

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ деловой активности и рентабельности предприятия

Обучающийся

В.В. Тараненко

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Морякова А.В.

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

Тольятти 2022

Аннотация

Тема бакалаврской работы: «Анализ деловой активности и рентабельности предприятия».

Научный руководитель: канд.экон.наук, доцент Морякова А.В.

Целью выполнения данной работы является исследование теоретических, методических и практических аспектов, связанных с анализом деловой активности и рентабельности, а также поиск путей их оптимизации в ООО «СантехОптСервис».

Предметом исследования являются деловая активность и рентабельность, а также порядок их анализа на примере объекта исследования.

Методы и методики исследования – горизонтальный анализ, анализ относительных показателей (коэффициентов), статистическая обработка результатов, методы синтеза и анализа, графического и табличного представления.

С учетом выявленных проблем в части анализа деловой активности и рентабельности ООО «СантехОптСервис» предложены мероприятия по повышению показателей эффективности, экономический эффект от внедрения которых указывает на целесообразность внедрения данных мероприятий.

Структура работы: введение, теоретический раздел, практический раздел, рекомендательный раздел, заключение, список используемых источников.

Объем работы (без учета приложений) - 48 листов. Работа включает 10 таблиц, 11 рисунков, 29 источников литературы.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты анализа деловой активности и рентабельности предприятия	7
1.1 Экономическая сущность категорий «деловая активность» и «рентабельность»	7
1.2 Методические основы анализа рентабельности и деловой активности	13
2 Проведение анализа и оценки деловой активности и рентабельности ООО «СантехОптСервис»	19
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «СантехОптСервис»	19
2.2 Оценка показателей рентабельности и деловой активности в ООО «СантехОптСервис»	27
3 Разработка мероприятий по улучшению показателей деловой активности и рентабельности ООО «СантехОптСервис»	34
3.1 Основные мероприятия по укреплению показателей рентабельности и деловой активности в ООО «СантехОптСервис»	34
3.2 Расчет экономического эффекта предложенных мероприятий	37
Заключение	41
Список используемых источников	45
Приложение А Бухгалтерская отчетность за 2021г.....	48
Приложение Б Бухгалтерская отчетность за 2020 г.	50

Введение

Эффективности использования ресурсов, выраженную через показатели деловой активности и рентабельности, в условиях современной экономики отведено центральное место. Именно прибыль стимулирует экономические субъекты к рациональному и эффективному использованию материальных и нематериальных видов ресурсов.

Эффективность хозяйственной деятельности экономического субъекта и его производства находит свое отражение в величине, генерируемой им в процессе своего функционирования прибыли. Кроме того, прибыль, как конечный финансовый результат ведения экономическим субъектом своей деятельности, выступает качественным и количественным критерием оценки уровня производственных затрат и производительности труда, эффективности использования технологий и принимаемых руководством решений. Все вышеперечисленные критерии определяют эффективность ведения экономическим субъектом своей производственной деятельности и объем генерируемой им прибыли. Последняя, в свою очередь, является основным источником социально-экономического развития самого экономического субъекта, предприятия или организации.

Эффективность ведения предприятием своей деятельности также зависит от качества принимаемых руководством решений, способности менеджмента оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка. Ввиду того, что залогом устойчивого развития экономического субъекта в условиях конкуренции является именно эффективность его функционирования, особую важность приобретает проведение анализа эффективности использования ресурсов через показатели деловой активности и рентабельности, что в свою очередь подтверждает актуальность выбранной темы исследования.

Целью выполнения данной работы является исследование теоретических, методических и практических аспектов, связанных с анализом деловой активности и рентабельности, а также поиска путей их оптимизации в ООО «СантехОптСервис».

Задачи исследования:

- исследовать сущность и экономическое содержание понятий деловой активности и рентабельности и изучить методические основы анализа и оценки деловой активности и рентабельности;
- провести анализ деловой активности и рентабельности экономического субъекта – объекта исследования;
- разработать мероприятия по повышению показателей деловой активности и рентабельности экономического субъекта – объекта исследования.

Объектом исследования выступает ООО «СантехОптСервис».

Предметом исследования являются деловая активность и рентабельность, а также порядок их анализа на примере объекта исследования.

Методической основой являются методы синтеза и анализа, графического и табличного представления.

Для реализации поставленных цели и задач изучен состав финансовой отчетности экономического субъекта за 2019-2021 гг., российские законодательные и нормативно-правовые материалы и другие информационные источники, необходимые для раскрытия темы бакалаврской работы.

Также в работе использовались научные труды отечественных учёных и специалистов: М.И. Баканова, М.В. Мельник, А.Д. Шеремета, В.И. Бариленко, О.В. Ефимовой, М.В. Е. Б. Герасимовой, Н. А. Никифоровой, М.А. Вахрушиной, В.В. Ковалева, Л.В. Донцовой, Н.П. Любушина, Г.В. Савицкой, Л.Т. Гиляровской, Д.А. Ендовицкого, А.Ф. Ионовой, Э.А. Маркарьян, Н.С. Пласковой и др.

Теоретическая значимость исследования определена важностью проработки всех теоретических аспектов анализа деловой активности и рентабельности.

Практическая значимость исследования выражается в возможности применении результатов выпускной квалификационной работы, а также отдельных аспектов подразделов 3.1 и 3.2 для повышения показателей деловой активности и рентабельности.

Структурно бакалаврская работа состоит из введения, трех разделов, логически между собой взаимосвязанных, заключения, списка используемой литературы и приложений.

Во введении определена актуальность, степень проработанности исследования, цели задачи, объект и предмет выпускной квалификационной работы, методы исследования, практическая и теоретическая значимость, а также структура и информационное обеспечение работы.

Первый раздел содержит базовые аспекты теоретических и методологических основ анализа деловой активности и рентабельности.

Второй раздел включает практическое исследование порядка анализа деловой активности и рентабельности на примере коммерческого предприятия – объекта исследования ООО «СантехОптСервис».

Третий раздел содержит мероприятия по оптимизации показателей деловой активности и рентабельности ООО «СантехОптСервис».

В заключении сформулированы основные выводы и предложения по результатам исследования.

1 Теоретические аспекты анализа деловой активности и рентабельности предприятия

1.1 Экономическая сущность категорий «деловая активность» и «рентабельность»

Очень часто в процессе анализа показателей деятельности стала использоваться такая экономическая категория, как «деловая активность». Разные экономисты трактуют ее по-разному.

Так, А.А. Бачурин дал следующее определение деловой активности: «Активность деловая — экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной формы услуг» [2, с. 96].

В.А. Бирюков указывает, что «деловая активность — экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства того или иного товара или оказания конкретной формы услуг» [3, с. 124].

О.В. Губина и В.Е. Губин отмечают, что «потребность в денежных средствах в регионе определяется, прежде всего, деловой активностью: наличием в регионе реальных возможностей для развития производства, новых рыночных структур, поддержкой предпринимательской деятельности со стороны местных органов, а также региональной инвестиционной политикой. При этом деловая активность выступает основным фактором, определяющим потребность региона в финансовых ресурсах» [5, с. 194].

В то же время А.Н. Жилкина рассматривает «деловую активность региона как мотивированный процесс функционирования региональной системы, направленный на обеспечение эффективного использования ресурсов данной территории, в целях достижения рыночной конкурентоспособности региональных субъектов хозяйствования и повышения благосостояния населения региона» [7, с. 107].

А.А. Канке обосновывает положение о том, что «деловая активность может быть представлена как совокупность усилий работников предприятия, направленных под воздействием определенного уровня мотивации на увеличение, прежде всего, оборачиваемости оборотных активов, которая формируется под влиянием внутренних и внешних факторов производства, а также развитой социально-экономической инфраструктуры региона» [9, с. 203].

Более полное и развернутое определение деловой активности предприятия дано в работах В.В. Ковалева. По его мнению, «деловая активность организаций характеризуется как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс хозяйственной деятельности организаций, направленный на обеспечение положительной динамики производства конкурентоспособных товаров и услуг, увеличение трудовой занятости и эффективного использования ресурсного потенциала в целях увеличения прибыли и удовлетворения социально-экономических интересов человека» [10, с. 121].

По мнению Н.А. Никифорова, «основное воздействие на деловую активность хозяйствующих субъектов проявляют макроэкономические коэффициенты, под действием которых может создаваться либо позитивный предпринимательский климат, возбуждающий активное поведение компании, или, напротив, предпосылки к сворачиванию деловой активности. Довольно ценны еще обстоятельства внутреннего характера, в принципе подконтрольные управлению компании: усовершенствование договорной работы, усовершенствования образования в сфере менеджмента, бизнеса и планирования, развитие способностей извлечения информации в сфере маркетинга и т. п.» [18, с. 91].

Анализ деловой активности позволяет решить следующие задачи, представленные на рисунке 1.

