

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

Д.Б. Арсанукаев

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

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

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

Тольятти 2024

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил студент: Д.Б. Арсанукаев.

Тема исследования: Анализ деловой активности и рентабельности предприятия.

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

Ключевые слова: рентабельность, деловая активность, финансовая отчетность, бухгалтерский баланс, коэффициенты, финансовые показатели.

Цель бакалаврской работы – исследование теоретических и практических аспектов анализа деловой активности и рентабельности с целью разработки мероприятий, направленных на улучшение финансовых показателей.

Предметом исследования выступают данные бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия, на основании которых выполнен анализ деловой активности и рентабельности ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Объектом исследования выступает – ООО «АРМ».

Предложенные мероприятия по улучшению показателей рентабельности и деловой активности могут быть применимы руководством ООО «АРМ» в целях повышения финансовых показателей в целом, что в совокупности приведет к улучшению эффективности деятельности предприятия, увеличению прибыли, повышению его конкурентоспособности на рынке товаров.

Структура данного исследования включает в себя введение, три раздела, список используемой литературы и приложений.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретический анализ рентабельности и деловой активности предприятия	7
1.1 Понятие и содержание деловой активности.....	7
1.2 Экономическая сущность и виды рентабельности.....	14
1.3 Система показателей рентабельности и деловой активности .....	19
2 Анализ деловой активности и рентабельности на примере ООО «АРМ» ...	28
2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия ООО «АРМ» ...	28
2.2. Оценка рентабельности и деловой активности ООО «АРМ» .....	40
3 Разработка предложений по улучшению показателей деловой активности и рентабельности в ООО «АРМ».....	47
3.1 Мероприятия по улучшению показателей деловой активности и рентабельности .....	47
3.2 Экономическое обоснование эффективности предложенных мероприятий .....	49
Заключение .....	57
Список используемой литературы и используемых источников.....	59
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.....	62
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «АРМ».....	63
Приложение В Горизонтальный анализ имущества ООО «АРМ» за 2021-2023 гг. ....	64
Приложение Г Свидетельство на товарный знак.....	66

## **Введение**

В настоящее время российская экономика функционирует в условиях неблагоприятной внешней среды, жёстких секторальных санкций и одновременной перестройки всех логистических связей, но при этом уверенно выдерживая все негативные факторы, обеспечивая неуклонный рост и развитие.

Современные условия внешней среды заставляют российский бизнес действовать по новому, применяя не только абсолютно другие методы хозяйствования, но и использование инновационных подходов по перестройке своей деятельности к сложившимся условиям.

Конкурирующая среда создает предпосылки для предприятий и их руководителей обращать внимание на качество производимой продукции и оказываемых услуг, поскольку в острой конкурентной борьбе способны выжить только те предприятия, которые смогут быстро адаптироваться к переменам.

Приоритетом в введении бизнеса и руководстве предприятиями в новых условиях становится умение вести деятельность безубыточно, при этом сохраняя трудовые ресурсы и принося предприятию прибыль и финансовое благополучие.

Каждому предприятию необходимо реально оценивать свое экономическое состояние, когда важнейшей характеристикой деятельности предприятия является ее экономическая эффективность. Но для того, чтобы корректно изучить эффективность работы предприятия, нужно направлять внимание не только на прибыль.

Наличие прибыли даже в достаточных размерах не может говорить о том, что предприятие функционирует на высшем уровне. И сегодня активно развивающаяся, конкурирующая среда мотивирует предприятия развиваться как по уровню эффективности и результативности, так и по показателям рентабельности и деловой активности.

В связи с этим в процессе анализа деятельности предприятия лидирующее место занимают показатели как рентабельности и деловой активности, в связи с тем, что они по результату способны показать оценку деятельности предприятия в целом, включая эффективность использования ресурсов, а так же выявления их потенциала и способов повышения.

В связи с этим ключевой задачей руководства выступает повышение деловой активности, так как ее обеспечение гарантирует развитие деятельности предприятия и рост прибыли, что является основной целью ведения бизнеса.

В случае низких показателей деловой активности и дальнейшем ее снижении в динамике разрушительный процесс неизбежен и часто для деятельности фатален.

Теме деловой активности и рентабельности предприятий посвящали свои труды и работы многие теоретики – экономисты, такие как: В.Р. Банк, А.А. Володин, Л.В. Донцова, Е.В. Негашева, В.В. Никифорова, З.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, Р.С. Сайфулина, Е.И. Седов, А.Д. Шеремет, Г.А. Штофер, Э. Хелферт.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что наиболее важной составляющей финансового положения любого предприятия выступает постоянный мониторинг показателей деловой активности и рентабельности, от результата которых зависит дальнейшая разработка стратегий и управленческих решений.

Цель работы заключается в проведении исследования таких экономических категорий как деловая активность и рентабельность хозяйственной деятельности на примере конкретного предприятия.

В соответствии с целью исследования поставлены следующие задачи:

- выполнить теоретический анализ деловой активности и рентабельности предприятия;
- провести анализ деловой активности и рентабельности на примере ООО «АРМ»;

– разработать предложения по улучшению показателей деловой активности и рентабельности в ООО «АРМ».

Объектом исследования стало общество с ограниченной ответственностью «АРМ».

Предметом исследования выступили конкретные показатели деловой активности и рентабельности исследуемого предприятия.

В работе использовались такие методы исследования как: обобщения и анализа, логические, сравнительные, систематизации.

Теоретической базой для выполнения исследования послужили известные труды как отечественных так и зарубежных авторов. В качестве информационной базы для написания работы была использована бухгалтерская отчетность объекта исследования.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные и предложенные мероприятия могут оказать позитивное влияние на показатели деловой активности и рентабельности, что в свою очередь, улучшит финансовое положение и повысит конкурентоспособность исследуемого предприятия.

Структура бакалаврской работы выполнена в соответствии с требованиями и включает в себя введение, три раздела, заключение, список используемой литературы и соответствующих приложений.

# **1 Теоретический анализ рентабельности и деловой активности предприятия**

## **1.1 Понятие и содержание деловой активности**

Современные экономические рыночные процессы развиваются в условиях глобализации, когда перед предприятиями раскрываются широкие возможности расширения бизнеса, но при этом и ужесточаются требования, повышается конкуренция.

Поэтому от понимания важности показателей деловой активности и рентабельности предприятия зависит благополучие бизнеса и достижение ее основной цели – получение прибыли.

Экономисты в середине XX века подходили к изучению деловой активности с точки зрения динамичной структуры хозяйствующего субъекта, так как макроэкономическая система представлялась как совокупность микроэкономических систем.

В настоящее время в различных источниках дается понятие «деловой активности» с точек зрения как отечественных так и зарубежных авторов, но единого термина не дано до сих пор, хотя история у данного термина уходит еще к середине XX века, когда изучалась природа кризиса. Но следует отметить, что в любое время определение деловой активности имеет отношение к отражению результата и эффективности.

В сегодняшних экономических условиях выживание бизнеса напрямую зависит от деловой активности, так как глобализация экономики ведет к повышению требований конкурентоспособности, а политика корпоративного управления сталкивается с ограничениями в отношении прибыльности.

Ученые экономисты на протяжении многих лет вносили существенный вклад в разработку теории и практики формирования деловой активности. Следует отметить, что «в научной литературе отсутствует целостное представление о сущности понятия деловой активности и методах ее оценки.

Термин «деловая активность» в современной литературе употребляется абстрактно для обобщенной характеристики экономических процессов и трактуется по-разному» [3].

Понятие и содержание деловой активности относится к многогранному понятию, сформировавшему в своем содержании определенную иерархию. И многие отечественные теоретики – экономисты рассматривают деловую активность как в широком так и узком смысле.

Например, самое простое определение «деловой активности» дается в Большом энциклопедическом словаре: «Активность деловая – экономическая деятельность, конкретизированная в виде производства какого-либо товара или оказания конкретной формы услуг» [5, с. 87].

В настоящее время деловая активность рассматривается в очень узких рамках с позиции микроуровня, в связи с тем, что полностью не раскрыта основная цель деятельности результата производства.

Предприятие и бизнес не может существовать без человеческой деятельности, конкретно его руководителей и персонала, поэтому авторы современного энциклопедического словаря подходят к определению деловой активности уже более расширенно, где отражают основную цель деятельности бизнесменов, деловых людей. «Активность деловая – это свойство человека и реальное проявление этого свойства, заключающееся в мобильности, предприимчивости, инициативе. Подобные качества важны для бизнесменов, деловых людей» [22, с. 14].

Если рассматривать деловую активность с точки зрения ее развития, то можно сказать, что ее отличает определенная динамичность и подразумевает движение, которое заключается в достижении поставленных целей, включая эффективное использование определённого потенциала ресурсов и расширение рынков сбыта производимой продукции или услуг.

По мнению Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой, деловая активность, проявляется, прежде всего, «в финансовом значении, определяя скорость оборота средств» [12, с. 65].

По мнению В.Р. Банк, С.Р. Банк, А.В. Тараскиной, «деловая активность» – это «результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов, или величины их потребления в процессе производства. Деловая активность проявляется динамичности развития хозяйствующего субъекта, достижения им поставленных целей, а так же скорости оборота средств» [4, с. 135].

По мнению Л.Н. Чечевициной, деловая активность хозяйствующего субъекта с точки зрения финансового аспекта, «проявляется в скорости оборота его средств. Анализ эффективности использования ресурсов начинается с расчета показателей, характеризующих интенсивность использования всех ресурсов (с расчета ресурсоотдачи) и их видов: внеоборотных и оборотных активов» [27, с. 326].

И по мнению В.В. Ковалева «чем больше превышение оборотных активов над краткосрочными пассивами, тем меньше степень риска» [15, с. 239]. Поскольку любой актив, в том числе денежный, не принимающий участие в производственно - финансовой деятельности, представляет собой иммобилизацию средств, то есть сопровождается потерями, а значит снижением деловой активности.

Резюмируя различные трактовки понятия «деловая активность» следует выделить мнение З.В. Кирьянова и Е.И. Седова, которые считали, что «показатели деловой активности еще называли показателями оценки оборачиваемости активов, или коэффициентами управления активами» [14, с. 168].

Возможно в связи с этим в период кризиса и предкризиса так важны проявления и показатели деловой активности.

Следует отметить, что зарубежные экономисты, понятие «деловая активность» раскрывали с точки зрения теоретико-методического подхода. Среди них, например, экономист К. Хитчинг, который утверждал, что «результативный показатель рентабельности активов напрямую зависит от оборачиваемости капитала и рентабельности продаж» [24, с. 119]. То есть

данный подход заключается в том, что эффективность использования активов показывает уровень оборачиваемости и рентабельности.

Ученый Э. Хелферт подходит к оценке деловой активности с позиции менеджеров, владельцев бизнеса, инвесторов и кредиторов, когда получившийся коэффициент отражает и показатель производственной деятельности. Но положительным моментом данного метода оценки становится тот фактор, что в этом случае заинтересованные лица и пользователи отчетной документации имеют возможность принимать взвешенные управленческие решения.

По мнению Э. Хелферта, все рычаги управления можно увидеть из динамического ряда коэффициентов [26, с. 166]. По его утверждению, деловая активность относится к оценке результативности управления, а именно «насколько эффективно менеджеры используют активы, доверенные им собственниками».

