

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему Доходы и расходы в деятельности предприятия:
формирование, фактическое состояние, пути
эффективного использования

Исполнитель Архипова Виктория Сергеевна
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель Кандидат экономических наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)

Бикезина Татьяна Васильевна
(фамилия, имя, отчество)

«К защите допускаю»
И.о. заведующего кафедрой


(подпись)

Кандидат экономических наук, доцент

Семенова Юлия Евгеньевна
(фамилия, имя, отчество)

«7» июля 2024 г.

Санкт-Петербург

2024

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	6
1.1 Понятие доходов и расходов, их роль в деятельности предприятия	6
1.2 Порядок формирования доходов на предприятии и пути их эффективного использования.....	11
1.3 Методы анализа доходов и расходов на предприятии с целью их оптимизации	17
2. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ, ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ООО «АСКРИН»	21
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Аскрин»	21
2.2 Анализ динамики и структуры доходов и расходов ООО «Аскрин».....	31
2.3 Оценка эффективности деятельности предприятия.....	38
3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	49
3.1 Снижение кредиторской и дебиторской задолженности	49
3.2 Сокращения количества запасов	55
3.3 Увеличение объемов продаж посредством использования рекламных инструментов.....	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	63
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	66
Приложение А.....	72
Приложение Б	74
Приложение В.....	75

ВВЕДЕНИЕ

Исследование доходов и расходов, а также фактического состояния организации и нахождение способов их эффективного использования является важной темой по следующему ряду причин. Во-первых, доходы и расходы – показатели, без которых нельзя сформировать другие показатели, следовательно они являются основой для расчетов прибыли, финансовых результатов.

Во-вторых, динамика их изменения и анализ возникновения этих же изменений помогает увидеть надвигающиеся риски для финансовой устойчивости организации. Так руководители смогут разработать тактические решения и разрешить проблемы.

В-третьих, организация не может стоять на месте, ей нужно добиваться новых экономических результатов. Без понимания фактического состояния доходов и расходов невозможно будет выбрать вариант их эффективного использования.

Исследование данной темы представляется актуальным, так как эффективное формирование и использование доходов и расходов позволяет организации максимизировать экономическую эффективность от проведения своей деятельности, также повысить свою финансовую устойчивость и минимизировать финансовые риски.

Целью данной выпускной квалификационной работой является анализ доходов и расходов в деятельности предприятия ООО «Аскрин», также рассмотрение путей формирования, фактического состояния и мероприятия для повышения эффективности их использования.

Для достижения поставленной цели были разработаны следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические основы формирования доходов и расходов, а также пути их эффективного использования;
2. Выполнить анализ доходов и расходов, а также анализ эффективности экономической деятельности ООО «Аскрин»;

3. Предложит ряд мероприятий, которые поспособствуют повышению экономической эффективности ООО «Аскрин» и оценить их влияние на результаты организации.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе выступает общество с ограниченной ответственностью «Аскрин».

Предметом исследования являются показатели эффективности экономической деятельности ООО «Аскрин».

Теоретической основой послужили учебники и учебные пособия по формированию и управлению доходами и расходами, методам формирования доходов и расходов и прибыли предприятия, способов ее повышения таких авторов как Баженов Ю.К., Савицкая Г.Н., Бирюлина Я.А., Пласкова Н.С., а также статьи экономических журналов.

В качестве нормативной базы исследования использовались Конституция Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н, Положение по бухгалтерскому учету № 9/99 «Доходы организации» (ПБУ 9/99), Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99).

Информационной базой исследования стали научные статьи, аналитические методологические материалы, данные финансовой отчетности ООО «Аскрин» и информационные ресурсы сети Интернет.

Методологическую основу исследования составляют: методы вертикального, горизонтального и факторного анализа, метод анализа коэффициентов рентабельности и оборачиваемости.

Практический смысл выпускной квалификационной работы состоит в том, что рекомендации, предложенные ООО «Аскрин» с целью повышения эффективности использования доходов и расходов могут быть также использованы и другими предприятиями из смежных отраслей.

Выпускная квалификационная работа состоит из: введения, трех глав, заключения, списка литературы и трех приложений.

В введении приведена актуальность исследования доходов и расходов, также способов их формирования, определены цели, задачи, предмет и объект исследования.

В первой главе изучены понятие доходов и расходов, их квалификация, пути формирования, также определены методики их анализа.

Во второй главе представлена общая характеристика ООО «Аскрин», проведен анализ экономических показателей, а именно доходов и расходов, также произведён анализ эффективности деятельности ООО «Аскрин».

В третьей главе разработаны мероприятия, направленные на совершенствование путей использования доходов и расходов ООО «Аскрин», проведена оценка экономической эффективности предложенных мер и их влияния на финансовые результаты ООО «Аскрин»

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие доходов и расходов, их роль в деятельности предприятия

Цель, которую преследует любое предприятие – это стремление получить прибыль. Пути достижения могут быть разные, но для этого необходимо совершенствовать контроль над доходами и расходами предприятия, а также механизм формирования финансовых результатов, чтобы в дальнейшем эти показатели отражали реальность и были основой для анализа эффективности деятельности предприятия, принятия управленческих решений.

Доходы и расходы непосредственно взаимосвязаны, так как их разность представляет финансовый результат, который отражается в качестве прибыли или убытков [15, с. 1].

Доходы являются ключевым экономическим ресурсом, который позволяет торговым организациям поддерживать финансовую независимость и обеспечивать себя необходимыми средствами для продолжения своей деятельности. Эти финансовые потоки позволяют организациям своевременно исполнять обязательства перед бюджетом, снабженцами и деловыми партнерами. Главная роль доходов заключается в компенсации текущих затрат и вложений, расчетах с государственным и местными бюджетами, а также в накоплении прибыли для создания разнообразных денежных фондов [9, с. 3].

Определение доходов компании согласно положениям ПБУ 9/99 «Доходы организации», закреплённым в приказе Министерства финансов РФ №32н от 6 мая 1999 года, заключается в расширении экономических благ через прирост активов (денежных средств или других видов имущества) или снижение долговых обязательств. Эти изменения способствуют увеличению капитала организации, не учитывая вкладов от учредителей [7].

Следует также отметить, что прибыль организации не включает переводы от других предприятий или индивидуальных предпринимателей, а также не касается налога на добавленную стоимость, акцизов, налогов на продажи и

экспортные сборы. Исключены из доходов и средства, полученные по комиссионным, агентским и аналогичным соглашениям, а также предоплата за товары или услуги, авансовые взносы, задатки и залоги (при условии передачи имущества залогодержателю), вместе с возвращёнными суммами по погашенным кредитам или займам.

Доходы предприятий делятся на две основные категории: основные и вспомогательные, в зависимости от их источника и области применения. Основные доходы генерируются через продажу продукции, товаров и предоставление услуг. Вспомогательные доходы включают в себя:

- Денежные средства, полученные от аренды активов компании, включая временное право владения и использования, в соответствии с пунктом 5 действующего регламента;
- Поступления от выдачи лицензий и передачи прав на интеллектуальную собственность, включая патенты и промышленные образцы;
- Доходы от долевого участия в капитале других компаний, включая проценты и доходы от операций с ценными бумагами;
- Доходы от совместной деятельности по договорам простого товарищества;
- Выручка от продажи активов, не входящих в основные средства, за исключением наличной валюты;
- Проценты, начисленные на корпоративные финансы, включая банковские депозиты;
- Штрафы, пени и неустойки за нарушение условий контрактов;
- Безвозмездно полученные активы, включая дарения;
- Компенсации за ущерб, нанесенный организации;
- Обнаруженные в текущем отчетном периоде прибыли прошлых лет;
- Претензии по кредиторской и депонентской задолженности, по которым сроки давности истекли;
- Изменения курсовых разниц;

- Изменения стоимости активов после их переоценки;
- Прочие неуказанные доходы.

Внезапные бизнес-события, такие как стихийные бедствия, пожары, аварии или государственные акты, например, национализация, также могут привести к неожиданным финансовым поступлениям. Эти средства часто включают стоимость активов, которые после таких инцидентов становятся невозстановимыми и не подлежат дальнейшему использованию.

Доходы организации можно классифицировать по различным критериям. Во-первых, по источнику происхождения: доходы от продажи товаров и прав на имущество и доходы от деятельности, не связанной непосредственно с основными операциями. В этом контексте основная выручка, полученная в виде товаров или услуг, становится ключевым элементом финансового успеха организации, в то время как второстепенные доходы проистекают из дополнительных операций, например, из инвестиционной или интеллектуальной активности.

С точки зрения временного периода, доходы делятся на текущие, отражающие финансовые результаты за отчетный период, и будущие, представляющие ожидаемые поступления. Текущие доходы отображают полную картину финансов за период, а будущие планируются как потенциальные источники дохода [20, с. 215].

В зависимости от назначения, доходы организации подразделяют на валовые и чистые. Валовые доходы составляют общую сумму всех поступлений от основной и вспомогательной деятельности, предназначенные для финансирования всех видов расходов и создания экономической добавленной стоимости. Чистые доходы, или средства, остающиеся после удовлетворения всех основных обязательств, определяются как та часть валового дохода, которая может быть использована для внутренних нужд организации, включая инвестиции в развитие и улучшение операционной эффективности [9, с.6].

Для того чтобы хозяйственная активность организации была целесообразной, доходы должны покрывать расходы на закупки товаров у поставщиков, обеспечивать накопление прибыли и возмещать издержки, связанные с обращением товаров. В противном случае деятельность предприятия теряет свою экономическую оправданность.

Расходы составляют финансовый контраст доходам, описываясь как уменьшение экономических выгод, вызванное потерей активов (как денежных, так и материальных) или появлением новых финансовых обязательств, что, в свою очередь, приводит к сокращению капитала компании. Исключением являются случаи, когда такое уменьшение происходит по инициативе собственников.

Согласно стандарту бухгалтерского учета ПБУ 10/99 «Расходы организации», расходы классифицируются в зависимости от их характера и контекста применения. Они разделяются на операционные, связанные с ежедневной деятельностью компании, и прочие расходы [8].

Операционные расходы включают в себя все затраты, связанные с производством и реализацией продукции, приобретением товаров, выполнением работ и оказанием услуг. В эту категорию входят следующие основные элементы:

- затраты на закупку сырья, материалов, топлива, товаров и других материально-производственных запасов;
- оплаты труда сотрудников организации;
- налогов, уплачиваемых с фонда оплаты труда;
- амортизации основных фондов организации;
- стоимости услуг, предоставляемых сторонними организациями;
- прочих затрат.
- Категория прочих расходов охватывает:
 - расходы на аренду активов организации;
 - затраты, связанные с участием в капиталах других компаний;

- издержки, возникающие в результате продажи или списания основных средств и других активов, кроме наличных денег, товаров и продукции;
- проценты, выплачиваемые за использование заемных средств;
- штрафы, пени и неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение убытков, причиненных организацией;
- учет убытков прошлых лет, признанных в текущем году;
- отрицательные курсовые разницы;
- расходы, вызванные чрезвычайными ситуациями в хозяйственной деятельности, такими как стихийные бедствия, пожары, аварии и прочее.

Расходы организации классифицируются на основе их экономической природы в три основные категории: материальные, трудовые и финансовые. Материальные расходы касаются всех затрат, связанных с ресурсами, необходимыми для операционной деятельности, включая приобретение сырья, материалов, энергии и услуг, предоставляемых сторонними организациями. Трудовые расходы охватывают все выплаты, направленные на вознаграждение сотрудников, в то время как финансовые расходы представляют собой вытекающие платежи, такие как налоги и расходы на поддержание денежного потока компании [19, с. 283].

С точки зрения их функции в бизнес-процессах, расходы делятся на производственные, коммерческие и непроизводственные. Производственные расходы прямо связаны с созданием продуктов или услуг, включая закупки материалов, техническое обслуживание оборудования и оплату энергоресурсов. Коммерческие расходы направлены на внедрение и продвижение продукции в рыночной среде и включают затраты на упаковку, логистику, маркетинг и рекламу. Непроизводственные расходы охватывают административные и операционные издержки, такие как аренда офисных помещений, оплата юридических услуг, коммунальные платежи, обслуживание транспорта и профессиональное обучение персонала, что делает их критически важными, но не входящими в прямые производственные затраты [28].