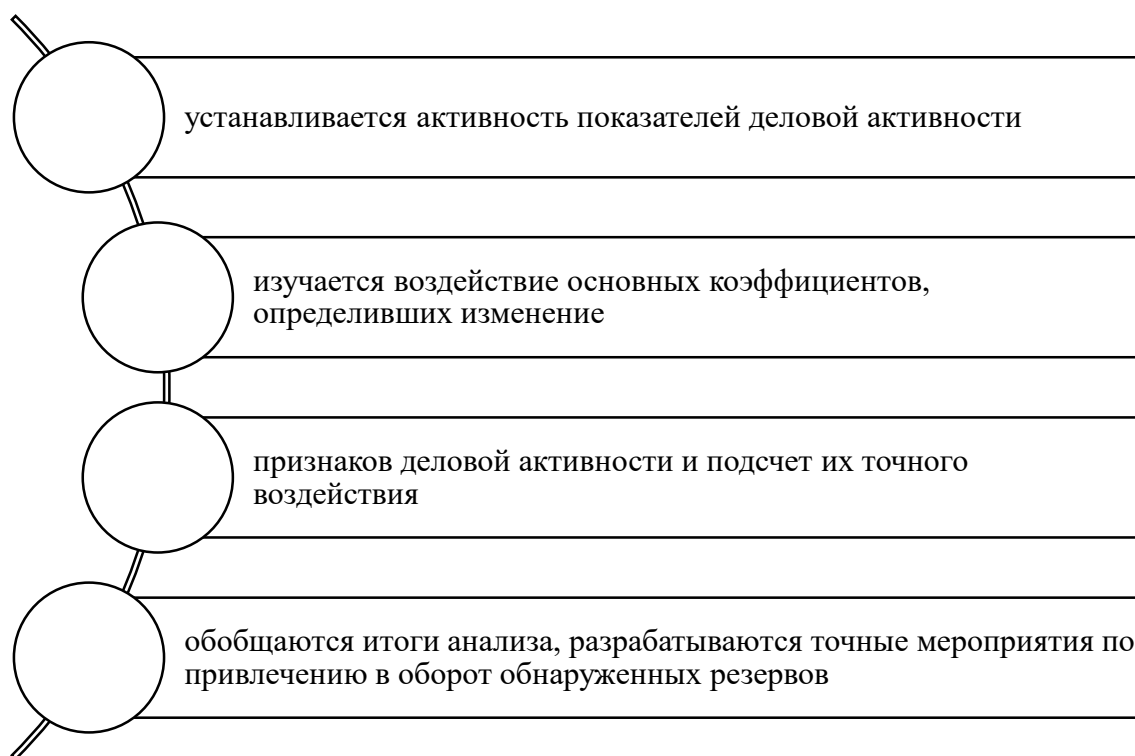


Рисунок 1 – Задачи, решаемые в ходе анализа деловой активности

Е.Е. Румянцева отмечает, что «значимость анализа деловой активности состоит в создании финансово аргументированной оценки производительности и интенсивности применения средств компании и в раскрытии резервов их увеличения» [20, с. 146].

Многие авторы придерживаются позиции что, для оценки деловой активности рассчитываются показатели оборачиваемости.

По мнению Г. В. Шадрина, «основная цель, с которой проводится анализ оборачиваемости, – оценить, способна ли организация получать прибыль путем свершения оборота «деньги-товар-деньги». После необходимых расчетов становятся понятны условия материального снабжения, расчета с поставщиками и покупателями, сбыта произведенной продукции и пр.» [26, с. 93].

Следовательно, деловая активность позволяет определить, насколько эффективно осуществляются те или иные бизнес процессы в организации,

насколько эффективно используются ресурсы. Большая часть авторов при оценке деловой активности склоняются к расчету показателей оборачиваемости, поскольку именно данные показатели характеризуют степень превращения тех или иных ресурсов в деньги и соответственно эффективное их использование.

Для оценки эффективности деятельности применяются показатели рентабельности.

В.А. Бирюков указывает, что «необходимо определить показатели эффективности хозяйствующего субъекта. Выделяют два основных: прибыль и рентабельность. Первый и есть цель хозяйственной деятельности субъекта. Второй показывает степень способности коммерческой организации максимально эффективно извлекать прибыль» [3, с. 201].

А.Д. Шеремет считает, что «рентабельность – это индикатор целесообразности использования активов предприятия в ходе производства и реализации экономических благ, позволяющих максимизировать прибыль. Рентабельность обобщает хозяйственную деятельность, показывая ее доходность» [28, с. 166].

Как отмечает В.П. Литовченко «доходность – это мера, определяющая эффективность вложения в определенные хозяйственные активы. Прибыльность рассчитывается как отношение прибыли к затратам. Измеряется в процентах. Как показатель эффективности, рентабельность позволяет рассчитать многие параметры хозяйственной деятельности» [16, с. 163].

Цель анализа рентабельности заключается в том, что уровень рентабельности позволяет выявить целесообразность использования ресурсов предприятия. То есть расчет данного показателя позволяет оценить эффективность в процессе производства на различных участках предприятия, а также относительно определенных сфер деятельности [4, с. 165].

Также этот показатель позволяет определить причины возникновения низкого качества производства определенного вида товаров и устранить их.

Следовательно, анализ деятельности предприятия в ходе расчета его рентабельности позволяет разработать и применить план по повышению уровня производства продукции и качества продукции, либо оказываемых услуг. Также дает возможность спрогнозировать на несколько периодов или лет вперед расчетные показатели хозяйствующего субъекта, что в свою очередь позволяет ставить и решать определенные производственные задачи, разрабатывать и внедрять тактические и стратегические решения управленческого аппарата.

Цели применения расчета рентабельности позволяют определить и его задачи, представленные на рисунке 2.

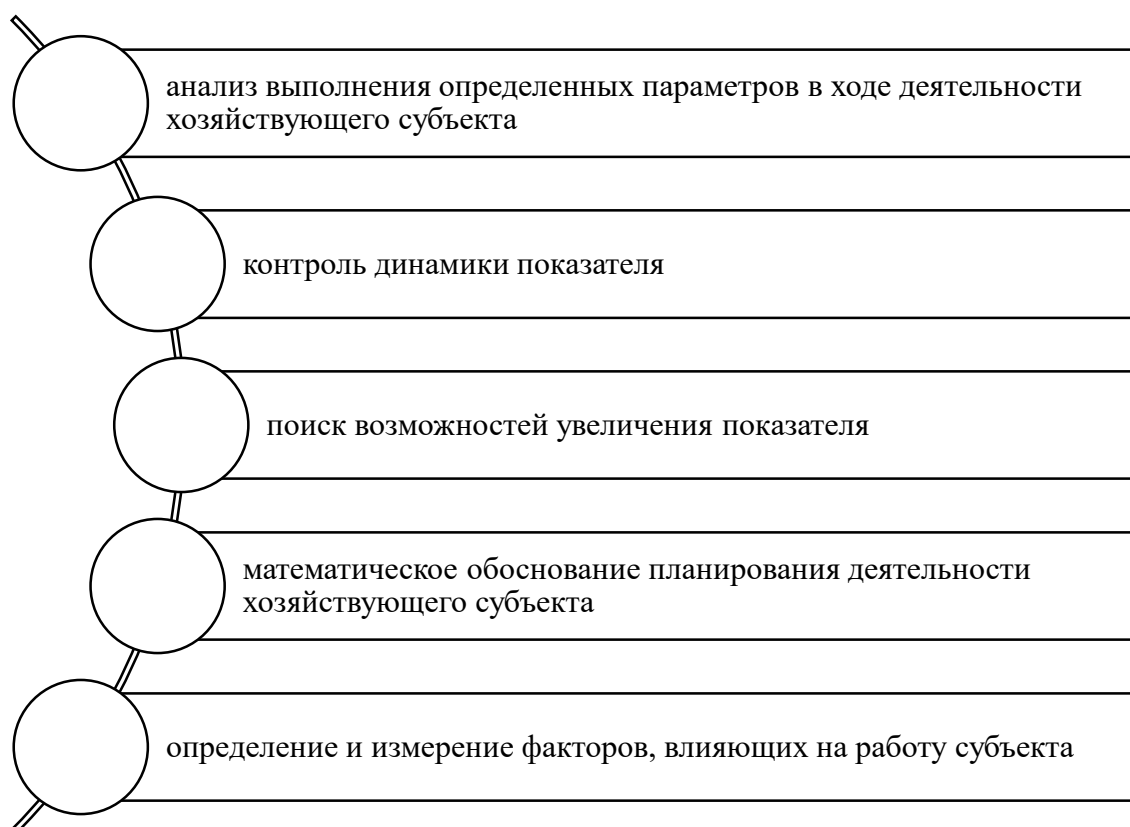


Рисунок 2 – Задачи анализа показателей рентабельности

Данные для расчетов берутся в отчетных документах по финансовой деятельности хозяйствующего субъекта, которые показывают полученную

прибыль, затраты в ходе ее получения, а также данные о ресурсах, используемых в производстве.

Следовательно, рентабельность характеризует эффективность осуществления деятельности предприятия, его доходность, способность создавать прибыль и удерживать стабильную позицию на рынке.

«Анализ рентабельности позволяет определить факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на формирование прибыли хозяйствующего субъекта. К внутренним относят те факторы, которые происходят внутри компании и зависят от самого предпринимателя. К внешним относятся объективные, не контролируемые факторы. Обычно внутренние факторы определяются расходами в ходе производства, а также объемом проданной продукции и уровнем ее качества» [18, с. 141].

Существует множество авторских подходов к определению деловой активности и рентабельности, а также необходимости проведения анализа. Деловая активность позволяет определить насколько эффективно осуществляются те или иные бизнес-процессы в организации, насколько эффективно используются ресурсы. Большая часть авторов при оценке деловой активности склоняется к расчету показателей оборачиваемости, поскольку именно данные показатели характеризуют степень превращения тех или иных ресурсов в деньги и соответственно эффективное их использование. Рентабельность характеризует эффективность осуществления деятельности предприятия, его доходность, способность создавать прибыль и удерживать стабильную позицию на рынке.

Далее будут раскрыты методические основы анализа рентабельности и деловой активности.

1.2 Методические основы анализа рентабельности и деловой активности

Для оценки деловой активности и рентабельности рассчитывается значительное количество показателей.

Главная цель анализа деловой активности - формирование экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и выявление резервов их повышения.

При анализе деловой активности рассчитываются следующие показатели, представленные на рисунке 3.