Автор трудов по экономике А.Д. Шеремет считал, что деловую активность можно рассматривать в зависимости от «скорости оборота оборотных активов хозяйствующего субъекта». Достоинством этого понятия является то, что в нем выделен основной фактор деловой активности предприятия [29, с. 77].

Г.В. Маркова утверждала, что показатели деловой активности могут оказать непосредственное влияние на управленческие решения, а конкретно на их качество, потому что именно этот показатель обладает способностью подсказать «возможности предприятия к экономическому росту и падению и достаточность капитала предприятия для дальнейшего функционирования. Иными словами, деловая активность отражает весь спектр действий и усилий, направленных на продвижение предприятия на рынке труда, продукции и капитала» [18, с. 356].

В связи с вышеизложенным, можно подытожить, что именно количественные данные деловой активности рентабельности могут как показать так и дать объективную оценку деятельности хозяйствующего

субъекта вне зависимости от влияния и изменчивости условий внешней и внутренней среды.

Информационной базой для определения показателя деловой активности бизнеса выступают практически вся финансовая, бухгалтерская отчетность предприятия. При необходимости в состав информационной базы может войти и нормативно-правовая документация.

В содержание деловой активности входит комплекс показателей, а именно:

- оборачиваемость;
- чистые активы;
- численность работников;
- производительность труда;
- затраты на производство товаров;
- валовая, балансовая и чистая прибыли;
- объём реализации товаров и услуг;
- срок погашения кредитов для клиентов и прочее.

По мнению А.М. Магомедова, «характеристика объектов деловой активности заключается в проведении процессов управления активами, а также дебиторской и кредиторской задолженностей.

Характеристика методов деловой активности заключается в использовании статистических, бухгалтерских, математических и иных методов факторного анализа» [17, с. 168].

По мнению А.Д. Шеремета, «рассматривая динамику деловой активности отдельного предприятия с момента его создания, можно проследить все этапы его жизнедеятельности, а именно: зарождение; развитие; подъём; спад; кризис и депрессия» [28, с. 155].

Показатели деловой активности становятся результатом анализа по выявлению сильных и слабых сторон деятельности предприятия, поэтому он выступает инструментом успешной деятельности предприятия, так как на

основе анализа в дальнейшем реально разработать стратегию и тактику развития предприятия, определить резервы и пути повышения, спрогнозировать финансовые результаты, организовать контроль выполнения.

Можно сделать вывод, что деловая активность означает текущую деятельность предприятия, приводящую к финансовому результату, то есть она показывает, насколько эффективно руководство предприятия использует ресурсы, предоставленные собственниками бизнеса.

Проанализировав понятие «деловая активность» с точки зрения разных авторов, можно прийти к выводу, что единого и точного определения данному понятию не дано, но есть более раскрытые и фундаментальные, а есть узкие и направленные на определённое явление в экономике и бизнесе.

Сущность деловой активности как экономической категории определяет именно процесс направленный на устойчивую хозяйственную деятельность, которую обеспечивают материальные, трудовые и финансовые ресурсы предприятия.

Анализ деловой активности может включать следующие задачи:

- определение уровня интенсивности использования активов и капитала бизнеса в динамике за несколько отчетных периодов;
- сравнение и сопоставление деловой активности ряда предприятий для их ранжирования по степени эффективности использования активов и капитала;
- оценка качества управления бизнесом высшим руководством предприятия.

Следует отметить, что анализ деловой активности может проводиться как на стратегическом, так и на текущем уровне в зависимости от целей и используемых для анализа данных.

Возможные направления оценки деловой активности предприятия показаны в таблице 1.

Таблица 1 – Направление оценки деловой активности предприятия

Уровень оценки	Направление анализа
1. Стратегический (маркетинговый) анализ	1.1. Уровень конкурентоспособности производимой продукции (работ или услуг)
	1.2. Емкость рынка сбыта и потенциал его увеличения
	1.3. Деловая репутация предприятия
2. Текущий (финансовый) анализ	2.1. Стабильность развития бизнеса
	2.2. Оборачиваемость различных активов и капитала
	2.3. Продолжительность операционного цикла бизнеса

Анализ данных таблицы 1 показывают, что именно стратегический уровень оценки деловой активности отражает ситуацию с конкурентоспособностью продукции предприятия, сильные и слабые стороны, уровень деловой репутации и долю на рынке сбыта.

Если подводить черту под всеми определениями, то можно выбрать наиболее точные определения, а именно:

- деловая активность – это экономическая категория, которая с помощью аккумуляции показателей эффективности использования ресурсов, скорости оборота активов, способна обеспечить фактор финансовой стабильности предприятия;
- деловая активность зависит от внешних и внутренних факторов предприятия и раскрывает его внутренний потенциал;
- деловая активность означает текущую деятельность предприятия, приводящую к финансовому результату, то есть она показывает, насколько эффективно руководство предприятия использует ресурсы, предоставленные собственниками бизнеса.

Поэтому качественная методика финансового анализа предприятия, без которой невозможно оценить прибыльность бизнеса, подразумевает комплексный анализ деловой активности, в силу того, что именно он выступает инструментом мониторинга и оценки финансового положения предприятия.

## 1.2 Экономическая сущность и виды рентабельности

Одним из основных показателей деловой активности является показатель рентабельности, который относится к количественному ряду и показывает эффективность функционирования предприятия.

«Рентабельность» относится к экономическим терминам, в корне стоит немецкое слово «rente», что в переводе означает рента; периодические поступления; доход, прибыль.

Рентабельность, по мнению А.А. Алексеевой, «представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов» [1, с.72].

Д. Стоун, К. Хитчинг считали, что рентабельность – «основной показатель результативности менеджмента, определяемый как отношение величины полученной прибыли к сумме активов» [24, с. 119].

Американский экономист Дж. К. ван Хорн один из первых авторов, пытавшихся раскрыть экономическую сущность рентабельности, представляя ее как «показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия» [13, с. 76].

Мнение Дж. К. ван Хорна поддерживал наш отечественный экономист А. Д. Шеремет, когда он подчёркивал, что именно «показателем истинной эффективности может быть только рентабельность продаж, т.е. отношение прибыли к выручке от продаж» [28, с. 81].

Данного подхода придерживается автор известных экономических трудов Г.В. Савицкая. Она считает, что «показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности. Они более полно, чем прибыль, идентифицируют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потреблёнными ресурсами» [23, с. 146].

В случае падения показателя рентабельности, руководству следует сделать определенные выводы. Необходимо обратить внимание на активы, так как в любом случае это негативный сигнал и говорит о том, что снизилась эффективность их использования, либо на предприятии образовалось скопление неиспользуемых активов.

По мнению А.А. Володина рентабельность как экономическая категория «выражает экономическое отношение на предприятии с точки зрения полученного финансового результата и затраченных или использованных на это денежных средств» [8, с. 310].

Шеремет А. Д., подчеркивал, что «рост показателя, отражающий повышение эффективности использования активов, оценивается положительно как наиболее точное свидетельство успешного развития предприятия, поскольку рентабельность активов – это один из основных, критериальных показателей финансового благополучия» [28, с. 88].

В.А. Медведев утверждал, что рентабельность может существовать только в органической связи с прибылью, то есть одно не может самостоятельно существовать без другого [19, с. 540].

Рентабельность рассчитывают для того, чтобы спрогнозировать предварительную прибыль, сравнить предприятие с конкурентами или предсказать доходность инвестиций.

Рентабельность является одним из основных показателей деловой активности, а показатели рентабельности отражают, насколько эффективно предприятие использует свои средства в целях получения прибыли.

Расчет рентабельности выполняется для любых проектов, определить доходность, оценить выгоду проекта, убедить и привлечь потенциальных инвесторов, а так же и в дальнейшем скорректировать стратегию развития предприятия.

Кроме вышперечисленных аргументов, результат рентабельности сможет показать и повлиять на разработку планов по дальнейшему развитию бизнеса, в том числе в сфере управления персоналом и ценообразования.

Экономическая сущность рентабельности описывает эффективность использования ресурсов и как экономическая категория служит для оценки работы бизнеса в случае продажи, получения инвестиций, анализа эффективности работы бизнес-процессов, а так же для прогноза прибыли.

Следует согласиться с автором Амансейидовым Ш. А., который подчеркивал, что анализ рентабельности – это «аналитический процесс, целью которого является раскрытие информации о различных потоках доходов предприятия. Он помогает руководителям определить способы оптимизации прибыльности и используется для помощи в планировании ресурсов предприятия» [2, с. 31].

В ряде случаев «по показателям прибыльности нельзя судить об уровне рентабельности предприятия. Поэтому необходимо использовать коэффициенты эффективности (рентабельности), которые рассчитываются как отношение полученного дохода (прибыли) к определенному базовому показателю» [6, с. 147].

При этом следует подчеркнуть, что экономическую сущность рентабельности возможно раскрыть только через взаимосвязь с системой таких показателей как: рентабельность продукции, рентабельность капитала и показателей, рассчитанных на основе потоков наличных денежных средств.

Автор известных трудов по экономике А.А. Володин считал, что «целью управления денежными потоками является обеспечение сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков во времени, их синхронизация еженедельно, ежедекадно или по мере необходимости предприятия» [7, с. 60].

Сущность рентабельности можно раскрыть и посредством основных функций, в числе которых: учетная, оценочная, стимулирующая. При этом показатели рентабельности представляют собой различные соотношения прибыли и вложенного капитала или произведенных затрат.

Прибыль «не дает возможности соизмерения финансового результата с затратами на его достижение. Для более объективной оценки необходимо

задействовать относительные показатели финансовой результативности и эффективности деятельности предприятия. Как раз таким показателем и является рентабельность» [10, с. 56].

По мнению А. А. Володина, рентабельность «как экономическая категория выражает экономические отношения на предприятии с точки зрения полученного финансового результата и затраченных или использованных на это денежных средств» [8, с. 310].

Некоторые авторы, в том числе Д. Эпштейн, придерживаются мнения, что анализ рентабельности следует отнести к конечному результату деятельности, так как он способен показать выгоден или, наоборот, убыточен проект [30, с.60]. Поэтому повышение рентабельности становится главной целью деятельности хозяйствующего субъекта.

Как экономический показатель рентабельность показывает, насколько эффективно используются ресурсы: сырье, кадры, деньги и другие материальные и нематериальные активы.

Подходя к обобщению понятия рентабельности, можно дать следующее определение. Рентабельность – это относительный показатель, который показывает уровень доходности предприятия и отражает эффективность его деятельности.

Многообразие показателей рентабельности в совокупности с подходами к их факторному анализу создает систему аналитической диагностики и достаточно подробно и детализировано характеризует эффективность [9, с. 119].

Виды рентабельности определяются во время анализа, путем не сложного арифметического действия, разделив прибыль на стоимость определенных ресурсов. В качестве примера можно определить:

- рентабельность активов, то есть дать оценку эффективности использования приобретенной техники, недвижимости, основного оборудования и других активов предприятия;

- рентабельность производственных фондов, то есть дать оценку тех ресурсов, которые участвуют непосредственно в производстве, но обязательно тех, которые подвергаются износу, а не расходу, за исключением сырья;
- рентабельность оборотных активов, то есть дать оценку эффективности использования расходных ресурсов, таких как сырье или деньги;
- рентабельность инвестиций: измерение доходности инвестированных средств и оценка их эффективного использования предприятием.

В таблице 2 отражены основные виды рентабельности.

