье и энергоносители, спрос на рабочую силу и её предложение, доступ к финансам и так далее [8].

Высокую значимость имеют и внутренние факторы, в принципе, подконтрольные руководству предприятия. К ним относятся следующие группы факторов [7]:

- факторы, связанные с исходными ресурсами (технологии и инновации, сырье и энергоносители и так далее);
- факторы, связанные с процессом производства (рабочая сила, технология, системы и стиль управления и так далее);
- факторы, связанные с выпуском продукции (цена продукции, своевременность поставок, ассортимент продукции и так далее.) [24, с. 12].

«Деловая активность предприятия – многокомпонентное, полифункциональное направление рассмотрения уровня финансовой безопасности предприятия [8]. Основными характеристиками уровня деловой активности предприятия являются:

- динамичность развития компании,
- расширение рынков сбыта,
- достижение предприятием поставленных целей,
- высокий уровень основных показателей деятельности,
- эффективное использование потенциала предприятия,
- известность клиентов,
- уровень выполнения производственных планов,
- наличие экспортных поставок и так далее» [33, с. 81].

Деловая активность предприятия является комплексной категорией, отсюда выделяют несколько признаков, по которым её можно классифицировать [9]. Основные виды деловой активности представлены на рисунке 1.

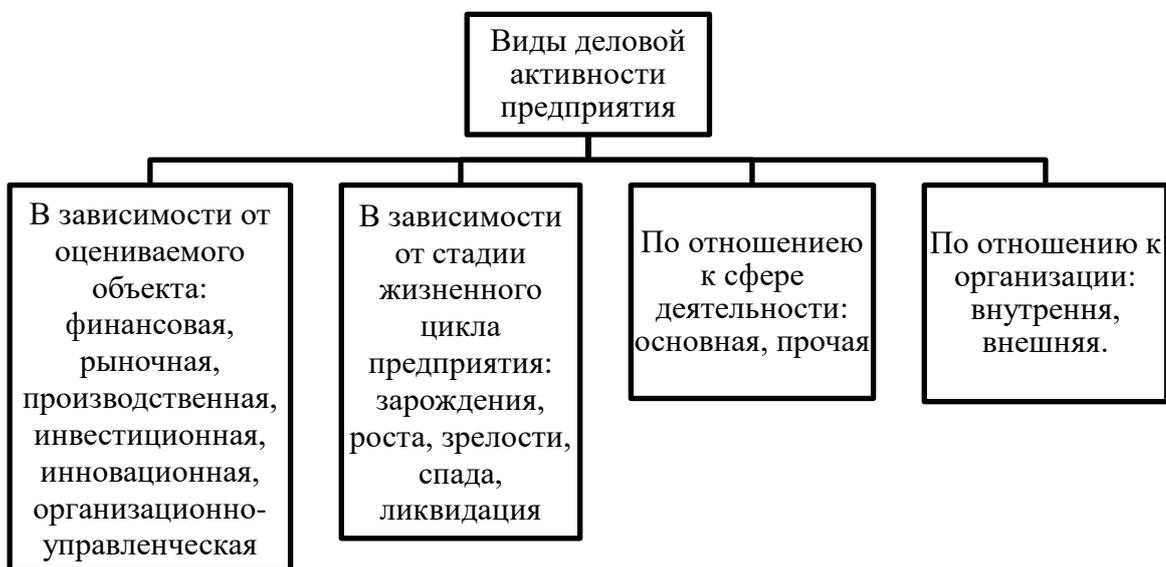


Рисунок 1 – Виды деловой активности предприятия

Далее, отдельные виды деловой активности предприятия рассмотрены подробнее.

Внутренняя деловая активность предприятия представляет собой эффективность использования активов и обязательств только в рамках предприятия, не учитывая внешние факторы [10].

Внешняя деловая активность выражается в оптимальном налоговом режиме, подписании выгодных контрактов и договоров [12].

Финансовая деловая активность, которая связана, в первую очередь, с получением прибыли предприятия и её возможным увеличением, а также с поддержанием ликвидности, платежеспособности и финансовой

устойчивости предприятия на уровне рекомендуемых значений и по возможности выше [11].

Производственная деловая активность предприятия связана с наращиванием его производства.

Рыночная деловая активность предприятия связана с анализом предприятия на рынках сбыта продукции, а также с поиском наиболее выгодных поставщиков, заказчиков, что, в свою очередь, приведет к удовлетворению интересов не только руководителя предприятия, но и его акционеров, кредиторов, работников и так далее [13].

Инвестиционная активность предприятия предполагает обновление её фондов, т.е. замена старого оборудования на новое, а также соблюдение графика строительства новых объектов для расширения деятельности предприятия [12].

Организационно-управленческая активность предприятия связана с осуществлением контроля за его деятельностью, а также с правильной организацией управления предприятием [2, 14, 24].

«Учитывая многокомпонентность и многоаспектность деловой активности предприятия, в целях повышения уровня развития предприятия в целом, необходимо разработать эффективную систему управления деловой активностью, позволяющую своевременно выявлять слабые стороны производственного процесса и принимать необходимые меры по их устранению» [25, с. 82].

Формирование системы управления деловой активностью предприятия происходит с учетом трех основных направлений, представленных на рисунке 2 [14].



Рисунок 2 – Направления формирования системы управления деловой активностью предприятия

Важной составляющей системы деловой активности является анализ текущей ситуации на предприятии в целях выявления потенциальных угроз, слабых и сильных сторон компании [13].

## 1.2 Экономическая сущность рентабельности и ее виды

Показатели рентабельности являются не менее важными показателями, характеризующими финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Следует отметить, что рентабельность является более информативным показателем, нежели прибыль, и отражает относительную сумму прибыли (в процентах), то есть представляет собой соотношение определенного вида прибыли предприятия (чистая прибыль, валовая прибыль, прибыль от

продаж) и объема выполненных работ, оказанных услуг, а также соотношение прибыли и среднегодовой стоимости активов, капитала и обязательств предприятия [15].

Рентабельность предприятия позволяет оценить эффективность деятельности предприятия в отчетном году, сравнить с результатами отчетных периодов, а также сравнить полученные показатели с показателями других предприятий (с таким же видом деятельности) и определить его место [17].

В экономике существует большое количество определений понятия «рентабельность» [16].

Так, например, Г. Г. Гоник считает, что рентабельность представляет собой «относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степени использования ресурсов». [7, с. 27]

Г. В. Савицкая считает, что рентабельность является «относительным показателем, который определяет уровень доходности предприятия [18]. По её мнению, показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, и они более полно характеризуют окончательные результаты» деятельности предприятия [27, с. 97]

А. Д. Шерemet считает, что рентабельность является основным показателем эффективности хозяйственной деятельности предприятия [19]. По его мнению, экономическая сущность коэффициентов рентабельности заключается в определении уровня прибыльности предприятия [41].

Л. Н. Чечевицына наравне с другими экономистами, считает, что рентабельность является относительным показателем, который можно сравнить с такими же показателями других предприятий той же отрасли, а также данный показатель описывает доходность предприятия, то есть его прибыльность [39, с. 58].

Авторы Муравьева Н. Ю., Возиян А. С. полагают, что «рентабельность – доходность; прибыльность; показатель экономической эффективности

производства на всех уровнях – от предприятий до общественного производства в целом» [17, с. 116].

Также авторы считают, что «оценка рентабельности, способствует тому, что эксперт может выявить все изъяны и устранить их ещё до начала жизни фирмы, чтобы была максимальная эффективность при минимальных затратах и рисках [20]. Анализируя рентабельности предприятия, можно сказать о его состоянии в целом, однако в настоящее время нет единых стандартов и способов её определения, общепринятой терминологии тоже не предусмотрено» [17, с. 117].

Количественная характеристика рентабельности требует классификации. Основные показатели рентабельности, представлены на рисунке 3 [22].

Также, в зависимости от видов затрат, выделяют следующие показатели рентабельности: рентабельность текущих затрат, рентабельность капитальных затрат. По месту проведения анализа различают рентабельность предприятия, рентабельность производства, рентабельность цеха и так далее. По уровню детализации производственной программы можно выделить такую рентабельность как: рентабельность единицы продукции; одного вида деятельности; по всему объему производства, по всем видам производственной деятельности [21]. По признаку времени выделяют: рентабельность за год, за квартал, за месяц.

«Показатели рентабельности призваны измерять доходность предприятия, они являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли продукции [23]. Рентабельность характеризует эффективность работы компании в целом, доходность различных направлений бизнеса, она более объективно (в отличие от прибыли) отражает результаты деятельности предприятия, поскольку представляет собой соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами [25].



Рисунок 3 – Основные показатели рентабельности организации [8, 15]

Вместе с тем, рентабельность выступает «главным объектом и целью финансового менеджмента предприятий» в сделках слияний / поглощений, поскольку именно рентабельность выступает основой для формирования денежных потоков, платежеспособности, коммерческой активности, оборачиваемости активов и фондоотдачи» [32, с. 86].

«Касательно деловой активности, рентабельность является тем элементом, который необходим для оценки уже конечного результата

производственного цикла предприятия при том факте, что и сама деловая активность характеризуется не только скоростью обращения и интенсивностью в действиях, но и успешностью полученных результатов» [17, с. 47]. Ряд зарубежных ученых в своем подходе к оценке деловой активности объединяют вышеизложенные показатели рентабельности и оборачиваемости в единую систему [24].

Например, британские ученые Д. Стоун и К. Хитчинг «считают рентабельность активов основным показателем эффективности менеджмента и важным фактором самой деловой активности, а коэффициент оборачиваемости активов – главным индикатором эффективности производственной деятельности предприятия» [25, с. 82].

Таким образом, рентабельность является важным индикатором доходности любого предприятия, отражающим эффективность управления капиталом [26].

### **1.3 Методы анализа деловой активности и рентабельности предприятия**

Анализ деловой активности и рентабельности предприятия необходим для эффективного управления предприятием, а также для предупреждения кризисных ситуаций [28].

«Основной задачей анализ прибыли и рентабельности в организации является своевременное обеспечение различных пользователей экономической информации для принятия ответственных и эффективных управленческих решений, которые существенным образом могут повлиять на финансовое положение организации в будущем» [32, с. 85].

«Бухгалтерский учет – это важнейшая информационная основа, позволяющая вести мониторинг факторов, влияющих на рентабельности и деловой активности, что позволяет более эффективно управлять

рентабельностью и деловой активностью. предприятия, и его деятельностью в целом» [17, с. 48].

При проведении финансово-экономического анализа показателей рентабельности и деловой активности организации зачастую применяют следующие методы, представленные на рисунке 4 [29].

Каждая из представленных на рисунке 4 моделей имеет свои достоинства и недостатки. Тем не менее, для комплексного анализа деловой активности и рентабельности предприятия нельзя ограничиваться использованием только одного метода [31].

«По итогам исследования существующих методик оценки деловой активности выделены основные подходы к данному вопросу исходя из перечня используемых для проведения оценки показателей и коэффициентов [30]:

- применение для оценки деловой активности показателей прибыли, рентабельности и оборачиваемости оборотных средств;
- оценка деловой активности при помощи показателей оборачиваемости;
- оценка деловой активности при помощи показателей рентабельности и оборачиваемости;
- комплексный подход, при котором оценка деловой активности осуществляется при помощи системы количественных и качественных показателей или одного интегрального показателя» [2, с. 28].

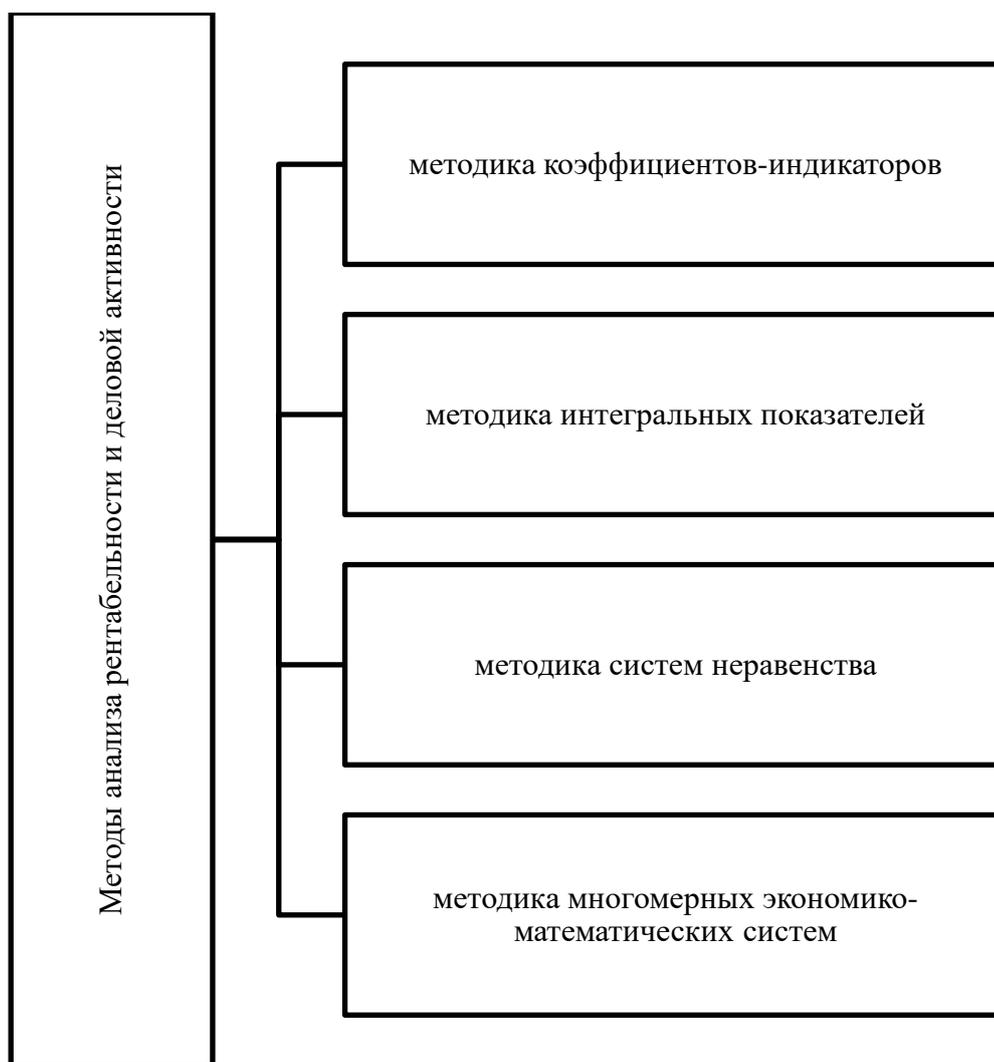


Рисунок 4 – Методы анализа рентабельности и деловой активности

«Обобщая особенности подходов российских и зарубежных ученых, можно заметить существенное отличие [34]. Анализ деловой активности российских ученых, по большому счету, не рассматривается как самостоятельное исследование, а лишь включается в общий финансовый анализ деятельности предприятия [33]. В то же время зарубежные авторы, несмотря на конкретное изучение деловой активности, редко используют комплексный подход, прибегая к углубленному анализу отдельных выбранных параметров» [20, с. 117].

Исследование российской экономической литературы показало, что большинство авторов предлагает оценивать деловую активность предприятия

с помощью коэффициентов оборачиваемости [35]. Основные коэффициенты оборачиваемости и их формулы представлены в ниже.