Аккуратное управление и мониторинг расходов имеют решающее значение для оптимизации затрат, что напрямую способствует укреплению финансового положения и повышению рентабельности предприятия. Отслеживание доходов и расходов выступает как зеркало, отражающее финансовое здоровье организации, позволяя наблюдать за ростом или снижением экономической выгоды. Динамика этих показателей освещает изменения в корпоративных процессах, вариации в объемах производства и продаж, а также оценивает эффективность использования ресурсов, от финансов до материальных активов. Также, эти данные предоставляют ценные сведения о стратегии ценообразования в условиях рыночной конкуренции, успехах в проведении финансовых и активных операций, управлении задолженностями и общей способности компании взаимодействовать с внешней и внутренней средой, включая стратегии минимизации потенциальных убытков [26].

1.2 Порядок формирования доходов на предприятии и пути их эффективного использования

Доходы организации представляют собой фундамент её финансовой структуры, причём их формирование обусловлено множеством разнообразных причин. Для понимания влияния этих причин их условно разделяют на внутренние и внешние группы [10].

Внешние факторы, которые формируются независимо от деятельности предприятия, подразделяются далее на те, что связаны с естественными условиями, законодательной базой, общеэкономическим контекстом и другими аспектами внешней среды. В их числе выделяются: качество принятых законодательных актов, таких как Гражданский и Налоговый кодексы; уровень предоставления государственных и муниципальных услуг; климатические особенности региона; степень развития инфраструктуры; социально-экономическая стабильность и интеграция страны в мировую экономику; ценовая политика на производственные ресурсы; инфляция и валютные

колебания. Эти условия складывают предпринимательскую среду, на которую предприятие не может оказать непосредственного влияния, но которая заметно воздействует на инновационную активность, объёмы доходов и их своевременное поступление [17, с. 125].

Усиление финансовых показателей компании в значительной мере зависит от внутренних факторов. Среди них ключевые аспекты: эффективность финансового управления, профессионализм руководства, качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции, увеличение объемов продаж, структура и ценовая политика продукции, затраты на ее производство, производительность труда, а также уровень организации производственных и трудовых процессов.

В зависимости от роли в производственной цепочке, внутренние факторы делятся на производственные и непроизводственные. Производственные факторы включают в себя как экстенсивные, так и интенсивные элементы. Экстенсивные факторы основываются на количественных изменениях, таких как увеличение использования оборудования, расширение штата сотрудников или увеличение объема используемых ресурсов. Интенсивные факторы касаются более глубокой оптимизации и включают внедрение инновационных технологий, улучшение производительности труда и его трудоемкости, разработку новых методов продаж, совершенствование техник выполнения расчетов, анализа использования основных и оборотных средств, повышение квалификации персонала и т.д. Эти меры направлены на более эффективное использование существующих ресурсов и улучшение финансовых результатов деятельности предприятия [14, с. 206].

В нынешней экономической среде коммерческие организации сталкиваются с многочисленными вызовами, ведь динамика экономического роста и, в частности, усиление конкурентной борьбы могут оказывать разнонаправленное воздействие на прибыльность компаний. Эти факторы могут как стимулировать рост прибыли, так и провоцировать её сокращение [8, с. 125].

Формирование доходов на предприятие происходит в следующей очереди:

1. Продажа товаров или услуг. Это является основным источником дохода, цена может устанавливаться на основе издержек производства, конъюнктуры рынка и на размере желаемой прибыли.

2. Комиссионные и агентские сборы. Это доход от посреднических услуг при продаже товаров или услуг.

3. Арендная плата. При владении недвижимостью в качестве дохода может быть арендная плата от ее сдачи в аренду.

4. Лицензионные платежи и авторские вознаграждения. Если используются патенты, лицензии, торговые марки или авторское право предприятие может получать доход в виде лицензионных платежей или авторских вознаграждений.

5. Инвестиционные доходы.

6. Субсидии и гранты.

7. Другие доходы.

Данный порядок может меняться в зависимости от деятельности и бизнес-модели предприятия.

Процесс формирования прибыли в компании проходит через четко определенные стадии [16]:

1. Аналитический обзор: этот анализ сосредоточен на тщательном рассмотрении финансовой отчетности организации, особенно обращая внимание на форму № 2, называемую «Отчёт о финансовых результатах». Этот документ предоставляет ценные данные для анализа доходов и расходов, связанных с операционной, инвестиционной и финансовой сферами деятельности компании.

2. Стратегическое прогнозирование и планирование: определение будущих действий в каждом сегменте деятельности, с целью улучшения финансовых показателей и реализации товаров и услуг.

3. Имплементация экономических стратегий: принятие мер для сокращения текущих затрат и эффективного использования ресурсов в рамках капитальных инвестиций и финансовой деятельности.

4. Управление и контроль: регулирование процессов в компании для увеличения доходов и минимизации расходов, включая операционные, инвестиционные и финансовые аспекты.

На первом этапе управленческая команда детально рассматривает текущее финансовое положение, выявляя ключевые тенденции и возможности для роста прибыли. Это включает в себя глубокий анализ всех аспектов деятельности предприятия, от операционной до финансовой.

Второй этап занимается разработкой конкретных планов на предстоящие периоды. Здесь учитываются все переменные рыночной экономики, включая потребность в собственном и заемном капитале, их стоимость, а также ожидаемые изменения на рынке, что позволяет скорректировать стратегию производства и продаж.

На третьем этапе акцент делается на внедрении выбранных стратегий: это включает снижение излишних затрат, оптимизацию использования капитала и уменьшение финансовых расходов, например, путем договоренностей с банками об улучшении условий обслуживания или сокращении комиссионных.

Четвертый этап заключается в постоянном управлении и контроле над деятельностью компании, нацеленном на увеличение прибыльности каждого из направлений деятельности, что включает в себя оптимизацию операционных доходов и минимизацию расходов во всех областях.

Каждый цикл завершается и начинается заново с анализа, что позволяет бесперебойно поддерживать процесс управления прибылью на высоком уровне.

Важно подчеркнуть, что в процессе управления прибылью организации ключевое значение имеет непрерывное мониторинг реализации принятых управленческих решений на всех этапах деятельности компании. Эффективность управления прибылью может значительно варьироваться в зависимости от качества данного контроля.

Руководству организации необходимо не только стремиться к повышению прибыли, но и активно участвовать в регулировании её распределения и последующего использования. Только так можно гарантировать, что

принимаемые решения по управлению финансовыми результатами будут максимально эффективными [16].

Для достижения устойчивого роста прибыльности компании необходимо тщательно понимать и эффективно управлять множеством факторов, влияющих на её финансовую результативность. Методы, способствующие оптимизации прибыли, включают широкий спектр стратегий: от активного контроля за расходами и повышения производительности рабочего персонала до расширения источников дохода, оптимального использования активов, улучшения операционных процессов, обучения сотрудников и внедрения инновационных технологий.

Одним из фундаментальных элементов увеличения прибыльности является строгое управление затратами. Организации, способные эффективно снижать операционные издержки, часто выделяются на рынке высокой доходностью. Оптимизация управления затратами включает идентификацию возможностей для уменьшения расходов, сохраняя при этом высокий уровень качества предоставляемых продуктов или услуг. Это достигается путем устранения ненужных расходов, повышения эффективности использования ресурсов, минимизации отходов и формирования выгодных партнерских отношений с поставщиками [23, с. 1].

Эффективность и производительность — вот две основополагающие лестницы на пути к финансовому успеху компании. Достижение этих показателей возможно благодаря четкой настройке ресурсного потока, применению передовых технологий и систематическому повышению квалификации персонала. Компании, умело управляющие своими активами и оптимизирующие рабочие процессы, часто демонстрируют более высокую доходность по сравнению с их менее организованными конкурентами [34].

Расширение финансовой базы предприятия также важно для увеличения его прибыльности. Оно может включать в себя разведку новых рыночных территорий, диверсификацию товарного портфеля и разработку инновационных продуктов и услуг. Такой подход позволяет компании тапировать

дополнительные источники дохода и, как следствие, усиливать свои финансовые позиции.

Ключевую роль в повышении прибыльности играет также целесообразное использование ресурсов. Это означает, что каждый аспект производства — от оборудования до человеческого труда — должен быть задействован с максимальной отдачей, что помогает сокращать затраты и одновременно увеличивать объемы выпускаемой продукции.

Оптимизация бизнес-операций требует ликвидации препятствий и минимизации неэффективности на всех этапах производства. Внедрение принципов бережливого производства, автоматизация задач и реорганизация устаревших процессов способствуют более разумному распределению ресурсов, уменьшению потерь и увеличению производственных показателей.

Команда сотрудников — это не просто рабочая сила, а важнейший элемент в структуре доходности предприятия. Эффективное обучение персонала направлено на увеличение его производительности, что напрямую снижает частоту ошибок и способствует сокращению производственных отходов. Инвестиции в развитие навыков и знаний работников становятся залогом повышения их работоспособности и, как следствие, улучшения финансовых результатов компании.

Технологический прогресс открывает двери к новым возможностям в повышении эффективности бизнеса. Автоматизация операций, сокращение расходов и улучшение качества выпускаемой продукции или предоставляемых услуг через внедрение передовых технологий могут радикально трансформировать производственные процессы. Вложения в технологическое оснащение позволяют компаниям максимально оптимизировать использование ресурсов, повышая тем самым общую производительность и рентабельность.

Развитие маркетинговой стороны предприятия, а именно развитие бренда, привлечение новых клиентов, определение своих уникальных преимуществ.

Создание резерва, то есть формирование финансового запаса для непредвиденных ситуаций, который поможет выстоять и не терять финансовую устойчивость [24, с.181].

Таким образом, порядок формирования доходов влияет на формирование прибыли предприятия в целом, а эффективное использование прибыли влияет на конечный финансовый результат.

1.3 Методы анализа доходов и расходов на предприятии с целью их оптимизации

Исследование доходов и расходов является фундаментальным аспектом экономического анализа организации, критически важным для оценки её текущего экономического состояния и финансовой устойчивости. Этот анализ объединяет множество экономических показателей, обеспечивая тем самым возможность выявления основных факторов, которые имеют решающее влияние на финансовые результаты.

Такой подход к анализу доходов и расходов служит основой для стратегического управления, поскольку он предоставляет необходимую информацию для выявления трендов и определения стратегически важных направлений для развития. В условиях нестабильной экономической ситуации, эти методы анализа превращаются в незаменимые инструменты для эффективного финансового планирования [13].

Если рассматривать методы бухгалтерского учета, которые применяются для анализа доходов и расходов на предприятии, включают систему двойной записи, анализ финансовых отчетов и составление отчетности. Система двойной записи основывается на равенстве дебета и противоположного кредита, транзакция всегда затрагивает по крайней мере два счета. Анализ финансовых отчетов и составление отчётности помогает контролировать выполнение планов, оценивать их эффективность, выявление резервов организации. Однако для полноценного анализа необходимо использовать и другие подходы [22, с. 39].

Один из ключевых методов в этой области — финансовый анализ, который строится на детальном рассмотрении финансовой отчетности предприятия, включая баланс, отчет о прибылях и убытках, а также отчет о движении денежных средств. Финансовый анализ дает возможность глубоко оценить экономическое положение компании, анализируя её доходы и расходы через призму различных финансовых показателей. Этот процесс позволяет не только изучить текущее финансовое состояние организации, но и прогнозировать её будущие тенденции [21, с. 211].

Другой подход - анализ операционной деятельности, который включает анализ доходов и расходов, связанных с операционной деятельностью предприятия. Например, анализ продаж, производственных издержек и управления запасами товаров.

Методы экономического анализа позволяют оценить эффективность использования ресурсов в процессе производства и определить, как это влияет на доходы и расходы предприятия. Сравнение доходов и расходов предприятия с аналогичными предприятиями в отрасли или рынке позволяет провести сравнительный анализ и выявить конкурентные преимущества и недостатки [13, с.180].

Рассмотрим методику анализа финансовых результатов от автора Пласкова Н.С. Методика состоит из четырех этапов. Первый этап включает в себя анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов.