Таблица 2 – Виды рентабельности

Вид рентабельности	Что показывает	Что стоит в знаменателе
Рентабельность активов (ROA)	Какую прибыль приносит предприятию оборудование, недвижимость и транспорт	Стоимость активов
Рентабельность оборотных активов (RSA)	Насколько эффективно используются запасы, расходные материалы	Стоимость использованных оборотных активов
Рентабельность персонала (ROL)	Какую отдачу приносят расходы на сотрудников	Средняя численность персонала
Рентабельность продукции (ROM)	Какова доля прибыли в каждом рубле, потраченном на производство товаров или услуг	Себестоимость товаров или услуг
Рентабельность собственного капитала (ROE)	Сколько копеек прибыли приносит каждый рубль, вложенный в проект	Среднегодовая стоимость капитала
Рентабельность продаж (ROS)	Сколько копеек прибыли в одном рубле с продаж	Выручка

Все перечисленные в таблице виды рентабельности позволяют оценить один и тот же проект с разных сторон и рассчитать эффективность использования каждого направления или ресурса в отдельности.

Анализируя данные таблицы 2, следует отметить, что в числителе расчета рентабельности приводится чистая прибыль, а разница присутствует только в знаменателе, которая зависит от вида рентабельности.

Существуют и другие виды рентабельности, включая оценку эффективности проектов, собственного капитала и производства.

Можно подвести итог и сформулировать следующие выводы:

- показатель рентабельности показывает эффективность выбранной стратегии, вложенных инвестиции и в целом дается оценка деятельности бизнеса;
- показатель рентабельности может использоваться практически к любым ресурсам предприятия, которые анализируются;
- на основе данных о рентабельности можно оценить эффективность управления бизнесом, определить успех применяемых методов и технологий, влияющих на организацию рабочих процессов на предприятии;
- используется инвесторами как общепринятый показатель прибыльности деятельности предприятия.

Однако необходимо учитывать, что данный коэффициент не является единственным решающим фактором для сравнения, поскольку каждый бизнес имеет уникальные процессы.

### **1.3 Система показателей рентабельности и деловой активности**

Для оценки деятельности хозяйствующего субъекта используется определённая система показателей, которая отражает «динамику и противоречия происходящих динамических процессов. Они предназначены для измерения и оценки сущности экономического явления» [27, с. 333].

В единую систему объединяют при проведении оценки показатели деловой активности и рентабельности многие зарубежные авторы и при этом «считают рентабельность активов основным показателем эффективности

менеджмента и важным фактором самой деловой активности, а коэффициент оборачиваемости активов – главным индикатором эффективности производственной деятельности предприятия» [21, с. 82].

Система показателей оценки деловой активности и рентабельности предприятия включает в себя различные показатели и среди них оборачиваемость активов, оборачиваемость запасов, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость оборотных активов, их рентабельность, рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж, а также рентабельность всего капитала.

Проанализировать оборачиваемость ресурсов предприятия можно в три этапа. На рисунке 1 отражен алгоритм проведения анализа оборачиваемости ресурсов предприятия.



Рисунок 1 – Алгоритм проведения анализа оборачиваемости ресурсов предприятия

Оборачиваемость активов – это показатель деловой активности. Чем выше скорость оборота активов, тем выше его доходность.

Следует отметить, что данный показатель оценивают в динамике и с его помощью можно увидеть, с какой скоростью инвестиции предприятия превращаются в выручку.

Для того, чтобы провести оценку деловой активности, следует, в первую очередь, рассчитать два показателя, а именно скорость оборота и период оборота.

Оба показателя количественные и если скорость оборота показывает исключительно количество оборотов определённого вида актива, то период оборотов показывает срок, за который возвращаются вложенные в активы денежные средства.

Скорость оборота средств находится с помощью коэффициентов оборачиваемости. В общем виде формула данного коэффициента для активов, собственного капитала, дебиторской и кредиторской задолженности выглядит следующим образом (формула 1):

$$\text{Коб} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость выбранного показателя}}, \quad (1)$$

где Коб – коэффициент оборачиваемости.

Среднегодовая стоимость выбранного показателя – среднегодовая стоимость активов или собственного капитала или дебиторской или кредиторской задолженности.

Для определения периода времени с даты оплаты материалов до получения оплаты от дебиторов используется финансовый цикл (формула 2).

$$\text{Фц} = \text{Позс} + \text{Подз} - \text{Покз} \quad (2)$$

где Подз – период оборота дебиторской задолженности;  
Покз – период оборота кредиторской задолженности.

Основным показателем, например, для акционеров и инвесторов является рентабельность собственного капитала ( $R_{СК}$ ), так как он показывает доходность инвестиций в бизнес. Показатель рентабельности собственного капитала рассчитывается как отношение чистой прибыли к собственному капиталу по формуле 3:

$$R_{СК} = ЧП / СК \quad (3)$$

где  $R_{СК}$  – рентабельность собственного капитала;  
 $СК$  – собственный капитал.

Рентабельность продаж не менее важный показатель, так как показывает отношение прибыли к выручке, а именно сколько получает предприятие прибыли с каждого рубля выручки.

Рентабельность продаж рассчитывают по формуле 4:

$$РП = Ппр / В \quad (4)$$

где  $РП$  — рентабельность продаж по прибыли от продаж;  
 $Ппр$  — прибыль от продаж;  
 $В$  – выручка от основной деятельности.

Если при проведении анализа обнаруживается, что показатели рентабельности упали, то следует срочно искать причины падения и принимать соответствующие решения и коррективы в деятельности предприятия.

Например рентабельность продаж может снизиться тогда, когда падает выручка, но растут затраты, либо рост выручки отстает от темпов роста затрат.

Далее следует рассмотреть рентабельность затрат, которая рассчитывается как соотношение прибыли к себестоимости продаж, полученных в одном периоде. Необходимо отметить, что в расчете данного

показателя в качестве прибыли можно применять валовую или чистую прибыль.

Формула расчета рентабельности затрат представлена ниже (формула 5):

$$P_z = ЧП / Сп \quad (5)$$

где  $P_z$  — рентабельность затрат по чистой прибыли (или по валовой прибыли);

ЧП – чистая прибыль;

Сп – себестоимость продаж.

Следующим важным показателем в оценке деятельности предприятия является показатель рентабельности активов (ROA). Данный показатель показывает насколько эффективно предприятие использует активы для обеспечения своей деятельности.

Рентабельность активов (РА) рассчитывается как соотношение чистой прибыли за период к сумме активов предприятия по формуле 6:

$$РА = ЧП / А \quad (6)$$

где А – активы.

Показатель рентабельности оборотных активов используют для оценки способности предприятия получать прибыль от ведения самых обычных хозяйственных операций.

Рентабельность оборотных активов ( $P_{OA}$ ) рассчитывают по формуле, представленной ниже (формула 7):

$$P_{OA} = ОП / ОА \quad (7)$$

где ОА – оборотные активы.

Все перечисленные показатели рентабельности являются самыми распространёнными показателями для оценки эффективности деятельности предприятия как внешними так и внутренними пользователями.

Но следует отметить, что до сих пор в отечественной учебной и научной экономической литературе не выработана единая методика расчета показателей рентабельности предприятия в условиях рыночной экономики.

При этом некоторые авторы учебных изданий, например такие как Грузинов В.П., Грибов В.Д., называют соотношение прибыли с затратами – нормой рентабельности [11, с. 110].

Для повышения рентабельности можно повышать качество товара, выходить в новые ниши, пересматривать ценообразование, сокращать расходы или автоматизировать производство.

В связи с вышеизложенным, можно сделать вывод, что систематизация показателей рентабельности с учетом перехода предприятий на международные стандарты финансовой отчетности имеет важное методологическое значение.

Но следует отметить, что на практике, известный автор А.М. Магомедов рекомендует, «использовать три группы показателей рентабельности (рентабельность ресурсов, рентабельность расходов и рентабельность работы предприятия)».

По его мнению, ни один из показателей при этом не является универсальным, каждый выполняет определенную функцию, а «в расчетах следует широко использовать существующую учетную информацию, тем более, когда она соответствует международным стандартам и отражает реальную картину финансового состояния предприятия. Надо иметь в виду, что рентабельность – это отношение той прибыли к тому показателю, от которого зависит данная прибыль» [17].

В системе показателей деловой активности присутствуют такие категории как оборачиваемость, производительность и рентабельность,

которые позволяют оценить эффективность использования руководством предприятия ее активов.

Классификация показателей, применяющихся для оценки деловой активности компании, приведена на рисунке 2.

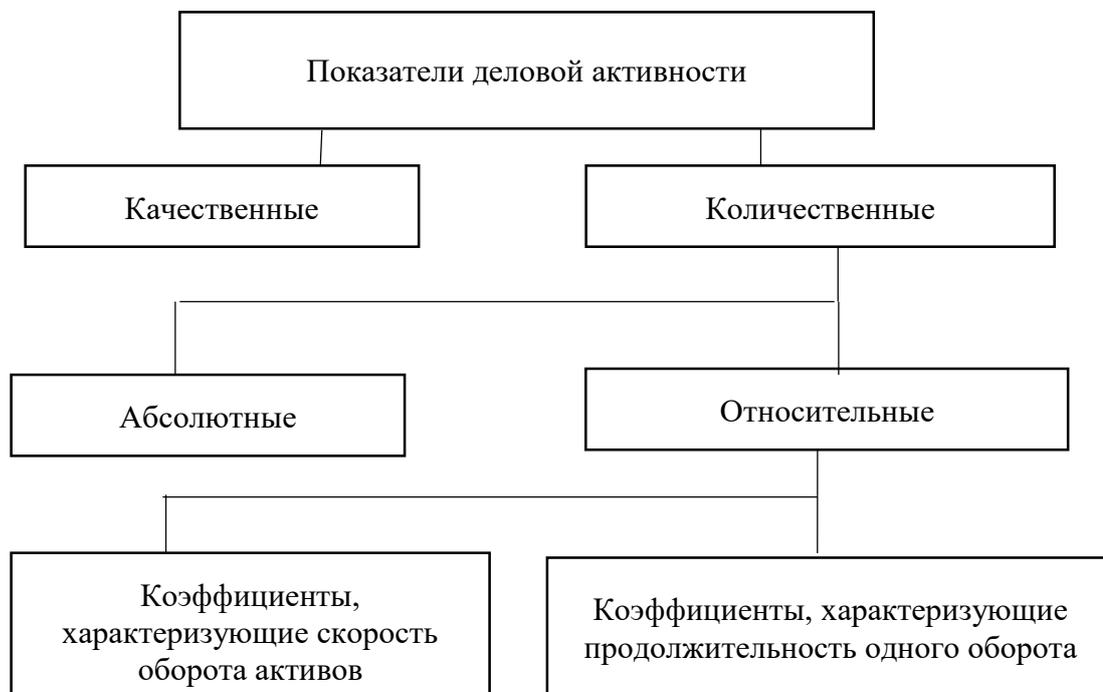


Рисунок 2 – Показатели оценки деловой активности компании

Качественные критерии деловой оценки– это «широта рынков сбыта, репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей» [20, с. 89].

Количественные показатели деловой оценки, в свою очередь, подразделяются на абсолютные и относительные.

Абсолютные показатели оценки деловой активности показывают соотношение затрат, которые вкладываются в активы и полученной прибыли, которая определяется как разница между выручкой от реализации и вложенными затратами.