– Общая оборачиваемость активов (КОА) – показывает количество оборотов одного рубля активов за определенный промежуток времени. Формула расчета показателя следующая:

$$\text{КОА} = \frac{Вр}{С_{\text{Аср}}}, \quad (1)$$

где  $Вр$  – выручка в отчетный период;

$С_{\text{Аср}}$  – средняя стоимость активов за отчетный период.

С помощью данного показателя можно определить эффективность использования активов предприятия для получения выручки.

– Оборачиваемость оборотных активов (КООб.А) – показывает эффективность использования оборотных активов предприятия:

$$\text{КООб.А} = \frac{Вр}{\text{ОА}}, \quad (2)$$

где  $\text{ОА}$  – величина оборотных активов.

С помощью показателя можно определить сколько оборотов за год совершают оборотные активы.

– Оборачиваемость запасов (К об.з.) – характеризует количество оборотов запасов предприятия за отчетный период:

$$\text{КТМЗ} = \frac{Вр}{\text{ТМЗ}}, \quad (3)$$

где  $\text{ТМЗ}$  – средняя величина товарно-материальных запасов в отчетном периоде.

– Оборачиваемость собственного капитала (КОСК) – характеризует скорость оборота собственных средств предприятия. Формула расчета показателя следующая:

$$\text{КОСК} = \frac{\text{Вр}}{\text{СК}}, \quad (4)$$

где СК – средняя стоимость собственного капитала за отчетный период.

– Оборачиваемость дебиторской задолженности (КОДЗ) – характеризует количество оборотов задолженности покупателей (сколько раз за отчетный период она превращалась в наличные денежные средства):

$$\text{КОДЗ} = \frac{\text{Вр}}{\text{ДЗ}}, \quad (5)$$

где ДЗ – среднее за период сальдо по расчетам с дебиторами.

– Оборачиваемость кредиторской задолженности (КОКЗ) – характеризует сколько требуется оборотов для погашения счетов:

$$\text{КОКЗ} = \frac{\text{Вр}}{\text{КЗ}}, \quad (6)$$

где КЗ – среднее за период сальдо по расчетам с кредиторами.

«Оценку динамики оборачиваемости дебиторской задолженности нужно проводить во взаимосвязи с анализом динамики оборачиваемости кредиторской задолженности. Если коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности выше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, то это является негативным моментом» [14, с. 329].

Оценка показателей рентабельности обычно проводится с помощью факторного и коэффициентного анализа [36].

Одним из важнейших показателей рентабельности является рентабельность продаж, которая определяется по формуле:

$$R_p = \frac{P_n}{N} * 100\%, \quad (7)$$

где  $R_p$  – это прибыль от продаж;

$P_n$  – чистая прибыль;

$N$  – выручка от продажи.

Далее в таблице 1 рассмотрены другие коэффициенты рентабельности деятельности организации и их формулы.

Таблица 1 – Коэффициенты рентабельности деятельности организации

Название коэффициента	Формула
Коэффициент рентабельности оборотных активов (Return on Current Assets) – представляет отношение чистой прибыли к среднему значению оборотных активов за период.	$ROA = \frac{ЧП}{ОА} * 100\%, \quad (8)$ где ЧП – чистая прибыль, ОА – среднегодовая стоимость оборотных активов.
Коэффициент рентабельности внеоборотных активов (RFA) – «отображает способность организации обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам фирмы» [12, с. 97].	$RBNA = \frac{ЧП}{ВНА} * 100\%, \quad (9)$ где ЧП – чистая прибыль, ВНА – среднегодовая стоимость внеоборотных активов.
Коэффициент рентабельности инвестиций (Return on investment) – отражает, сколько денежных активов потребовалось фирме для извлечения одной денежной единицы прибыли.	$РИ = \frac{ЧП}{(СК+ДО)} * 100\%, \quad (10)$ где ЧП – чистая прибыль, СК – Собственный капитал, ДО – Долгосрочные обязательства.
Коэффициент рентабельности продукции (рентабельность издержек, затрат) – показатель отображающий прибыльность реализуемой продукции.	$R_z = \frac{П_{пр}}{(C/c)} * 100\%, \quad (11)$ где $П_{пр}$ – это прибыль от продаж, $C/c$ – себестоимость.

Так же часто используется при факторном анализе рентабельности модель Дюпона, представляющая собой треугольную структуру, состоящую

из взаимосвязанных элементов. Аналитическая формула модели Дюпона выглядит следующим образом:

$$PCK = \frac{ЧП}{В} * \frac{В}{А} * \frac{А}{СК'} \quad (12)$$

где РСК – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

А – активы организации;

В заключении теоретического раздела исследования сформированы следующие выводы:

– Показатели деловой активности и рентабельности помогают оценить способность успешного функционирования предприятия в постоянно меняющихся условиях внешней и внутренней среды.

– Деловая активность предприятия является комплексной категорией, улучшение данного показателя дает преимущества предприятию, позволяя ему развиваться динамично.

– Рентабельность предприятия позволяет оценить эффективность деятельности предприятия в отчетном году, сравнить с результатами отчетных периодов, а также сравнить полученные показатели с показателями других предприятий и определить направления дальнейшего развития предприятия для получения запланированных финансовых результатов.

– В настоящее время существует большое количество методов и методик анализа показателей рентабельности и деловой активности предприятия, для получения наиболее достоверных результатов анализа необходимо их использование в комплексе [37].

## **2 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия на примере АО «Самарская Кабельная Компания»**

### **2.1 Техничко-экономическая характеристика АО «Самарская Кабельная Компания»**

Акционерное общество «Самарская Кабельная Компания» (сокращённое наименование АО «СКК») – крупное предприятие Самарской области, осуществляющее деятельность по производству проводов и кабелей для электронного и электрического оборудования [38].

Продукцию АО «Самарская Кабельная Компания» можно разделить на следующие категории:

- кабели ГТК,
- кабели КДС,
- кабели СБ,
- автопровода,
- контрольные кабели,
- силовые кабели,
- провода СИП.

«Приоритетными направлениями деятельности АО «Самарская Кабельная Компания» в 2021 г. являлись следующие направления, связанные с основными видами деятельности:

- получение прибыли в условиях ухудшения экономики страны и применения ограничительных мер,
- минимизация издержек производства;
- обеспечение финансовой устойчивости предприятия;
- удержание соответствующей доли рынка;
- обеспечение спроса на основные виды выпускаемой продукции,
- повышение конкурентоспособности;

– совершенствование технологий производства и контроля качества, внедрение передовых методов хозяйствования» [22].

Вид организационной структуры управления предприятия – линейно-функциональная, представлена на рисунке 5 [39].

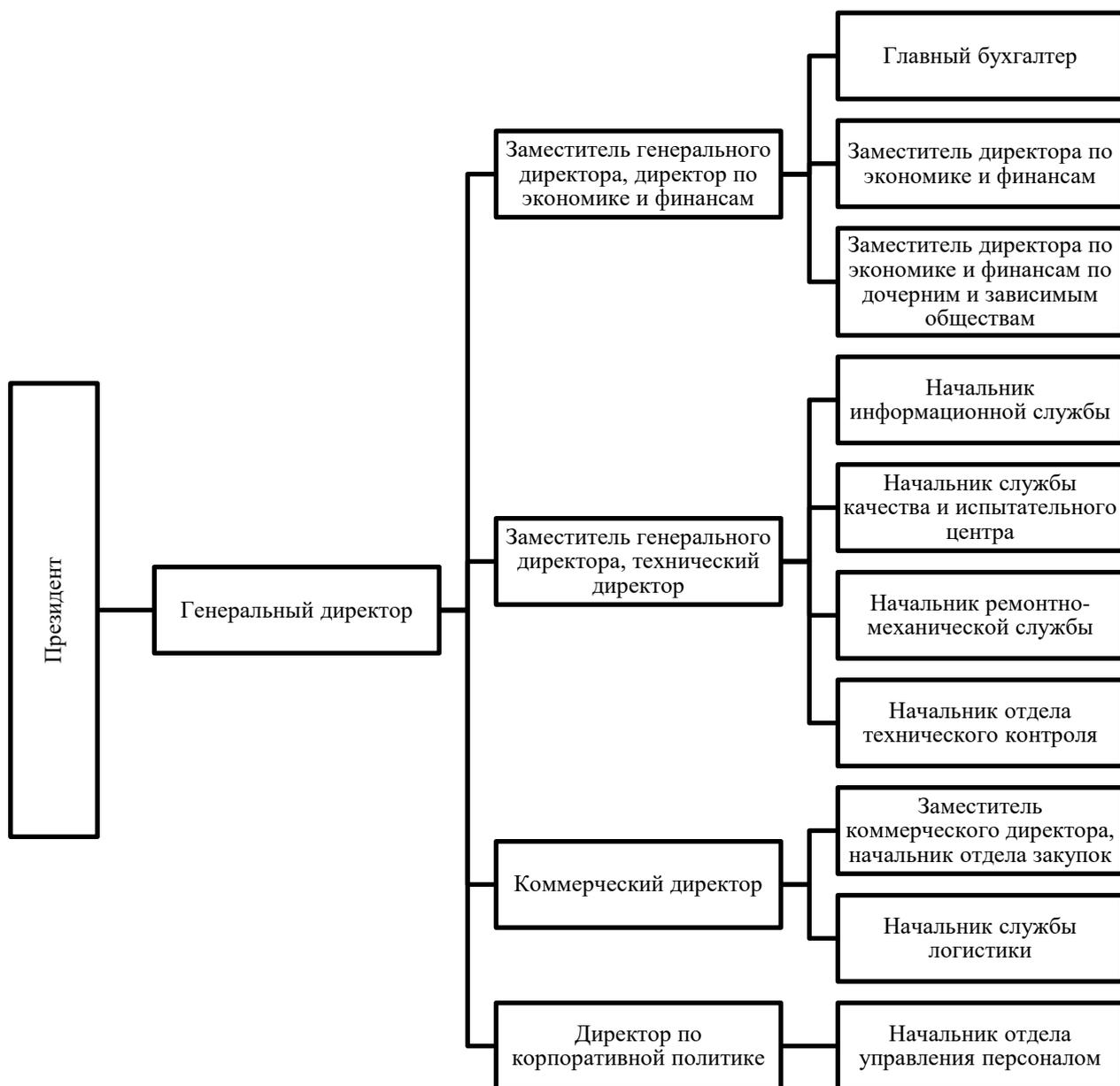


Рисунок 5 – Организационная структура управления АО «Самарская Кабельная Компания»

Директор предприятия АО «Самарская Кабельная Компания» несет полную ответственность за организацию бухгалтерского учета на предприятии, выполнение хозяйственной деятельности в соответствии с действующим законодательством, осуществление обязательного аудита и своевременное и достоверное предоставление бухгалтерской отчетности. «Уставный капитал общества составляет 236 441,70 руб. Председателем Совета директоров является И.С. Шерстников» [22].

Главный бухгалтер АО «Самарская Кабельная Компания» в рамках финансового отдела ответственен за ведение бухгалтерского учета на предприятии, формирование Учетной политики и бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия [40].

Деятельность отдела логистики на предприятии АО «Самарская Кабельная Компания» – это деятельность, направленная на управление материальными, информационными и кадровыми потоками, функционирующими в рамках одного проекта/компании. Коммерческий директор отвечает за деятельность отделов сбыта и логистики [41].

Заместитель генерального директора, технический директор курирует всю производственную деятельность предприятия, отвечает за контроль качества, своевременный ремонт оборудования, выполненный в срок план производства [42].

Далее в таблице 2 произведен анализ основных показателей деятельности предприятия АО «Самарская Кабельная Компания» за 2019 – 2021 гг. на основании данных финансовой отчетности предприятия (Приложение А, Б, В) и сделаны выводы о финансовом состоянии предприятия.

Согласно данным таблицы 2, выручка предприятия в течение трех лет растет. На конец 2021 г. выручка от продаж составила 7644017 т. р. Наибольший рост выручки произошел в 2021 г. и составил 2105169 т. р. или 38%. В 2020 г. выручка предприятия АО «Самарская Кабельная Компания» снизилась на 5,6%.

Таблица 2 – Основные технико-экономические показатели АО «Самарская Кабельная Компания»

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2020/2019		Изменение 2021/2020	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
1.Выручка, т. р.	5868568	5538848	7644017	-329720	-5,62	2105169	38,01
2.Себестоимость продаж, т. р.	5302132	5015198	6915330	-286934	-5,41	1900132	37,89
3.Валовая прибыль (убыток), т. р.	566436	523650	728687	-42786	-7,55	205037	39,16
4.Управленческие расходы, т. р.	334587	335552	368152	965	0,29	32600	9,72
5.Коммерческие расходы, т. р.	59028	47303	55275	-11725	-19,86	7972	16,85
6.Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	172821	140795	305260	-32026	-18,53	164465	116,81
7.Чистая прибыль, т. р.	182039	223445	259100	41406	22,75	35655	15,96
8.Основные средства, т. р.	401978	471138	465098	69160	17,20	-6040	-1,28
9.Оборотные активы, т. р.	2163486	2290354	2630054	126868	5,86	339700	14,8
10.Среднесписочная численность ППП, чел.	975	978	959	3	0,31	-19	-1,94
11.Фонд оплаты труда ППП, т. р.	630613	631092	637736	479	0,08	6644	1,05
12.Среднегодовая выработка работающего, т. р.	6019,04	5663,44	7970,82	-355,6	-5,91	2307,38	40,74
13.Среднегодовая заработная плата работающего, т. р.	646,78	645,29	665,00	-1,49422	-0,23	19,71	3,05
14.Фондоотдача	14,60	11,76	16,44	-2,84	-	4,68	-
15.Оборачиваемость активов, раз	2,713	2,418	2,906	-0,294	-	0,488	-
16.Рентабельность продаж, %	2,94	2,54	3,99	-0,403	-	1,451	-
17.Рентабельность деятельности, %	3,26	2,8	4,41	-0,45	-	1,6	-
18.Затраты на рубль выручки, коп.	97,055	97,458	96,007	0,403	0,415	-1,452	-

Себестоимость продаж менялась схожими темпами в течение трех лет. В 2020 г. себестоимость продаж снизилась на 5,41%, в 2021 г. произошел рост себестоимости продаж на 1900132 т. р. или на 38,89%.

Валовая прибыль АО «Самарская Кабельная Компания» в 2021 г. выросла на 39,16%

В течение трех лет на предприятии замечен рост управленческих расходов и сокращение коммерческих расходов. Коммерческие расходы предприятия уменьшились до 55275 т. р. относительно 59028 т. р. в 2019 г. Управленческие расходы наоборот выросли на 965 т. р. в 2020 г. и на 32600 т. р. в 2021 г.

Прибыль от продаж в течение трех лет выросла практически в два раза и составила 305260 т. р. в конце 2021 г. Наибольший рост прибыли от продаж произошел в 2021 г. – на 164465 т. р. или на 116%.

Чистая прибыль предприятия выросла в 2020 г. на 22,8%, в 2021 г. на 15,96%.

В течение трех лет происходит рост как основных, так и оборотных активов. Оборотные активы значительно приросли в относительном значении за три года.

Фонд оплаты труда вырос незначительно, среднегодовая заработная плата сотрудника выросла за три года не более чем на 3%. Динамика показателя среднегодовой выработки работающего сотрудника свидетельствует об увеличении эффективности персонала организации за три года.

Динамика объема продаж АО «Самарская Кабельная Компания» за три года представлена на рисунке 6.