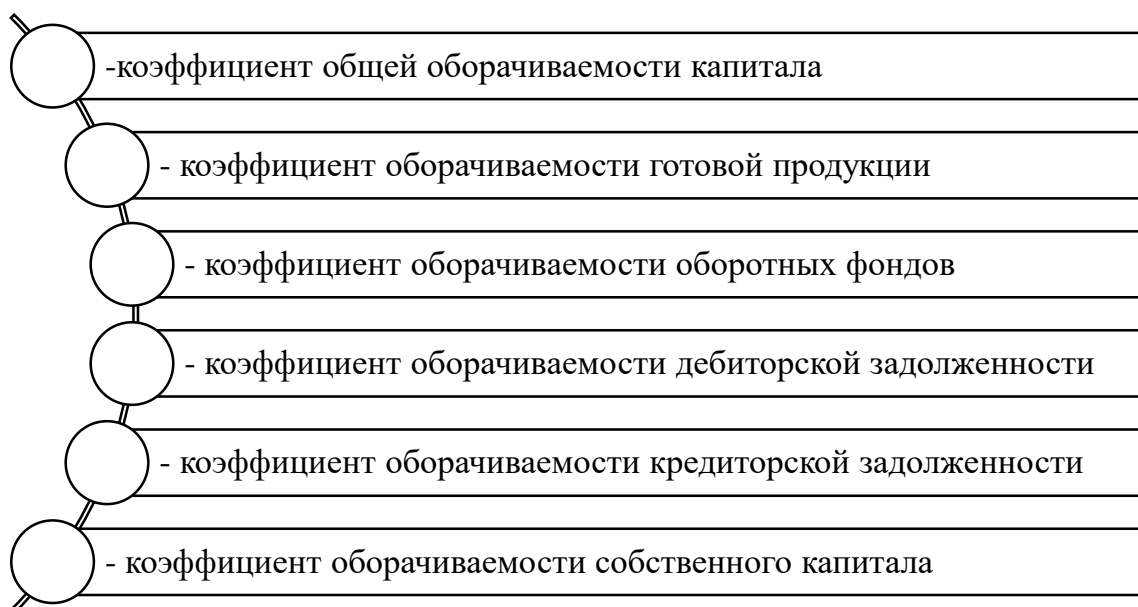


Рисунок 3 – Показатели оборачиваемости

Данные показатели рассчитываются отношением выручки или себестоимости к среднегодовому значению того или иного ресурса. Также рассчитываются показатели продолжительности оборачиваемости. Расчет осуществляется делением расчетных дней в году на коэффициенты оборачиваемости.

Одним из основных показателей эффективности управления оборотными активами является продолжительность операционного и финансового циклов [8, с. 112].

Операционный цикл представляет собой период полного оборота всей суммы оборотных активов (от закупки сырья до оплаты готовой продукции). Продукция каждой промышленной организации проходит через данный цикл, в течение которого закупаются материально-производственные запасы, производится и реализуется готовая продукция и погашается дебиторская задолженность клиентами [9, с. 63]. В структуре операционного цикла можно выделить следующие периоды (рисунок 4).



Рисунок 4 – Периоды в составе операционного цикла

Следовательно, расчет данных показателей позволит определить насколько эффективно используются ресурсы в компании и как быстро они могут быть превращены в денежные средства.

Как отмечает Г.В. Савицкая, «цель анализа рентабельности заключается в том, что рентабельность позволяет рассчитать целесообразность использования ресурсов предприятия. То есть, расчет данного показателя позволяет оценить эффективность в процессе производства на различных участках предприятия, а также относительно определенных сфер деятельности» [22, с. 63].

«Рентабельность позволяет показать уровень экономической эффективности деятельности субъекта хозяйствования, отражает соотношение между полученным результатом и осуществленными для этого затратами. Чтобы рассчитать ее, нужно иметь значения ряда показателей» [26, с. 77].

При анализе рентабельности рассчитываются следующие показатели:

«Рентабельность активов определяется по формуле 1:

$$R_{\text{акт.}} = \frac{\text{Ч}}{\text{Ср. А}} \times 100 \% \quad (1)$$

где $R_{\text{ акт.}}$ - рентабельность активов;

Ч - чистая прибыль;

Ср. А – среднегодовая величина валюты баланса.

Рентабельность собственного капитала определяется по формуле 2:

$$R_{\text{ск.}} = \frac{\text{Ч}}{\text{Ср. СК}} \times 100 \% \quad (2)$$

где $R_{\text{ ск.}}$ - рентабельность собственного капитала;

Ч - чистая прибыль;

Ср. СК - среднегодовая величина собственного капитала.

Фондорентабельность определяется по формуле 3:

$$R_{\text{фо.}} = \frac{\text{Ч}}{\text{Ср. ОС}} \times 100 \% \quad (3)$$

где $R_{\text{фо.}}$ - фондорентабельность;

Ч - чистая прибыль;

Ср. ОС - среднегодовая величина основных средств.

Чистая рентабельность (убыточность) определяется по формуле 4:

$$R_{\text{ч.}} = \frac{\text{Ч}}{\text{В}} \times 100 \% \quad (4)$$

где $R_{\text{ч}}$ – чистая рентабельность (убыточность);

Ч - чистая прибыль;

В - выручка.

Рентабельность продаж определяется по формуле 5:

$$R_{\text{пр.}} = \frac{\text{ПП}}{\text{В}} \times 100 \% \quad (5)$$

где $R_{\text{пр.}}$ – рентабельность продаж;

ПП – прибыль от продаж;

В - выручка.

Коэффициент реинвестирования – показатель рентабельности, который позволяет оценить текущую политику распределения прибыли компании определяется по формуле 6:

$$K_{\text{ри}} = \frac{((\text{РК+НП})_{\text{к.г.}} - (\text{РК+НП})_{\text{н.г.}})}{\text{ЧП}} \times 100 \% \quad (6)$$

где $((\text{РК+НП})_{\text{к.г.}} - (\text{РК+НП})_{\text{н.г.}})$ – Сумма резервного капитала и нераспределенной прибыли (или непокрытого убытка) на конец

года - сумма резервного капитала и нераспределенной прибыли (или непокрытого убытка) на начало года);

ЧП – чистая прибыль (убыток).

Устойчивость экономического роста определяется по формуле 7:

$$K_{эр} = \frac{((PK+НП)_{к.г.} - (PK+НП)_{н.г.})}{СК} \times 100 \% \quad (7)$$

где ((PK+НП) к.г. - (PK+НП) н.г.) – Сумма резервного капитала и нераспределенной прибыли (или непокрытого убытка) на конец года - сумма резервного капитала и нераспределенной прибыли (или непокрытого убытка) на начало года);

СК - собственный капитал» [26, с. 121].

Проведенный анализ рентабельности и деловой активности позволяет предприятию выявить негативные факторы использования ресурсов. По итогам анализа руководство предприятия получает информацию об эффективности использования ресурсов, а также факторах, приводящих к снижению данных показателей, и может своевременно отреагировать на негативные сценарии развития предприятия.

По итогам теоретического раздела можно сделать следующие выводы.

Эффективность ведения предприятием своей деятельности также зависит от качества принимаемых руководством решений, способности менеджмента оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка. Ввиду того, что залогом устойчивого развития экономического субъекта в условиях конкуренции является именно эффективность его функционирования, особую важность приобретает проведение анализа эффективности использования ресурсов через показатели деловой активности и рентабельности.

Существует множество авторских подходов к определению деловой активности и рентабельности, а также необходимости проведения анализа. Деловая активность позволяет определить насколько эффективно осуществляются те или иные бизнес-процессы в организации, насколько эффективно используются ресурсы. Большая часть авторов при оценке деловой активности склоняются к расчету показателей оборачиваемости, поскольку именно данные показатели характеризуют степень превращения тех или иных ресурсов в деньги и соответственно эффективное их использование. Рентабельность характеризует эффективность осуществления деятельности предприятия, его доходность, способность создавать прибыль и удерживать стабильную позицию на рынке.

Анализ рентабельности и деловой активности важен и необходим организации для отслеживания эффективности и интенсивности использования ресурсов, вероятности возникновения рисков «залёживания» тех или иных активов, оценки прибыльности и доходности и соответственно позволяет руководителю своевременно реагировать на негативные тенденции развития.

Далее в работе будет проведен анализ рентабельности и деловой активности на примере коммерческого предприятия – объекта исследования.

2 Проведение анализа и оценки деловой активности и рентабельности ООО «СантехОптСервис»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «СантехОптСервис»

Предприятие ООО «СантехОптСервис» образовалось в 2012 г. Общие сведения о предприятии ООО «СантехОптСервис» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Общая характеристика ООО «СантехОптСервис»

Характеристики	Данные по предприятию
Наименование предприятия	ООО «СантехОптСервис»
Юридический адрес	115191, город Москва, Холодильный пер., д. 3 к. 1, строение 5
Директор	Глебенков Алексей Анатольевич
ИНН	7705994700
КПП	772601001
ОГРН	1127746646587 от 31 августа 2012 г.
ОКПО	11413975
Уставный капитал	10 т. р.
Среднесписочная численность на 01.01.2020	31 человек
Вид деятельности	Торговля оптовая санитарно-техническим оборудованием (46.73.3)

В 2012 г. организовано современное предприятие в сфере оптовой торговли сантехническим оборудованием. За 10 лет существования данное предприятие расширило свою деятельность. В настоящее время, помимо оптовой торговли, ООО «СантехОптСервис» занимается также подрядными, ремонтными и монтажными работами.

С марта 2022 г. изменились условия работы компании. В первую очередь компания переориентировалась на продажу оборудования и запчастей отечественного производства, зарубежные поставки при этом сократились. ООО «СантехОптСервис» перешла с 1 марта 2022 г. на систему частичной

предоплаты поставок, что сказалось на снижении величины задолженности, поскольку ранее предприятие работало только по системе постоплаты. Также с зарубежными представителями предприятие перешло на расчеты в рублях, при этом из-за сложностей логистики сократила объемы их поставок. А на зарубежные поставки запчастей, которые компания продолжает реализовывать, наценка выросла на 60%.