Следует подчеркнуть, что у абсолютных показателей имеется такая специфическая особенность, которая заключается в том что без сравнения в

динамике за определенный срок они не дадут какой-либо полезной информации, поэтому берется временной период и сравниваются изменения.

Относительные показатели рассчитываются на основании абсолютных, к которым относится выручка от реализации, прибыль, объем вложенного капитала (активов).

В структуру относительных показателей оценки деловой активности входят такие коэффициенты оборачиваемости как: капитала, оборотных средств, материальных средств, кредиторской и дебиторской задолженности, а так же, средний срок оборота дебиторской задолженности.

Следует отметить, что отрицательная динамика среднего срока оборота дебиторской задолженности является позитивной тенденцией.

Методика должна включать показатели оборачиваемости, так как, по сути, прибыль создается не в течение отчетного периода, принимаемого условно, а в течение производственного либо финансового цикла.

Следовательно, чем больше циклов происходит за отчетный период, тем, при прочих равных условиях, больше масса прибыли.

Показатели рентабельности при этом могут и не меняться, однако получаемая прибыль может быть направлена на развитие, в том числе инновационное расширение производства, решение возникающих проблем, обеспечение конкурентных преимуществ на будущее, то есть способна решить ряд задач как тактического, так и стратегического уровня.

Важно, чтобы подобранные для проведения оценки показатели охватывали оборачиваемость (а значит, косвенно, и эффективность использования) ресурсов разных групп:

- наиболее ликвидных активов, например, денежных средств;
- оборотных активов в целом и отдельных их частей, причем особое внимание следует уделить оборачиваемости дебиторской задолженности;
- внеоборотных активов, прежде всего, производственных основных фондов;

– оборачиваемость пассивов: собственного капитала, долгосрочной и краткосрочной задолженности, кредиторской задолженности» [25, с. 115].

Можно сделать вывод, что рассматриваемые показатели являются наиболее важными и ключевыми в анализе, так как чем выше деловая активность, тем выше рентабельность (уровень отдачи от бизнеса), а это в свою очередь играет огромную роль для инвестиционной привлекательности, деловой репутации, конкурентоспособности предприятия, что обеспечивает предприятию наличие постоянных поставщиков и покупателей и в итоге гарантирует прибыль.

Анализ показателей деловой активности и рентабельности предоставляет так же возможность руководству своевременно определить слабые стороны в введении хозяйственной деятельности и вовремя предпринять меры для их устранения.

## **2 Анализ деловой активности и рентабельности на примере ООО «АРМ»**

### **2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия ООО «АРМ»**

В качестве объекта по теме исследования взято общество с ограниченной ответственностью «АРМ» (ООО «АРМ»). Предприятие зарегистрировано по адресу: Республика Ингушетия, Назрановский р-н, с. Яндаре, Новый микрорайон, строение 19.

Основным видом деятельности предприятия является производство мыла и моющих средств, чистящих и полирующих средств, по ОКВЭД 20.41.3.

Учредитель и генеральный директор ООО «АРМ» – Мархиев Адам Рукманович.

У предприятия имеется свой товарный знак под названием «Palada», который зарегистрирован в государственном реестре товарных знаков и знаков обслуживания 23 сентября 2023 г. № 976163 (Приложение Г, рисунок Г.1).

ООО «АРМ» зарегистрировано 26 июля 2018 г. С 10.08.2018 г. состоит в реестре субъектов малого и среднего предпринимательства как микропредприятие. Предприятие использует упрощенную систему налогообложения (УСН)

Бухгалтерский баланс ООО «АРМ» отображён в Приложении А, таблице А.1. Далее на его основе можно отследить динамику основных статей баланса ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Финансово-экономический анализ ООО «АРМ» за 2021-2023 гг. следует начать с горизонтального анализа имущества предприятия, который представлен в Приложении В, таблице В.1.

Далее можно графически отразить динамику основных разделов баланса ООО «АРМ» (рисунок 3).

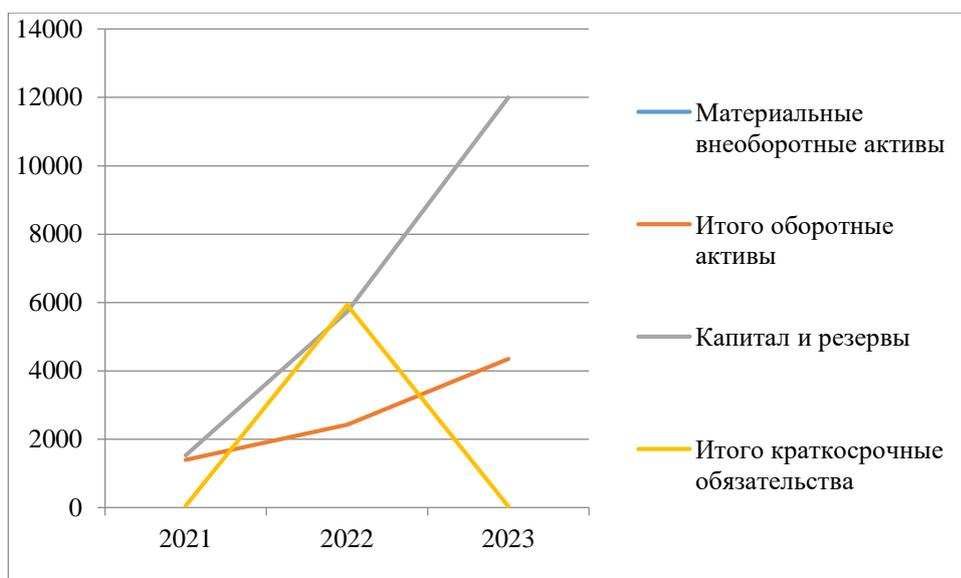


Рисунок 3 – Динамика основных разделов баланса ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

За 2022 г. произошел значительный прирост имущества в сумме 10085 т. р. или на 639,51%. В 2023 г. также отмечается увеличение активов еще на 2250 т. р., общий прирост за период составил 782%.

Значительный прирост обусловлен увеличением суммы материальных внеоборотных активов в 2022 г., вероятно, предприятие произвело закупку основных средств.

Прирост данного вида активов равен 9061 т. р. за данный период, дальнейшее увеличение незначительное и составило 3221 т. р. или +3,47%.

Общая сумма оборотных средств с начала периода возросла на 2953 т. р. или на 211%, также отмечается положительная динамика в течение всего периода.

Наибольший прирост имеют денежные средства в 2023 г.: +3087 т. р., общее увеличение с начала периода составило 3164 т. р.

Запасы имеют разнонаправленное изменение, в 2022 г. их величина была максимальной, далее произошло уменьшение на сумму 685 т. р., а общее снижение равняется - 211 т. р. или -56%. Вероятно, предприятие наладило сбыт продукции.

Дебиторская задолженность присутствует только в 2022 г. в размере 473 т. р., в остальные периоды покупатели быстро оплачивают продукцию.

Можно подытожить, что рост имущества предприятия обусловлен увеличением материальных внеоборотных активов.

Оборотные активы также имеют тенденцию к росту за счет повышения суммы денежных средств.

Пассив баланса состоит из собственного капитала и кредиторской задолженности в 2021 г. В 2022 г. появляются краткосрочные кредиты, а в 2023 г. предприятие погасило данный вид задолженности и взяла долгосрочные заемные средства, которые являются более устойчивым источником.

Величина собственного капитала постепенно растет, прирост в 2022 г. равен +4209 т. р. или +276%, в 2023 г. собственные средства повысились еще на 6268 т. р. или на 109%. Данный факт оценивается позитивно, хорошо влияет на финансовую устойчивость предприятия.

Также в 2023 г. появляются долгосрочные обязательства в сумме 1878 т. р., что в целом повышает величину устойчивых источников финансирования.

Сумма кредиторской задолженности невелика, составляет менее 100 т. р. в течение всего периода, имеет тенденцию к снижению. Предприятие быстро оплачивает свои долги, так же как и взимает оплату с покупателей.

В целом за анализируемый период повысилась сумма собственных средств, появились долгосрочные источники финансирования, величина краткосрочных обязательств сократилась. Данная динамика оценивается позитивно.

Далее следует провести вертикальный анализ баланса ООО «АРМ» за 2021-2023 гг. (таблица 3).

Таблица 3 – Вертикальный анализ имущества ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Наименование показателя	Уд. вес, 2021 г.	Уд. вес, 2022 г.	Уд. вес, 2023 г.
<b>АКТИВ</b>	-	-	-
Материальные внеоборотные активы	11,29	79,22	68,72
Запасы	23,84	7,29	1,19
Денежные средства и денежные эквиваленты	64,87	9,43	30,10
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	0,00	4,06	0,00
Итого оборотные активы	88,71	20,78	31,28
<b>БАЛАНС</b>	100,00	100,00	100,00
<b>ПАССИВ</b>			
Капитал и резервы	96,70	49,17	86,27
Долгосрочные обязательства	0,00	0,00	13,50
Краткосрочные заемные средства	0,00	50,14	0,00
Кредиторская задолженность	3,30	0,69	0,23
Итого краткосрочные обязательства	3,30	50,83	0,23
<b>БАЛАНС</b>	100	100	100,00

Оборотные активы составляют 88,71% в 2021 г., к 2022 г. их удельный вес резко сократился до 20,78% за счет увеличения материальных внеоборотных активов. В дальнейшем происходит увеличение 2 раздела баланса до 31,28% в связи с повышением доли денежных средств, которые преобладают в течение всего анализируемого периода.

В 2021 г. их доля составляла 64,87%, запасы имели второй по величине удельный вес 23,84%. Далее произошел прирост первого раздела баланса до 79,22%, за счет чего удельный вес денежных средств снизился до 9,43%, а запасов – до 7,29%. Дебиторская задолженность в данный период составляет 4% имущества.

В 2023 г. происходит резкое увеличение суммы денежных средств, их доля равняется 30,1%, за счет этого снижается удельный вес 1 раздела баланса до 68,72%. Запасы сократились до 1,29%.

Следует отметить, что в начале анализируемого периода преобладали оборотные активы, а именно – денежные средства, далее в 2022 и 2023 гг. наибольший удельный вес имеет 1 раздел баланса, его структура становится «тяжелой», что снижает ликвидность и платежеспособность баланса предприятия.

Доля собственного капитала в 2021 г. имеет максимальное значение – 96,7%, далее произошло ее сокращение до 49% в 2022 г. за счет появления краткосрочных обязательств в размере 50,14%. В данном периоде предприятие потеряло финансовую независимость от внешних источников.

В 2023 г. удельный вес собственного капитала вновь возрос до 86%, так как предприятие выплатило краткосрочную задолженность, появились долгосрочные источники в размере 13,5%. Кредиторская задолженность составляет менее 1% пассивов в 2022 и 2023 г.

Необходимо подчеркнуть, что динамика и структура как активов, так и пассивов с 2021 г. по 2023 г. разнонаправлена. Структура активов в 2022 г. и 2023 г. становится «тяжелой», преобладают внеоборотные активы, в составе 2 раздела наибольшую долю имеют денежные средства.

В составе пассивов наибольшую позитивную динамику имеют собственные средства, повысился удельный вес устойчивых источников финансирования. Сократилась доля текущих активов.

Для того, чтобы перейти к анализу ликвидности и платежеспособности исследуемого предприятия ООО «АРМ», необходимо скомпоновать статьи актива по степени ликвидности, а также статьи пассива по срочности погашения.