На рисунке 6 видно значительное снижение объемов продаж продукции предприятия в течение трех лет. Снижение объема продаж за три года составило 5209392 т. р. или на 47%.

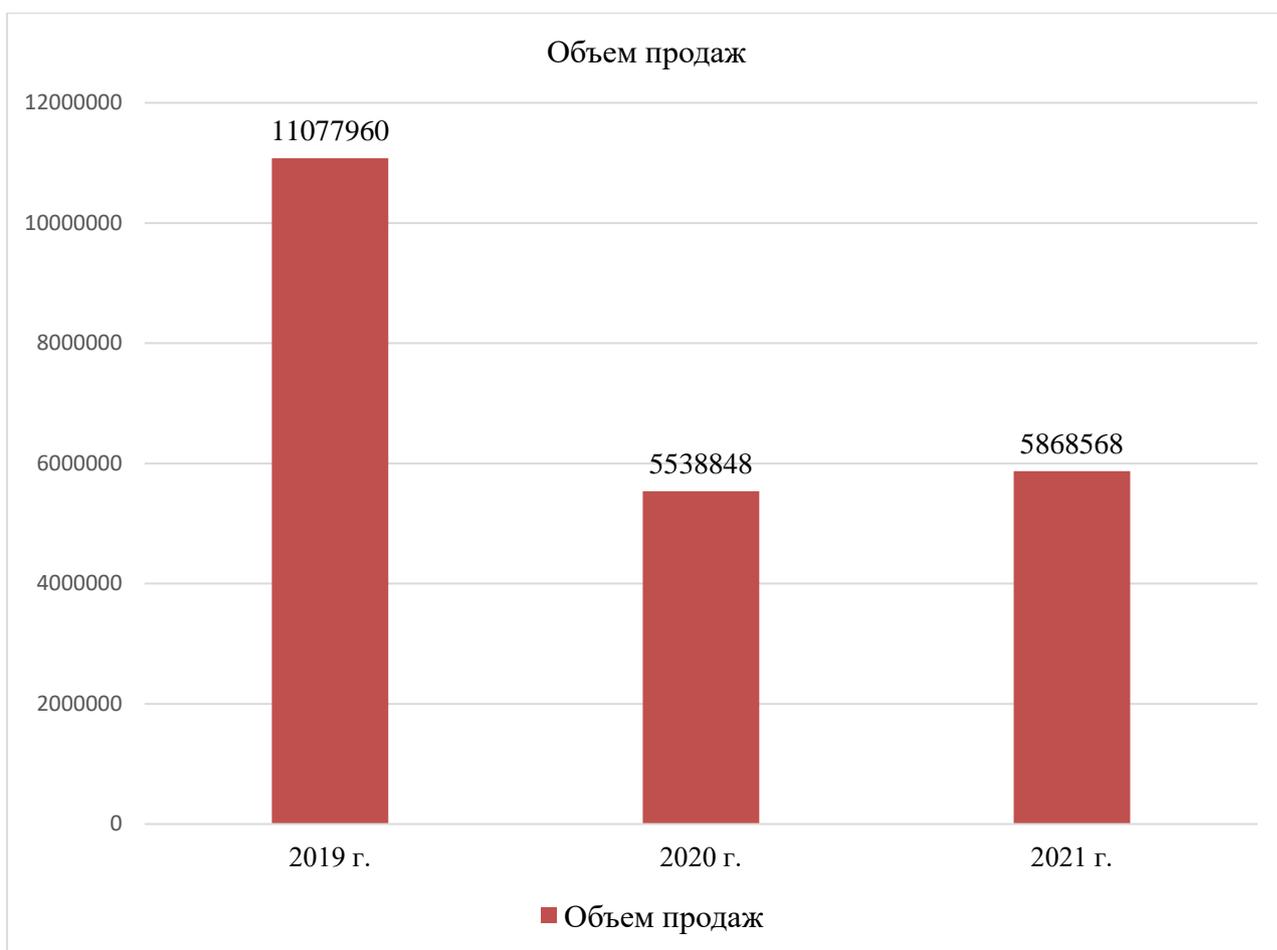


Рисунок 6 – Динамика объема продаж АО «Самарская Кабельная Компания» за 2019 – 2021 гг., т. р.

Следующим этапом проведена краткая характеристика финансового положения предприятия путем горизонтального, вертикального и структурного анализа активов и капитала предприятия, а также коэффициентного анализа показателей ликвидности и финансовой устойчивости [43].

В таблице 3 представлены результаты анализа структуры и динамики активов предприятия за три года.

В таблице 3 замечен значительный рост активов предприятия за три года. Рост активов в 2020 г. составил 4,4%, в 2021 г. активы выросли на 19,4%.

Таблица 3 – Анализ активов АО «Самарская Кабельная Компания» за 2019-2021 гг., т. р.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2020/2019		Изменение 2021/2020	
				Абс. изм. (+/-)	Темп роста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп роста, %
Внеоборотные активы	599958	647294	622023	47336	107,9	-25271	96,1
в том числе: основные средства	444628	485569	456706	40941	109,2	-28863	94,1
нематериальные активы	462	430	388	-32	93,1	-42	90,21
Оборотные активы, всего	2251536	2329172	2930936	77636	103,45	601764	125,84
в том числе: запасы	1010164	1030224	1594467	20060	101,9	564243	154,8
дебиторская задолженность	1179578	1127620	1212931	-51958	95,6	85311	107,6
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	48783	165258	119417	116475	338,8	-45841	72,3
Итого активы	2851494	2976466	3552959	124972	104,4	576493	119,4

В структуре активов основной рост показывают оборотные активы, как в относительном, так и в абсолютном выражениях. Оборотные активы выросли за три года до 2930936 т. р. Рост оборотных активов в 2020 г. составил 3,45%, в 2021 г. – 25,84%. Оборотные активы предприятия за три года выросли, в основном, за счет роста запасов. Запасы предприятия за три года выросли на 584303 т. р. Также заметный рост за три года произошел по статье «денежные средства и краткосрочные финансовые вложения» – 144% за три года. Дебиторская задолженность за три года выросла на 33353 т. р. или на 2,8%.

Структура активов предприятия визуальнo представлена на диаграмме 7.

На рисунке 7 видно, что значительную часть в активах компании занимают оборотные активы, а именно дебиторская задолженность и запасы. Доля дебиторской задолженности на конец периода составила 34,1%.

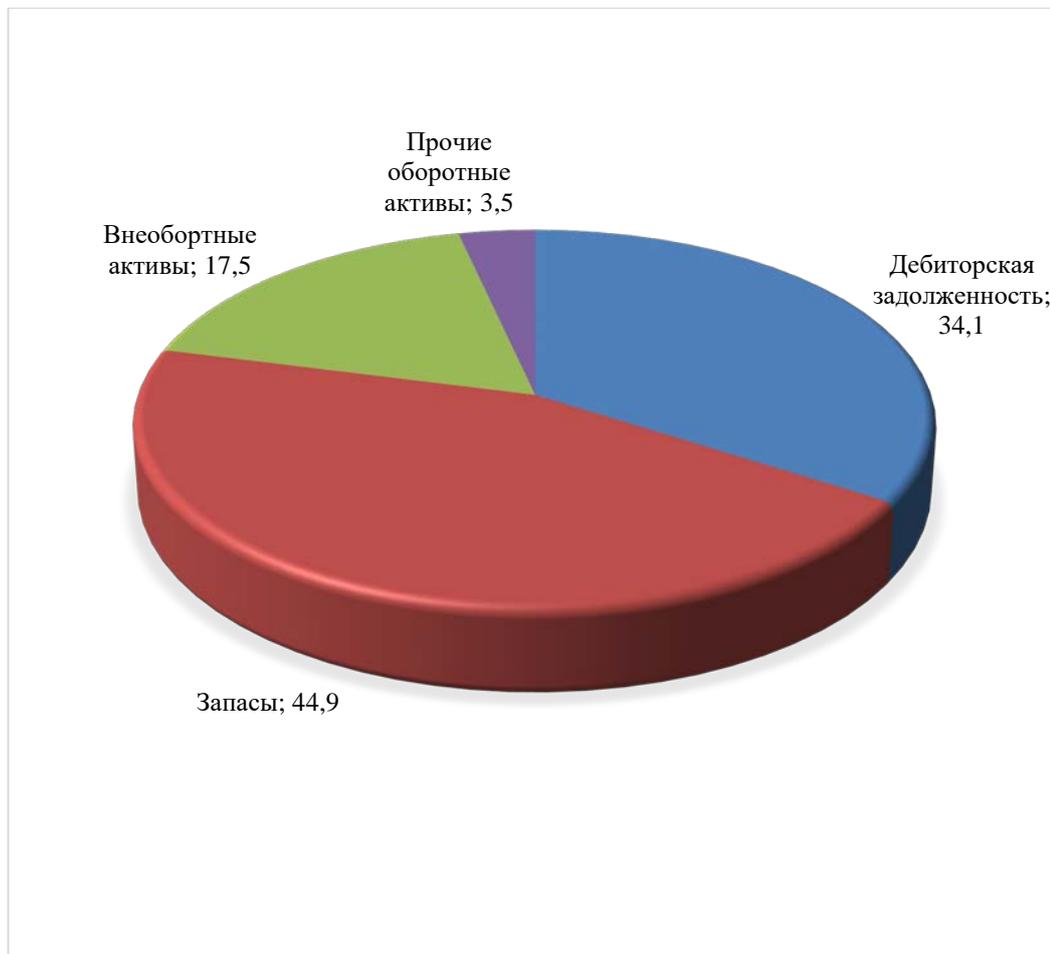


Рисунок 7 – Структура активов АО «Самарская Кабельная Компания» на 31.12.2021 г., %

Доля запасов составила 44,9%. Данные категории активов в течение трех лет растут, в особенности запасы предприятия. Рост доли запасов за три года составил 9,5%.

Далее рассмотрена структура капитала рассматриваемого предприятия на рисунке 8.

По данным рисунка 8 видно, что собственный капитал занимает большую долю в структуре капитала предприятия и составляет 51,4%. Доля долгосрочной задолженности на конец 2021г. составила – 0,1%. Краткосрочные обязательства на конец рассматриваемого периода достигли 48,5%. За три года доля краткосрочных обязательств выросла на 5% [44].

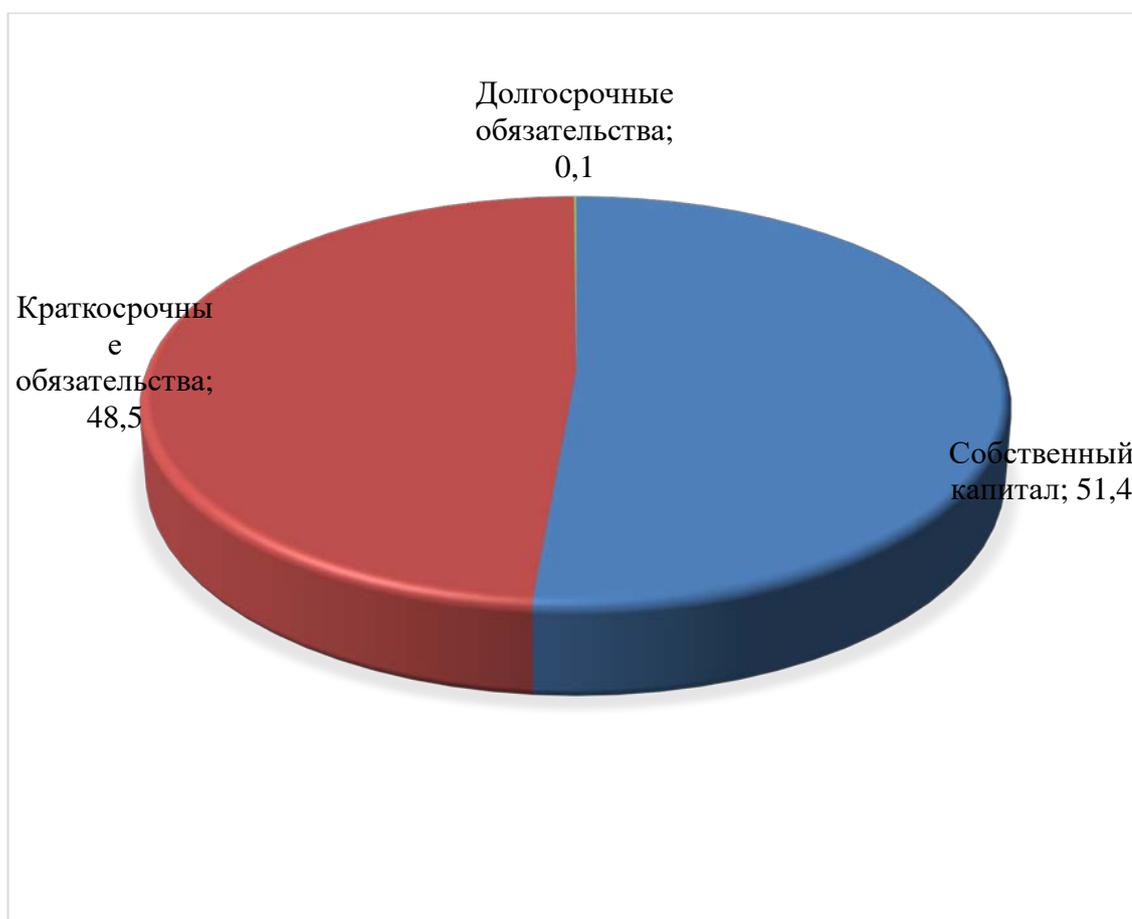


Рисунок 8 – Структура капитала компании АО «Самарская Кабельная Компания» на 31.12.2021г., %.

Следующим шагом проведен анализ коэффициентов ликвидности организации [45]. Данный анализ показывает способна ли организация в настоящее время погашать свои обязательства в срок. Результаты анализа представлена на рисунке 9.

За три года все показатели ликвидности предприятия ниже нормы. Показатель текущей ликвидности равен 1,7 при норме 2 и более. Коэффициент быстрой ликвидности на конец 2021 г. составил 0,77. В 2019-2020 гг. значение коэффициента соответствовало норме [46]. Коэффициент абсолютной ликвидности за три года улучшил значение, но также находится вне пределов нормы.