Второй этап включает в себя факторный анализ прибыли от продаж через ранжирование факторов на порядки (первого, второго и т.д.). Ключевыми факторами являются выручка, себестоимость продаж, коммерческие управленческие расходы. На третьем этапе производится расчёт и оценка показателей рентабельности. На четвертом этапе происходит факторный анализ рентабельности активов [18, с. 198].

Расчет и характеристика основных показателей эффективности представлены в таблице 1.3.1.

Таблица 1.3.1 – Расчет и характеристика основных показателей эффективности

Показатель	Краткая характеристика	Формула определения
Рентабельность реализации продукции	Уровень эффективности реализованной продукции, т. е. доля прибыли на 1 руб. реализации	$R_{\text{реал.}} = \text{Преал.} \times 100 : \text{Чреал.}$
Рентабельность основного капитала	Эффективность использования хоз. средств предприятия, т. е. доля чистой прибыли на 1 руб. хоз. средств	$R_{\text{осн.кап.}} = \text{ЧП} \times 100 : \text{Кап.ср}$
Рентабельность собственного капитала	Эффективность использования собственного капитала, т. е. доля чистой прибыли на 1 руб. собственного капитала	$R_{\text{соб.кап.}} = \text{ЧП} \times 100 : \text{Соб.Кап.ср.}$
Рентабельность затрат	Доля прибыли от продаж на 1 руб. производственных затрат (производственная себестоимость + расходы периода)	$R_{\text{зат.}} = \frac{\text{Преал.} \times 100}{\text{С.реал.} + \text{Расх.пер.}}$
Окупаемость осн. капитала	В течение скольких лет окупится весь используемый капитал	$\text{Окуп.кап.} = \text{Кап.ср.} : \text{ЧП}$
Окупаемость собственного капитала	В течение скольких лет окупится собственный капитал предприятия	$\text{Окуп.соб.кап.} = \text{Соб.кап.Ср.} : \text{ЧП}$

Где:

Преал – прибыль от продаж

Чреал – чистая выручка от реализации продукции

ЧП – чистая прибыль

Кап.ср. – среднегодовая сумма основного капитала

Соб.Кап.ср. – среднегодовая сумма собственного капитала

С.Реал - себестоимость реализованной продукции

Расх.пер. – расходы периода (коммерческие и управленческие расходы).

В наше время, когда цифровизация охватывает все сферы бизнеса, выделяются следующие ключевые цифровые инструменты для анализа данных:

1. SQL: превосходя возможности Excel, SQL предоставляет гораздо более обширный инструментарий для работы с данными. В отличие от Excel, ограниченного в обработке данных большого объема, SQL позволяет эффективно

обрабатывать и анализировать масштабные массивы информации. Например, можно легко анализировать данные о продажах по регионам за определенный период, сравнивая текущие результаты с прошлыми данными.

2. Pandas: этот инструмент предлагает мощную платформу для обработки данных, обеспечивая гибкость в создании визуализаций и автоматических отчетов. С помощью Pandas можно эффективно обновлять данные, создавать графики и таблицы, которые автоматически предоставляются руководству для оперативного реагирования на текущие бизнес-процессы.

3. Power BI: инструмент, который особенно удобен для наглядного представления и анализа экономических показателей. Power BI позволяет динамически сравнивать запланированные и реальные финансовые результаты, выполняя глубокий анализ влияния различных факторов на достижение стратегических целей организации.

4. CVP (Cost, Volume, Profit): этот метод анализа доходов и расходов становится неценным инструментом управленческих решений, на основе данных о затратах, объемах продаж и прибыли. Анализ затрат, объемов и прибыли (CVP) предоставляет возможность определить идеальное соотношение между переменными затратами и фиксированными расходами, а также между стоимостью продукции и её объемом производства. Это ключ к обеспечению стабильности и предсказуемости операционных процессов в динамичной среде цифровой экономики [12, с. 115].

Существует ряд других методов анализа доходов и расходов, которые могут применяться в зависимости от особенностей предприятия и его бизнес-модели.

В текущий момент в сфере анализа доходов и расходов выработана огромный пласт исследования и наработок, он позволяет на моменте зачатка распознать экономические риски, с которыми может столкнуться организация.

Благодаря методам анализа доходов и расходов организация сможет выстроить эффективное управление, направленное на достижение максимального финансового результата

2. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ, ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В ООО «АСКРИН»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Аскрин»

Компания «Аскрин» — зарекомендовавший себя лидер рынка, эксперт в области применения современных технологий в проектировании и мультимедийных решениях, в области объединения инженерной и творческой мысли [29].

«Аскрин» — общество с ограниченной ответственностью, при регистрации организации присвоен ОГРН 1117847470047, ИНН 7804472253 и КПП 781401001. Юридический адрес: 197374, Санкт-Петербург, Торфяная дорога, д. 7, лит. Ф, офис 1115.

Генеральным директором является Сергеев Алексей Михайлович, компания был создана 2 ноября 2011 года. Состоит в реестре субъектов малого и среднего предпринимательства: с 01.08.2016 как среднее предприятие. Учредитель – ООО «Управляющая компания «Аскрин Групп». Численность составляет 60 человек. Уставной капитал равен 510 тыс.руб [31].

В соответствии с данными ЕГРЮЛ, основной вид деятельности компании ООО "Аскрин" по ОКВЭД: 46.66 - Торговля оптовая прочей офисной техникой и оборудованием, эта группировка включает: оптовую торговлю офисными машинами и оборудованием, кроме компьютеров и компьютерного периферийного оборудования.

Помимо всего вышперечисленного организация занимается дополнительными видами деятельности [22]:

31.01 Производство мебели для офисов и предприятий торговли

31.02 Производство кухонной мебели

31.09 Производство прочей мебели

32.99.9 Производство прочих изделий, не включенных в другие группировки

- 41.10 Разработка строительных проектов
- 41.20 Строительство жилых и нежилых зданий
- 46.14.9 Деятельность агентов по оптовой торговле прочими видами машин и промышленным оборудованием
- 46.15 Деятельность агентов по оптовой торговле мебелью, бытовыми товарами, скобяными, ножевыми и прочими металлическими изделиями
- 46.69.5 Торговля оптовая производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами
- 46.90 Торговля оптовая неспециализированная
- 52.29 Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками
- 58.29 Издание прочих программных продуктов
- 62.01 Разработка компьютерного программного обеспечения
- 62.02 Деятельность консультативная и работы в области компьютерных технологий
- 62.09 Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, прочая
- 71.11 Деятельность в области архитектуры
 - 71.11.1 Деятельность в области архитектуры, связанная с созданием архитектурного объекта
 - 71.11.3 Деятельность в области ландшафтной архитектуры и консультативные услуги в области архитектуры
- 71.12 Деятельность в области инженерных изысканий, инженерно-технического проектирования, управления проектами строительства, выполнения строительного контроля и авторского надзора, предоставление технических консультаций в этих областях
 - 71.12.1 Деятельность, связанная с инженерно-техническим проектированием, управлением проектами строительства, выполнением строительного контроля и авторского надзора
- 74.10 Деятельность, специализированная в области дизайна

82.99 Деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса, не включенная в другие группировки

95.11 Ремонт компьютеров и периферийного компьютерного оборудования

Также вся подробная информация об основных показателях из нормативно-правовых и учредительных документов организации представлена в таблице 2.1.1.

Таблица 2.1.1 – Основные показатели из нормативно-правовых документов организации

1. Полное наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью «Аскрин»
2. Сокращенное наименование организации	ООО «Аскрин»
3. Основной вид деятельности	Торговля оптовая прочей офисной техникой и оборудованием
4. Юридический и фактический адреса	197374, Санкт-Петербург, Торфяная дорога, д. 7, лит. Ф, офис 1115.
5. Дата регистрации	2.11.2011
6. Уставный капитал	510 тыс.руб.
7. Код ОГРН	1117847470047
8. Код ИНН	7804472253
9. Код КПП	781401001
10. Код ОКПО	30641848
11. Код ОКТМО	40325000000
12. Код ОКВЭД	46.66

Основными документами, регламентирующими деятельность ООО «Аскрин», являются: устав предприятия, правила внутреннего трудового распорядка, Конституция Российской Федерации, Трудовой Кодекс, Налоговый кодекс, Гражданский кодекс, Федеральные законы [1,4,5].

Любой сотрудник ООО «Аскрин» обязан неукоснительно соблюдать положения настоящего Кодекса и предусмотренные Кодексом Положения и процедуры при выполнении своих трудовых функций независимо от должностного положения, ранга или иного статуса.

Предприятие осуществляет свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости, а также ведет бухгалтерскую и статистическую отчетность в порядке, установленном

законодательством Российской Федерации. Налогообложение предприятия осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации [2,3].

Если обратить внимание на производственный процесс создания мультимедийного решения(проекта), то он состоит из нескольких этапов, а именно:

1. Поисковый. Определение тематики, проблем и целей проекта.
2. Аналитический. Анализ имеющейся информации, поиск оптимальных решений, разработка альтернативных вариантов. Выбор конечного варианта, построение алгоритма дальнейшей работы, установка контрольных дат.
3. Практический. Выполнения запланированных работ, текущий контроль качества их выполнения, при необходимости внесение изменения.
4. Презентационный. Завершение проекта, его презентация, возможные варианты использования.
5. Контрольный. Анализ выполненной работы и оценка качества.

Производственный процесс представляет собой последовательность из этапов, в каждый из которых входят определенные задачи, для эффективной работы важен их порядок.

Компания применяет максимально эффективные мультимедийные решения в области комплексного оборудования объектов любой сложности. Наибольшее количество проектов сконцентрировано на музеях, шоурумах и инсталляциях, так как сфера их работы является перспективной и быстрорастущей.

Организационная структура, важный столп внутреннего устройства организации, представляет собой основную внутреннюю переменную, определяющую эффективность ее функционирования [33]. Эта структура действует как основной каркас, обеспечивающий устойчивость и поддержку всех корпоративных процессов. В рамках аналитического обзора деятельности компании была выработана и визуализирована организационная схема, детали которой отражены на рисунке 2.1.1.

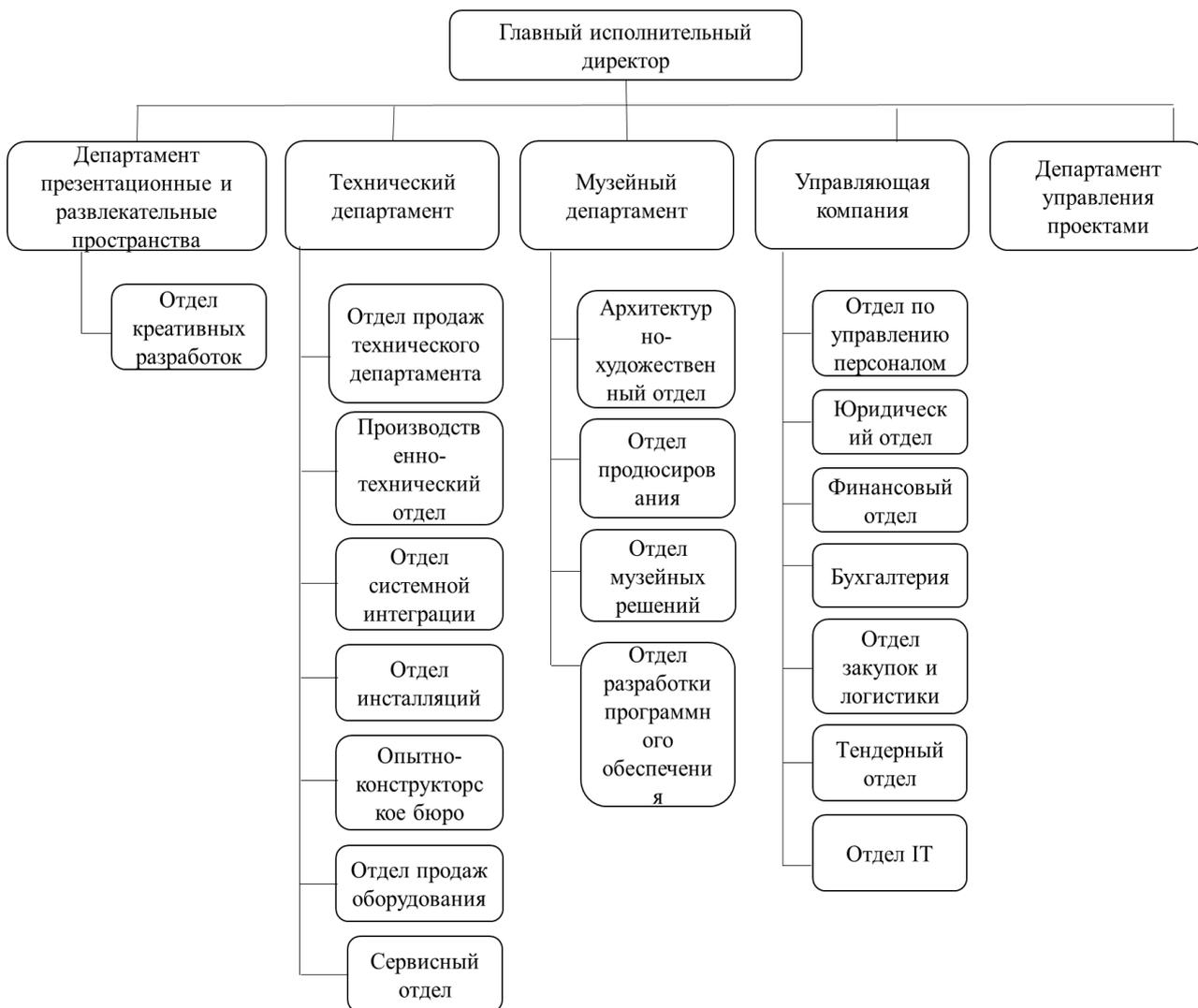


Рисунок 2.1.1 – Организационная структура ООО «Аскрин»

Из анализа организационной схемы очевидно, что структура компании организована по линейно-функциональной модели.