Далее следует перейти к расчету коэффициентов.

Ликвидность баланса определяется исходя из соотношения вышеперечисленных показателей. А1 должен быть больше или равен П1,

такое же соотношение является необходимым для А2 и П2 -  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ . А4 должен быть меньше или равен П4. Абсолютная ликвидность баланса нарушается, если имеет место невыполнение одного из неравенств.

Когда активы сгруппированы, можно перейти к расчёту коэффициентов ликвидности. Например, коэффициент абсолютной ликвидности, который определяет удельный вес кредиторской задолженности, возможной к погашению по первому требованию. Норматив составляет – больше 0,2. Анализ абсолютных показателей ликвидности представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ абсолютных показателей ликвидности ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Активы	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Пассивы	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Платежный излишек/недостаток к 2021 г.	Платежный излишек/недостаток к 2022 г.	Платежный излишек/недостаток к 2023 г.
А1	1 023	1 100	4 187	П1	52	81	32	971	1 019	4 155
А2	0	473	0	П2	0	5 847	0	0	-5 374	0
А3	376	850	165	П3	0	0	1 878	376	850	-1 713
А4	178	9239	9560	П4	1 525	5 734	12 002	-1 347	3 505	-2 442
Баланс	1 577	11 662	13 912	Баланс	1 577	11 662	13 912			

В 2021 г. условие абсолютной ликвидности баланса выполняется, предприятие платежеспособно как на текущую дату, так и в ближайшем будущем, материальные внеоборотные активы полностью покрываются собственными средствами.

В 2022 г. повышается сумма первого раздела баланса, появляются краткосрочные кредиты, нарушается условие абсолютной ликвидности. Предприятие остается платежеспособным по первому требованию, однако

есть риск потери способности оплачивать задолженность в ближайшем будущем. Внеоборотные активы финансируются заемными средствами.

В 2023 г. предприятие выплачивает краткосрочную задолженность, появляются долгосрочные обязательства, три условия абсолютной ликвидности баланса выполняются.

Платежный излишек по А1 увеличивается, предприятие может полностью погасить краткосрочные обязательства. Исчезает платежный недостаток по А2, появляется нехватка медленно реализуемых активов в размере 1713 т. р. У предприятия есть собственные оборотные средства.

Можно заключить, что в 2021 г. условие абсолютной ликвидности баланса выполнялось, в 2023 г. нарушено третье условие, у предприятия могут быть проблемы с платежеспособностью в будущем, однако на текущую дату ООО «АРМ» может оплачивать задолженность.

Далее в таблице 5 представлен расчёт коэффициентов ликвидности.

Таблица 5 – Анализ коэффициентов ликвидности ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Коэффициенты ликвидности	Норматив	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение, 2023 г./ 2021г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	Больше 0,2	19,67	0,19	130,84	111,17
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8-0,9	19,67	0,27	130,84	111,17
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	26,90	0,41	136,00	109,10

Все коэффициенты ликвидности соответствуют норме в 2021 и 2023 г. В 2022 г. у предприятия есть нехватка наиболее ликвидных активов, коэффициент абсолютной ликвидности чуть ниже норматива, однако к 2023 г. показатель резко возрастает, сумма денежных средств в балансе значительная.

С одной стороны это отражает платежеспособность предприятия, а с другой – отвлечение средств из оборота и их нерациональное использование.

Коэффициент быстрой ликвидности также выше норматива в 2021 г. и 2023 г., в 2022 г. отмечалась нехватка активов для покрытия текущей задолженности, в 2023 г. показатель равняется 130,84, что также отражает отвлечение средств из оборота. Динамика коэффициента текущей ликвидности сонаправлена с динамикой и значением предыдущих показателей. На конец 2023 г. оборотных активов хватает для погашения краткосрочных обязательств.

Можно сделать вывод, что ООО «АРМ» является платежеспособной, может погасить текущую задолженность по первому требованию, однако денежные средства используются нерационально, большая их часть отвлечена из оборота и не работает. Далее следует провести анализ финансовой устойчивости предприятия, вычислить коэффициенты финансовой устойчивости и свести их в таблицу 6.

Таблица 6 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Показатель	Норматив	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение, 2023-2021 гг.
1	2	3	4	5	6
Коэффициент независимости	Больше 0,5	0,97	0,49	0,86	-0,10
Коэффициент финансирования	Больше 1	29,33	0,97	6,28	-23,04
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,88	-0,61	0,20	-0,68
Коэффициент обеспеченности материальных запасов и затрат собственными средствами	0,6-0,8	3,58	-4,12	14,80	11,22

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	Больше 0,1	0,96	-1,45	0,56	-0,40

Коэффициент автономии соответствует нормативу в 2021 г. и 2023 г., в 2022 г. отмечалась небольшая зависимость предприятия от заемных средств. Коэффициент финансирования за данный период, соответственно, ниже норматива.

К 2023 г. предприятие увеличило сумму собственного капитала, данные коэффициенты соответствуют нормативу. Доля третьего раздела баланса составляет 86% – высокое значение.

Коэффициент маневренности выше нормы в 2021 г., предприятие имело достаточно собственных оборотных средств для обеспечения гибкости.

В 2022 г. показатель имел отрицательное значение, собственные оборотные средства отсутствовали. В конце анализируемого периода коэффициент находится на нижней границе норматива, так как предприятие значительно повысило сумму внеоборотных активов.

Запасы и затраты обеспечены собственным капиталом в высокой степени в 2021 и 2023 г., коэффициент их обеспеченности имеет положительную динамику.

Обеспеченность оборотных активов находилась на высоком уровне в 2021 г., далее произошло общее снижение коэффициента к 2023 г. на 0,4 пункта, однако его значение остается в пределах нормы.

Далее следует проанализировать финансовые результаты деятельности предприятия за 2021-2023 гг. (таблица 7). Данные для анализа представлены в Приложении Б, таблице Б.1.

Таблица 7 – Основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение, 2022-2021 гг.	Изменение, 2023-2022 гг.	Темп роста, 2022 г. к 2021 г. %	Темп роста, 2023 г. / 2022 г. %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка, тыс.руб.	1 099	6 026	10 015	4 927	3 989	548,32	166,20
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	1093	9511	8406	8 418	-1 105	870,17	88,38
3. Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	6	-3 485	1 609	-3 491	5 094	-58083,33	-46,17
4. Управленческие расходы, тыс.руб.	0	0	0	0	0	-	-
5. Коммерческие расходы, тыс. руб.	0	0	0	0	0	-	-
6. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	6	-3 485	1 609	-3 491	5 094	-58083,33	-46,17
7. Чистая прибыль, тыс. руб.	-13	-3629	1 355	-3 616	4 984	27915,38	-37,34
8. Основные средства, тыс. руб.	178	9239	9560	9 061	321	5190,45	103,47
9. Оборотные активы, тыс. руб.	1 399	2 423	4 352	1 024	1 929	173,20	179,61
10. Численность ППП, чел.	2	2	3	0	1	100,00	150,00
11. Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	595200	654720	707098	59 520	52 378	110,00	108,00
12. Производительность труда работающего, тыс.руб. (стр1/стр.10)	549,50	3013,00	3338,33	2 464	325	548,32	110,80
13. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб. (стр11/стр10)	297600	327360	235699	29 760	-91 661	110,00	72,00
14. Фондоотдача (стр1/стр8)	6,17	0,65	1,05	-5,52	0,40	10,56	160,62
15. Оборачиваемость оборотных активов, раз (стр1/стр9)	0,79	2,49	2,30	1,70	-0,19	316,59	92,53

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8
16. Рентабельность продаж, % (стр6/стр1) ×100%	0,55	-57,83	16,07	-58,38	73,90	- 10593,03	-27,78
17. Рентабельность производства, % (стр6/(стр2+стр4+стр5)) ×100%	0,55	-36,64	19,14	-37,19	55,78	-6674,91	-52,24
18. Затраты на рубль выручки, (стр2+стр4+стр5)/стр1*100 коп.)	0,99	1,58	0,84	0,58	-0,74	158,70	53,18

Графически динамика выручки представлена на рисунке 4.

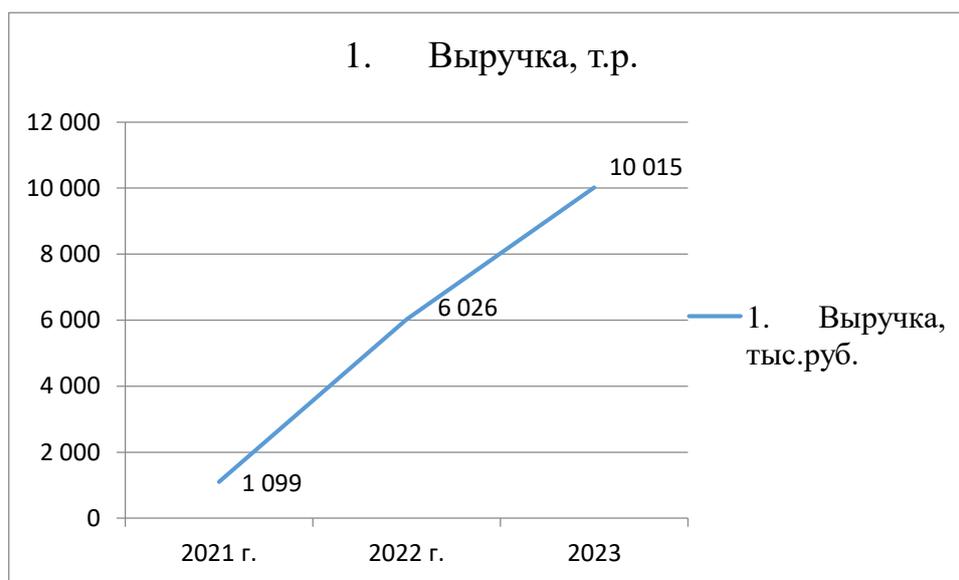


Рисунок 4 – Динамика выручки ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Выручка предприятия имеет устойчивую положительную динамику, ее прирост значителен на протяжении всего периода, в 2022 г. составил +548%, в 2023 г.: +166%. Можно сказать, что предприятие наращивает масштабы деятельности. Динамика видов прибыли представлена на рисунке 5.

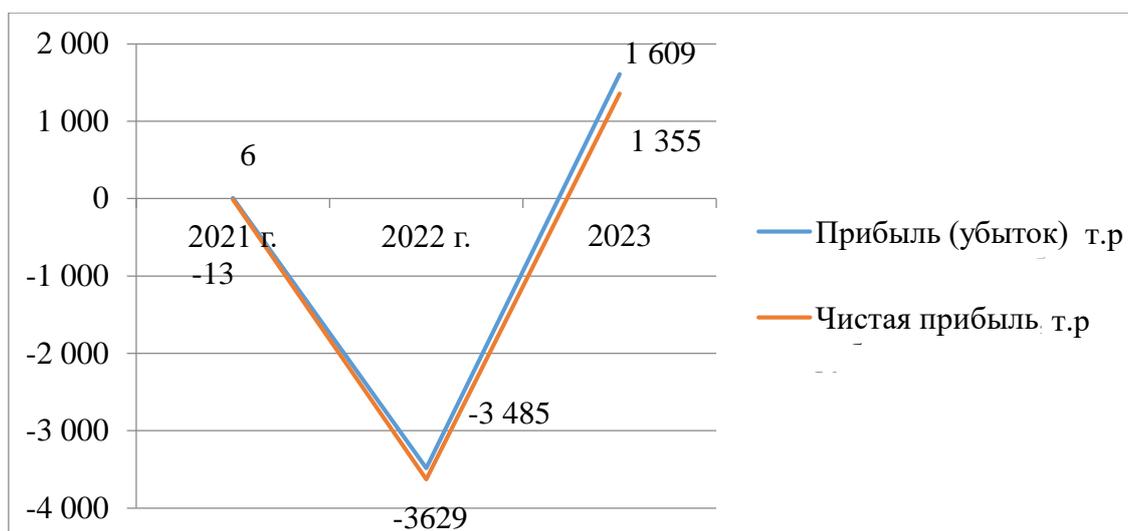


Рисунок 5 – Динамика видов прибыли ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

У предприятия есть проблемы с оптимизацией расходов на производство продукции, так как прибыль от продаж в 2021 г. составляла 6 т. р., а в 2022 г. имел место убыток от продаж в размере -3485 т. р.