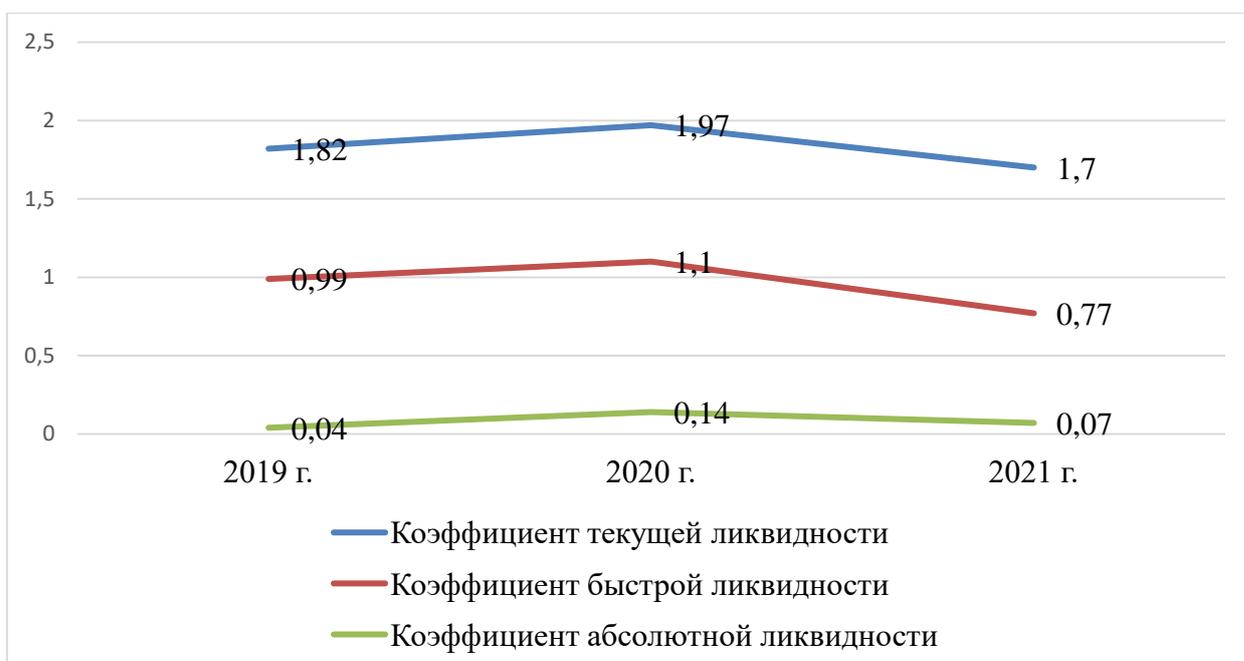


Рисунок 9 – Динамика коэффициентов ликвидности АО «Самарская Кабельная Компания» за 2019-2021 гг.

По результатам оценки основных показателей деятельности АО «Самарская Кабельная Компания» выявлено, что предприятие ведет прибыльную деятельность в течение трех лет, однако присутствуют проблемы с ликвидностью предприятия в виду высокой доли запасов в структуре активов и краткосрочных обязательств в структуре капитала предприятия.

## **2.2 Анализ деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания»**

Анализ деловой активности и рентабельности предприятия будет проведен с использованием коэффициентного метода, а также метода факторного анализа [48].

В начале проведен анализ показателей рентабельности предприятия. В таблице 4 проведены расчеты показателей рентабельности продаж АО «Самарская Кабельная Компания» за три года [47]. «Проведение анализа

коэффициентов ликвидности в динамике позволит компании оценить состояние и идентифицировать проблемы, возникающие в процессе управления производственно-хозяйственной деятельностью, которые позволят выработать управленческие решения в части повышения их эффективности» [2, с. 100].

Таблица 4 – Анализ рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания» за 2019-2021 гг., %

Показатели	Значения			Изменение	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020/2019 гг.	2021/2020 гг.
1. Рентабельность продаж	2,9	2,5	4	-0,4	1,5
2. Рентабельность продаж до налогообложения	5,1	5,6	5,3	0,5	-0,3
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли	3,1	4	3,4	0,9	-0,6

Наглядно динамика показателей рентабельности изображена на диаграмме 10.

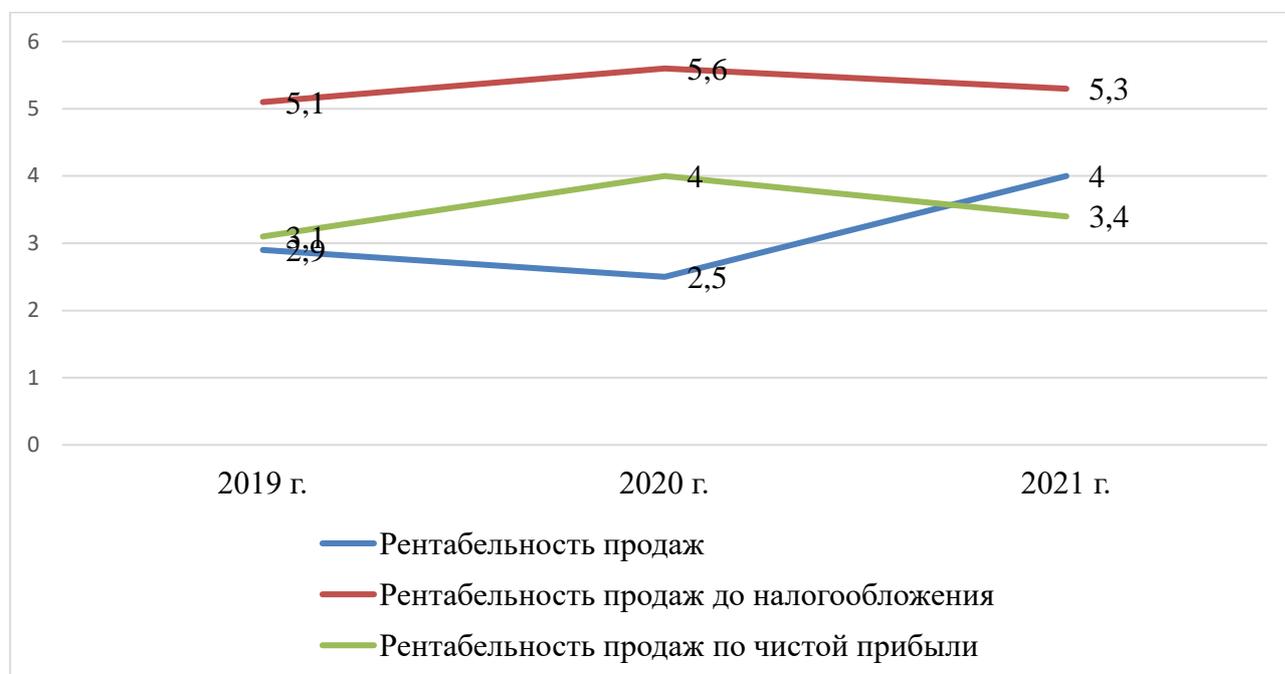


Рисунок 10 – Динамика показателей рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания» за 2019-2021 гг., %

Согласно данным рисунка 10 и таблицы 4, видна негативная динамика по показателям рентабельности продаж до налогообложения и рентабельности продаж по чистой прибыли в 2021 г. Значение рентабельности продаж до налогообложения снизилось в 2021 г. на 0,2%. Рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась на 0,3%. Рентабельность продаж на конец 2021 г. составила 4 %, рост показателя за три года составил 1,1%.

Ниже на рисунке 11 представлены результаты расчета показателя рентабельности производственных фондов предприятия АО «Самарская Кабельная Компания».

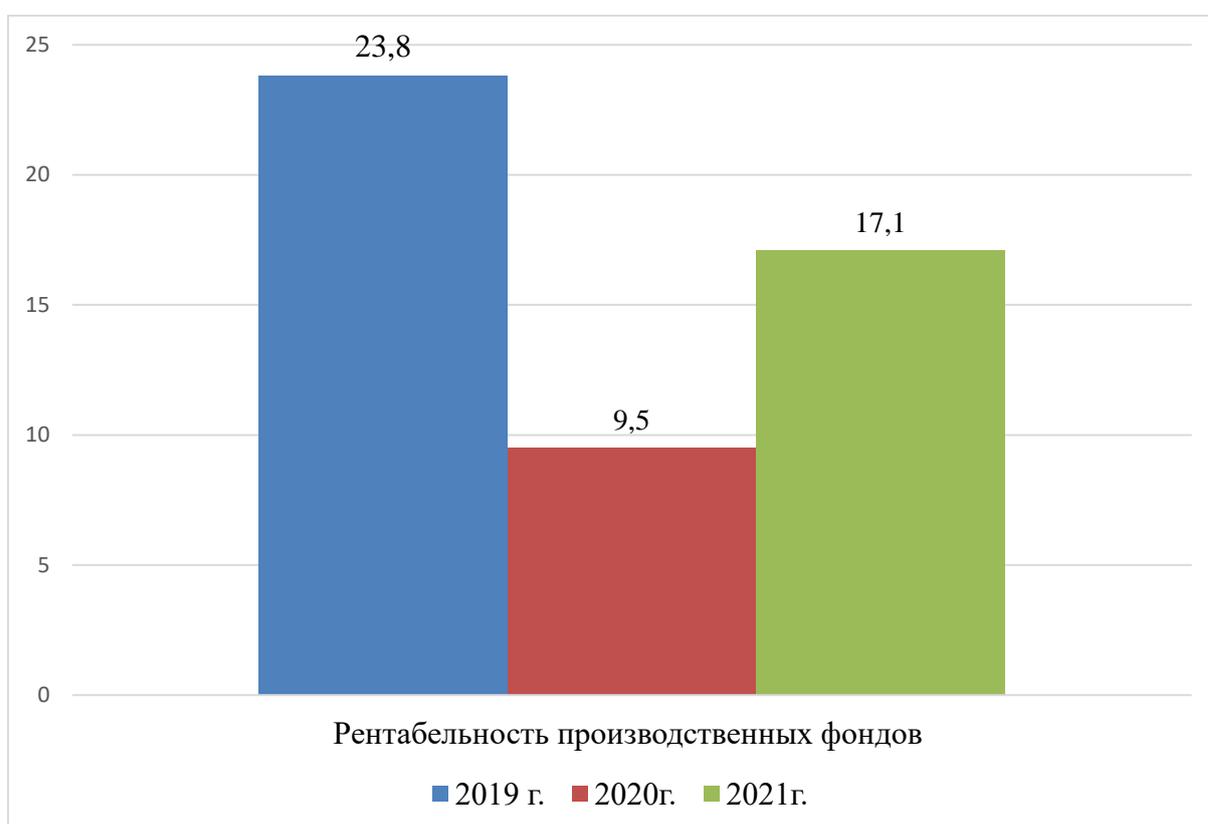


Рисунок 11 – Динамика показателей рентабельности производственных фондов АО «Самарская Кабельная Компания» за 2019-2021 гг., %

Рентабельность производственных фондов показала значительное снижение в 2020 г. Значение показателя снизилось до 9,5%. В 2021 г.

значение показателя улучшилось до 17,1%. За три года показатель снизился на 6,7%.

Далее в таблице 5 произведена оценка показателей рентабельности собственного капитала и активов АО «Самарская Кабельная Компания».

Таблица 5 – Анализ рентабельности активов и капитала АО «Самарская Кабельная Компания» за 2019-2021 гг., %

Показатели	Значения			Изменение	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020/2019 гг.	2021/2020 гг.
Рентабельность собственного капитала (ROE)	22,7	13,1	14,3	-9,6	1,2
Рентабельность активов (ROA)	12,8	7,6	7,9	-5,2	0,3

Наглядно динамика рентабельности активов и капитала АО «Самарская Кабельная Компания» изображена на диаграмме 12.

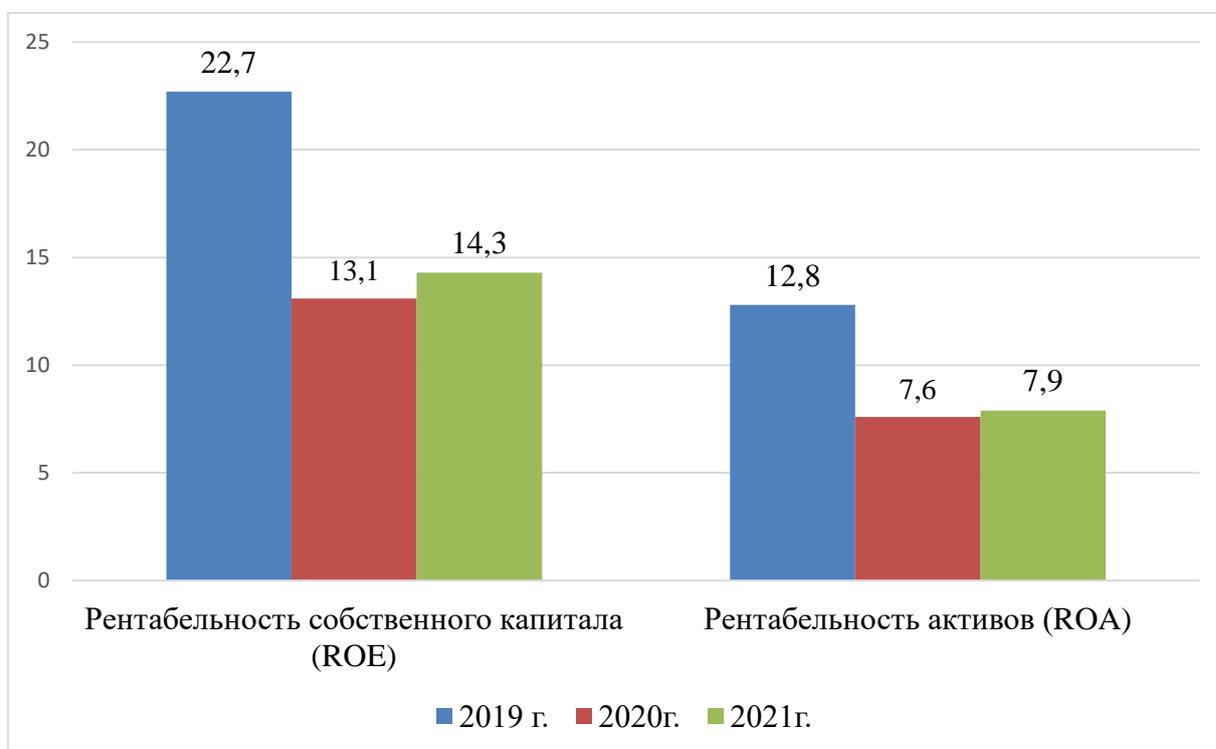


Рисунок 12 – Динамика показателей рентабельности активов и капитала АО «Самарская Кабельная Компания» за 2019-2021 гг., %

На диаграмме 12 видно негативную динамику обоих показателей в течение трех лет. Рентабельность собственного капитала снизилась за три года на 8,4%. Рентабельность активов предприятия составила на конец 2021г. – 7,9%, что ниже на 4,9% показателя 2019 г.

В заключении анализа показателей рентабельности проведен факторный анализ с использованием модели Дюпона показателя рентабельности капитала предприятия, как одного из показателей, который продемонстрировал наибольшее снижение за два года [49].

Основными факторами влияния по данной модели выступают: рентабельность продаж, оборачиваемость активов и динамика собственного капитала. Результаты факторного анализа представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Факторный анализ рентабельности собственного капитала АО «Самарская Кабельная Компания» за 2019-2021 гг.

Фактор	Изменение рентабельности собственного капитала, 2021/2020 гг., %	Изменение рентабельности собственного капитала, 2021/2019гг., %
Рентабельность продаж	-2,1	2,1
Снижение оборачиваемости активов	2,6	-10,67
Рост доли собственного капитала	0,71	0,24
Изменение рентабельности собственного капитала	1,21	-8,33

Следовательно, в течение трех лет на значение рентабельности собственного капитала АО «Самарская Кабельная Компания» наибольшее негативное влияние оказало снижение оборачиваемости активов. В совокупности влияние трех факторов привело к уменьшению показателя в 2021 г. относительно 2019 г. на 8,33% [50].

В виду негативного влияния снижения оборачиваемости активов на рентабельность предприятия, ниже в таблице 7 проведена оценка динамики коэффициента оборачиваемости активов предприятия за три года.

Таблица 7 – Оценка динамики коэффициента оборачиваемости активов АО «Самарская Кабельная Компания» за 2019-2021 гг.