Основные виды услуг и работ, реализуемые предприятием представлены на рисунке 5.

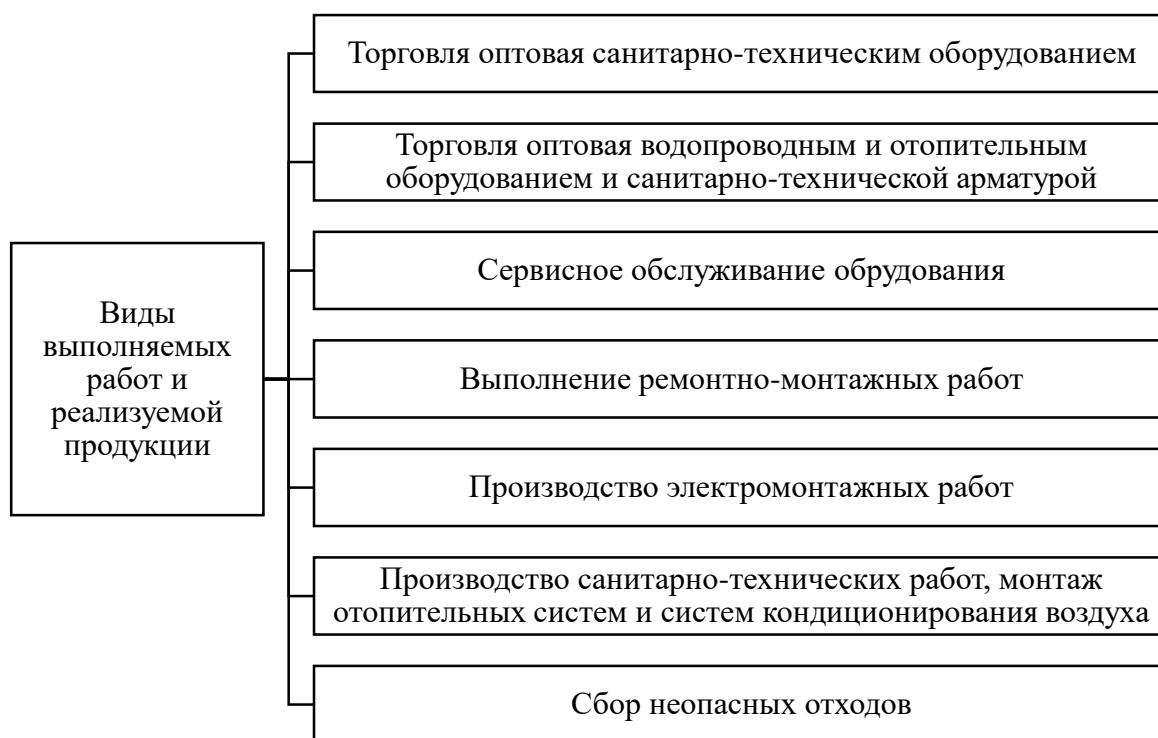


Рисунок 5 – Основные виды реализуемых ООО «СантехОптСервис» товаров

Также ООО «СантехОптСервис» выполняет работы по сервисному ремонту, монтажу, техническому обслуживанию, а также осуществляет деятельность по общей подготовке сантехнических узлов, по установке оборудования, по благоустройству.

В таблице 2 представлены все виды деятельности, осуществляемые организацией в соответствии с выпиской.

Таблица 2 – Основные виды деятельности ООО «СантехОптСервис» по ОКВЭД в соответствии с выпиской из единого государственного реестра юридических лиц

Код ОКВЭД	Вид деятельности
46.73.3	Торговля оптовая санитарно-техническим оборудованием
46.74.2	Торговля оптовая водопроводным и отопительным оборудованием и санитарно-технической арматурой
46.90	Торговля оптовая неспециализированная
47.52.5	Торговля розничная санитарно-техническим оборудованием в специализированных магазинах
47.99	Торговля розничная прочая вне магазинов, палаток, рынков
52.10	Деятельность по складированию и хранению
52.29	Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками
63.11	Деятельность по обработке данных, предоставление услуг по размещению информации и связанная с этим деятельность
68.3	Операции с недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе
70.22	Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления
73.1	Деятельность рекламная
73.20	Исследование конъюнктуры рынка и изучение общественного мнения
82.99	Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки
93.2	Деятельность в области отдыха и развлечений

Основные преимущества сотрудничества с ООО «СантехОптСервис»:

- Люди - команда, которая работает в интересах клиентов. Менеджеры знают рынок, ориентируются в новинках и решают задачи любой сложности.
- Сервис - честные цены, отслеживание статуса заказа в личном кабинете, оповещения об отгрузке, доставка в город клиента.

- Поставщики – предприятие напрямую сотрудничает с такими поставщиками оборудования, фурнитуры и техники, как Aspoeck, Franz Sauermann, Suer, Edscha, SESAM, TSE, Freenco и др.
- Партнёрство – ООО «СантехОптСервис» — надёжный партнёр, который соблюдает гарантийные обязательства, предлагает гибкую систему скидок и минимальные интервалы от оформления заказа до поставки запчастей.
- Перспективы – предприятие имеет склады для доставки по Москве и Московской области. Следующая цель — открытие представительств в регионах России, чтобы сократить путь оборудования и запчастей от производителей к заказчикам.

ООО «СантехОптСервис» участвует в государственных контрактах по обслуживанию, ремонту и продаже сантехнического оборудования и запчастей (таблица 3).

Таблица 3 – Участие ООО «СантехОптСервис» в государственных контрактах

№ заказа и дата	Сумма, руб	Статус	Роль	Контрагент	Предмет закупки
54778511236 885269360000 от 18.02.2022 г.	277 628	Исполнение завершено	Поставщик	ГБУ «Жилищник района Хорошево- Мневники»	Производство санитарно- технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха
51325126777 190001180000 от 16.08.2019 г.	599 500	Исполнение завершено	Поставщик	ГБУ "Жилищник района Щукино"	Производство санитарно- технических работ, монтаж отопительных систем и систем кондиционирования воздуха

Следовательно, рассматриваемое предприятие – достаточно молодое, развивающееся предприятие, действующее на сегменте рынка сантехнического оборудования и автозапчастей.

Основными конкурентами организации ООО «СантехОптСервис» являются ООО «Термотоп», ООО «Финские Технологии», ООО «Катализатортехник», ООО «Санклимат», ООО «СЛС».

Организационная структура компании представлена на рисунке 6.



Рисунок 6 – Организационная структура ООО «СантехОптСервис»

Как показывают данные рисунка 6 предприятию присуща функционально-линейная структура управления.

Данный тип структуры имеет как свои недостатки, так и преимущества, но на исследуемом предприятии он действует достаточно эффективно.

Руководит предприятием директор. Все остальные отделы и начальники по иерархии, в конечном счете, подчиняются директору ООО «СантехОптСервис».

Каждый отдел четко выполняет возложенные на него функции, за счет чего компания довольно эффективно работает на рынке.

Бухгалтерия ООО «СантехОптСервис» состоит из 4 человек: главного бухгалтера, бухгалтеров и бухгалтера-кассира. Структура бухгалтерии показана на рисунке 7.

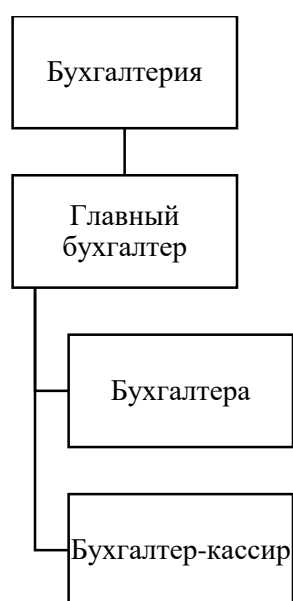


Рисунок 7 – Структура бухгалтерии ООО «СантехОптСервис»

Учетная политика организации сформирована в соответствии с требованиями законодательства и содержит все основные аспекты учета. В ООО «СантехОптСервис» используется общий режим налогообложения. Организация составляет две формы отчетности (Приложения А-В), поскольку является малым предприятием.

Основные экономические показатели деятельности ООО «СантехОптСервис» за 2019-2021 гг. приведены в таблице 4.

Как показывает анализ данных таблицы 9, происходит спад выручки в 2021 г. на 22,58% или на 27565 т. р. в сравнении с 2020 г.

Таблица 4 – Анализ основных экономических показателей ООО «СантехОптСервис» за 2019-2021 гг.

Наименование анализируемого показателя	Период анализа			Абсолютный прирост (отклонение), +, –		Относительный прирост (отклонение), %	
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г./ 2019 г.	2021 г./ 2020 г.	2020 г./ 2019 г.	2021 г./ 2020 г.
Выручка, тыс. руб.	87298	122095	94530	34797	-27565	39,86	-22,58
Себестоимость продаж, тыс. руб.	86879	119216	93546	32337	-25670	37,22	-21,53
Прибыль от продаж, тыс. руб.	419	2879	984	2460	-1895	587,11	-65,82
Рентабельность продукции, %	0,482	2,41	1,05	1,93	-1,36	-	-
Рентабельность продаж, %	0,480	2,36	1,04	1,88	-1,32	-	-
Затраты на рубль продаж, руб.	0,995	0,98	0,99	-0,019	0,013	-1,89	1,35
Численность персонала, чел.	28	28	31	0	3	0,00	10,71
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	11460	10688	13732	-772	3044	-6,74	28,48
Производительность труда, тыс. руб.	3117,79	4360,54	3049,35	1242,8	-1311,2	39,86	-30,07
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	851	1951	4621	1101	2670	129,39	136,83
Фондоотдача, руб./руб.	102,64	62,58	20,46	-40,06	-42,12	-	-
Фондоёмкость, руб./руб.	0,010	0,016	0,049	0,006	0,033	-	-

Связано это с сокращением продаж и темпов оказываемых услуг и выполняемых работ после пандемии коронавируса (рисунок 8).