Только в 2023 г. темп прироста себестоимости был ниже темпа прироста выручки, предприятие получило прибыль от продаж в размере 1609 т. р.

Чистая прибыль имеет место в 2023 г., в остальные периоды ООО «АРМ» имеет убыток от своей хозяйственной деятельности.

Производительность труда в 2022 г. увеличилась значительными темпами: 548%, дальнейший рост составил 110,8%. Фонд оплаты труда повышался следующим образом: 110% и 108% в 2022 и 2023 г. соответственно. Следует акцентировать на том, что темп роста производительности труда превышает темпы роста заработной платы, а это является положительным моментом.

Отдача от использования основных средств понизилась в 2023 г. по сравнению с 2021 г., однако повысилась относительно 2022 г. На конец анализируемого периода 1 р. фондов приносит 1,05 р. выручки, в 2021 г. данный показатель составлял 6,17 р. Данный факт может быть связан с резким возрастанием величины основных средств.

Можно сделать вывод о снижении эффективности использования основных фондов предприятия.

Повысилась оборачиваемость оборотных активов с 0,79 до 2,3 раз, что оценивается позитивно.

Затраты на рубль выручки составляли более 1 р. – 1,58 р./р. в 2022 г., предприятие имело убыток. В 2023 г. данный показатель понизился до 0,84 р./р., что позволило предприятию получить чистую прибыль от хозяйственной деятельности.

В итоге, можно заключить, что ООО «АРМ» является финансово устойчивым предприятием на конец 2023 г., отмечается снижение коэффициентов, которые, однако, остаются в пределах нормы.

## 2.2. Оценка рентабельности и деловой активности ООО «АРМ»

Оценку рентабельности и деловой активности ООО «АРМ» следует начать с анализа деловой активности ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Первым шагом в анализе является оценка интенсивности использования активов и отдельных видов капитала (таблица 8).

Таблица 8 – Оценка интенсивности использования активов и отдельных видов капитала ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение, 2022-2021 гг.	Изменение, 2023-2022 гг.
1	2	3	4	5	6
Коэффициент оборачиваемости активов	0,70	0,52	0,72	-0,180	0,20
Период оборота активов	516,58	696,70	500,08	180,122	-196,62

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5	6
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	6,17	0,65	1,05	-5,52	0,40
Период оборота внеоборотных активов	58,31	551,95	343,64	493,64	-208,30
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,72	1,05	0,83	0,33	-0,22
Период оборота собственного капитала	499,55	342,56	431,42	-156,99	88,87
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	21,13	1,02	5,24	-20,12	4,23
Период оборота заемного капитала	17,03	354,15	68,66	337,11	-285,49

Оборачиваемость активов ускорилась незначительно, на конец 2023 г. составляет 0,72 оборота или 500 дней, можно сказать, что активы оборачиваются медленно – более 1 года.

Замедлилась оборачиваемость внеоборотных активов, период оборота повысился с 58 дней до 343 дней, составляет около года. Замедление оборачиваемости связано с ростом внеоборотных активов.

Собственный капитал имеет высокую долю в пассивах, его показатели оборачиваемости примерно равны показателям оборачиваемости активов в целом. Период оборота высокий, составляет более года и равен 431 день на 2023 год.

Оборачиваемость заемного капитала замедлилась в целом за период, в 2023 г. по сравнению с 2022 г. произошло значительное сокращение длительности на 285 дней, однако данный показатель остается выше значений 2021 г.

Следовательно, отмечается высокий период оборота активов и собственного капитала, что может быть связано с низкой суммой выручки. К положительному моменту относится ускорение оборачиваемости данных разделов баланса. Далее следует дать оценку оборачиваемости оборотных активов.

Таблица 9 – Оценка оборачиваемости текущих активов ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение, 2022-2021 гг.	Изменение, 2023-2022 гг.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,79	2,49	2,30	1,70	-0,19
Период оборота оборотных активов	458,27	144,75	156,44	-313,52	11,68

Отмечается ускорение оборачиваемости оборотных активов по сравнению с 2021 г. В 2022 г. и 2023 г. период их оборота имеет примерно равные значения: 144-156 дней, сократился на 313 дней, что оценивается позитивно. В 2023 г. отмечается небольшой рост длительности оборота на 11 дней.

Таблица 10 – Оценка оборачиваемости отдельных видов оборотных активов ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2022-2021 гг.	Изменение 2023-2022 гг.
1	2	3	4	5	6
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,91	11,19	50,95	8,282	39,76

Продолжение таблицы 10

1	2	3	4	5	6
Период оборота запасов	123,84	32,17	7,07	-91,669	-25,11
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	-	12,74	-	-	-
Период оборота дебиторской задолженности	0,00	28,26	0,00	-	-
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	21,13	74,40	312,97	53,260	238,57
Период оборота кредиторской задолженности	17,03	4,84	1,15	-12,195	-3,69
Операционный цикл	123,84	60,43	7,07	-63,412	-53,36
Финансовый цикл	106,81	55,59	5,92	-51,217	-49,68

Так как у предприятия низкая величина запасов, их период оборота небольшой – 7 дней в 2023 г., значительно снизился со 123 дней в 2021 г. У предприятия нет затоваривания склада.

Дебиторская задолженность имеет место только в 2022 г., покупатели оплачивали продукцию в среднем раз в 28 дней. При этом предприятие само гасило задолженность раз в 5 дней за данный период. Это является позитивным моментом для поставщиков предприятия, свидетельствует о возможности вовремя оплачивать долги. Однако само предприятие не использует возможности бесплатного источника финансирования.

В остальные периоды предприятие также быстро оплачивает кредиторскую задолженность, в 2023 г. период оборота равен 1,15 дней.

Финансовый цикл при этом имеет положительное значение, это означает, что предприятию необходимо искать дополнительный источник финансирования хозяйственной деятельности на период длительности финансового цикла.

Следует отметить, что отмечается ускорение оборачиваемости статей баланса, однако оборачиваемость активов медленная, составляет более 1 года. Финансовый цикл положителен, необходим поиск дополнительных источников.

Далее следует рассчитать показатели рентабельности продаж, затрат, активов, собственного и заемного капитала, оборотных активов ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Таблица 11 – Показатели рентабельности ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Показатель, %	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение, 2022-2021 гг.	Изменение, 2023-2022 гг.
Рентабельность продаж	0,55	-57,83	16,07	-58,38	73,90
Рентабельность затрат	0,55	-36,64	19,14	-37,19	55,78
Рентабельность активов	-0,82	-31,12	9,74	-30,29	40,86
Рентабельность собственного капитала	-0,85	-63,29	11,29	-62,44	74,58
Рентабельность заемного капитала	-25,00	-61,22	70,94	-36,22	132,16
Рентабельность оборотных активов	-0,93	-149,77	31,14	-148,84	180,91

Рентабельность продаж значительно повысилась в 2023 г. до 16,07%, тогда как в 2022 г. имел место убыток, глубина которого составляла 57%.

В начале анализируемого периода данный показатель составлял менее 1%. Рентабельность затрат имеет схожую динамику, в 2023 г. на 1 р. затрат приходится 19 к., чистой прибыли.

Рентабельность активов, собственного и заемного капитала в 2021 г. и 2022 г. была отрицательной. В 2023 г. рентабельность собственного капитала составила 11,29% – чуть выше ставки банковского вклада. 1 р. заемного капитала приносит 71 к., прибыли.

Рентабельность оборотных активов имела минимальное значение в 2022 г., далее показатель повысился до 31,14%. В анализ абсолютных показателей оценки деловой активности входит оценка производительности труда и фондоотдачи (таблица 12).

Таблица 12 – Оценка производительности труда и фондоотдачи ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение, 2022- 2021 гг.	Изменение, 2023- 2022 гг.	Темп роста, 2022 г. к 2021 г. %	Темп роста, 2023 г. к 2022 г. %
Выручка, тыс. руб.	1099	6 026	10 015	4 927	3 989	548,32	166,20
Численность персонала, чел.	2	2	3	0	1	100,00	150,00
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	595200	654720	707098	59 520	52 378	110,00	108,00
Производительность труда работающего, тыс. руб.	549,50	3013,00	3338,33	2 464	325	548,32	110,80
Основные средства, тыс. руб.	178	9239	9560	9 061	321	5190,45	103,47
Фондоотдача	6,17	0,65	1,05	-5,52	0,40	10,56	160,62

Производительность труда в 2022 г. увеличилась значительными темпами: 548%, дальнейший рост составил 110,8%. Фонд оплаты труда повышался следующим образом: 110% и 108% в 2022 г. и 2023 г. соответственно.

Следует акцентировать внимание на том, что темп роста производительности труда превышает темпы роста заработной платы, а это является положительным моментом.

Отдача от использования основных средств понизилась в 2023 г. по сравнению с 2021 г., однако повысилась относительно 2022 г. На конец анализируемого периода 1 р. фондов приносит 1,05 р. выручки, в 2021 г. данный показатель составлял 6,17 р. Данный факт может быть связан с резким

возрастанием величины основных средств. Можно сделать вывод о снижении эффективности использования основных фондов предприятия.

Следует отметить то, что в 2022 г. предприятие получило максимальный убыток, ее показатели рентабельности имеют отрицательное значение, за данный период предприятие было неэффективно.

В 2023 г. с ростом выручки и оптимизации затрат, ООО «АРМ» удалось сильно повысить отдачу от используемых ресурсов. Коэффициентный анализ финансовой устойчивости показал, что предприятие является финансово независимым годом, все коэффициенты соответствуют нормативу в 2023 г., хотя имеют отрицательную динамику, предприятие является финансово устойчиво.

Отмечается значительный рост выручки за анализируемый период, однако предприятие вышло на прибыль только в 2023 г. Понижилась эффективность использования основных средств в связи с увеличением их стоимости.

Анализ деловой активности показал ускорение коэффициентов оборачиваемости и снижение длительности одного оборота рассматриваемых показателей. Предприятие чаще оплачивает долги, чем взимает задолженность с дебиторов – финансовый цикл положителен.

Показатели рентабельности за 2021-2022 гг. имели отрицательное значение. В 2023 г. активы, заемные и собственные средства стали давать хорошую отдачу.

В итоге, можно сделать вывод об улучшении финансового положения ООО «АРМ» к 2023 г., повышении стоимости имущества, хорошей платежеспособности и финансовой устойчивости, получении положительной суммы прибыли.