Показатель оборачиваемости	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение	
				2020/2019 гг.	2021/2020 гг.
Оборачиваемость оборотных средств	5,2	2,4	2,9	-2,8	0,5
Оборачиваемость запасов	11,3	5,3	5,6	-6	0,3
Оборачиваемость дебиторской задолженности	10	4,8	6,5	-5,2	1,7
Оборачиваемость активов	4,1	1,9	2,3	-2,2	0,4

В таблице 7 видно, что наибольшее снижение коэффициента оборачиваемости демонстрируют запасы предприятия. Коэффициент оборачиваемости запасов ухудшился на 5,7. В 2020 г. произошло ухудшение показателя по всем категориям активов.

Далее в таблице 8 проведена оценка показателя продолжительности оборачиваемости активов предприятия.

Таблица 8 – Оценка динамики продолжительности оборачиваемости активов АО «Самарская Кабельная Компания» 2019-2021 гг., дни

Показатель оборачиваемости	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение, дни	
				2020/2019 гг.	2021/2020 гг.
Оборачиваемость оборотных средств	70	151	126	81	-25
Оборачиваемость запасов	32	69	65	37	-4
Оборачиваемость дебиторской задолженности	37	76	56	39	-20
Оборачиваемость активов	89	193	156	104	-37

Продолжительность оборачиваемости активов за три года увеличилась на 67 дней. Продолжительность оборачиваемости оборотных средств увеличилась с 70 до 126 дней за три года. На рост продолжительности оборачиваемости оборотных средств негативно влияет ухудшение оборачиваемости как запасов, так и дебиторской задолженности. Продолжительность оборачиваемости запасов увеличилась на 33 дня за период. Продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности ухудшилась на 19 дней, но полученное значение укладывается в норму по данной отрасли [51].

Основной причиной ухудшения оборачиваемости запасов предприятия является рост готовой продукции на балансе компании. Динамика готовой продукции представлена на рисунке 13.

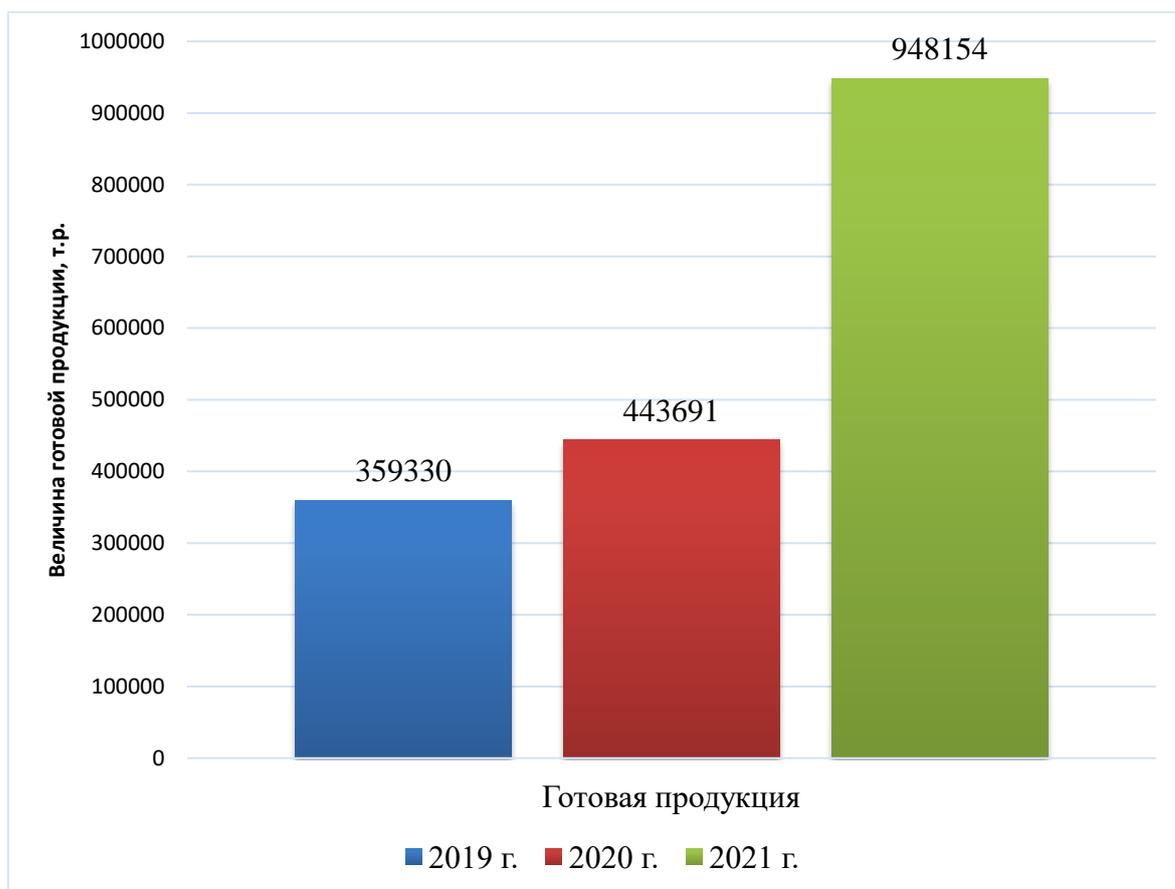


Рисунок 13 – Динамика готовой продукции АО «Самарская Кабельная Компания», т. р.

Объемы готовой продукции предприятия выросли за три года более чем в 2 раза. Рост объемов готовой продукции в 2020 г. составил – 23,48%, в 2021 г. – 113%.

Далее проведена оценка оборачиваемости готовой продукции на предприятии за три года. Результаты оценки продолжительности оборачиваемости готовой продукции представлены на рисунке 14.

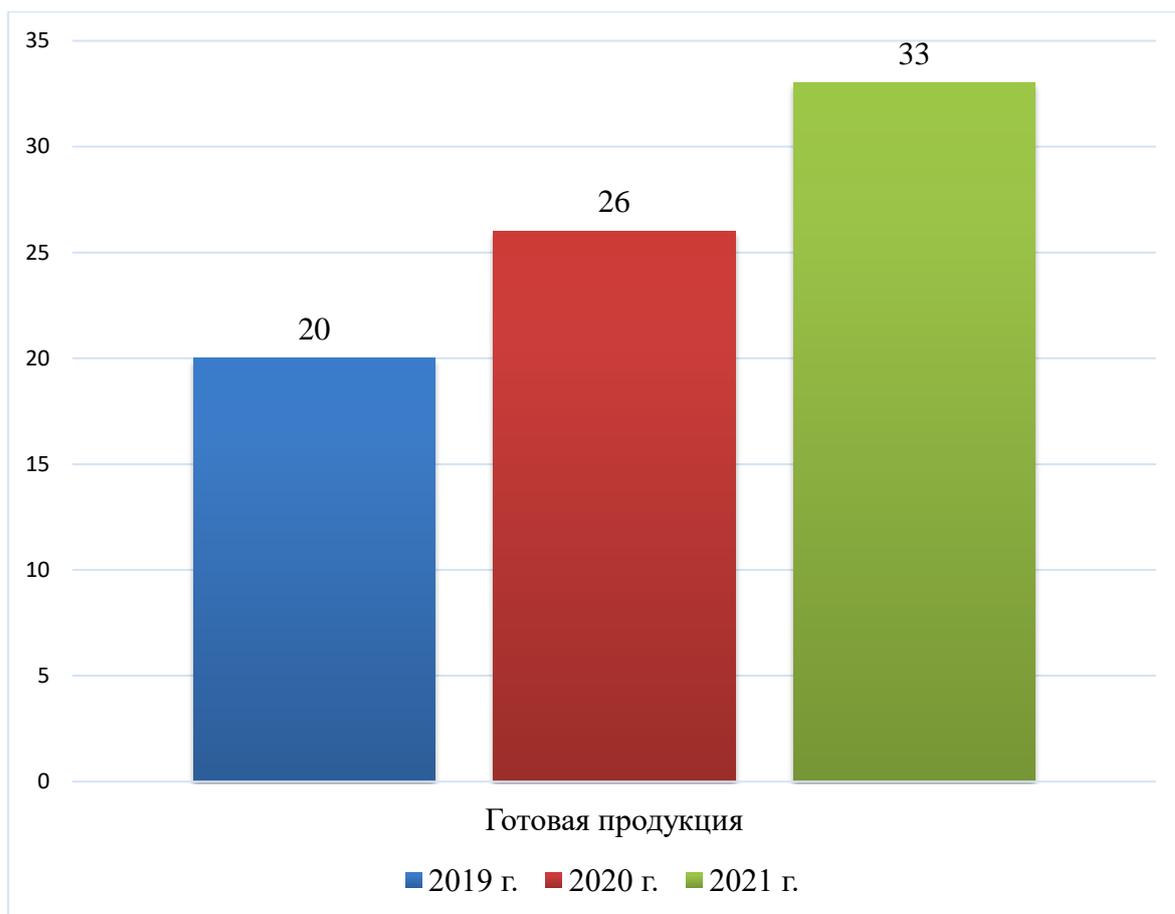


Рисунок 14 – Динамика оборачиваемости готовой продукции АО «Самарская Кабельная Компания», дни

На рисунке 14 видно, что продолжительность оборачиваемости готовой продукции увеличилась на 13 дней за три года.

Далее на рисунке 15 рассмотрено соотношение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия.

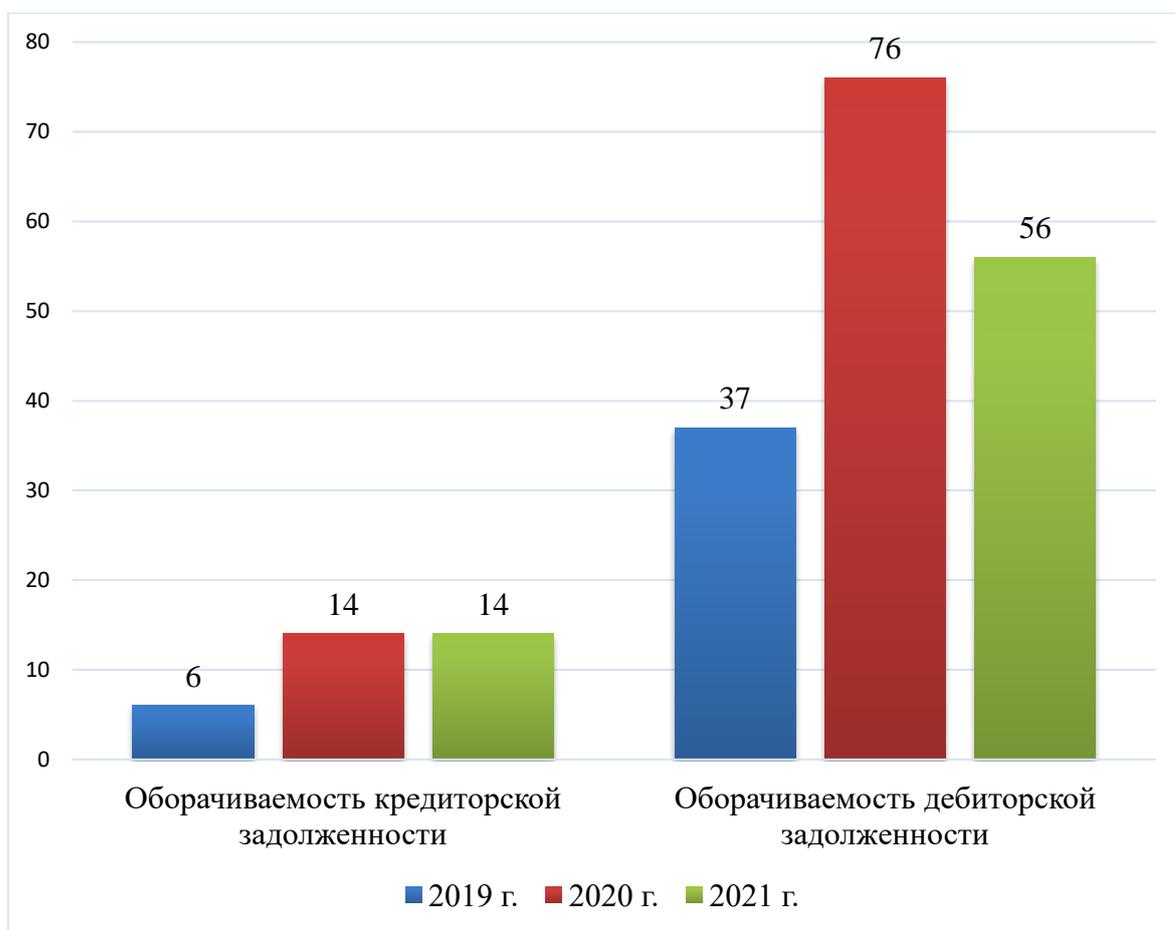


Рисунок 15 – Динамика оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности АО «Самарская Кабельная Компания», дни

Как видно из рисунка 15, продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности за период увеличилась до 56 дней, что свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита. Оборачиваемость кредиторской задолженности также увеличилась до 14 дней, что свидетельствует о снижении кредиторской задолженности и снижении зависимости анализируемого предприятия от средств кредиторов.

В целом, на ухудшение показателей оборачиваемости и рентабельности предприятия АО «Самарская Кабельная Компания» влияет множество факторов, основные из которых перечислены на рисунке 16.

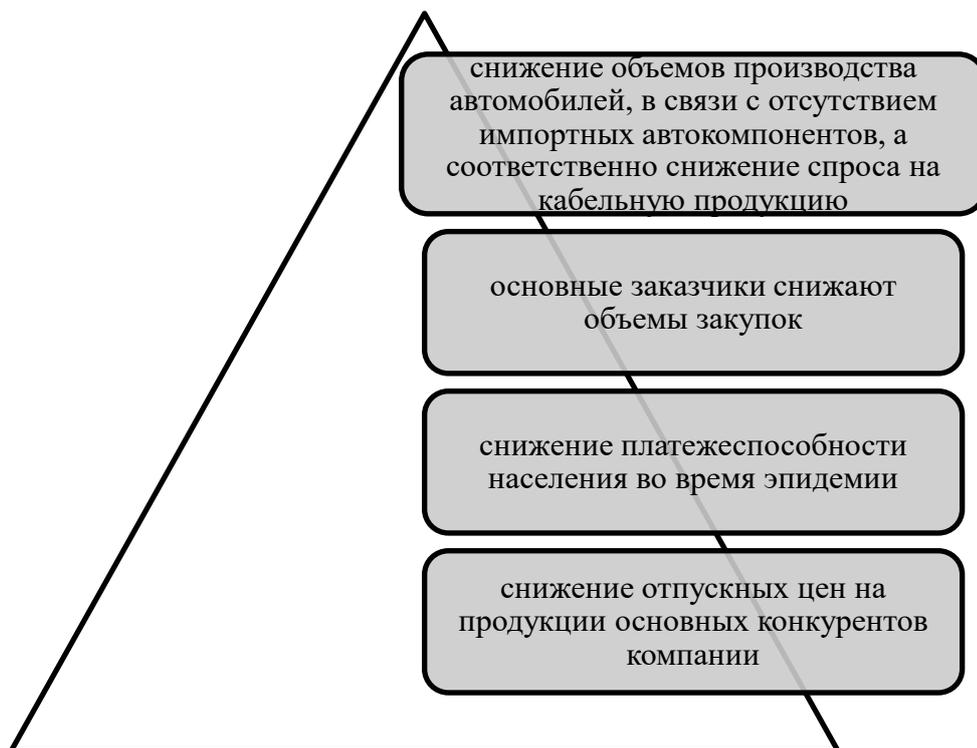


Рисунок 16 – Факторы ухудшения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания»

В заключении второго раздела бакалаврской работы можно сделать вывод, что несмотря на рост финансовых результатов предприятия, динамика рентабельности по многим показателям за три года отрицательная. Во многом, на снижение рентабельности предприятия влияет снижение спроса на продукцию, снижение объемов заказов основных заказчиков. Анализ деловой активности предприятия выявил проблемы в оборачиваемости активов АО «Самарская Кабельная Компания», основной причиной которых является рост продолжительности оборачиваемости запасов предприятия, в частности готовой продукции. Следовательно, предприятию необходимо провести мероприятия по улучшению показателей рентабельности и деловой активности.