На вершине иерархии находится главный исполнительный директор, осуществляющий руководство всей компанией. Это положение дает ему возможность напрямую воздействовать на работу каждого сотрудника в организации.

Департамент презентационных и развлекательных пространств включает в себя отдел креативных разработок, главной и основной задачей которого является – поиск новых и нестандартных решений в сферах архитектуры, информации и арт-пространств.

Технический департамент включает в себя отдел продаж технического департамента, производственно-технический отдел, отдел системной интеграции, отдел инсталляций, опытно-конструкторское бюро, сервисный отдел, отдел продаж оборудования.

Музейный департамент включает в себя архитектурно-художественный отдел, отдел продюсирования, отдел музейных решений, отдел разработки программного обеспечения.

Отдел управления проектами ответственен за координацию проектной деятельности, обработку и распространение информации о проектах, контроль исполнения, управление бюджетами и временными рамками, обеспечение коммуникации внутри команды, взаимодействие со всеми заинтересованными сторонами и поддержание стандартов качества.

Управляющая компания структурирована таким образом, что включает ряд ключевых подразделений: отдел кадров, юридический отдел, финансовый отдел, бухгалтерию, отдел закупок и логистики, тендерный отдел, административный отдел, а также отдел информационных технологий.

Тут особое внимание можно уделить финансовому отделу и бухгалтерии - они являются сердцем организации и незаменимым элементом для полноценного функционирования предприятия.

Они производят экономические расчеты, регулируют финансовые вопросы, анализируют все данные и организуют эффективное управление финансами организации в соответствии с поставленными целями и всеми нормативными актами.

Каждый из отделов выполняет свои уникальные функции, имеет свои ключевые задачи – выполнение которых необходимо для обеспечения эффективной работы всей компании.

В настоящее время практика показывает, что все больше предприятий также имеют линейно-функциональную структуру, она позволяет сочетать в себе линейные подразделения и функциональные службы.

С экономической стороны предприятие можно назвать надежным, потому что в реестре банкротства оно не числится, нет сведений о блокировке банковских счетов, и оно не входит в санкционные списки.

Также ООО «Аскрин» уже долго существует на рынке, что говорит и стабильной деятельности и поднадзорности государственным органам.

Уставной капитал в размере 510 тысяч рублей считается большим – это один из признаков повышенной надежности компании. У компании есть лицензии, и она является поставщиком для системы госзакупок.

Основные экономические показатели, которые демонстрируют финансовые результаты деятельности ООО «Аскрин», исходя из данных бухгалтерской (финансовой) отчетности [32] изложены в таблице 2.1.2.

Таблица 2.1.2 – Основные экономические показатели деятельности ООО «Аскрин» 2021-2023гг.

Показатели	2021 г., Тыс.руб.	2022 г., Тыс.руб.	2023 г., Тыс.руб.	Изменение, %	
				2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.
Выручка	878316	897212	1038176	102,15	115,71
Себестоимость продаж	751166	742852	830006	98,89	111,73
Средний уровень затрат на производство продукции, работ, услуг, %	85,52	82,80	79,95	96,81	96,56
Прибыль (убыток)от продаж	5383	35990	61855	668,59	171,87
Рентабельность продаж, %	0,61	4,01	5,96	654,51	148,53
Чистая прибыль (убыток)	815	6606	36798	810,55	557,04

Изучив представленную таблицу, видно, что доходы компании значительно увеличились в период с 2020 по 2023 годы. В 2022 году прирост выручки составил 2,15%, тогда как в 2023 году он уже достиг 15,71%. Эти данные свидетельствуют о успешном развитии компании.

Себестоимость в 2022 году по сравнению с 2021 годом снизилась на 8314 тыс. или 1,2%, но в 2023 году она выросла на 87154 тыс. или на 13%. На повышение себестоимости могли повлиять: рост стоимости материалов, которые используются в производственном процессе, изменение уровня заработной платы, конъюнктура рынка и уровень конкуренции.

Проанализировав динамику затрат на производство, можно отметить их последовательное снижение. В 2021 году они составили 85,52%, в 2022 году уменьшились до 82,80%, и к 2023 году сократились до 79,95. Это свидетельствует о повышении эффективности использования производственных ресурсов предприятия.

Также заметен значительный рост прибыли от продаж в течение рассматриваемого периода: в 2022 году прибыль возросла на 668,59% по сравнению с предыдущим годом, а в 2023 году увеличение составило 171,87% по отношению к 2022 году.

В 2022 году, компания зарегистрировала резкое увеличение рентабельности продаж на 654,51%, и этот тренд продолжился в 2023 году с ростом на 148,53%.

Эти цифры отражают значительное повышение эффективности продаж, что является подтверждением успешной реализации стратегического курса компании и её способности оптимально использовать доступные ресурсы.

Чистая прибыль организации также продемонстрировала впечатляющий рост, увеличившись на 810,55% в 2022 году и продолжив расти на 557,04% в последующем году.

Этот значительный прогресс свидетельствует о более эффективном управлении и оптимизации ресурсов, что способствовало успешному развитию выбранной стратегии.

Важную роль в этом улучшении сыграло сотрудничество с аффилированной организацией — ООО «Управляющая компания «Аскрин Групп».

Активы ООО «Аскрин», а также их источники, были зафиксированы в бухгалтерском балансе на 31 декабря 2021-2023 годах (см. Приложение А) и тщательно разобраны в таблице 2.1.3, что обеспечивает полную прозрачность финансового положения компании.

Таблица 2.1.3 – Структура активов и источники их формирования ООО «Аскрин» 2021-2023 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Удельный вес, %			Измене ние 22 г. к 21 г., %	Измене ние 23 г. к 22 г., %
	2021	2022	2023	2021	2022	2023		
Актив								
Внеоборотные активы, всего	11546	15607	25653	1,90	3,29	6,00	135,17	164,37
в том числе: основные средства	3894	2231	8823	0,64	0,47	2,06	57,29	395,47
нематериальные активы	1012	1147	1997	0,17	0,24	0,47	113,34	174,11
Оборотные активы, всего	59626	458790	402026	98,10	96,711	94,00	76,95	87,63
в том числе: запасы	178767	78176	157771	29,41	16,48	36,89	43,73	201,82
Дебиторская задолженность	268962	337288	91635	44,25	71,10	21,43	125,40	27,17
Денежные средства и денежные эквиваленты	146339	42135	150202	24,08	8,88	35,12	28,79	356,48
Итого активы	607792	474397	427679	100	100	100	78,05	90,15
Пассив								
Собственный капитал	45753	52359	82593	7,53	11,04	19,31	114,44	157,74
Долгосрочные обязательства, всего	2179	283	4894	0,36	0,06	1,14	12,99	1729,3
в том числе: заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства, всего	559860	421755	340192	92,11	88,9	79,54	75,33	80,66
в том числе: заемные средства	-	-	697	-	-	0,16	-	-
Итого пассивы	607792	474397	427679	100	100	100	78,05	90,15

Анализ финансовой статистики компании за последние годы выявил следующую картину: в 2021 году общая величина активов составила 607,792 млн рублей. Изначально, внеоборотные активы составляли всего 1,9% от общего объема активов компании, в то время как подавляющее большинство, 98,1%, приходилось на оборотные активы. Однако к 2022 году произошло заметное уменьшение общего объема активов до 474,397 млн рублей, что составило 78,05% от уровня предыдущего года, с перераспределением активов: доля внеоборотных активов увеличилась до 3,29%, в то время как доля оборотных

снизилась до 96,71%. К 2023 году общий объем активов снова сократился на 9,85%, достигая 427,679 млн рублей, при этом доля внеоборотных активов выросла до 6%, а оборотных активов уменьшилась до 94%.

При рассмотрении внеоборотных активов видно, что основные средства уменьшились в 2022 году по сравнению с 2021 годом с 0,64% до 0,47%, но уже в 2023 году выросли до 2,06%. Данные изменения объясняются привлечением в хозяйственный оборот основных средств на условиях аренды и лизинга.

Нематериальные активы постепенно увеличиваются: в 2021 году они составляли 0,17%, в 2022 году 0,24%, в 2023 году 0,47%.

Дебиторская задолженность в 2021 году составляет наибольшую долю среди оборотных активов и равняется 44,25%, денежные средства и их эквиваленты составляют 24,08%, запасы 29,4%. В следующем 2022 году дебиторская задолженность возросла до 71,1%, а запасы и денежные средства и их эквиваленты упали до 16,48% и 8,88% соответственно. Большое отклонение денежных средств и их эквивалентов связано с уменьшением дебиторской задолженности.

При рассмотрении пассивной части баланса обнаруживается, что пропорция собственного капитала в структуре финансирования компании увеличивалась на протяжении анализируемого периода. В 2021 году его доля составляла 7,53%, в 2022 году возросла до 11,04%, а к 2023 году достигла 19,31%. В то же время доля краткосрочных обязательств уменьшилась с 92,11% в 2021 году до 79,54% в 2023 году.

Баланс между заёмными и собственными средствами в структуре капитала компании играет решающую роль для её финансовой устойчивости. Доминирование заёмных средств подчёркивает большую финансовую нагрузку и увеличивает зависимость от внешних источников финансирования, что может усилить риски во времена экономических потрясений. С другой стороны, усиление позиций собственного капитала свидетельствует о наличии адекватных ресурсов для поддержки операций, что воспринимается как признак финансовой стабильности [27].

Оценка стоимости чистых активов приведена в таблице 2.1.4.

Таблица 2.1.4 – Оценка стоимости чистых активов ООО «Аскрин» за 2021-2023 г.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение			
	2021	2022	2023	2022 г. к 2021 г., тыс. руб.	2022 г. к 2021 г., тыс. руб.	2022 г. к 2021 г., %	2022 г. к 2021 г., %
Чистые активы	45753	52359	82593	6606	30234	114,438	157,7437
Уставный капитал	510	510	510	-	-	100	100
Превышение чистых активов над уставным капиталом	45243	51849	82083	6606	30234	114,601	158,3116

В период с 2021 по 2023 гг. чистые активы ООО «Аскрин» росли, в 2021 году они составляли 45753 тыс. руб., а в 2023 году уже 82593 тыс. руб., также отметим, что чистые активы значительно превышают уставный капитал. Такое соотношение свидетельствует о стабильном финансовом положении ООО «Аскрин».

2.2 Анализ динамики и структуры доходов и расходов ООО «Аскрин»

Чтобы провести всесторонний анализ, важно уделить внимание отчету о прибылях и убытках. Этот документ, содержащий подробные сведения о доходах и расходах компании за установленный временной промежуток, играет ключевую роль в информационном обеспечении заинтересованных сторон, включая руководство и инвесторов [6].