Рентабельность продаж и продукции имеют низкие значения на конец 2021 г. (1,04% и 1,05% соответственно), что свидетельствует о низкой эффективности и результативности деятельности.



Рисунок 8 – Динамика выручки и себестоимости за 2019-2021 гг., тыс. руб.

В динамике данные показатели снижаются (рисунок 9).

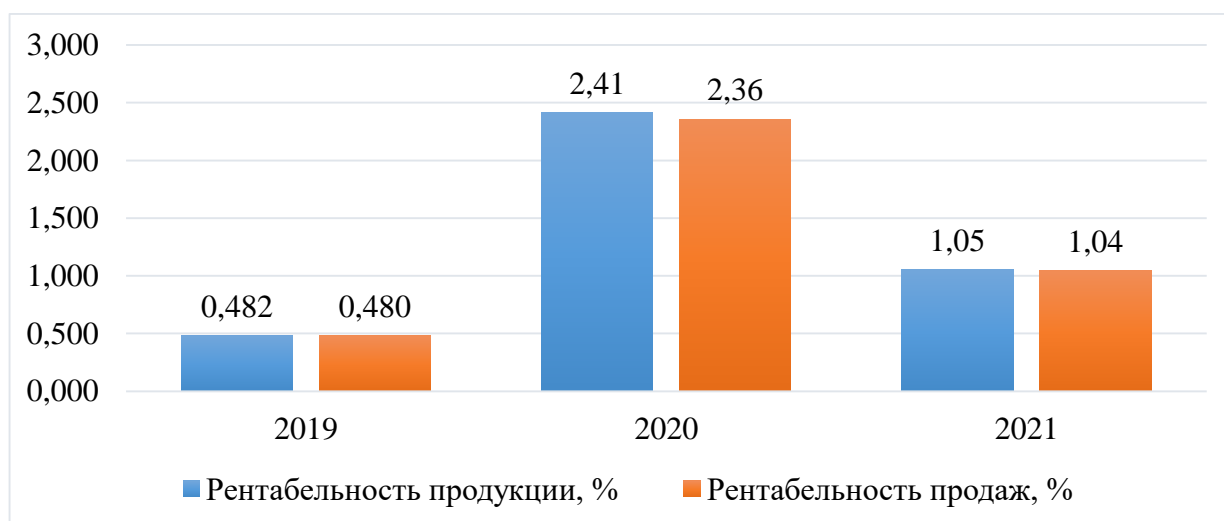


Рисунок 9 – Динамика показателей рентабельности за 2019-2021 гг., %

Следовательно, в качестве объекта исследования выбрано ООО «СантехОптСервис». Предприятие занимается продажей сантехнического, холодильного, отопительного оборудования, а также выполняет сервисно-монтажные и ремонтные работы. Анализ основных

показателей деятельности в целом выявил спад итоговых значений, связанный с сокращением продаж.

2.2 Оценка показателей рентабельности и деловой активности в ООО «СантехОптСервис»

Как ранее отмечалось, для оценки деловой активности и рентабельности рассчитывается значительное количество показателей. Главная цель анализа деловой активности - формирование экономически обоснованной оценки эффективности и интенсивности использования ресурсов организации и выявление резервов их повышения. В таблице 5 приведены данные, необходимые для анализа деловой активности ООО «СантехОптСервис».

Таблица 5 – Показатели деловой активности ООО «СантехОптСервис» (показатели оборачиваемости)

Коэффициент	Год			Абсолютный прирост (отклонение), +/-
	2019	2020	2021	2021 г./2019г.
Оборачиваемость собственного капитала	5,9	7,7	5,57	-0,34
Оборачиваемость активов, коэффициент трансформации	3,6	4,97	2,86	-0,74
Фондоотдача	102,64	62,58	20,46	-82,18
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты)	3,73	5,39	3,32	-0,41
Период одного оборота оборотных средств (дней)	96,51	66,75	108,44	11,93
Коэффициент оборачиваемости запасов (обороты)	19,33	23,46	18,01	-1,32
Период одного оборота запасов (дней)	18,62	15,34	19,99	1,36
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (обороты)	4,69	8,04	5,91	1,21
Период погашения дебиторской задолженности (дней)	76,72	44,8	60,96	-15,76
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (обороты)	9,18	13,65	5,81	-3,37
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	39,23	26,37	62,01	22,79
Период производственного цикла (дней)	18,62	15,34	19,99	1,36
Период операционного цикла (дней)	95,35	60,14	80,95	-14,4
Период финансового цикла (дней)	56,12	33,76	18,94	-37,18

Показатель оборачиваемости собственного капитала демонстрирует продуктивность использования этого элемента финансирования с точки зрения создания товаров и предоставления услуг потребителям. Собственный капитал ООО «СантехОптСервис» создавал на каждый рубль 5,57 рублей выручки в 2021 г. Первопричиной ослабления интенсивности вовлечения собственного капитала в создание добавленной стоимости в 2018-2021 гг. является снижение выручки, в то время как указанный источник финансирования увеличивался.

Активы были загружены на уровне 2,86 доли единицы в течение 2021 г., то есть каждый рубль активов ООО «СантехОптСервис» обеспечил 2,86 рублей продаж.

Происходит снижение загруженности привлеченных оборудования, машин, прочих элементов основных средств ООО «СантехОптСервис», на что указывает сокращение фондоотдачи на доли единицы. Поэтому можно говорить о менее рациональном использовании этой части внеоборотного имущества организации при создании товаров и предоставлении услуг. В 2021 г. каждый рубль, который направлен на привлечение основных средств в операционную работу ООО «СантехОптСервис», создано 20,46 рублей продаж.

По результатам 2021 г. партнеры в рамках финансово-хозяйственных отношений, которые формировали дебиторскую задолженность, погашали ее в течение 60,96 дней, то есть она совершала 5,91 оборотов в год. Качество политики управления дебиторской задолженностью и отношениями с клиентами улучшается, ведь происходит усиление оборачиваемости соответствующего элемента активов на 1,21 оборотов. Стороны, которые формировали кредиторскую задолженность, например, по поставкам товаров, услуг, материалов, запасных частей, получали оплату за соответствующие ресурсы в течение более быстрого периода (в срок 62,01 дней в 2021 г.), чем контрагенты, которые формировали дебиторскую задолженность компании, погашающие свои долги (в течение 60,96 дней в 2021 г.). Это говорит о том,

что последние отвлекают на финансирование своей работы часть капитала организации, но при этом предоставление права отсрочки по платежам является важным маркетинговым инструментом. Это означает, что положительный эффект от такой ситуации может проявляться в виде увеличения сбыта (рисунок 8).

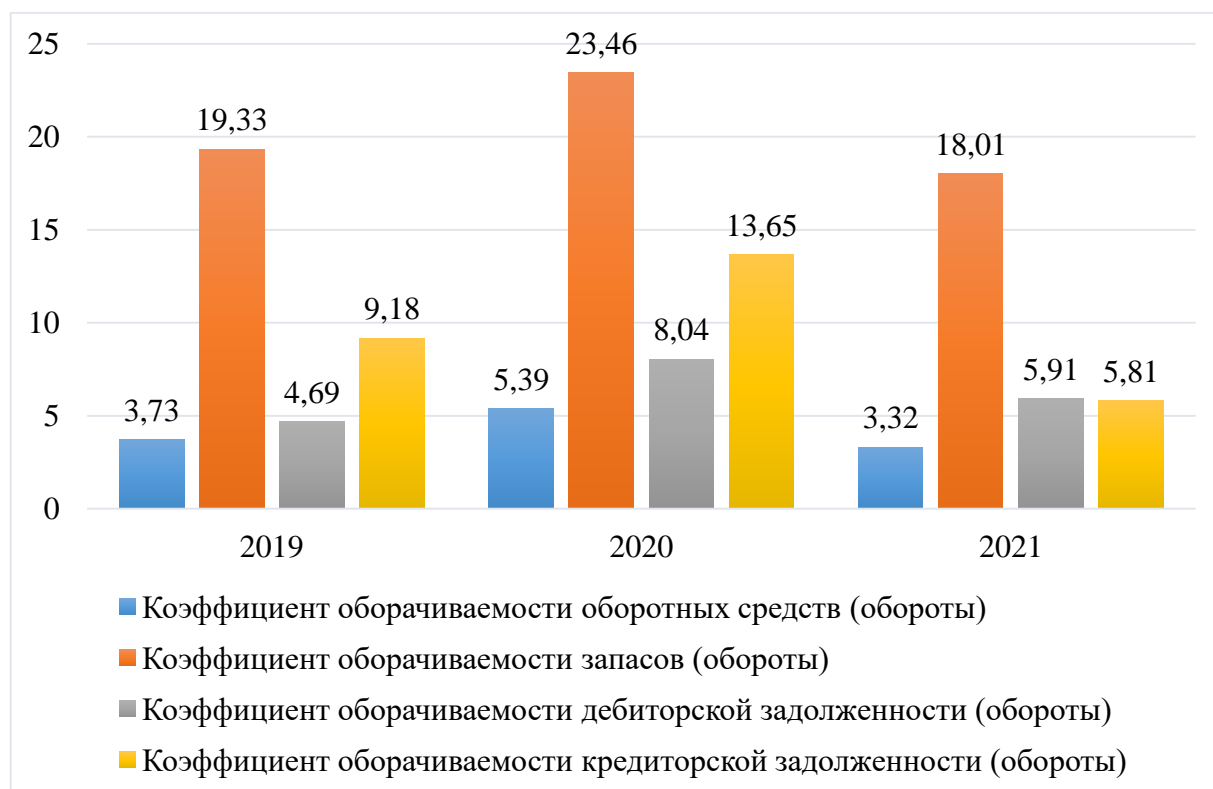


Рисунок 8 – Динамика показателей деловой активности за 2019-2021 гг., обороты

Период трансформации денежных средств ООО «СантехОптСервис» в запасы, произведенную продукцию, дебиторскую задолженность и обратно в первоначальную форму длится в течение 80,95 дней. Об этом свидетельствует соответствующий показатель операционного цикла. Снижение такого показателя на 14,4 дней несколько повышает эффективность функционирования организации, так как следует привлечь меньшую сумму оборотного капитала для завершения того же операционного цикла.