### **3 Разработка предложений по улучшению показателей деловой активности и рентабельности в ООО «АРМ»**

#### **3.1 Мероприятия по улучшению показателей деловой активности и рентабельности**

Анализ деловой активности ООО «АРМ» показал ускорение коэффициентов оборачиваемости и снижение длительности одного оборота рассматриваемых показателей, количество оборотов остается на низком уровне.

Предприятие чаще оплачивает долги, чем взимает задолженность с дебиторов – финансовый цикл положителен. Показатели рентабельности за 2021-2022 гг. имели отрицательное значение. Отдача от активов, заемных и собственных средств в 2023 г. повысилась, но есть резервы для ее дальнейшего роста.

В первую очередь следует выяснить причины падения рентабельности, которые могут абсолютно разными и к примеру иметь отношение к снижению цены, увеличению норм затрат, изменению ассортимента.

Если причины в числе перечисленных и точно определены, то в предприятие может принять следующие меры: провести более глубокий анализ ценообразования, пересмотреть маркетинговую политику, уделяя особое внимание ассортиментной политике, пересмотреть систему контроля и учета затрат.

Что же касается роста рентабельности продаж, то здесь можно посоветовать предприятию попытаться найти оптимальное сочетание постоянных и переменных затрат, изменить структуру затрат (например, вкладывать больше средств в основные фонды), также изменить структуру ассортимента и нормы затрат.

К способам повышения выручки можно отнести:

- поиск новых рынков сбыта;

- поиск новых клиентов на существующем рынке;
- пересмотр ценовой политики;
- оптимизация мотивации сотрудников для повышения продаж;
- увеличение расходов на рекламу.

Предприятие занимается производством мыла и моющих средств, чистящих и полирующих средств, что в настоящее время достаточно востребовано как физическими, так и юридическими лицами, но данный сегмент продукции подразумевает масштабирование за счёт роста количества пользователей.

Оптимальным вариантом для поиска новых рынков сбыта является участие в государственных закупках. Преимуществом данной меры является то, что госзаказ: во-первых, надёжный канал продаж для бизнеса; во-вторых, клиентов не нужно искать, потому что они сами ищут поставщиков; в-третьих, если бизнес качественно выполняет свою работу, он может рассчитывать, что получит оплату вовремя и в полной мере.

В зависимости от того, кому продается товар, рынок бывает потребительским (B2C), рынком предприятий (B2B), рынком государственных учреждений и промежуточным рынком продавцов.

Согласно данным предприятие ООО «АРМ» осуществляет оптовую торговлю на сайте торговой площадки B2B.trade, но только в г. Грозный, г. Нальчик. При этом предприятием не рассматривался рынок поставки моющих средств во Владикавказ.

В связи с этим предлагается размещение информации на сайте оптовой торговли Владикавказа о продажах мыла, так как данные мероприятия проводятся в г. Грозный. Также потребуется дополнительный сотрудник для осуществления оптовых продаж в магазины г. Владикавказ.

В настоящее время для облегчения поиска и расширения рынка субъектам малого и среднего предпринимательства введена новая цифровая платформа МСП.РФ, которая специально создана и развивается благодаря нацпроекту «Малое и среднее предпринимательство». Сервис «Доступ к

закупкам крупных госкомпаний» предоставляет малому и среднему бизнесу возможность участия в госзакупках.

Спектр тендеров в настоящее время достаточно широк и изучив запросы заказчиков на сайте госзакупок и увидев потребности в производимой предприятием продукции, необходимо подать заявку на участие в торгах. Но следует определить свой потенциал, изучить объем новых региональных госзаказов.

Расширять существующий рынок сбыта следует за счет увеличения рекламных мероприятий предприятия, целью которых должно стать: увеличение объемов оптовых продаж моющих средств, выпускаемых ООО «АРМ»; увеличение узнаваемости товарного знака моющих и дезинфицирующих средств «Palada», повышение спроса на розничном рынке; поддержание контакта с лояльной аудиторией; получение и анализ обратной связи от пользователей моющих средств, мониторинг репутации бренда и конкурентов.

Всеми перечисленными вопросами и продвижением продукции предприятия должен заниматься специальный сотрудник, ориентированный на повышение продаж, прибыли предприятия.

В связи с этим появятся расходы на нового работника, занимающегося только рекламой, который должен быть мотивирован на повышение продаж, четко понимать задачи по поиску новых рынков сбыта и привлечение новых клиентов.

### **3.2 Экономическое обоснование эффективности предложенных мероприятий**

Обоснование эффективности предложенных мероприятий следует начать с расчета общей суммы расходов за год, который представлен в таблице 13 и затем рассчитать прирост выручки. В расходах для проведения мероприятий заложен определенный рекламный бюджет или расходы на

рекламу, которые готово выделить предприятие на продвижение своего продукта на рынке, чтобы улучшить узнаваемость бренда, повысить продажи и найти свою целевую аудиторию.

Таблица 13 – Сумма расходов на проведение предложенных мероприятий

Вид расхода	Сумма, тыс. руб.
Рекламный бюджет	240
Зарплата сотрудника по запуску рекламы	240
Расходы на мотивацию сотрудников	40
Отчисления на социальные нужды с зарплаты сотрудника	84
Итого	636

Предприятие осуществляет сбыт производимой продукции преимущественно в г. Грозный, объемы поставок и средний чек представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Объемы покупок и средний чек в г. Грозный

Показатель	Сумма
Сумма выручки, тыс. руб.	4603
Средний чек, тыс. руб.	0,5
Количество покупок, шт.	9206

Численность взрослого населения г. Грозный составляет 249032 чел. Каждый человек использует моющие средства в объеме 250 мл жидкого мыла в год. Количество магазинов бытовой химии, не включая предприятие ООО «АРМ», составляет 16, доля рынка ООО «АРМ» в данном городе равна:

$$100\% / 16 = 6,25\%$$

Количество потенциальных покупателей равняется  $249032 * 0,0625 = 15565$  человек, который совершают минимум 1 покупку моющих средств в месяц. В итоге, потенциал роста выручки на данном рынке равен:  $15565 - 9206 = 6359$  покупателей.

При запуске рекламы возможно увеличение количества покупателей на 6359 человек. Прогнозное значение выручки при среднем чеке в 500 р. представлено в таблице 15.

Таблица 15 – Прогноз выручки в г. Грозном при запуске рекламы

Показатель	2023 г.	Прогноз	Изменение
Количество покупателей, чел.	9206	15565	6359
Сумма выручки, тыс. руб.	4603	7782,5	3179,5

Прогнозный отчет о финансовых результатах и значение рентабельности продаж представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Прогнозный отчет о финансовых результатах и значение рентабельности продаж

Показатель	2023 г.	Прогнозный период	Изменение, тыс. руб.	Изменение, %
1	2	3	4	5
Выручка	10015	13194,50	3179,50	31,75
Постоянные расходы	2430	2430,00	0,00	0,00
Переменные расходы	5 976	7873,22	1897,22	31,75
Коммерческие расходы	0	636,00	636,00	-
Прибыль от продаж	1609	2255,28	646,28	40,17

Продолжение таблицы 16

1	2	3	4	5
Рентабельность продаж	16,07	17,09	1,02	6,36
Экономический эффект	646 т. р.			
Экономическая эффективность	101,57%			

При повышении выручки в результате запуска рекламы ожидается рост прибыли на 646,28 т. р. или на 40,17%, рентабельность продаж увеличится на 1,02 процентных пункта. Экономическая эффективность данного мероприятия может составлять 101,57%. При повышении выручки ожидается ускорение показателей оборачиваемости. Далее в таблице 17 представлены прогнозные значения деловой активности.

Таблица 17 – Прогнозные показатели деловой активности ООО «АРМ»

Показатель	2023 г.	Прогнозные значения	Изменение, абс. вып.
Коэффициент оборачиваемости активов	0,72	0,95	0,23
Период оборота активов	500,08	379,58	-120,51
Коэффициент оборачиваемости запасов	50,95	66,30	15,35
Период оборота запасов	7,07	5,43	-1,64
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	312,97	412,33	99,36
Период оборота кредиторской задолженности	1,15	0,87	-0,28
Операционный цикл	7,07	5,43	-1,64
Финансовый цикл	5,92	4,56	-1,36

В результате проведенных мероприятий период оборота активов сократится на 120 дней, ускорится оборачиваемость запасов и кредиторской задолженности.

Проведение данных мероприятий имеет высокую экономическую эффективность, а также ускоряет показатели оборачиваемости и повышает деловую активность предприятия.

Вторым мероприятием выступает поиск новых рынков сбыта продукции. Это позволит повысить выручку предприятия, и, следовательно, показатели его деловой активности.

В таблице 18 представлена структура выручки по объектам сбыта ООО «АРМ» в 2023 г.

Таблица 18 – Структура выручки по объектам сбыта ООО «АРМ» в 2023 г.

Объект сбыта	Сумма, тыс. руб.
Госзакупки	4120
г. Грозный	4603
г. Нальчик	1292
Итого	10 015

Согласно данным на сайте торговой площадки B2B.trade, предприятие ООО «АРМ» осуществляет оптовую торговлю только в г. Грозный на сумму 4603 т. р., а также отправляет продукцию в г. Нальчик, но рынок г. Владикавказа предприятием до сих пор не рассматривался.

Так как в связи с санкциями крупные игроки покинули рынок моющих средств, предприятие ООО «АРМ» может занять его часть в г. Владикавказ.

Для определения роста выручки от внедрения мероприятий, а конкретно выход на новый рынок Владикавказа, следует определить количество потенциальных клиентов и объем их покупок на данной территории.

Социальная инфраструктура Владикавказа развита сегодня на высоком уровне. Город обладает развитой сетью здравоохранения, прогрессивными образовательными учреждениями, многочисленными спортивными объектами и культурными центрами.

На 1 июня 2024 г. численность населения (постоянных жителей) Владикавказа составляет 321 106 чел., в том числе детей в возрасте до 6 лет - 32 111 чел., подростков (школьников) в возрасте от 7 до 17 лет – 37 891 чел., молодежи от 18 до 29 лет – 38 533 чел., взрослых в возрасте от 30 до 60 лет – 138 076 чел., пожилых людей от 60 лет – 70 001 чел., а долгожителей Владикавказа старше 80 лет – 4 495 чел.

Потребителями, например средств автохимии в основном являются взрослые люди активного возраста от 30 до 60 лет. В городе зарегистрировано 200 тыс. транспортных средств. Владельцы этих транспортных средств будут являться потребителями автохимии.

Так как во Владикавказе существует 7 магазинов автотоваров, доля ООО «АРМ» будет разделена между данными конкурентами и составит 14,3% рынка (100% / 5 продавцов) или  $200000 * 0,143 = 28600$  потенциальных клиентов.

Далее следует определить количество покупателей мыла. Основными будут являться жители в возрасте от 18 лет, их численность составляет 246609 чел.

Количество магазинов бытовой химии равно 25, доля ООО «АРМ» на данном рынке составит (100% / 20 продавцов) – 4% или  $246609 * 0,05 = 9864$  потенциальных клиентов

В таблице 19 отражено количество потенциальных покупателей автохимии и моющих средств в г. Владикавказ.