Отчет о прибылях и убытках (см. Приложение Б) предоставляет возможность оценить финансовое состояние и стабильность предприятия, а также его способность генерировать доход. Анализ отчета представлен в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1 – Анализ отчета о финансовых результатах ООО «Аскрин» за 2021-2023гг.

Показатели	2021 г., Тыс.руб.	2022 г., Тыс.руб.	2023 г., Тыс.руб.	Отклонение, тыс.руб.		Темп роста, %	
				2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.
Выручка	878316	897212	1038176	18896	140964	102,15	115,71
Себестоимость продаж	751166	742852	830006	-8314	87154	98,89	111,73
Валовая прибыль (убыток)	127150	154360	208170	27210	53810	121,40	134,86
Коммерческие расходы	41288	42720	60202	1432	17482	103,47	140,92
Управленческие расходы	80479	75650	86113	-4829	10463	94,00	113,83
Прибыль (убыток)от продаж	5383	35990	61855	30607	25865	668,59	171,87
Проценты к получению	1048	3632	3856	2584	224	346,56	106,17
Проценты к уплате	301	249	3376	-52	3127	82,72	1355,82
Прочие доходы	185339	57361	9991	-127978	-47370	30,95	17,42
Прочие расходы	188593	86600	24846	-101993	-61754	45,92	28,69
Прибыль (убыток) до налогообложения	2876	10134	47480	7258	37346	352,36	468,52
Текущий налог на прибыль	-2061	-3368	10208	-1307	13576	163,42	-303,09
Прочее	0	-160	0	-160	160	0	0
Чистая прибыль (убыток)	815	6606	36798	5791	30192	810,55	557,04

Для начала рассмотрим абсолютный показатель эффективности предприятия – прибыль. Показатель положителен на протяжении всего периода с 2021 по 2023 год. Наличие прибыли свидетельствует о целесообразности деятельности предприятия и его жизнеспособности. Так в 2022 году по сравнению с 2021 годом чистая прибыль выросла более чем в 8 раз, в 2023 по сравнению с 2022 годом более чем в 5 раз.

Положительная динамика и рост прибыли свидетельствуют о наличии у предприятия финансовой базы для развития самофинансирования, расширения производства, решение проблем социального развития коллектива,

материального стимулирования работников, погашения обязательств, также это характеризует финансовую устойчивость.

Давайте проанализируем показатель "прибыль от продаж", который складывается из выручки от продаж за вычетом себестоимости, а также коммерческих и управленческих расходов. В 2021 году этот показатель достиг 5383 тыс. руб., а в 2022 году вырос до 35990 тыс. руб., что представляет собой увеличение на 668,59%. В 2023 году прибыль продолжила расти, достигнув 61855 тыс. руб., с ростом на 171,87% по сравнению с предыдущим годом.

Согласно таблице, коммерческие расходы ежегодно увеличиваются: в 2021 году они составили 41288 тыс. руб., в 2022 году возросли до 42720 тыс. руб., а к 2023 году достигли 60202 тыс. руб. Рост расходов с 2021 на 2022 год составил 1432 тыс. руб., или 103,47%, а увеличение с 2022 на 2023 год — 17482 тыс. руб., или 140,92%.

Управленческие расходы в 2021 составили 80479 тыс. руб., в 2021 году снизились на 4829 тыс. руб. и стали составлять 75650 тыс. руб., в 2023 году они увеличились на 10463 тыс. руб. и стали составлять 86113 тыс. руб. Темпы роста 2022 года к 2021 году составили 94%, 2023 года к 2022 году 113,83%. Рост может быть вызван разными факторами, например: изменение объема продаж, изменение качества услуг, повышение себестоимости.

Выручка на протяжении всего периода 2021-2023 года полностью покрывала себестоимость, коммерческие и управленческие расходы, поэтому прибыль от продаж имеет положительные значения и из года в год увеличивалась.

Сама же выручка в 2021 году составляла 878316 тыс. руб., в 2022 году увеличилась на 18896 и составила 897212, в 2023 году также выросла на 140964 и составила 1038176 тыс. руб.

Более конкретно рассмотрим факторный анализ валовой прибыли и прибыль от продаж, он представлен в таблице 2.2.2.

Таблица 2.2.2 – Факторный анализ валовой прибыли и прибыли от продаж
ООО «Аскрин» за 2022-2023 гг.

Показатель	За 2022 год	За 2023 год	Влияние факторов на изменение результативного показателя		
			Фактор 1	Фактор 2	Совокупное влияние факторов
Выручка (В)	897212	1038176	-	-	-
Себестоимость (С)	742852	830006	-	-	-
			Влияние выручки:	Влияние себестоимости:	
Валовая прибыль (ВП)	154360	208170	140964	-87154	53810
Коммерческие расходы (КР)	42720	60202	-	-	-
Управленческие расходы (УР)	75650	86113	-	-	-
			Влияние валовой прибыли:	Влияние коммерческий расходов:	Влияние управленческих расходов:
Прибыль от продаж (Пр)	35990	61855	53810	-17482	-10463

Валовая прибыль за 2023 год по сравнению с 2022 годом увеличилась на 53810 тысяч рублей, за счет увеличения выручки обеспечен рост валовой прибыли на 140964 тысяч рублей, из-за роста себестоимости произошло снижение валовой прибыли на 87154 тысяч рублей.

Прибыль от продаж рассматривалась по трехфакторной модели – увеличение прибыли от продаж от совокупного влияния факторов составило 25865 тысяч рублей, наибольшее влияние на рост прибыли от продаж оказал рост валовой прибыли.

Влияние изменения коммерческих и управленческих расходов, а также и себестоимости имело отрицательный характер. В таком случае предприятие должно уделить этому особое внимание. Такой анализ позволил оценить какие показатели имеют наибольшее влияние и найти пути максимизации прибыли, а именно: уделить внимание коммерческим, управленческим расходам и себестоимости.

Далее рассмотрим структуру доходов, она представлена в таблице 2.2.3.

Таблица 2.2.3 – Анализ структуры доходов ООО «Аскрин»

Показатели	2021 г., Тыс.руб.	2022 г., Тыс.руб.	2023 г., Тыс.руб.	Структура доходов, %			Отклонения, %	
				2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022г. к 2021г.	2023г. к 2022г.
Доходы – всего в том числе:	1064703	958205	1052023	100	100	100		
Выручка	878316	897212	1038176	82,49	93,63	98,68	11,14	5,05
Проценты к получению	1048	3632	3856	0,10	0,38	0,37	0,28	-0,01
Прочие доходы	185339	57361	9991	17,41	5,99	0,95	-11,42	-5,04

Доходы состоят из таких показателей: выручка, проценты к получению, прочие доходы. Выручка на протяжении всего рассматриваемого периода занимает самую большую долю общего дохода предприятия, В 2021 году доля выручки среди всех доходов составляет 82,49%, в 2022 году 93,63%, в 20023 году 98,68%.

Визуально структура доходов изображена на рисунке 2.2.1.



Рисунок 2.2.1 – Структура доходов ООО «Аскрин»

Проценты к получению в конкретном случае на протяжении всего периода с 2021-2023гг. составляет меньше процента, а именно в 2021 году 0,1%, в 2022 году 0,38%, в 2023 году 0,37%, или 1048 тыс. руб., 3632 тыс. руб., 3856 тыс. руб. соответственно. Это можно трактовать тем, что компания не рассматривает это как один из стоящих вариантов для получения дохода.

Прочие доходы по соотношению с общим значением доходов сильно снизились. Так в 2021 году они составляли 185339 тыс. руб. или 17,41% от всей выручки, в 2022 году снизились до 57361 тыс. руб. или до 5,99% от всей выручки, в 2023 году продолжили снижаться и составили 9991 тыс. руб. или 0,95%. Это связано с производением факторинга в 2021 году.

Также более детально рассмотрим структуру расходов ООО «Аскрин». Она отображена в таблице 2.2.4.

Таблица 2.2.4 – Анализ структуры расходов ООО «Аскрин»

Показатели	2021 г., Тыс. руб.	2022 г., Тыс. руб.	2023 г., Тыс. руб.	Структура расходов, %			Отклонения, %	
				2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022г . к 2021г .	2023 г. к 2022 г.
Расходы - всего в том числе:	1063888	951439	1014751	100	100	100		
Себестоимость продаж	751166	742852	830006	70,61	78,08	81,79	7,47	3,72
Коммерческие расходы	41288	42720	60202	3,88	4,49	5,93	0,61	1,44
Управленчески е расходы	80479	75650	86113	7,56	7,95	8,49	0,39	0,54
Проценты к уплате	301	249	3376	0,03	0,03	0,33	0,00	0,31
Прочие расходы	188593	86600	24846	17,73	9,10	2,45	-8,62	6,65
Текущий налог на прибыль	2061	3368	10208	0,19	0,35	1,01	0,16	0,65

Расходы организации разделяются на несколько ключевых элементов: себестоимость реализованных товаров и услуг, коммерческие и управленческие затраты, обязательные процентные выплаты, разнообразные дополнительные расходы, а также текущий налог на прибыль. Для наглядности эта структура затрат демонстрируется на рис. 2.2.2.

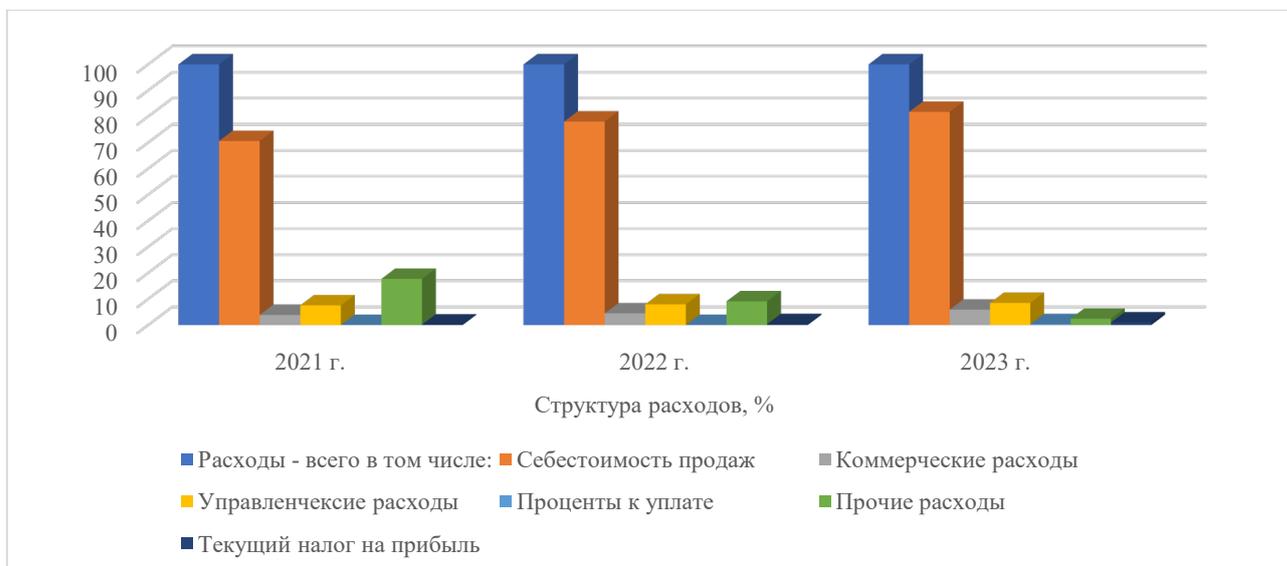


Рисунок 2.2.2 – Структура расходов ООО «Аскрин»

На протяжении всего периода большую часть составляет себестоимость. Также если рассматривать структуру, то себестоимость с каждым годом занимает все больше места. В 2021 году она равняется 70,61% от всей доли расходов, в 2022 году доходит до 78,08% и в 2023 году достигает 81,79%.

Доля коммерческих и управленческих расходов также растет на протяжении рассматриваемого периода. Коммерческие расходы В 2021 году они составляют 3,88%, в 2022 году 4,49%, в 2023 году доходят до 5,93%. Управленческие в 2021 году составляют 7,56%, в 2022 году 7,95%, в 2023 году 8,49%.