Финансовый цикл ООО «СантехОптСервис» в этом контексте отличается от операционного тем, что он также учитывает и период погашения кредиторской задолженности. Поставщики предоставляют свои средства во временное пользование, например, путем предложения отсрочки по платежам по товарам и услугам. В этом случае длительность финансового цикла составляет 19 дня (рисунок 9).

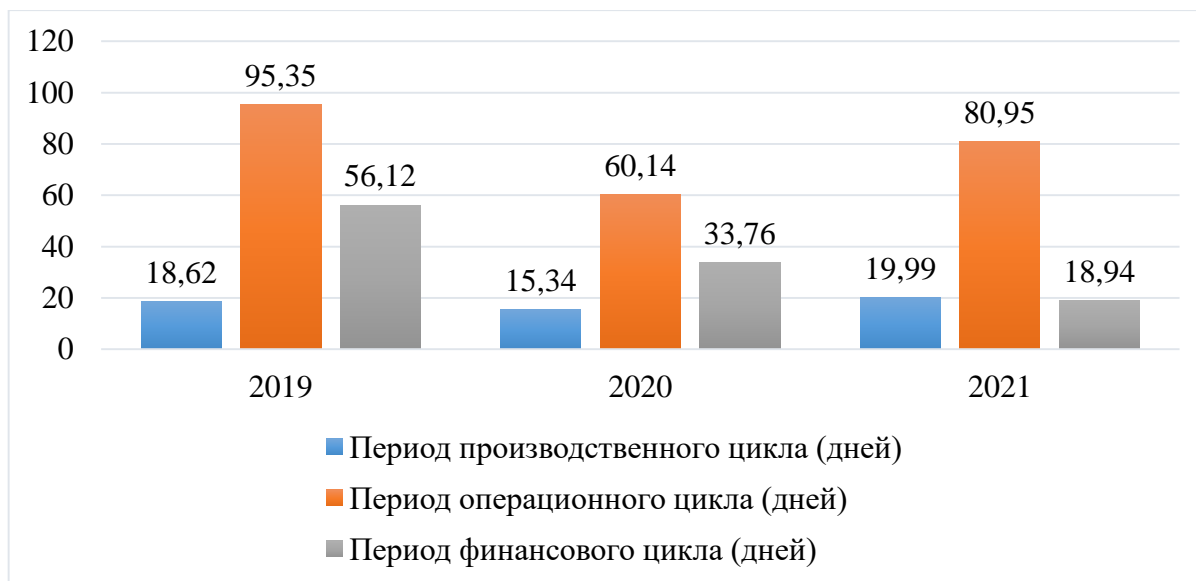


Рисунок 9 – Динамика показателей циклов за 2019-2021 гг., дни

Расчет показателей рентабельности представлен в таблице 6.

ООО «СантехОптСервис» пытается максимизировать уровень рентабельности, в том числе и активов, что будет указывать на качественную и продуманную бизнес-модель. Кроме этого, значимый положительный денежный поток и ощутимая чистая прибыль позволяют быстро и без существенных последствий минимизировать воздействие различных внутренних и внешних угроз и рисков. Чистая прибыль является желательным источником для финансирования дальнейшего расширения и роста компании, поэтому высокая рентабельность указывает на хорошие перспективы усиления положения предприятия на высококонкурентном рынке.

Таблица 6 – Динамика показателей рентабельности (убыточности) ООО «СантехОптСервис»

Коэффициент	Год			Абсолютный прирост (отклонение),+,-
	2019	2020	2021	2021 г./ 2019 г.
Рентабельность (пассивов) активов, %	0	8,68	0,34	0,34
Рентабельность собственного капитала, %	0,01	13,46	0,67	0,66
Рентабельность производственных фондов, %	0,02	30,35	1,16	1,14
Рентабельность реализованной продукции по прибыли от продаж, %	0,48	2,36	1,04	0,56
Рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли, %	0	1,75	0,12	0,12
Коэффициент реинвестирования, %	500	99,95	100,88	-399,12
Коэффициент устойчивости экономического роста, %	0,03	12,6	0,67	0,64

Каждый рубль, который в активы, принес предприятию чистую прибыль в объеме 0,0034 рублей. Зафиксированное значение рентабельности активов находится на более низком уровне, чем инфляция за тот же год, что демонстрирует неспособность менеджмента добиваться реального увеличения стоимости активов, а не только номинального. Следовательно, это говорит о недостаточной компетентности управленцев компании. Факторами первого порядка, которые определяли динамику рентабельности активов ООО «СантехОптСервис», были чистая прибыль и среднегодовая сумма таких показателей как оборотные и внеоборотные активы. На усиление эффективности использования активов работал рост чистой прибыли (убытка) с 1 тыс. руб. до 114 тыс. руб. С другой стороны, такая же динамика активов, увеличение с 25 496 тыс. руб. до 40 020 тыс. руб., негативно влияла на результативный индикатор в 2019-2021 гг.

Рентабельность собственного капитала позволяет судить об эффективности предприятия как целостной системы, которая генерирует чистую прибыль в интересах собственников для увеличения уровня их благосостояния. Если соответствующий показатель является высоким, то даже если возникнут какие-либо кассовые разрывы или другие проблемы,

нарушающие финансовую устойчивость, то собственники предпочтут вложить дополнительные средства для поддержки предприятия в кризисных условиях. Это снижает уровень вероятности банкротства. Кроме этого, если доходность по альтернативным инструментам, например, акциям, облигациям, депозитным договорам ниже, чем рентабельность собственного капитала, то вполне логично, что собственники будут оставлять часть прибыли в компании, так как она способна обеспечить им более высокую доходность за тот же период. Каждый рубль капитала собственников ООО «СантехОптСервис» в 2021 г. принес им 0,0067 рублей чистой прибыли. Состоянием на конец 2021 г. соответствующий показатель находится на уровне ниже, чем доходность альтернативных инструментов, что свидетельствует об ухудшении имущественного положения собственников, неспособности предприятия достигать намеченных результатов в условиях высококонкурентного рынка. При этом растущая динамика показателя говорит о том, что в целом управленцы активно ищут и используют доступные резервы повышения результативности функционирования компании.

Фиксируется генерирование чистой прибыли производственными фондами ООО «СантехОптСервис» на уровне 1,16% в 2021 г., что на 1,14% больше значения на конец 2018 г.

На каждый рубль продаж ООО «СантехОптСервис» сформировано 0,0104 рублей прибыли от продаж в 2021 г. Это означает, что текущую бизнес-модель организации можно охарактеризовать как эффективную, ведь в рамках операционной деятельности происходит создание добавленной стоимости и положительного финансового результата. Такой факт указывает на способность предприятия занимать устойчивую рыночную позицию в течение длительного периода времени в условиях высокой конкуренции и динамичного рынка. Положительная операционная маржа свидетельствует о целесообразности дальнейшего стимулирования роста продаж. Проявляется постоянный поиск резервов усиления операционной эффективности работы

ООО «СантехОптСервис», ведь наблюдается рост рентабельности продаж на 0,49% в 2018-2021 гг.

Судя по коэффициенту реинвестирования ООО «СантехОптСервис», собственники оценивают компанию как перспективную, поэтому оставляют заработанную чистую прибыль для создания финансовых условий роста и развития, а также используют дополнительные источники для пополнения собственного капитала. Об этом говорит значение коэффициента в 2021 г. в размере 100,88%.

Доверие к предприятию растет в 2021 г., ведь индикатор устойчивости экономического роста демонстрирует увеличение собственного капитала в объеме 0,67%, что связано с реинвестированием чистой прибыли.

Следовательно, в качестве объекта исследования выбрано ООО «СантехОптСервис». Предприятие занимается продажей сантехнического, холодильного, отопительного оборудования, а также выполняет сервисно-монтажные и ремонтные работы. Анализ основных показателей деятельности в целом выявил спад итоговых значений, связанный с сокращением продаж. Анализ показателей рентабельности и деловой активности выявил их тенденцию снижения, связанную с сокращением продаж, и соответственно указывающую на снижение эффективности использования ресурсов.

Далее предложены мероприятия по увеличению эффективности деятельности исследуемого предприятия.

3 Разработка мероприятий по улучшению показателей деловой активности и рентабельности ООО «СантехОптСервис»

3.1 Основные мероприятия по укреплению показателей рентабельности и деловой активности в ООО «СантехОптСервис»

Анализ показателей рентабельности и деловой активности выявил их тенденцию снижения, связанную с сокращением продаж и указывающую на снижение эффективности использования ресурсов.

Соответственно необходимо рассмотреть комплекс мероприятий, направленных на повышение доходности предприятия, что в свою очередь приведет к росту показателей рентабельности и деловой активности.

Как было выявлено в ходе анализа во втором разделе предприятие занимается оптовой торговлей, а также оказанием услуг по ремонту, выполнением монтажных работ.

Основные цели максимизации прибыли организации представлены на рисунке 10.