### **3 Разработка направлений повышения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания»**

#### **3.1 Направления повышения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания»**

За последние годы наблюдается ряд тенденций, которые негативным образом влияют на покупательную способность населения. Исходя из этого, производственные и торговые предприятия имеют ряд факторов, негативно влияющих на их финансовые результаты, выраженные в показателях прибыли, рентабельности и деловой активности.

Анализ рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания» показал, что на предприятии наблюдается негативная динамика по показателям рентабельности продаж до налогообложения и рентабельности продаж по чистой прибыли в 2021 г. Значение рентабельности продаж до налогообложения снизилось в 2021 г. на 0,2%. Рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась на 0,3%. Рентабельность продаж на конец 2021 г. составила 4 %, рост показателя за три года составил 1,1%. Рентабельность производственных фондов показала значительное снижение в 2020 г. За три года показатель снизился на 6,7%. Рентабельность собственного капитала снизилась за три года на 8,4%. Рентабельность активов предприятия составила на конец 2021г. – 7,9%, что ниже на 4,9% показателя 2019 г. При проведении факторного анализа было выявлено, что на значение рентабельности собственного капитала АО «Самарская Кабельная Компания» наибольшее негативное влияние оказало снижение оборачиваемости активов. В совокупности влияние трех факторов привело к уменьшению показателя в 2021 г. относительно 2019 г. на 8,33%.

Анализ деловой активности показал, что на предприятии значительно ухудшилась оборачиваемость активов, в частности оборотных средств

предприятия. Продолжительность оборачиваемости активов за три года увеличилась на 67 дней. Продолжительность оборачиваемости оборотных средств увеличилась с 70 дней до 126 дней за три года. На рост продолжительности оборачиваемости оборотных средств негативно влияет ухудшение оборачиваемости как запасов, так и дебиторской задолженности. Наибольшее снижение коэффициента оборачиваемости демонстрируют запасы предприятия. Коэффициент оборачиваемости запасов ухудшился на 5,7. Продолжительность оборачиваемости запасов увеличилась на 33 дня за период. Продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности ухудшилась на 19 дней, но полученное значение укладывается в норму по данной отрасли. Основной причиной ухудшения оборачиваемости запасов предприятия является рост готовой продукции на балансе компании более чем в 2 раза. Продолжительность оборачиваемости готовой продукции увеличилась на 13 дней за три года.

Полученные результаты анализа прибыли и рентабельности предприятия АО «Самарская Кабельная Компания» повышают необходимость разработки направлений повышения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания».

Предлагаемые направления повышения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания» представлены на рисунке 17.

Далее предложенные направления рассмотрены подробнее.

С целью совершенствования управления запасами АО «Самарская Кабельная Компания» рекомендуется внедрить в деятельность предприятия MRP системы управления запасами мирового класса Demand Driven MRP (далее DDMRP). Автоматизированная система управления производством DDMRP соединила в себе мировые практики организации производства и снабжения – TOC, Kanban, Lean, 6 Sigma, DRP, MRP, Innovation. DDMRP создана с целью достижения сокращения запасов при одновременном повышении уровня сервиса.



Рисунок 17 – Направления повышения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания»

«Программа управления производственными и дистрибуционными запасами Intuiflow – это решение мирового класса, в основу которого положен алгоритм DDMRP (Demand Driven Material Requirements Planning), который объединил такие практики управления цепями поставок: Тос, Lean, 6 Sigma, MRP, DRP и блок инноваций. «Подход к управлению запасами смещается от схемы «выталкивания», основанной на прогнозе и взаимозависимостях в цепи, к схеме «вытягивания», основанной на фактическом потреблении продукции. Система определяет места размещения буферов запаса, показывает, как рационально

рассчитывать и динамически регулировать данные позиции с помощью буферов» [24, с. 27].

С помощью данной концепции предприятие сможет планировать производство согласно фактическому спросу, тем самым снижая зависимость от прогнозов и, связанных с ними, ошибок. «Программа показывает, где размещать стратегические позиции запасов, как разумно определять и динамически регулировать данные позиции. На каждом этапе производства определяется возможная проблематика, которая локализуется. И ее негативное влияние не передается дальше по цепи. Стратегические точки пополнения обеспечивают стабильность потока и пополняются по мере потребления» [24, с. 28].

Результат использования данной системы – снижение уровня запасов в среднем на 40-60% при одновременном повышении уровня сервиса.

Использование данной автоматизированной системы дает возможность предприятию:

- снизить уровень производственных и логистических затрат организации;
- эффективно планировать всю цепочку поставок;
- автоматизировать производственный процесс, освобождая резервы для использования внутренних возможностей;
- улучшить использование производственных мощностей и логистического потенциала;
- сократить время вывода новых изделий на рынок.

Основные функции программного продукта Intuiflow представлены на рисунке 18.



Рисунок 18 – Основные функции программного продукта Intuiflow

Следовательно, автоматизация управления запасами с помощью программного продукта Intuiflow приносит значительные преимущества предприятию. Управление запасами готовой продукции сокращают расходы на хранение запасов, повышают рентабельность деятельности и улучшаются показатели оборачиваемости.

Для повышения показателей рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания» также рекомендуется расширять рынок сбыта. В настоящее время организация АО «Самарская Кабельная Компания» реализует свою продукцию через крупных дистрибьютеров, транспортные и производственные компании. АО «Самарская Кабельная Компания» рекомендуется наладить сотрудничество с крупными строительными компаниями региона присутствия, такими как ДК «Древо», ГК «Новый ДОН», СХ «Град», ГК «ВИРА», СК «Кольцо», СК «Компания Владимир» и другие компаниями региона.

Для заключения договоров со строительными компаниями отделу продаж рекомендуется осуществить следующие шаги, представленные на рисунке 19.

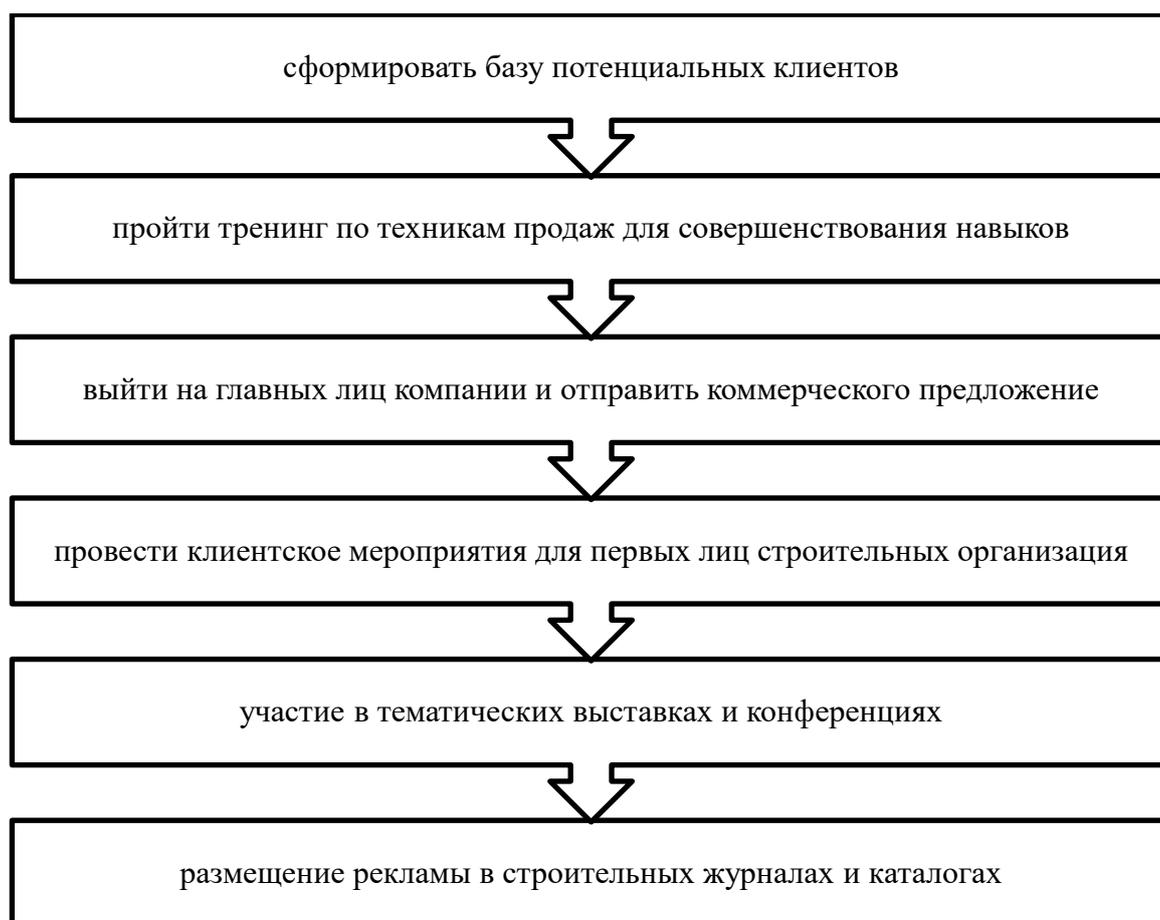


Рисунок 19 – Расширение рынка сбыта АО «Самарская Кабельная Компания»

Заключение договоров с крупнейшими строительными организациями региона позволит расширить рынок сбыта компании АО «Самарская Кабельная Компания», что положительно повлияет как на показатели рентабельности деятельности, так и улучшит показатели оборачиваемости готовой продукции предприятия.

Экономическая эффективность предложенных мероприятий рассчитана в следующем пункте.

### **3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий**

В пункте 3.1 бакалаврской работы были предложены два основных направления повышения показателей прибыли и рентабельности организации АО «Самарская Кабельная Компания», а именно:

- повышение показателей деловой активности за счет совершенствования управления запасами предприятия посредством внедрения автоматизированного программного продукта Intuiflow;

- повышение показателей рентабельности за счет расширения рынка сбыта готовой продукции.

Ожидается, что благодаря предложенным мероприятиям, оборачиваемость готовой продукции предприятия сократится на 15%. Тогда продолжительность оборачиваемости готовой продукции АО «Самарская Кабельная Компания» и коэффициент оборачиваемости готовой продукции будут выглядеть следующим образом, представленным на рисунке 20.

На рисунке 20 видно, что продолжительность оборачиваемости готовой продукции сократится с 33 дней до 28 дней или станет меньше на 5 дней. Коэффициент оборачиваемости улучшится с 11,1 до 13.

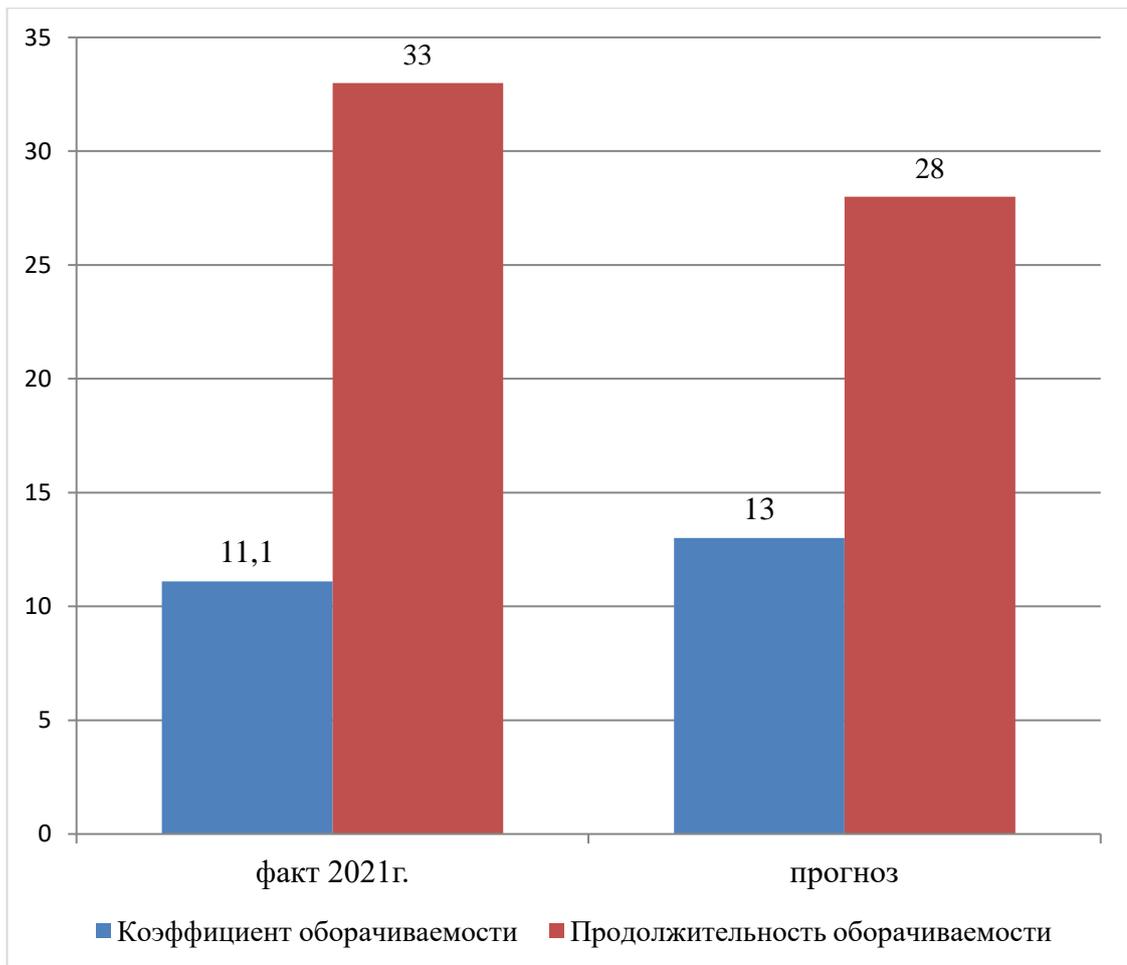


Рисунок 20 – Динамика коэффициента оборачиваемости и продолжительности оборачиваемости готовой продукции АО «Самарская Кабельная Компания» после реализации мероприятий

Сокращение периода оборачиваемости готовой продукции АО «Самарская Кабельная Компания» приведет к росту выручки предприятия. Динамика выручки предприятия АО «Самарская Кабельная Компания» после внедрения предложенных мероприятий представлена на рисунке 21.

Данные рисунка 21 свидетельствуют о росте выручки предприятия АО «Самарская Кабельная Компания» после реализации предлагаемых мероприятий до 12326002 т. р. или на 4681985 т. р. (61%).