Проценты к уплате в период с 2021 по 2023 гг. остаются неизменными и равняются 0,33% от всей доли расходов. В 2021 году составляют 301 тыс. руб., в 2022 году составляют 249 тыс. руб., в 2023 году составляют 3376 тыс. руб.

Доля прочих расходов в период с 2021 по 2023 гг. значительно сократилась. В 2021 году они равнялись 1888593 тыс. руб., и их доля составляла 17,73%, в 2023 году они равнялись 86600 тыс. руб., и их доля составляла 9,1%, в 2023 году они равнялись 24846 тыс. руб., и их доля составляла 2,45%.

Доля текущего налога на прибыль в 2021 году составила 0,19% и равнялась 2061 тыс. руб. , в 2022 году доля текущего налога была 0,35% или 3368 тыс. руб., в 2023 году доля составила 1,01% или 10208 тыс. руб.

Практически все показатели увеличили свои доля среди общей доли расходов, это произошло за счет значительного снижения доли прочих расходов.

2.3 Оценка эффективности деятельности предприятия

Оценка эффективности деятельности предприятия включает в себя комплекс мер по разностороннему анализу организации, настроенный на тщательное рассмотрение основных показателей деятельности.

Оценка эффективности предприятия выявляет несовершенства в работе организации, из-за которых бизнес расходует лишние ресурсы и недополучает прибыль. В ходе оценки выясняется, насколько эффективно организация осуществляет свою деятельность.

Основные показатели финансовой устойчивости организации представлены в таблице 2.3.1.

Таблица 2.3.1 – Основные показатели финансовой устойчивости ООО «Аскрин» за 2021-2023 г.

Показатель	Значение			Изменение		Описание показателя
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	22 г. к 21 г.	23 г. к 22 г.	
Коэффициент автономии	0,08	0,11	0,19	-0,04	-0,08	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. нормальное значение: не менее 0,3 (оптимальное 0,55-0,7)
Коэффициент финансового левериджа	12,28	8,06	4,18	4,22	3,88	Отношение заемного капитала к собственному. нормальное значение: 1,22 и менее (оптимальное 0,43- 0,82)
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,06	0,08	0,14	-0,02	-0,06	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. нормальное значение: 0,1 и более.
Индекс постоянного актива	0,25	0,30	0,31	-0,05	-0,01	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации. Нормальное значение от 0,5 до 0,8.

Продолжение таблицы 2.3.1

Коэффициент покрытия инвестиций	0,08	0,11	0,20	-0,03	-0,09	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала.
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,75	0,70	0,69	0,05	0,01	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств.
Коэффициент мобильности имущества	51,64	29,40	15,67	22,24	13,72	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,25	0,09	0,37	0,15	-0,28	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов
Коэффициент обеспеченности запасов	0,19	0,47	0,36	-0,28	0,11	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. нормальное значение: 0,5 и более.
Коэффициент краткосрочной задолженности	1,00	1,00	0,99	0,00	0,01	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности.

Анализ представленных данных за период с 2021 по 2023 год показывает улучшение коэффициента автономии компании с 0,08 до 0,19, хотя это значение все еще остается ниже стандартного порога в 0,3. Это указывает на продолжающуюся зависимость предприятия от внешнего финансирования и его относительную финансовую уязвимость.

Коэффициент финансового левериджа снизился с 12,28 до 4,18, что является позитивным сигналом о намерениях компании сокращать свою зависимость от заемных средств и уменьшать финансовые риски, однако его текущее значение все еще превышает норму, что подчеркивает необходимость дальнейших усилий в этом направлении.

Увеличение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами с 0,06 до 0,14 свидетельствует о значительном укреплении финансовой базы компании. Это улучшение позволяет предприятию в большей

мере полагаться на внутренние ресурсы для финансирования своих операционных потребностей.

Также заметно увеличение индекса постоянного актива с 0,25 до 0,31, что, хотя и остается ниже идеальных значений, отражает рост инвестиций в долгосрочное имущество, что может свидетельствовать о стратегии расширения и модернизации активов компании.

Коэффициент инвестиционного покрытия компании значительно возрос, с 0,08 до 0,2, что отражает повышение способности организации самостоятельно финансировать свои инвестиционные нужды из внутренних ресурсов. Однако, коэффициент маневренности собственного капитала упал с 0,77 до 0,69, что может свидетельствовать о потере компанией части своей финансовой гибкости в распределении собственных средств.

Показатель мобильности активов и оборотных средств улучшился с 0,25 до 0,37, указывая на увеличение пропорции ликвидных активов, доступных для покрытия краткосрочных обязательств. Также отмечается улучшение коэффициента обеспеченности запасов с 0,19 до 0,36, что демонстрирует более эффективное управление запасами и оптимизацию складских операций.

Коэффициент краткосрочной задолженности подтверждает, что всё обязательство компании носит краткосрочный характер, с полным отсутствием долгосрочных долгов, подчеркивая текущую финансовую модель компании.

Расчет коэффициентов ликвидности представлен в таблице 2.3.2.

Таблица 2.3.2 – Расчет коэффициентов ликвидности ООО «Аскрин» на 2021-2023 гг.

Показатель	Значение показателя			Изменение		Описание показателя
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022 г. к 2021 г.	2023 г. к 2022 г.	
Коэффициент текущей ликвидности	1,06	1,09	1,18	0,02	0,09	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. нормальное значение: 1 и более.

Продолжение таблицы 2.3.2

Коэффициент быстрой ликвидности	0,75	0,91	0,72	0,16	-0,19	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 0,5 и более.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,26	0,10	0,45	-0,16	0,35	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. нормальное значение: 0,1 и более.

Коэффициент текущей ликвидности компании начал с отметки 1,06 в 2021 году, затем слегка поднялся до 1,09 в 2022 году и достиг 1,18 в 2023 году. Все эти значения находятся около стандарта в 1 и более, что сигнализирует об отсутствии затруднений компании в покрытии краткосрочных обязательств с помощью доступных активов. Коэффициент быстрой ликвидности показал некоторую волатильность: начав с 0,75 в 2021 году, он вырос до 0,91 в следующем году, но снизился до 0,72 в 2023 году. Это не ниже идеального уровня в 0,5, указывая на достаточность ликвидных ресурсов для эффективного погашения краткосрочных долгов. Коэффициент абсолютной ликвидности испытал снижение с 0,26 в 2020 году до 0,10 в 2022 году, однако он заметно улучшился, достигнув 0,45 в 2023 году. Этот показатель, превышающий норму в 0,1, подтверждает способность компании обеспечивать выплаты по своим обязательствам за счет наличных и высоколиквидных активов. Стоит учитывать, что нормальные значения могут варьироваться исходя из специфики организации. Анализ ликвидности баланса ООО «Аскрин» представлен в таблице 2.3.3.

Таблица 2.3.3 – Анализ ликвидности баланса ООО «Аскрин» за 2023 год.

Активы	2023 г. Тыс. руб.	Нормативное соотношение	Фактическое соотношение	Пассивы	2023 г. Тыс. руб.	Излишек/недостаток платежных средств
А1. Высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения)	150202	≥	≤	П1. Наиболее срочные обязательства (привлеченные средства) (текущ. кред. задолж.)	334252	-184050

Продолжение таблицы 2.3.3

А2. Быстрореализуемы е активы (краткосрочная дебиторская задолженность)	94053	≥	≥	П2. Среднесрочные обязательства (краткосрочны е обязательства кроме текущей кредит. задолж.)	697	93356
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот.активы)	157771	≥	≥	П3. Долгосрочные обязательства	0	157771
А4. Труднореализуемы е активы (внеоборотные активы)	20909	≤	≤	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	82593	-61684

Из четырех ключевых финансовых показателей, оценивающих соотношение активов и обязательств организации по их ликвидности и срочности погашения, три соответствуют установленным стандартам.

Однако один показатель не соответствует норме: высоколиквидные активы не обеспечивают покрытие более чем на 50% самых срочных обязательств компании.

Согласно принципам идеального баланса, краткосрочная дебиторская задолженность должна быть достаточной для полного покрытия среднесрочных финансовых обязательств.

Это означает, что объем краткосрочных долгов компании, уменьшенный на сумму текущих кредиторских задолженностей, должен соответствовать или превышать дебиторскую задолженность.

В данном анализе, компания демонстрирует полное соответствие этому условию, так как имеет достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для надежного покрытия своих среднесрочных долговых обязательств.

Показатели рентабельности ООО «Аскрин» произведены в таблице 2.3.4.

Таблица 2.3.4 – Показатели рентабельности ООО «Аскрин» за 2022-2023

гг.

Показатели	2022 г.	2023 г.	Изменение	
			абсолютное	%
Рентабельность продаж, % (по прибыли от продаж)	4,01	5,96	1,95	148,53
Рентабельность активов (капитала), %	1,39	8,60	7,21	617,89
Рентабельность внеоборотных активов, %	42,33	143,45	101,12	338,90
Рентабельность оборотных активов, %	1,44	9,15	7,71	635,69
Рентабельность собственного капитала, %	12,62	44,55	31,94	353,13
Рентабельность заемного капитала, %	1,57	10,66	9,10	681,26
Рентабельность инвестированного капитала	12,55	42,06	29,51	335,18

Рентабельность продаж на 2022 год составляла 4,01%, в 2023 году выросла на 1,95% или практически в 1,5 раза до 5,96%. Рост показателя говорит о том, что компания работает эффективнее, чем раньше. Рентабельность активов (капитала) на 2022 год составляла 1,39%, в 2023 году выросла на 7,21% или более чем в 6 раз до 8,6%. Рентабельность внеоборотных активов на 2022 год составляла 42,33%, в 2023 году выросла на 101,12% или более чем в 3 раза до 143,45%. Рентабельность оборотных активов на 2022 год составляла 1,44%, в 2023 году выросла на 7,71% или более чем в 6 раз до 9,15%. Рентабельность собственного капитала на 2022 год составляла 12,62%, в 2023 году выросла на 31,94% или более чем в 3 раза до 44,55%. Рентабельность заемного капитала 2022 год составляла 1,57%, в 2023 году выросла на 9,1% или более чем в 6 раз до 10,66%. Рентабельность инвестированного капитала на 2022 год составляла 12,55%, в 2023 году выросла на 29,51% или более чем в 3 раза до 42,06%.

Кроме рентабельности отдельных продуктов, все ключевые финансовые показатели ООО «Аскрин» указывают на эффективность его операций. Значительные значения этих индикаторов и их улучшение в течение 2023 года

являются свидетельством эффективного управления экономическими процессами внутри компании.

Факторный анализ рентабельности ООО «Аскрин» приведен в таблице

2.3.5

Таблица 2.3.5 – Факторный анализ рентабельности ООО «Аскрин» за 2022-2023 гг.

Показатель	2022 год	2023 год	Изменение, +/-
Чистая прибыль	6606,00	36798,00	30192,00
Среднегодовые остатки собственного капитала, тыс. руб.	49056,00	67476,00	18420,00
Среднегодовые остатки заемного капитала, тыс. руб.	492038,50	383562,00	-108476,50
Среднегодовые остатки всех активов, тыс. руб.	541094,50	451038,00	-90056,50
Выручка от продаж, тыс. руб.	897212,00	1038176,00	140964,00
Рентабельность продаж,% (по чистой прибыли)	0,74%	3,54%	2,81%
Коэффициент оборачиваемости активов	1,66	2,30	0,64
Коэффициент финансового рычага	10,03	5,68	-4,35
Коэффициент финансовой зависимости	0,91	0,85	-0,06
Рентабельность собственного капитала, %	13%	55%	41%
Влияние на изменения рентабельности собственного капитала (Рск) факторов - всего, %, в том числе за счет:	-	-	41%
А) Коэффициент финансового рычага	-	-	-39%
Б) Коэффициент финансовой зависимости	-	-	4%
В) Коэффициент оборачиваемости активов	-	-	25%
Г) Рентабельность продаж,% (по чистой прибыли)	-	-	51%

Рентабельность собственного капитала ООО «Аскрин» зафиксировала значительный рост на 41%, что было достигнуто благодаря серии стратегических улучшений:

– Повышение эффективности продаж на 2,81% привнесло 51% роста в рентабельность собственного капитала.

– Оптимизация коэффициента оборачиваемости активов на 0,64 способствовала прибавке в 25% к рентабельности.