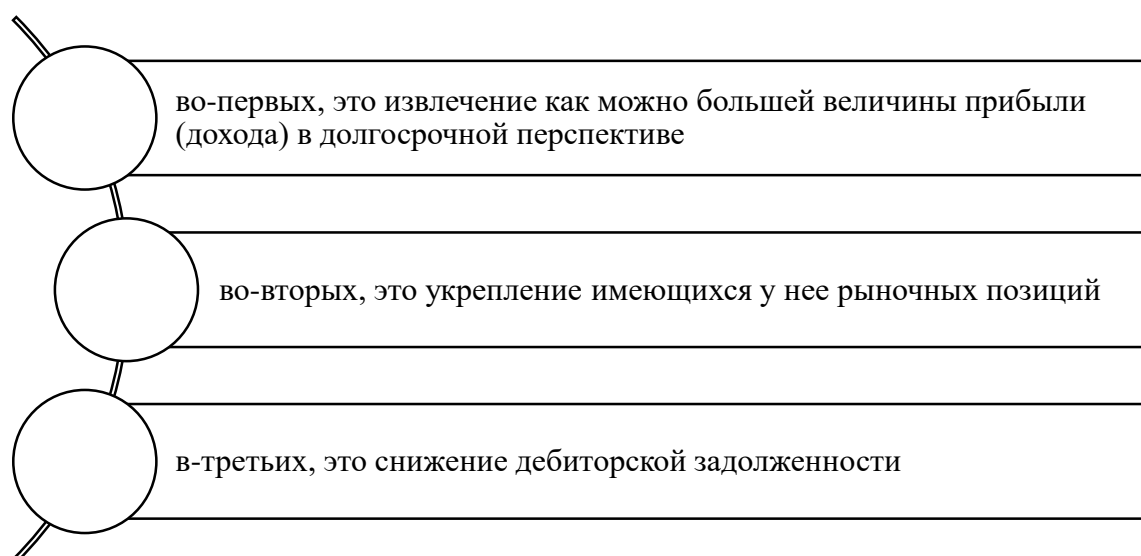


Рисунок 10 – Основные направления максимизации прибыли организации

Следовательно, в качестве мероприятий организации можно предложить:

- Внедрение рекламы через социальные сети. Преимущество внедрение такой рекламы заключается в экономии средств на разработку и поддержание сайта. Поскольку страница в социальной сети является бесплатной, реализуется экономия на персонале по маркетингу, поскольку для продвижения рекламы в социальной сети можно привлечь самозанятого специалиста SMM-менеджера, услуги которого стоят от 20 т.р. в месяц. При этом выручка вырастет значительно. Как показывают исследования, в среднем на 5%.
- В качестве второго мероприятия можно предложить сдавать в субаренду неиспользуемые помещения, которые предприятие арендовало еще в 2020 г. для открытия розничного магазина, однако пандемия и ограничительные меры, введенные в качестве мер противодействия распространению коронавирусной инфекции, привели к тому, что предприятию пришлось отказать, однако обязательства по данному помещению остались.

Далее следует рассмотреть подробнее каждое мероприятие.

В качестве первого мероприятия предложено внедрение рекламы для повышения доходности предприятия. Как указано в статье «Таргетированная реклама: в чём преимущества и выгоды для бизнеса», «с развитием и ростом популярности социальных медиа появилась и набирает силу таргетированная реклама. Сам термин «таргетированная реклама» обозначает показ рекламных объявлений, которые привязываются не к содержанию веб-страницы, а к определенной группе пользователей, выделенной на основании их предшествующего поведения или анкетных данных» [29].

Преимущества внедрения такой рекламы представлены на рисунке 11.



Рисунок 11 – Преимущества внедрения рекламы через социальную сеть

Как показывает анализ рисунка 11, такого рода реклама приносит доход при минимальных вложениях.

«Таргетированная реклама в социальных сетях и за её пределами — это эффективный канал коммуникации с аудиторией. В собственных профилях пользователи указывают очень много информации, которая так необходима рекламодателям — это не только пол, возраст и семейное положение, но интересы и увлечения пользователя. В скором будущем количество и качество данных о пользователях будет только расти, и рекламодатели получат более продвинутый инструмент для таргетирования. Конечно, в первую очередь в социальные сети пришли крупные компании, у которых в том же контексте

ставки уже превзошли все разумные пределы — они активно используют таргетированную рекламу для привлечения покупателей. Особенно это заметно в банковском сегменте» [37].

Учитывая ранее приведенную информацию, можно определить, что расходы за год составят (30 т.р. (оплата услуг SMM-менеджера с учетом масштабов организации) *12 мес.)) 360 т. р. При этом выручка вырастет на 5%, т. е. на 4727 т. р.

В качестве второго мероприятия предложено сдавать в субаренду неиспользуемые помещения. Речь идет о помещении в 75 кв.м стоимостью ежемесячной аренды 500 р. за квадратный метр. Соответственно годовые расходы по ней составляют 450 т. р. В 2022 г. на рынке подобные помещения с учетом местоположения сдаются за 700 р. за квадратный метр. Преимущество сдачи данного помещения в субаренду заключается в том, что оно имеет отдельный вход и все удобства, необходимые для магазина. Соответственно за субаренду организация будет получать 630 т. р. и дополнительный доход составит 180 т. р. Далее необходимо произвести расчет экономического эффект от предложенных мероприятий.

3.2 Расчет экономического эффекта предложенных мероприятий

Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий показал, что подобное увеличение доходности будет способствовать росту показателей оборачиваемости и деловой активности.

Прогнозный баланс и отчет о финансовых результатах для расчета экономического эффекта представлены в таблицах 7-8.

Таблица 7 – Прогнозный баланс

Наименование статьи баланса	2020 г.	2021г.	Прогноз	Изменение от мероприятий
Основные средства	3 724	5 517	5 517	0
Запасы	5 837	4 551	4 551	0
Дебиторская задолженность	11 895	20 120	20 120	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	4 713	9 832	8 830	-1 002
Оборотные активы	22 445	34 503	33 501	-1 002
Баланс	26 169	40 020	39 018	-1 002
Уставный капитал	10	10	10	0
Нераспределенная прибыль	16913	17028	21026	3 998
Собственный капитал	16923	17038	21036	3 998
Кредиторская задолженность	9246	22982	17982	-5 000
Баланс	26169	40020	39018	-1 002

Как показывает анализ данных таблицы 7, происходит снижение актива и пассива баланса за счет снижения кредиторской задолженности на 5000 т. р. При этом за счет мероприятий денежные средства выросли на 3998 т. р.

Таблица 8 – Прогнозный отчет о финансовых результатах

Показатель отчета о финансовых результатах	2020	2021	Прогноз	Изменение от мероприятий
Выручка	122095	94530	99257	4727
Себестоимость продаж	119216	93546	93906	360
Валовая прибыль (убыток)	2879	984	5351	4367
Прибыль (убыток) от продаж	2879	984	5351	4367
Прочие доходы	5	818	1448	630
Прочие расходы	712	1501	1501	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	2172	301	5298	4997
Налог на прибыль	38	187	1186	999
Чистая прибыль (убыток)	2134	114	4112	3998

Как показывает анализ данных таблицы 8, за счет мероприятий чистая прибыль выросла на 3998 т. р. При этом был учтен рост налога на прибыль на

999 т. р. и себестоимости за счет выплаты заработной платы SMM – менеджеру.

В таблицах 9-10 представлен расчет показателей оборачиваемости за счет изменения основных статей баланса.

Таблица 9 – Расчет показателей деловой активности (прогноз)

Коэффициент	Год		Абсолютный прирост (отклонение), +/-
	2021	Прогноз	
Оборачиваемость собственного капитала	5,57	5,23	-0,34
Оборачиваемость активов, коэффициент трансформации	2,86	2,54	-0,31
Фондоотдача	20,46	21,48	1,02
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты)	3,32	3,55	0,23
Период одного оборота оборотных средств (дней)	108,43	101,46	-6,98
Коэффициент оборачиваемости запасов (обороты)	18,01	18,08	0,07
Период одного оборота запасов (дней)	19,99	19,91	-0,08
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (обороты)	5,91	6,20	0,30
Период погашения дебиторской задолженности (дней)	60,96	58,06	-2,90
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (обороты)	5,81	6,90	1,09
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	62,01	52,19	-9,82
Период производственного цикла (дней)	19,99	19,91	-0,08
Период операционного цикла (дней)	80,95	77,97	-2,98
Период финансового цикла (дней)	18,94	25,78	6,84

Как показывает анализ данных таблицы 9, показатели оборачиваемости растут, что приводит к росту эффективности использования ресурсов.

Таблица 10 – Расчет показателей рентабельности (прогноз)

Коэффициент	2021 г.	Прогноз	Отклонение
Рентабельность (пассивов) активов, %	0,28	10,54	10,25
Рентабельность собственного капитала, %	0,67	19,55	18,88
Рентабельность производственных фондов, %	2,07	74,53	72,47
Рентабельность реализованной продукции по прибыли от продаж, %	1,04	5,39	4,35
Рентабельность реализованной продукции по чистой прибыли, %	0,12	4,14	4,02

Анализ данных таблицы 10 показывает рост эффективности использования ресурсов, что подтверждает целесообразность применения данных ресурсов.

Заключение

В бакалаврской работе проведено исследование порядка анализа деловой активности и рентабельности на примере ООО «СантехОптСервис».

Эффективность ведения предприятием своей деятельности также зависит от качества принимаемых руководством решений, способности менеджмента оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка. Ввиду того, что залогом устойчивого развития экономического субъекта в условиях конкуренции является именно эффективность его функционирования, особую важность приобретает проведение анализа эффективности использования ресурсов через показатели деловой активности и рентабельности.