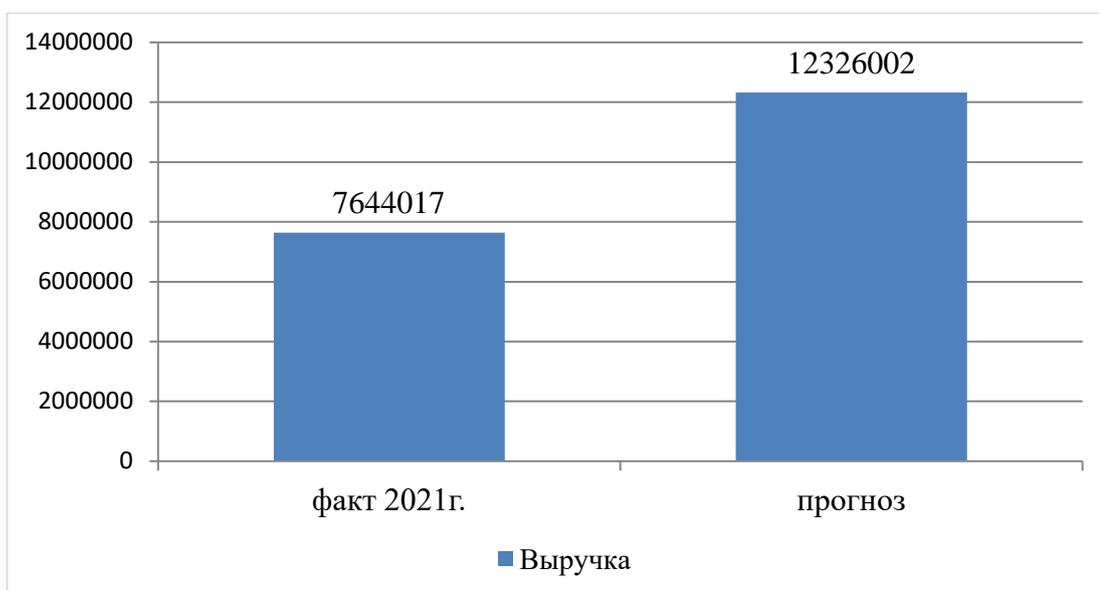


Рисунок 21 – Динамика выручки АО «Самарская Кабельная Компания» после реализации мероприятий, т. р.

Если средняя доля себестоимости продаж АО «Самарская Кабельная Компания» сохранится в общей доли выручки в размере 90%, можно найти размер валовой прибыли следующим образом:

Валовая прибыль, планируемая =  $12326002 - (12326002 * 0,9) = 1232601$  т. р.

Валовая прибыль предприятия после реализации мероприятий увеличится на 503914 т. р. или на 69%.

Ниже в таблице 9 перечислены основные расходы, связанные с реализацией предлагаемых мероприятий по повышению деловой активности и рентабельности предприятия.

Таблица 9 – Основные расходы на реализацию предложенных мероприятий

Вид расходов	Сумма, т. р.
Внедрение автоматизированного программного продукта Intuiflow	12000
Тренинг по техникам продаж для сотрудников отдела продаж	100
Клиентское тематического мероприятия	250
Размещение рекламы	80
Итого	12430

В таблице 9 видно, что сумма расходов на реализацию предлагаемых мероприятий составит 12430 т. р. С учетом сохранения объемов коммерческих и управленческих расходов, прибыль от продаж АО «Самарская Кабельная Компания» в прогнозируемом периоде составит:

Прибыль от продаж, прогнозируемая = 1232601 – 368152 – 55275 – 12430 = 796744 т. р.

Прогнозируемая прибыль от продаж составит 796744 т. р., что на 491484 т. р. выше значения полученного на конец 2021 г.

В заключении рассмотрено изменение показателя рентабельности продаж при условии увеличения выручки и прибыли от продаж после реализации предложенных мероприятий.

Изменение показателя рентабельности продаж представлено на рисунке 22.

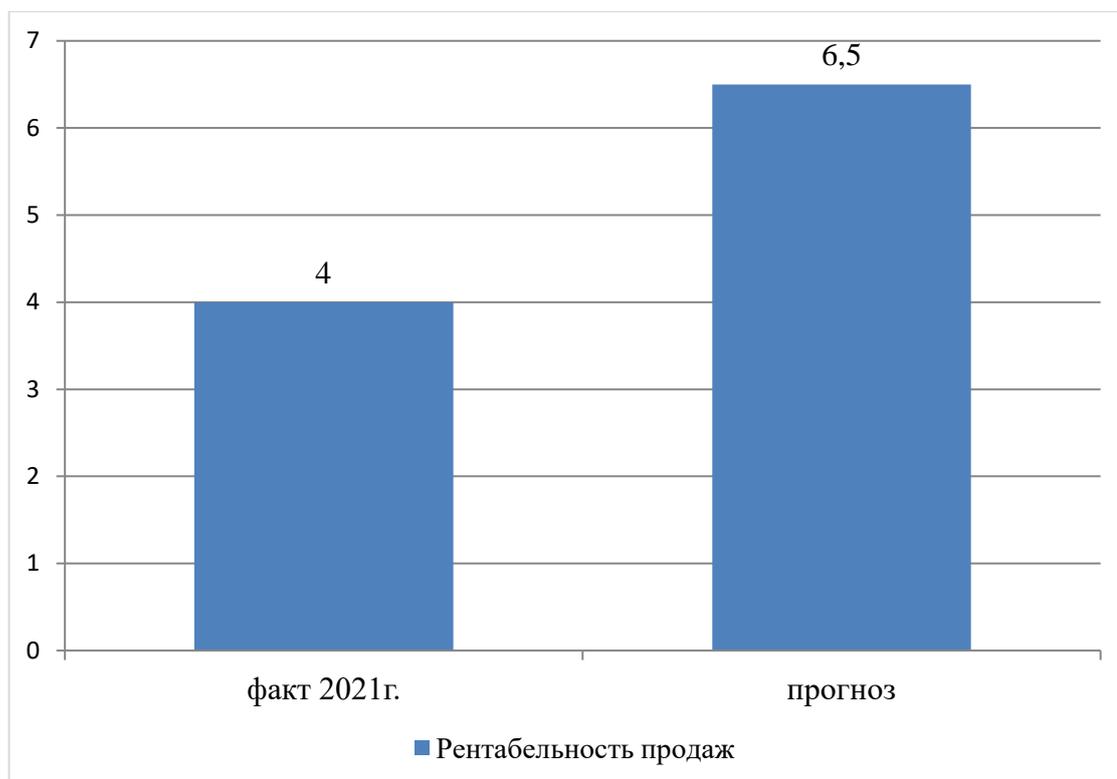


Рисунок 22 – Изменение показателя рентабельности продаж после реализации мероприятий, %

На рисунке 22 видно, что при планируемом росте выручки и прибыли от продаж предприятия АО «Самарская Кабельная Компания» после реализации предложенных мероприятий, рентабельность продаж улучшит свое значение с 4% до 6,5%.

В заключении третьего раздела бакалаврской работы сделаны следующие выводы:

– для решения проблемы ухудшения показателей деловой активности и рентабельности предприятия были предложены два основных направления, а именно повышение показателей деловой активности за счет совершенствования управления запасами предприятия посредством внедрения автоматизированного программного продукта Intuiflow и повышение показателей рентабельности за счет расширения рынка сбыта готовой продукции.

– Внедрение автоматизированного программного продукта Intuiflow и мероприятия по расширению рынка сбыта предприятия позволят предприятию АО «Самарская Кабельная Компания» ускорить оборачиваемость готовой продукции до 28 дней, увеличить рост выручки предприятия на 61%, увеличить прибыль от продаж до 796744 т. р., а также повысить показатель рентабельности продаж АО «Самарская Кабельная Компания» с 4% до 6,5%.

Следовательно, предложенные в бакалаврской работе направления повышения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания» эффективны.

## Заключение

Показатели деловой активности и рентабельности предприятия являются одними из важнейших показателей, определяющих эффективность деятельности любой организации. Управление показателями деловой активности и рентабельности предприятия, а также регулярный анализ и контроль данных показателей играют важную роль в достижении предприятием намеченных целей и задач.

В первом разделе бакалаврской работы рассмотрено экономическое содержание деловой активности и рентабельности предприятия, а также основные методы и методики анализа данных показателей. Показатели деловой активности и рентабельности помогают оценить способность успешного функционирования предприятия в постоянно меняющихся условиях внешней и внутренней среды. Деловая активность предприятия является комплексной категорией, улучшение данного показателя дает преимущества предприятию, позволяя ему развиваться динамично. Рентабельность предприятия позволяет оценить эффективность деятельности предприятия в отчетном году, сравнить с результатами отчетных периодов, а также сравнить полученные показатели с показателями других предприятий и определить направления дальнейшего развития предприятия для получения запланированных финансовых результатов. В настоящее время существует большое количество методов и методик анализа показателей рентабельности и деловой активности предприятия, для получения наиболее достоверных результатов анализа необходимо их использование в комплексе.

Во втором разделе бакалаврской работы дана характеристика АО «Самарская Кабельная Компания», а также проанализированы показатели деловой активности и рентабельности предприятия.

Анализ рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания» показал, что на предприятии наблюдается негативная динамика по показателям рентабельности продаж до налогообложения и рентабельности продаж по

чистой прибыли в 2021 г. Значение рентабельности продаж до налогообложения снизилось в 2021 г. на 0,2%. Рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась на 0,3%. Рентабельность продаж на конец 2021 г. составила 4 %, рост показателя за три года составил 1,1%. Рентабельность производственных фондов показала значительное снижение в 2020 г. За три года показатель снизился на 6,7%. Рентабельность собственного капитала снизилась за три года на 8,4%. Рентабельность активов предприятия составила на конец 2021г. – 7,9%, что ниже на 4,9% показателя 2019 г. При проведении факторного анализа было выявлено, что на значение рентабельности собственного капитала АО «Самарская Кабельная Компания» наибольшее негативное влияние оказало снижение оборачиваемости активов. В совокупности влияние трех факторов привело к уменьшению показателя в 2021 г. относительно 2019 г. на 8,33%.

Анализ деловой активности показал, что на предприятии значительно ухудшилась оборачиваемость активов, в частности оборотных средств предприятия. Продолжительность оборачиваемости активов за три года увеличилась на 67 дней. Продолжительность оборачиваемости оборотных средств увеличилась с 70 дней до 126 дней за три года. На рост продолжительности оборачиваемости оборотных средств негативно влияет ухудшение оборачиваемости как запасов, так и дебиторской задолженности. Наибольшее снижение коэффициента оборачиваемости демонстрируют запасы предприятия. Коэффициент оборачиваемости запасов ухудшился на 5,7. Продолжительность оборачиваемости запасов увеличилась на 33 дня за период. Продолжительность оборачиваемости дебиторской задолженности ухудшилась на 19 дней, но полученное значение укладывается в норму по данной отрасли. Основной причиной ухудшения оборачиваемости запасов предприятия является рост готовой продукции на балансе компании более чем в 2 раза. Продолжительность оборачиваемости готовой продукции увеличилась на 13 дней за три года.

В третьем разделе бакалаврской работы, на основе полученных результатов анализа деловой активности и рентабельности предприятия, предложены направления улучшения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания», а именно:

– повышение показателей деловой активности за счет совершенствования управления запасами предприятия посредством внедрения автоматизированного программного продукта Intuiflow;

– повышение показателей рентабельности за счет расширения рынка сбыта готовой продукции.

Внедрение автоматизированного программного продукта Intuiflow и мероприятия по расширению рынка сбыта предприятия позволят предприятию АО «Самарская Кабельная Компания» ускорить оборачиваемость готовой продукции до 28 дней, увеличить рост выручки предприятия на 61%, увеличить прибыль от продаж до 796744 т. р., а также повысить показатель рентабельности продаж АО «Самарская Кабельная Компания» с 4% до 6,5%.

Следовательно, предложенные в бакалаврской работе направления повышения показателей деловой активности и рентабельности АО «Самарская Кабельная Компания» эффективны. Цель бакалаврской работы достигнута.

## Список используемой литературы

1. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. Москва: ИНФРАМ, 2022. 214 с.
2. Бариленко В. И. Экономический анализ (методы экономического анализа, построение системы экономических показателей, диагностика финансовых результатов): учебник/ В.И. Бариленко, В.В. Бердников, Е.И. Бородина. М.: Эксмо, 2018. С. 111.
3. Василенкова Н. В. Понятие рентабельности и ее показатели / Н. В. Василенкова // Наука и современность. 2018. № 6-2. С. 313.
4. Верколаб А. А. Деловая активность и рентабельность как определяющие факторы эффективности деятельности предприятия // Сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием) «актуальные проблемы интеграции науки и образования в регионе». №6. 2022. С.328-331
5. Гаевая М. М. Анализ показателей и существующих моделей оценки деловой активности организации / М. М. Гаевая, В. А. Калугин // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: Материалы III международной научно-практической конференции, Белгород, 25 ноября 2014 года / Под редакцией Е.В. Никулиной. Белгород: Издательский дом "Белгород", 2018. С. 82-87.
6. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций [Электронный ресурс]: 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, 2018. 159 с.
7. Гоник Г. Г. Рентабельность и пути ее повышения / Г. Г. Гоник, Р. Н. Даренский // Colloquium-journal. 2020. № 13(65). С. 128.

8. Грицкевич О. В., Павленко В. А. Анализ влияния факторов внешней среды на инновационную деятельность предприятия // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2022. Т. 8. № 2. С. 55-61.

9. Дасаева И. Н. Анализ и оценка финансовой отчетности как способ защиты от финансовых рисков и обеспечения финансовой безопасности предприятия / И. Н. Дасаева, М. Э. Демакова // От научных идей к стратегии бизнес-развития: сборник статей-презентаций научно-исследовательских работ студентов, магистров, аспирантов, молодых ученых – участников Международной Межвузовской Студенческой конференции: Издательство «Аудитор», 2018. С. 31-39.

10. Диденко Е. С. Повышение рентабельности компаний молочной промышленности России в качестве механизма устойчивого развития предприятий // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2022. № 3 (90). С. 73-78.

11. Еремейчук А. В. Резервы улучшения финансового состояния организации (на примере ТОО «Костанайский энергоцентр») / А. В. Еремейчук, Е. И. Байкова // Наука и знание: актуальные проблемы устойчивого экономического регионов России: правовые, аспекты развития и обеспечения безопасности социально-экономические и гуманитарные : Материалы XXIV международной научно-практической конференции, Новороссийск, 14–15 апреля 2022 года / Под общей редакцией Л.А. Демидовой, Т.А. Куткович Новороссийск: Московский гуманитарно-экономический институт Новороссийский филиал, 2022. С. 54-57.

12. Илякова И. Е. Экономическая безопасность организации (предприятия): учебное пособие / Л.А. Кормишкина, Е.Д. Кормишкин, И.Е. Илякова. М.: РИОР; ИНФРА-М, 2018. 293 с.

13. Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. М.: Инфра-М, 2019. С. 152.