– Минимизация финансовой зависимости на 0,06 увеличила рентабельность ещё на 4%.

– В то же время, сокращение коэффициента финансового рычага на 4,35 уменьшило рентабельность собственного капитала на 39%.

Из анализа данных видно, что ООО «Аскрин» продемонстрировало выдающиеся управленческие результаты, особенно выраженные в росте рентабельности активов на фоне чистой прибыли. Это подчёркивает не только высокую эффективность их операционной деятельности, но и умение адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям.

Анализ показателей оборачиваемости приведен в таблице 2.3.6.

Таблица 2.3.6 – Анализ показателей оборачиваемости ООО «Аскрин» за 2022-2023 г.

Показатель оборачиваемости	2022		2023		Изменение, в днях
	дни	коэффициент	дни	коэффициент	
Оборачиваемость оборотных средств	335,88	1,09	231,97	1,57	-103,91
Оборачиваемость запасов	63,12	5,78	51,88	7,04	-11,24
Оборачиваемость дебиторской задолженности	123,32	2,96	75,40	4,84	-47,92
Оборачиваемость кредиторской задолженности	197,39	1,85	132,24	2,76	-65,14
Оборачиваемость активов	220,13	1,66	158,58	2,30	-61,55
Оборачиваемость собственного капитала	19,96	18,29	23,72	15,39	3,77

Из данных таблицы видно, что оборачиваемость оборотных средств компании в 2022 году достигла 335 дней, что соответствует коэффициенту 1,09. К 2023 году этот показатель улучшился до 231,97 дней, при коэффициенте 1,57. Сокращение оборачиваемости на 103,91 дня является ярким индикатором повышения эффективности использования оборотных активов, указывая на улучшенное управление запасами и дебиторской задолженностью.

Что касается оборачиваемости основных запасов, в 2022 году она составляла 63,12 дня или 5,78. К 2023 году этот показатель снизился до 51,88 дней, что на 11,24 дня меньше предыдущего года, свидетельствуя о более

стратегическом подходе компании к управлению запасами и сокращении времени их оборота.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2022 году составляла 123,32 дня, в 2023 году она сократилась на 47,92 дня до 75,4 дней. Рост и высокие значения показателя означают, что дебиторская задолженность покрывается быстро.

Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2022 году составляла 197,73 дня, в 2023 году она сократилась на 65,14 дня до 132,24 дней. Это означает, что скорость погашения кредиторской задолженности растет.

Оборачиваемость активов в 2022 году составляла 220,13 дня, в 2023 году она сократилась на 61,55 дня до 158,58 дней, что говорит о росте скорости обращения активов.

Оборачиваемость собственного капитала в 2022 году составляла 19,96 дней в 2023 году она выросла на 3,77 дня до 23,72 дней, что говорит о замедлении кругооборота средств организации [30].

В процессе анализа эффективности деятельности ООО «Аскрин» были идентифицированы ключевые показатели, отображающие как успешные аспекты работы компании, так и области, требующие улучшения. Среди показателей, демонстрирующих положительную динамику и стабильность, выделяются:

1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами соответствует установленным стандартам, что свидетельствует о достаточности собственных ресурсов компании для финансирования текущей деятельности.

2. Рентабельность различных сегментов, включая продажи, активы, внеоборотные и оборотные активы, а также собственный и заемный капитал, подчеркивает высокую эффективность операционной деятельности предприятия.

3. Коэффициент абсолютной ликвидности находится в пределах нормативных значений, что подтверждает способность компании своевременно расплачиваться по краткосрочным обязательствам, используя наличные средства и ликвидные активы.

4. Три коэффициента, отражающие соотношение между ликвидностью активов и сроками погашения обязательств, соответствуют требованиям: ликвидные активы превышают среднесрочные обязательства, менее ликвидные активы — долгосрочные обязательства, и стабильные пассивы превосходят трудно реализуемые активы.

Определённые аналитические мероприятия выявили ряд критических моментов, которые негативно сказываются на финансовом здоровье компании.

Ряд ключевых финансовых индикаторов не достигают установленных стандартов. Среди них — коэффициенты автономии, финансового левериджа. Эти показатели, хоть и продемонстрировали положительную тенденцию, все же требуют повышенного внимания в предстоящих отчётных периодах для мониторинга их развития. В качестве примера, коэффициент автономии в 2023 году зафиксирован на уровне 0,19, что значительно ниже идеального показателя в 0,45. Показатель финансового левериджа составил 4,18, в то время как предпочтительно не превышать 1,22.

Усугубляет ситуацию первый коэффициент ликвидности, который также не соответствует нормативам, так как высоколиквидные активы не покрывают и 50% от срочных обязательств, что ставит под сомнение способность компании оперативно реагировать на финансовые вызовы, обеспечивая своевременное погашение наиболее срочных платежей.

Рассматривая эти показатели, можно выявить общий элемент — кредиторская задолженность. Поэтому рационально определить это корнем проблемы.

Коэффициент обеспеченности запасов также оказались ниже нормы — 0,36, при оптимальных значениях более 0,5. Это сигнализирует о чрезмерной количестве запасов, которые не могут использоваться эффективно.

Рост количества дней оборачиваемости собственного капитала на 3,77 дня, если не следить за данным показателем есть риск снижения коэффициента оборачиваемости собственного капитала, это может возникнуть из-за падения продаж или цены.

Исследование финансовой деятельности и анализ экономических результатов ООО "Аскрин" обнаружили ряд тревожных индикаторов, подчеркивающих проблемы с финансовой стабильностью и ликвидностью предприятия. Эти выводы подчеркивают срочность разработки стратегических мероприятий, направленных на улучшение операционной эффективности компании. В третьей главе будут изложены специфические рекомендации и стратегии, предназначенные для устранения выявленных проблем и оптимизации процессов формирования доходов и распределения расходов в ООО "Аскрин".

3. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

3.1 Снижение кредиторской и дебиторской задолженности

Повышение эффективности формирования доходов и осуществления расходов вопрос, который стоит перед каждым предприятием. Важно понимать, что мероприятия, которые проводятся в таких целях формируются под каждую организацию индивидуально, исходя из специфики ее деятельности.

Проанализировав деятельность ООО «Аскрин» были выявлены неудовлетворительные показатели: значения коэффициентов автономии, финансового левериджа, обеспеченности запасов и индекс постоянного актива, также невыполнение первого соотношения ликвидности баланса, увеличение срока оборачиваемости собственного капитала.

Чтобы деятельность ООО «Аскрин» была наиболее продуктивной и не имело рисков к неустойчивому финансовому положению необходимо введение ряда мероприятий, которые усовершенствуют текущее положение организации. Опираясь на проведенный анализ, можно предложить следующее мероприятие:

Снижение кредиторской и дебиторской задолженностей – первое важное мероприятие, которое направлено на улучшения финансовой устойчивости организации.

Данное мероприятие способно решить следующие задачи:

- Оптимизация процессов взаимодействия с кредиторами и дебиторами, построение системы рациональной оплаты и получения оплат.
- Увеличение показателей коэффициентов автономии, финансового левериджа и коэффициента текущей ликвидности.
- Ускорение оплаты кредиторской задолженности поможет сократить период выплат и тем самым избежать дополнительных затрат в виде процентов за пользование кредита и возможных пени за просрочку выплат.

– Введение системы стимулирования клиентов к досрочной оплате дебиторской задолженности.

Этапы, которые будут входить в данное мероприятие:

1. Анализ источников кредиторской и дебиторской задолженностей ООО «Аскрин».

2. Разработка регламента для менеджера по продажам, введение системы стимулирование работников, участвующих в возвращении дебиторской задолженности.

3. Оптимизация финансовых потоков ООО «Аскрин» по средством перенаправления денежных средств от оплаты дебиторских задолженностей в счет покрытия кредиторской задолженности, поиск внутренних источников.

Данная процедура предполагается с длительностью более года, поэтому является долгосрочным. Мероприятие будет проводится без заемных средств.

Итогом будут снижение дебиторской и кредиторской задолженностей, а следовательно улучшение показателей коэффициентов автономии и финансового левериджа.

Следующим шагом следует провести расчет по предложенному мероприятию, чтобы определить будет ли эффективно с экономической стороны применять предложенные меры.

ООО «Аскрин» активный участник рынка, поэтому он связан кредиторскими и дебиторскими отношениями со многими контрагентами.

Узнать наименование контрагентов невозможно, так как эти данные не находятся в свободном доступе, но можно проанализировать оборотно-сальдовую ведомость. Счета которые из которых рассчитывается кредиторская и дебиторская задолженности: 60,62,68,69,70,73,71,75,76. В таблице 3.1.1 представлена оборотно-сальдовая ведомость по счетам (см. Приложение В), которые отражают кредиторскую и дебиторскую задолженности.

Таблица 3.1.1 – Оборотно-сальдовая ведомость по счетам 60,62,68,69,70,73,71,75,76 тыс.руб.

Счет, Наименование счета	Сальдо на начало 2023 года		Обороты за период		Сальдо на конец 2023 года	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
60, Расчеты с поставщиками	189283853		1646612606	1858013883		22117423
62, Расчеты с покупателями и заказчиками		277839437	1924643253	1880224030		233420214
68, Расчеты по налогам и сборам		26953513	513441264	522954604		36466853
69, Расчеты по социальному страхованию		884477	22438347	21320763	233106	
70, Расчеты с персоналом по оплате труда			105497062	110309233		4812171
71, Расчеты с подотчётными лицами	665346		7421925	8055045	32226	
73, Расчеты с персоналом по прочим операциям			232613	233262		649
75, Расчеты с учредителями		4475000		6565000		11040000
76, Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	48107558		241669582	227050223	62726917	

Анализирую кредиторскую задолженность видно, что расчеты с покупателями и заказчиками составляют наибольшее значение, далее идут расчеты по налогам и сборам, расчеты с поставщиками, расчеты с учредителями.

Кредит 62 счета показывает сумму поступившей нереализованной оплаты, то есть организация могла получить предоплата и еще не выполнить свои услуги. Если посмотреть на оборот денежных средств видно, что ООО «Аскрин» не злостно не выполняет свои услуги, так как суммы дебета и кредита схожи. Отсюда можно предположить, что сумма кредиторской задолженности на конец 2023 года по 62 счету может складываться из-за уже подписанных соглашений и переведенных предоплат от покупателей.

Кредит по 68 счету отражает суммы налогов и сборов, которые начисленные или удержаны в бюджет, посмотрев обороты за период также видно, что организация исправно платит.

Счет 75 вызывает вопрос, так как на начало периода был кредит, в оборотах за период также добавился кредит. Это значит у организации задолженность перед собственником.

Счет 60 говорит о том, что организация получила услугу/товар, но еще не рассчиталась с контрагентом. Но обороты за период показывают, что ООО «Аскрин» также исправно платит, а кредит может быть вызван безостановочной реализацией проектов.

Счет 76 наоборот насчитывает большой размер дебиторской задолженности, он отражает задолженность перед организацией не по основным видам деятельности.

Учитывая специфику деятельности (реализация проектов), можно сделать вывод, что ООО «Аскрин» свойственно иметь кредит по счетам 60,62,68.

Чтобы наладить взаимодействие с дебиторами, как уже сообщалось ранее будет реализована система стимулирования работников, а именно система премий.

Она будет построена на системе поощрений менеджеру по продажам за выполнение регламента. Так, если менеджер по продажам справляется с поставленными задачами касательно дебиторской задолженности, то будет получать поощрение в виде премии.

Данная система будет мотивацией для работника, так как работая изначально за оклад – он сможет не просто поднимать свой уровень дохода, но и понимать конструктор своего заработка, то есть напрямую на него влиять.

Если объем просроченной дебиторской задолженности составляет менее 20% от общей суммы по списку своих дебиторов, то сотрудник получает премию в размере 15 000 руб.

Если объем просроченной дебиторской задолженности составляет менее 30% от общей суммы по списку своих дебиторов, то сотрудник получает премию в размере 10 000 руб.

Если объем просроченной дебиторской задолженности составляет менее 40% от общей суммы по списку своих дебиторов, то сотрудник получает премию в размере 5 000 руб.

Система премий для менеджера по продажам отражена в таблице 3.1.2.

Таблица 3.1.2 – Система премий за взаимодействия с дебиторами.