Таблица 19 – Количество потенциальных покупателей автохимии и чистящих средств

Наименование	Количество покупателей, чел.
Автохимия	28600
Мыло	9864

Можно подвести итог, что именно активное, взрослое население и автовладельцы Владикавказа будут составлять группу самых важных и активных потребителей продукта компании, то есть это будут реальные клиенты, которые дадут большую прибыль или значительную долю продаж.

Если взять среднее значение расхода туалетного мыла в количестве 1 куска в месяц, то в год на человека понадобится 12 кусков.

Расход автохимии по г. Владикавказ, а также объем покупок за год представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Объем потребления мыла потенциальными покупателями

Название продукции	Потребление в год на одного человека/автотранспорт	Количество потенциальных покупателей (чел.)	Объем покупок в год	Стоимость единицы (руб.)	Общая сумма (руб.)
Мыло твердое, шт.	12	9864	118368	35	4142880
Автохимия, шт.	2	28600	57200	150	8580000
Итого выручка, тыс. руб.	12722,88				

Предприятие может рассчитывать на прирост выручки в размере 12722,88 т. р. Далее в таблице 21 представлены затраты на новых сотрудников (менеджера по продажам, 2 торговых представителей), которые будут заниматься поиском новых клиентов на существующем рынке, а также сбытом продукции во Владикавказе.

Таблица 21 – Годовые расходы на менеджера по продажам

Статья расходов	Сумма, тыс. руб.
Заработная плата	1620
Отчисления в социальные фонды	486
Транспортные расходы	144
Итого	2250

Следует проанализировать сумму расходов предприятия до и после внедрения данного мероприятия, а также прогнозную прибыль от продаж (таблица 22).

Таблица 22 – Прогноз прибыли от продаж

Показатель, тыс. руб.	2023 г.	Прогноз
Выручка	10 015	22 738
Переменные расходы	5 976	13567,877
Постоянные расходы	2430	2430
Расходы на новых сотрудников	0	2250
Прибыль от продаж	1 609	4 490
Чистая прибыль	1355	3816,6

Далее представлен расчет экономического эффекта от реализации данного мероприятия.

Таблица 23 – Расчет экономического эффекта от данного мероприятия

Показатель	2023 г.	Прогноз	Изменение
Чистая прибыль	1355	3816,6	2461,6
Экономический эффект	2461,6 тыс. руб.		
Экономическая эффективность	$2461,6 / 2250 * 100\% = 109,4\%$		

Экономический эффект составит +2461,6 т. р. при затратах в размере 2250 т. р., эффективность данного мероприятия равняется 109,4%.

## Заключение

Актуальность темы исследования подтверждена тем, что самой важной составляющей финансового положения любого бизнеса является постоянный мониторинг показателей деловой активности и рентабельности, от результата которых зависит дальнейшая разработка инвестиционной, кадровой и маркетинговой стратегий.

В работе подтверждён важный фактор экономической эффективности деятельности предприятия, где лидирующее место занимают показатели рентабельности и деловой активности, играющие существенную роль не только в оценке эффективности использования ресурсов, но и в выявлении резервов их повышения.

В ходе работы проведен анализ имущественного положения предприятия, по результату которого выявлено, что показатели рентабельности за 2021-2022 гг. имели отрицательное значение, но в 2023 г. отдача от активов, заемных и собственных средств повысилась, есть резервы для ее дальнейшего роста.

Анализ деловой активности ООО «АРМ» показал ускорение коэффициентов оборачиваемости и снижение длительности одного оборота рассматриваемых показателей, количество оборотов остается на низком уровне.

Поэтому, с целью роста рентабельности продаж, руководству ООО «АРМ» следует найти оптимальное сочетание постоянных и переменных затрат, а также изменить структуру ассортимента и нормы затрат.

К способам повышения выручки можно отнести:

- поиск новых рынков сбыта;
- поиск новых клиентов на существующем рынке;
- пересмотр ценовой политики;
- оптимизация мотивации сотрудников для повышения продаж;
- увеличение расходов на рекламу.

Выпускаемую продукцию предприятие реализует в ближайших регионах, а именно г. Грозный и г. Нальчик, но не рассматривался рынок поставки моющих средств во Владикавказ.

Оптимальным вариантом для выхода на новые рынки сбыта является участие в государственных закупках. Преимуществом данной меры является то, что госзаказ: во-первых, надежный канал продаж для бизнеса; во-вторых, клиентов не нужно искать, потому что они сами ищут поставщиков; в-третьих, если бизнес качественно выполняет свою работу, он может рассчитывать, что получит оплату вовремя и в полной мере.

В числе мероприятий следует в том числе расширять существующий рынок сбыта за счет увеличения рекламных мероприятий предприятия, целью которых должно стать: увеличение объемов оптовых продаж моющих средств, выпускаемых ООО «АРМ»; увеличение узнаваемости товарного знака моющих и дезинфицирующих средств «Palada», повышение спроса на розничном рынке; поддержание контакта с лояльной аудиторией; получение и анализ обратной связи от пользователей моющих средств, мониторинг репутации бренда и конкурентов.

Проведение данных мероприятий будет иметь высокую экономическую эффективность, а также ускорит показатели оборачиваемости и повысит показатели деловой активности предприятия.

При внедрении предложенных мероприятий предприятие получит экономический эффект, который составит +2461,6 т. р. при затратах в размере 2250 т. р., а эффективность данного мероприятия равняется 109,4%.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2007. 180с.
2. Амансейидов Ш. А. Анализ рентабельности в бизнесе: оптимизация прибыли и управление эффективностью / Ш. А. Амансейидов, Н. Атаев // Вестник науки. Т. 2, № 1(70), 2024. С. 30-33
3. Афанасьева М. В. Сравнительный анализ основных подходов к понятию деловая активность // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2010. №2-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-osnovnyh-podhodov-k-ponyatiyu-delovaya>
4. Банк, В.Р. Финансовый анализ: учеб.пособие / В.Р. Банк, С. В. Банк. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. 344 с.
5. Большой энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Большая Российская энциклопедия, 2004, 1456 с.
6. Бузаева, Н. А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия [Электронный ресурс] / Н. А. Бузаева // JSRP. - 2014. - №4(8). Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике С. 147 - (дата обращения: 06.03.2024)
7. Володин А. А., Самсонов Н. Ф., Бурмистрова Л. А. Управление финансами (Финансы предприятий): учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2012. С. 504.
8. Володин, А.А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник / А.А. Володин, Н.Ф. Самсонов и др.; под ред. А.А. Володина. М.: ИНФРА-М, 2011. 510 с.
9. Гиматова, Р. Р. Экономическая сущность рентабельности и дискуссионные вопросы ее интерпретации. Молодой ученый. 2017. № 19 (153).с. 119-123.

10. Глухов В.В., Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент / В.В. Глухов, Ю.М. Бахрамов . С.-Петербург: Специальная литература, 2005. С.120.
11. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. М., 2001. 208 с.
12. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2018. 465 с.
13. Иванова, Д. Н. Рентабельность как экономическая категория: сущность, подходы и теории / Д. Н. Иванова // Региональные рынки потребительских товаров: качество, экологичность, ответственность бизнеса: Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2023. – С. 76-79.
14. Кирьянова З. В. Анализ финансовой отчетности / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. М.: Юрайт, 2019. 432 с.
15. Ковалев В.В. Управление активами фирмы. М.: Проспект, 2018. 655 с.
16. Магомедов А.М. О методике расчета рентабельности // УЭКС. 2011. №31. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-metodike-rasscheta-rentabelnosti> (дата обращения: 23.03.2024).
17. Магомедов А.М. Экономика фирмы. Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 «Экономика» (квалификация (степень) «бакалавр») [Текст]/А. М. Магомедов, М. И. Маллаева. Москва, 2017. Сер. Вузовский учебник (Изд. 2-е, доп.)
18. Маркова Г.В. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие 61 [Текст]/Г.В. Маркова. -М.: КУРС: ИНФРА-М, 2018. -144 с. Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. М.: Финансы и статистика, 2019. 303 с.
19. Медведев В. А. Социалистическое производство: Политико-экономическое исследование: монография. М.: Экономика, 1981. 540 с.

20. Медведева О.В., Шпилевская Е.В., Немова А.В., Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности, Феникс, 2010. 344 с.
21. 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.
22. Райзерберг, Б. А., Современный экономический словарь / Б.А. Райзерберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: Инфра–М, 1998. 479 с.
23. Савицкая Г.В. Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Савицкая. М.: ИНФРА–М, 2009. 408 с.
24. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. Подготовительный курс. / Д. Стоун, К. Хитчинг. М.: Юрайт, 2018. 304 с.
25. Федюшина, Е. А. Процедура оценки результатов коммерческой деятельности организации / Е. А. Федюшина // Современная экономика: проблемы и решения. 2024. № 1(169). С. 112-121.
26. Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10-е изд. СПб: Питер, 2003. 640 с.
27. Чечевицина Л.Н., Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Л.Н. Чечевицина, И.Н. Чуев. Ростов н/Д: Феникс, 2013. 368 с.
28. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2010. 208.
29. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. / А.Д. Шеремет. М.: Инфра – М, 2018. 365 с.
30. Эпштейн Д.Б., Рентабельность сельскохозяйственных предприятий России // АПК: Экономика, управление. 2004. № 8. С. 53–61.

Приложение А  
Бухгалтерский баланс ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «АРМ» за 2021-2023 гг.

Наименование показателя	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
<b>АКТИВ</b>			
Материальные внеоборотные активы	178	9239	9560
Запасы	376	850	165
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 023	1 100	4 187
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	0	473	0
Итого оборотные активы	1 399	2 423	4 352
<b>БАЛАНС</b>	<b>1 577</b>	<b>11 662</b>	<b>13 912</b>
<b>ПАССИВ</b>			
Капитал и резервы	1 525	5 734	12 002
Долгосрочные обязательства	0	0	1 878
Краткосрочные заемные средства	0	5 847	0
Кредиторская задолженность	52	81	32
<b>БАЛАНС</b>	<b>1 577</b>	<b>11 662</b>	<b>13 912</b>

Приложение Б  
Отчет о финансовых результатах ООО «АРМ»

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

Форма по ОКУД 0710002

**Отчет о финансовых результатах**

<i>Пояснения <sup>1</sup></i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За отчетный год</i>	<i>За предыдущий год</i>
1	2	3	4	5
-	Выручка <sup>6</sup>	2110	10015	6026
-	Расходы по обычной деятельности <sup>7</sup>	2120	(8406)	(9511)
-	Проценты к уплате	2330	(101)	(-)
-	Прочие доходы	2340	-	-
-	Прочие расходы	2350	(53)	(47)
-	Налоги на прибыль (доходы) <sup>8</sup>	2410	(100)	(97)
-	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	2400	1355	(3629)



Продолжение Приложения В

Продолжение таблицы В.1

Капитал и резервы	1 525	5 734	12 002	4209	6268	10477	276,00	109,31	687,02
Долгосрочные заемные средства	0	0	1 878		1878	1878	-	-	-
Краткосрочные заемные средства	0	5 847	0	5847	-5847	0	-	-100,00	-
Кредиторская задолженность	52	81	32	29	-49	-20	55,77	-60,49	-38,46
Итого краткосрочные обязательства	52	5 928	32	5876	-5896	-20	11300,00	-99,46	-38,46
БАЛАНС	1 577	11 662	13 912	10085	2250	12335	639,51	19,29	782,18

Приложение Г  
Свидетельство на товарный знак



Рисунок Г.1 – Свидетельство на товарный знак