Существует множество авторских подходов к определению деловой активности и рентабельности, а также необходимости проведения анализа. Деловая активность позволяет определить насколько эффективно осуществляются те или иные бизнес-процессы в организации, насколько эффективно используются ресурсы. Большая часть авторов при оценке деловой активности склоняются к расчету показателей оборачиваемости, поскольку именно данные показатели характеризуют степень превращения тех или иных ресурсов в деньги и соответственно эффективное их использование. Рентабельность характеризует эффективность осуществления деятельности предприятия, его доходность, способность создавать прибыль и удерживать стабильную позицию на рынке.

Анализ рентабельности и деловой активности важен и необходим организации для отслеживания эффективности и интенсивности использования ресурсов, вероятности возникновения рисков «залёживания» тех или иных активов, оценки прибыльности и доходности и соответственно позволяет руководителю своевременно реагировать на негативные тенденции развития.

В практической части работы в качестве объекта исследования выбрано ООО «СантехОптСервис». Предприятие занимается продажей сантехнического, холодильного, отопительного оборудования, а также выполняет сервисно-монтажные и ремонтные работы. Анализ основных показателей деятельности в целом выявил спад итоговых значений, связанный с сокращением продаж.

В бакалаврской проведен анализ показателей деловой активности и рентабельности, по итогам которого выявлено, что показатель оборачиваемости собственного капитала демонстрирует продуктивность использования этого элемента финансирования с точки зрения создания товаров и предоставления услуг потребителям. Собственный капитал ООО «СантехОптСервис» создавал на каждый рубль 5,57 р. выручки в 2021 г. Первопричиной ослабления интенсивности вовлечения собственного капитала в создание добавленной стоимости в 2019-2021 гг. является снижение выручки, в то время как указанный источник финансирования увеличивался.

Активы были загружены на уровне 2,86 доли единицы в течение 2021 г., то есть каждый рубль активов ООО «СантехОптСервис» обеспечил 2,86 р. продаж.

Происходит снижение загруженности привлеченных оборудования, машин, прочих элементов основных средств ООО «СантехОптСервис», на что указывает сокращение фондоотдачи на доли единицы. Поэтому можно говорить о менее рациональном использовании этой части внеоборотного имущества организации при создании товаров и предоставлении услуг. В 2021 г. каждый рубль, который направлен на привлечение основных средств в операционную работу ООО «СантехОптСервис», создал 20,46 рублей продаж.

По результатам 2021 г. партнеры в рамках финансово-хозяйственных отношений, которые формировали дебиторскую задолженность, погашали ее в течение 60,96 дней, то есть она совершала 5,91 оборотов в год. Качество

политики управления дебиторской задолженностью и отношениями с клиентами улучшается, ведь происходит усиление оборачиваемости соответствующего элемента активов на 1,21 оборотов.

Каждый рубль, который в активы, принес предприятию чистую прибыль в объеме 0,0034 р. Зафиксированное значение рентабельности активов находится на более низком уровне, чем инфляция за тот же год, что демонстрирует неспособность менеджмента добиваться реального увеличения стоимости активов, а не только номинального. Следовательно, это говорит о недостаточной компетентности управленцев предприятия. Факторами первого порядка, которые определяли динамику рентабельности активов ООО «СантехОптСервис», являются чистая прибыль и среднегодовая сумма таких показателей, как оборотные и внеоборотные активы. На усиление эффективности использования активов работал рост чистой прибыли (убытка) с 1 т. р. до 114 т. р. С другой стороны, такая же динамика активов, увеличение с 25496 т. р. до 40020 т. р., негативно влияла на результативный индикатор в 2019-2021 гг.

Следовательно, анализ показателей рентабельности и деловой активности выявил их тенденцию снижения, связанную с сокращением продаж и указывающую на снижение эффективности использования ресурсов.

В качестве мероприятий по улучшению показателей деловой активности и рентабельности организации предложено:

- Внедрение рекламы через социальные сети. Преимущество внедрение такой рекламы заключается в экономии средств на разработку и поддержание сайта. Поскольку страница в социальной сети является бесплатной, реализуется экономия на персонале по маркетингу, поскольку для продвижения рекламы в социальной сети можно привлечь самозанятого специалиста SMM-менеджера, услуги которого стоят от 20 т.р. в месяц. При этом выручка вырастет значительно. Как показывают исследования, в среднем на 5%.

- в качестве второго мероприятия можно предложить сдавать в субаренду неиспользуемые помещения, которые предприятие арендовало еще в 2020 г. для открытия розничного магазина, однако пандемия и ограничительные меры, введенные в качестве мер противодействия распространению коронавирусной инфекции привели к тому, что предприятию пришлось отказаться, однако обязательства по данному помещению остались. Сдача в субаренду, с учетом того, что в 2022 г. стоимость аренды значительно выросла, а ООО «СантехОптСервис» оплачивает аренду по договору и цене, прописанной в 2019 г., способна принести предприятию дополнительный доход.

Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий показал, что подобное увеличение доходности способствует росту показателей оборачиваемости и деловой активности.

Список используемых источников

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Под редакцией П.П. Табурчака, В.М. Гумина, М.С. Сапрыкина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2019. – 352 с.
2. Бачурин А. А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности автотранспортных организаций: учебное пособие для среднего профессионального образования. – 4-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 296 с.
3. Бирюков В. А. Теория экономического анализа: учебник. - 4-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 462 с.
4. Бухгалтерский учет и отчетность: учебник / Н.Н. Хахонова, И.В. Алексеева, А.В. Бахтеев [и др.]; под ред. проф. Н.Н. Хахоновой. – Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2021. – 554 с.
5. Губина О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. – 335 с.
6. Дмитриева И. М. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 358 с.
7. Жилкина А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 285 с.
8. Захаров И. В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для среднего профессионального образования. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 423 с.
9. Канке А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 288 с.
10. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – Москва: 2018. – 424 с.

11. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / В. И. Бариленко, О.В. Ефимова [и др.]; под редакцией В. И. Бариленко. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 455 с.
12. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий). – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 584 с.
13. Куприянова Л. М. Финансовый анализ: учебное пособие. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 157 с.
14. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 377 с.
15. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит». – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 575 с.
16. Литовченко В. П. Финансовый анализ: учебное пособие. – 2-е изд. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2018. – 214 с.
17. Мельник М. В. Экономический анализ: учебник и практикум для среднего профессионального образования. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 261 с.
18. Никифорова Н. А. Комплексный экономический анализ: учебник. – М.: КНОРУС, 2019. – 440 с.
19. Пласкова Н. С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 368 с.
20. Румянцева Е. Е. Экономический анализ : учебник и практикум для среднего профессионального образования. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 381 с.
21. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник. – 15-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 587 с.

22. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 378 с.
23. Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 610 с.
24. Теория экономического анализа: учебное пособие / Е.Б. Герасимова, В.И. Бариленко, Т.В. Петрусевич. - М.: Форум: ИНФРА-М, 2019. - 367 с.
25. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 287 с.
26. Шадрин Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для среднего профессионального образования. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 461 с.
27. Штефан М. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность организации: учебник для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 346 с.
28. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 2-е изд., доп. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 374 с.
29. Таргетированная реклама: в чём преимущества и выгоды для бизнеса// режим доступа: <https://netology.ru/blog/218-targetirovannaya-reklama-v-chem-preimushchestva-i-vygody-dlya-vashego-biznesa> (дата обращения 21.10.2022)

Приложение А

Бухгалтерская отчетность за 2021 г.

Таблица А.1 - Бухгалтерская отчетность за 2021 г.

ИНН 7705994700

КПП 772601001

Форма по КНД 0710096
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 года	На 31 декабря 2020 год	На 31 декабря 2019 года
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	5 517	3 724	178
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170	-	-	-
	Запасы	1210	4 551	5 837	4 325
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	9 832	4 713	19
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	20 120	11 895	18 490
	БАЛАНС	1600	40 020	26 169	23 012
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	17 038	16 923	14 790
	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	0	-	18
	Кредиторская задолженность	1520	22 982	9 246	8 204
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	БАЛАНС	1700	40 020	26 169	23 012

¹ Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.

² Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.

³ Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.

⁴ Включая дебиторскую задолженность.

⁵ Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

ИНН 7705994700	Форма по КНД 0710096
КПП 772601001	Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

<i>Пояснения⁶</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2021 года.</i>	<i>На 31 декабря 2020 года.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
	Выручка ⁷	2110	94 530	122 095
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(93 546)	(119 216)
	Проценты по уплате	2330	(0)	(15)
	Прочие доходы	2340	818	5
	Прочие расходы	2350	(1 501)	(697)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(187)	(38)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	114	2 134

⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

⁷ За минусом налога на прибыль.

⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

⁹ Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Приложение Б

Бухгалтерская отчетность за 2020 г.

Таблица Б.1 - Бухгалтерская отчетность за 2020 г.

ИНН 7705994700

КПП 772601001

Форма 0710096

по КНД

Форма 0710001

по

ОКУД

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2020 года	На 31 декабря 2019 год	На 31 декабря 2018 года
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	3 885	178	1 523
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170	-	-	-
	Запасы	1210	5 528	4 325	4 664
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4 713	19	589
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	12 398	18 490	18 720
	БАЛАНС	1600	26 524	23 012	25 496
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	16 923	14 790	14 785
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	9 601	8 222	10 711
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	БАЛАНС	1700	26 524	23 012	25 496

¹ Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.

² Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.

³ Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.

⁴ Включая дебиторскую задолженность.

⁵ Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

ИНН
7705994700
КПП
772601001

Форма по КНД 0710096

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

<i>Пояснения⁶</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2020 года.</i>	<i>На 31 декабря 2019 года.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
	Выручка ⁷	2110	122 095	87 298
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(119 216)	(86 879)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	5	224
	Прочие расходы	2350	(712)	(486)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(38)	(156)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 134	1

⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

⁷ За минусом налога на прибыль.

⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

⁹ Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).