14. Киреева А. А. Практические аспекты оценки деловой активности российских предприятий // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2022. № 1-1. С. 328-332.
15. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. М.: Проспект, 2018. С. 97.
16. Когтева А. Н., Шевцова Н. М. Деловая активность как фактор обеспечения экономической безопасности предприятия // В сборнике: Теория и практика инновационных технологий в апк. материалы национальной научно-практической конференции. Воронеж, 2021. С. 271-277.
17. Коробова В. Ф. Анализ деловой активности как составляющей финансовоэкономической безопасности предприятия / В. Ф. Коробова // Генезис экономических и социальных проблем субъектов рыночного хозяйства в России. 2019. № 13. С. 46-50.
18. Кузнецова О. Д. Направления повышения рентабельности производства / О. Д. Кузнецова, Н. И. Смородинова // Решетневские чтения. 2018. № 20. С. 379.
19. Лапазова Е. С., Муравицкая Н.К. Анализ деловой активности экономического субъекта // Хроноэкономика. № 5 (7). 2018. С. 33-38.
20. Миронова А. С. Оценка финансового состояния организаций на основе бухгалтерской финансовой отчетности / А. С. Миронова // Актуальные проблемы и перспективы развития аудита, бухгалтерского учета, экономического анализа и налогообложения: Материалы национальной (всероссийской) научно-практической и методической конференции, Воронеж, 07 ноября 2019 года. Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2019. С. 308-311.
21. Муравьева Н. Ю., Возиян А. С. Обзор подходов к выбору показателей, характеризующих деловую активность предприятий // Вектор экономики. 2022. № 6 (72). с. 115-117.

22. Официальный сайт АО «Самарская Кабельная Компания» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.samaracable.ru/> (дата обращения – 02.08.2022 г.).

23. Плотникова Д. Р., Вылегжанина Е. В. Качественные критерии оценки деловой активности обособленных подразделений // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 9-2. С. 289-293.

24. Подволоцкая А. В. Теоретические аспекты деловой активности предприятия // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 86-5. С. 11-13.

25. Попадюк Т. Г., Сосенкина И. М., Бакланова Т. Э. Концептуализация понятий «деловая активность» и «экономическая эффективность» в масштабах территорий // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. №1. 2021. С. 81-95.

26. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023) (ред. от 19.04.2019). [Электронный ресурс] // Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) (дата обращения – 21.08.2022 г.).

27. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. - 15-е изд., испр. и доп. - Москва: ИНФРА-М, 2019. 587 с.

28. Стукова Ю. Е. Анализ современного состояния использования оборотных средств в организациях / Стукова Ю.Е. // Ученые записки Казанской государственной академии ветеринарной медицины им. Н.Э. Баумана. 2018. С. 701.

29. Сусленникова М. А. Методика комплексной оценки деловой активности / М.А. Сусленникова // Научный журнал «Бизнес и общество» – 2018. №2 (14).

30. Терловая В. И. Анализ деловой активности предпринимательства в системе комплексного анализа финансового состояния предприятия / В. И. Терловая, А. Н. Самусенко // Вектор экономики. 2019. № 2(32). С. 68.

31. Тимофеева К. А. Пути повышения рентабельности / К. А. Тимофеева, Ю. А. Павлова // АНИ: экономика и управление. 2018. № 4(9). С. 98.
32. Толчева Е. Г. Классификация факторов, влияющих на рентабельность предприятия // Научно-исследовательский центр "Technical Innovations". 2022. № 9-2. С. 84-88.
33. Фатхуллина А. А. Деловая активность как многоуровневая категория // Актуальные проблемы экономики и права. 2018. № 1(29). С. 81.
34. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (последняя редакция). [Электронный ресурс] – URL: <http://www.consultant.ru/document/> (дата обращения: 07.08.2022).
35. Федин А. В. Обзор современных методов прогнозирования банкротства предприятий / А. В. Федин, И. В. Павлова // В сборнике: Актуальные проблемы экономики, учета, аудита и анализа в современных условиях. Сборник научных работ студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава по итогам Национальной научно-практической конференции. Под редакцией М.В. Петровской, В.З. Чаплюка, Л.Н. Сорокиной. 2018. С. 425-432.
36. Федулова С. Ф. Прогнозирование и оценка несостоятельности (банкротства) как инструмент управления в компаниях нефтегазовой отрасли в Удмуртской Республике / С. Ф. Федулова, О. А. Агеева // Современные тенденции и перспективы управления социально-экономическими системами в цифровой среде: материалы Международной научно-практической конференции. Памяти заслуженного деятеля науки Российской Федерации В.И. Кравцовой, Москва, 22 декабря 2021 года. – Москва: Московский Политех, 2022. С. 234-242.
37. Хайдарова М. Т. Оценка вероятности банкротства, зоны безопасности и порога рентабельности ООО «горское» Саратовского района Саратовской области / М. Т. Хайдарова, С. Н. Рубцова, Л. А. Слепцова // Экономико-математические методы анализа деятельности предприятий АПК

: Материалы V Международной научно-практической конференции, Саратов, 16 апреля 2021 года / Под редакцией С.И. Ткачева. – Саратов: Общество с ограниченной ответственностью "ЦеСАин", 2021. С. 282-287.

38. Хорошун Н. А. Оценка деловой активности предприятия: золотое правило экономики / Н. А. Хорошун, О. П. Шамаева, Л. В. Избирян // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2018. № 11. С. 260-265.

39. Чечевицына Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Л.Н. Чечевицына. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. С. 58.

40. Чогинян Г. Ж. Анализ финансового состояния как фактор укрепления стабильности и устойчивости организации / Г. Ж. Чогинян // Обеспечение экономической безопасности предприятий Калужской области: Материалы региональной научно-практической конференции Калужского филиала РАНХиГС, преподавателей и студентов, обучающихся по специальности 38.05.01 Экономическая безопасность, Калуга, 08 июня 2019 года / Под редакцией А.В. Горбатова, Н.Н. Губернаторовой, Г.В. Сахарова. Калуга: Индивидуальный предприниматель Стрельцов Илья Анатольевич, 2021. С. 99-107.

41. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа: учеб. / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. М.: Инфра-М, 2018.С. 97.

42. Шнайдер О. В. Важные аспекты анализа нефинансовой информации экономического субъекта: сущность, подходы и значение // Гуманитарные балканские исследования. 2019. Т. 3. № 4 (6). С. 75-78.

43. Эркенова Ф. Ш. Диагностика изменения финансового состояния предприятия и рекомендации по его улучшению / Ф. Ш. Эркенова // Статистические и эконометрические исследования социально-экономических систем аграрно-ориентированного региона: Сборник научных трудов по материалам VIII Международной научно-практической конференции,

Ставрополь, 17 февраля 2021 года. Ставрополь: Издательство "АГРУС", 2021. С. 159-165.

44. Юрина В. С. Устойчивое социально-экономическое развитие регионов. региональная политика // Балканское научное обозрение. 2018. № 1. С. 18-20.

45. Юдникова Е. К. Анализ отечественных и зарубежных подходов интерпретации деловой активности / Е.К. Юдникова // Наука, образование, инновации: апробация результатов исследований. 2019. С.447-454.

46. Юркова Т. И. Экономика предприятия: Конспект лекций: учеб. пособие / Т.И. Юркова, С.В. Юрков. Красноярск. Гос. акад. эк-ки и управл., 2018. С. 117.

47. Baily M.B., Douglas J.E. The Role of Finance in the Economy: Implications for Structural Reform of the Financial Sector. Washington: Brookings Institution, 2019. 34 p.

48. Corbet S., Lucey B., Urquhart A., Yarovaya L. Cryptocurrencies as a financial asset: a systematic analysis // International Review of Financial Analysis. 2019. Vol. 62. P. 182–199.

49. De Galhau F.V. Constructing the possible trinity of innovation, stability and regulation for digital finance // Financial stability in the digital era. Financial Stability Review. 2018. № 20. P. 7–13.

50. Rateiwa R., Aziakpono M. Non-bank financial institutions and economic growth: Evidence from Africa's three largest economies // South African Journal of Economic and Management Sciences. 2018. № 20. P. 1–11.

51. Springate Gordon L.V. Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm / Gordon L.V. Springate. Simon Fraser University, 2018. 164 p.

## Приложение А

### Бухгалтерский баланс АО «Самарская Кабельная Компания» за 2021 г.

#### Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2021 г.

Организация <u>Акционерное общество "Самарская Кабельная Компания"</u>	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды	
Идентификационный номер налогоплательщика			31	12
Вид экономической деятельности <u>Производство прочих проводов и кабелей для электронного и электрического оборудования</u>			0710001	
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Непубличные акционерные общества / Частная собственность</u>			05758670	
Единица измерения: в тыс. рублей			6318101450	
Местонахождение (адрес) <u>443022, Самарская обл, Самара г, Кабельная ул, д. № 9, этаж 3, пом. 36</u>			27.32	
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту <input checked="" type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ			12267	
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора <u>ООО Аудиторская фирма "ГКС - Аудит"</u>			16	
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора			384	
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора			6315539816	
			1026300964183	

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
1.1	Нематериальные активы	1110	388	430	462
1.4	Результаты исследований и разработок	1120	2 271	1 266	1 747
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2	Основные средства	1150	456 706	485 569	444 628
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
3.1	Финансовые вложения	1170	138 554	134 669	132 940
	Отложенные налоговые активы	1180	1 866	487	4 195
	Прочие внеоборотные активы	1190	22 236	24 873	15 988
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>622 023</b>	<b>647 294</b>	<b>599 958</b>
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
4.1	Запасы	1210	1 594 467	1 030 224	1 010 164
	в том числе:				
	Материалы	12101	491 415	492 071	547 848
	Товары отгруженные	12102	-	-	-
	Готовая продукция	12103	948 154	443 691	359 330
	Основное производство	12104	148 836	80 035	84 469
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	5	2 227	5 630
5.1	Дебиторская задолженность	1230	1 212 931	1 127 620	1 179 578
	в том числе:				
	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	12301	125 003	119 019	141 229
	Расчеты с покупателями и заказчиками	12302	1 085 490	980 116	1 015 550
3.1	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	21 600	90 000	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	97 617	75 258	48 783
	Прочие оборотные активы	1260	4 116	3 843	7 381
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>2 930 936</b>	<b>2 329 172</b>	<b>2 251 536</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>3 552 959</b>	<b>2 976 466</b>	<b>2 851 494</b>

Рисунок А.1 - Бухгалтерский баланс АО «Самарская Кабельная Компания» за 2021 г.

## Продолжение Приложения А

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	236	236	236
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(291)	(291)	(291)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	37 080	38 998	77 164
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	310	310	310
	Резервный капитал	1360	66	66	66
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 789 622	1 751 601	1 529 738
	Итого по разделу III	1300	1 827 003	1 790 920	1 607 223
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
5.3	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	2 487	4 611	4 744
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	2 487	4 611	4 744
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
5.3	Заемные средства	1510	1 306 484	902 709	1 001 573
5.3	Кредиторская задолженность	1520	360 834	231 323	199 918
	в том числе:				
	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	15201	71 187	149 957	147 091
	Расчеты с покупателями и заказчиками	15202	185 653	18 532	3 768
	Расчеты по налогам и сборам	15203	62 513	49 178	20 108
	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	15204	13 066	11 119	11 430
	Расчеты с персоналом по оплате труда	15205	20 697	-	14 395
	Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	15206	6 141	12	2 598
	Доходы будущих периодов	1530	443	611	861
7	Оценочные обязательства	1540	55 708	46 292	37 175
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	1 723 469	1 180 935	1 239 527
	<b>БАЛАНС</b>	1700	<b>3 552 959</b>	<b>2 976 466</b>	<b>2 851 494</b>

Руководитель  (подпись)


  
 Ключников Валерий  
 Федорович  
 (расшифровка подписи)

28 марта 2022 г.

Рисунок А.2 - Бухгалтерский баланс АО «Самарская Кабельная Компания» за 2021 г.

## Приложение Б

# Отчёт о финансовых результатах АО «Самарская Кабельная Компания» за 2020 г.

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2020 г.		Коды		
		0710002		
		31	12	2020
Организация	Акционерное общество "Самарская Кабельная Компания"	05758670		
Идентификационный номер налогоплательщика		6318101450		
Вид экономической деятельности	Производство прочих проводов и кабелей для электронного и электрического оборудования	27.32		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Непубличные акционерные общества / Частная собственность	12267	16	
Единица измерения:	в тыс. рублей	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2020 г.	За Январь - Декабрь 2019 г.
	Выручка	2110	5 538 848	5 888 588
6	Себестоимость продаж	2120	(5 015 198)	(5 302 132)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	523 650	586 456
6	Коммерческие расходы	2210	(47 303)	(59 028)
6	Управленческие расходы	2220	(335 552)	(334 587)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	140 795	172 821
	Доходы от участия в других организациях	2310	169 805	146 273
	Проценты к получению	2320	457	350
	Проценты к уплате	2330	(63 108)	(102 236)
	Прочие доходы	2340	311 685	303 754
	Прочие расходы	2350	(313 515)	(323 663)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	245 929	197 288
	Налог на прибыль	2410	(20 940)	(15 260)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(17 365)	(10 257)
	отложенный налог на прибыль	2412	(3 575)	(5 003)
	Прочее	2460	(1 544)	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	223 445	182 039

Рисунок Б.1 - Отчёт о финансовых результатах АО «Самарская Кабельная Компания» за 2020 г.

## Продолжение Приложения Б

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2020 г.	За Январь - Декабрь 2019 г.
	<b>СПРАВОЧНО</b>			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	223 445	182 039
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	1	1
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

  
 Руководитель \_\_\_\_\_ Ключников Валерий  
(подпись) (расшифровка подписи)  
 Федорович  
 \_\_\_\_\_  
(расшифровка подписи)  
 25 марта 2021 г.

Рисунок Б.2 - Отчёт о финансовых результатах АО «Самарская Кабельная Компания» за 2020 г.

## Приложение В

# Отчёт о финансовых результатах АО «Самарская Кабельная Компания» за 2021 г.

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2021 г.		Коды		
		0710002		
		31	12	2021
		05758670		
		6318101450		
		27.32		
		12267	16	
		384		

Организация <u>Акционерное общество "Самарская Кабельная Компания"</u>	Форма по ОКУД	
Идентификационный номер налогоплательщика	Дата (число, месяц, год)	
Вид экономической деятельности <u>Производство прочих проводов и кабелей для электронного и электрического оборудования</u>	по ОКПО	
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Непубличные акционерные общества / Частная собственность</u>	ИНН	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКВЭД 2	
	по ОКОПФ / ОКФС	
	по ОКЕИ	

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
	Выручка	2110	7 644 017	5 538 848
6	Себестоимость продаж	2120	(6 915 330)	(5 015 198)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	728 687	523 650
6	Коммерческие расходы	2210	(55 275)	(47 303)
6	Управленческие расходы	2220	(368 152)	(335 552)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	305 260	140 795
	Доходы от участия в других организациях	2310	68 399	169 605
	Проценты к получению	2320	1 208	457
	Проценты к уплате	2330	(87 510)	(63 108)
	Прочие доходы	2340	540 757	311 695
	Прочие расходы	2350	(514 057)	(313 515)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	314 057	245 929
	Налог на прибыль	2410	(54 957)	(20 940)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(58 462)	(17 365)
	отложенный налог на прибыль	2412	3 505	(3 575)
	Прочее	2460	-	(1 544)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	259 100	223 445

Рисунок В.1 - Отчёт о финансовых результатах АО «Самарская Кабельная Компания» за 2021 г.

## Продолжение Приложения В

форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	259 100	223 445
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	1	1
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель  

Ключников Валерий  
Федорович  
(расшифровка подписи)

26 марта 2022 г.

Рисунок В.2 - Отчёт о финансовых результатах АО «Самарская Кабельная  
Компания» за 2021 г.