Ответственное лицо	Результат работы	Размер премии за выполненный регламент, руб.
Менеджер по продажам	Объем просроченной дебиторской задолженности менее 20%	15 000
	Объем просроченной дебиторской задолженности менее 30%	10 000
	Объем просроченной дебиторской задолженности менее 40%	5 000

В случае, если сотрудник не преуспевает и не выполняет свой регламент, то в текущем месяце он не зарабатывает премию. Важно отметить, что сотрудник не штрафуются, а всего лишь не получает дополнительные денежные средства.

Предположим, что организация внедрила эту систему и за счет этого в 2024 году значение дебиторской задолженности сократилось на 25% с 91635 тыс. руб. до 68726 тыс.руб. Так, не изменяя показатель выручки, оборачиваемость дебиторской задолженности сократилась с 75,4 дня до 26,4 дня, а сам коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности с 4,84 вырастит до 13,83. Максимальные затраты на подобную процедуру при количестве трех менеджеров по продажам составят:

Максимальная премия менеджера по продажам = 15 000 руб.

Если все менеджеры будут получать максимальную премию все 12 месяцев, то получится:

$15\,000 \cdot 12 \text{ месяцев} \cdot 3 \text{ человека} = 540\,000 \text{ руб.}$

Вырученные деньги равны 22 908 000 рублей.

Если рассчитать это в процентах, то затраты равны 2,35% от результата. Полученные деньги можно перенаправить в оплату кредиторской задолженности. Это позволит сократить кредиторскую задолженность с 334253 тыс. руб. до 311345 тыс. руб., а в процентном выражении задолженность уменьшится на 6,9%.

Так как мероприятие долгосрочное важно понимать, что результаты лучше проанализировать спустя какое-то время.

Предположим, что дебиторская задолженность каждый год уменьшается на 25%, проведем расчет спустя три года действия системы стимулирования менеджеров. В таком случае в следующем году дебиторская задолженность будет составлять 51544,5 тыс. руб., а кредиторская уменьшится на разницу и станет 294163,5 тыс. руб. На третий же год при таком же уменьшении дебиторской задолженности она станет равняться 38658 тыс. руб., а кредиторская уменьшится на разницу и будет равняться 281277,375 тыс. руб.

Если рассчитать неудовлетворительные показатели с новыми данными, то получится:

Коэффициент автономии будет равняться 0,22. Такая тенденция подтверждает, что показатель положительно меняется.

Коэффициент финансового левериджа будет равняться 3,54. Так показатель все еще выше нормативного значения, но подтверждается тенденция к снижению.

Для понимая целесообразности данного мероприятия рассчитаем экономический эффект по формуле 3.1:

$$\mathcal{E} = (B_{\text{п}} - Z_{\text{р}}) - B_{\text{р}} \quad (3.3)$$

где \mathcal{E} – экономический эффект от внедрения мероприятия, руб.;

$B_{\text{п}}$ – плановый показатель выручки, руб.;

$Z_{\text{р}}$ – затраты на мероприятие по рекламному продвижению, руб.;

$B_{\text{р}}$ – выручка от реализации за отчётный период, руб.;

$\mathcal{E} = (1091152000 - 540000) - 1038176000 = 52436000$ руб.

Также рассчитаем коэффициент экономической эффективности по формуле 3.1:

$$K_{\text{эф}} = \text{Э}/Z_p \quad (3.1)$$

где Э – экономический эффект от внедрения мероприятия, руб.;

Z p – затраты на реализацию мероприятия, руб.

$$K_{\text{эф}} = 22\,368\,000/540\,000 = 41,4$$

Коэффициент равен 41,4 – это значит, что он экономически оправдан, так как больше единицы. Каждый потраченный рубль в рамках реализации данного мероприятия принесет ООО «Аскрин» 41,4 рубля.

Важно учитывать вид деятельности ООО «Аскрин» и понимать, что закупка оборудования, материалов и других потребностей в большинстве случаев не предполагает полное использование собственных средств, то есть в любом случае избавиться от кредиторской задолженности невозможно. Но просчитав экономический эффект можно сделать вывод, что снижения дебиторской и кредиторской задолженности произвели ожидаемый положительный результат и позволили улучшить показатели коэффициента автономии и финансового левериджа.

3.2 Сокращения количества запасов

Сокращение количества запасов – второе мероприятие, которое направлено на снижение финансовых рисков. Данное мероприятие способно решить следующие задачи:

- Оптимизация сбыта, поиск новых путей, усиления контроля над запасами.

- Улучшение показателя обеспеченности запасами из-за снижения значения запасов и как следствие уменьшение количества дней оборачиваемости собственного капитала за счет роста выручки.

– Поступление денежных средств для оплаты кредиторской задолженности.

– Сокращение расходов на складские помещений, направление высвобожденных средств на погашение кредиторской задолженности.

Мероприятие будет складываться из следующих этапов:

1. Инвентаризация уже имеющихся запасов, соотнесение полученной информации с планами организации, определение нужного объема для эффективного использования.

2. Оптимизация объема запасов на складах, проанализировав нужды производственного процесса. Продажа избытка запасов, при помощи новых путей сбыта.

3. Освобождение складских помещений, оптимизация поставок, отслеживание резервов, создание актуального регламента для менеджеров по закупке и логистике.

Данное мероприятие также является среднесрочным, так как реализация предполагает под собой срок не больше одного года. Заемные средства применяться не будут. Итогом данных действий будут: снижение количества запасов, и как следствие, улучшение показателя обеспеченности запасов, а также и коэффициента оборачиваемости собственного капитала и новые поступления.

Из бухгалтерского баланса(см. Приложения ?) видно, что количество запасов в 2023 году сильно выросло по сравнению с 2022 годом. Из-за этого у ООО «Аскрин» нет дополнительных денежных средств, также увечился срок оборачиваемости запасов и коэффициент обеспеченности запасов неудовлетворителен.

Проанализировав написанные выше показатели, можно предположить, что текущее количество запасов нерационально, так как все это нужно хранить – это занимает площади складского помещений и ,в принципе, эффективность такого количества под вопросом, так как их могут не успеть актуально реализовать. Ответственным лицом будут менеджеры по закупке и логистике.

Проанализировав количество запасов, их можно и следует сократить на 25%, с 157 770 тыс. руб. до 118 327 тыс. руб. Уменьшение запасов на четверть от всего объема не отразится на процессе производства отрицательно, так как такое увеличение сигнализирует о том, что объем производства превышал объем потребления. Сокращение запасов произойдет по средствам их продажи. Продажа будет происходить по каналам своих контрагентов, так организация будет уверена в покупателях.

Важно не только провести мероприятие, но и держать результаты в тонусе. Важно актуализировать регламент по закупочной деятельности для менеджеров по закупке и логистике. Ответственным по созданию регламента будет руководитель отдела закупок и логистики.

Учитывая экономическую ситуацию в целом, мы можем предположить, что нынешняя стоимость запасов выше, чем прошлая закупочная, поэтому стоимость 39 442 тыс. руб. (25% от 157 770 тыс. руб.) можно увеличить на 10% или 3944,2 тыс. руб., так ООО «Аскрин» сможет дополнительно заработать от продажи, общая сумма продажи составит 43386 тыс. руб.

Предположим, что ООО «Аскрин» продал 25% своих запасов по стоимости 43 386 тыс. руб. Значение запасов составит 118 327 тыс. руб.

В таблице 3.2.1 приведены данные, которые имелись изначально и данные, которые будут после внедрения мероприятия.

Таблица 3.2.1 – Изменение показателей после проведения мероприятия.

Наименование	2023 г.	После изменений	Отклонения
Выручка, тыс. руб.	1038176	1081562	43386
Запасы тыс. руб.	157770	118327,5	-39442,5
Коэффициент обеспеченности запасов	0,36	0,48	0,12
Коэффициент оборачиваемости запасов	7,04	8,45	1,41
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	15,39	16,03	0,64

Так как доход от продажи запасов входит в состав выручки. Так она вырастит до 1081562 тыс. руб. это на 43386 тыс. руб. больше прошлого значения.

В таком случае коэффициент оборачиваемости собственного капитала вырастит до 16,03, а количество дней составит 22,7, что на 1,02 меньше фактического состояния.

Также коэффициент обеспеченности запасов составит 0,48, при нормативном значении 0,5, что является отличным удовлетворительным показателем.

Коэффициент оборачиваемости запасов вырастет с 7,04 до 8,45, а в днях сократится с 51,88 дня до 43,21. Что также является положительным результатом.

Важно не забыть учесть еще такой факт, как хранение запасов на складе и так как мы уменьшили объем запасов — мы можем сократить площадь занимаемой территории и, следовательно, сократить свои издержки на аренде склада на 25%. Это отражено в таблице 3.2.2.

Таблица 3.2.2 – Изменение условий аренды склада после реализации мероприятия.

	2023 г.	После изменений	Отклонения
Аренда склада (в год)	1 440	1080	-360
Запасы	157770	118327,5	-39 443
Страхование запасов	4733,1	3549,825	-1 183

По таблице 3.2.2 видно, что благодаря снижению количества запасов на складе ООО «Аскрин» смог сэкономить 360 тыс. руб. на аренде и 1183 тыс. руб. на страховании запасов.

Чтобы оценить рациональность применения данного мероприятия будет производиться расчет экономической эффективности по формуле 3.1:

$$\text{Э} = (1\,081\,562\,000 - 39442) - 1\,038\,176\,000 = 43\,346\,558 \text{ руб.}$$

Также рассчитаем коэффициент экономической эффективности по формуле 3.2.

$$K_{\text{эф}} = (43\,386\,000 + 360\,000 + 1\,183\,000) / 39\,442\,000 = 1,14$$

Коэффициент больше одного, значит экономически оправдан. С одного вложенного рубля в данное мероприятия организация получит 1,14 руб.

После проведения мероприятия по снижению количества запасов можно сделать вывод, что ООО «Аскрин» может снизить финансовые риски, обеспечить

себе дополнительные поступления от продажи запасов, также увеличить объем выручки, улучшить коэффициенты оборачиваемости запасов, оборачиваемости собственного капитала и коэффициент обеспеченности запасов.

3.3 Увеличение объемов продаж посредством использования рекламных инструментов.

ООО «Аскрин» имеет постоянный заказчиков, но для увеличения объемов продаж необходимо привлечение новых. Поэтому третье мероприятие, направленное на повышение эффективности это увеличение объёмов продаж посредством использования рекламных инструментов.

Учитывая, что деятельность специфичная и направлена в основном на бизнес-проекты, образовательные проекты и музеи и выставки, то необходим особый подход к рекламе.

Под заданную задачу подходят такие рекламные инструменты:

1. Таргетирования реклама, так как направлена на людей, которые соответствуют заданным параметрам рекламодателя и, собственно, является целевой аудиторией, которой нужны услуги ООО «Аскрин».
2. Контекстная реклама, так как будет направлена на тех, кто искал что-то подобное.
3. SEO-продвижение поможет поднять сайт на лидирующую позицию при поиске.

Отправной точкой будет служить объем выручки, в 2023 году она составляет 1 038 176 тыс. руб. Примерная посещаемость сайта ООО «Аскрин» за месяц составляет 5,5 тысяч человек, в день около 175, в 2023 году конверсия составляет 1,7% [25]. Сам же сайт выполнен на современный лад, имеет удобную навигацию и транслирует ценности компании, поэтому изменений он не требует.

Так как в организации нет маркетингового отдела нужно начать сотрудничество с рекламным агентством. Чтобы сделать выбор касательно агентства необходимо выделить критерии отбора.

Критерии отбора для рекламного агентства:

1. Наличие успешных проектов с продвижением подобных организаций.
2. Полное введение рекламной компании и предоставление всех аналитических данных и конечных результатов.
3. Нахождение в Санкт-Петербурге для своевременной коммуникации или возможность проведения деловых встреч в онлайн формате.
4. Гарантия работы в виде увеличения трафика на 30%.

Под реализацию мероприятия будет выбрано рекламное агентство «Oganov Digital», так как оно подходит под критерии отбора [35]. Агентство активно ведет свою деятельность, его виденье современно и динамично, что подходит под стиль ООО «Аскрин». Компания смогла реализовать более 450 успешных проектов, также они контролируют каждый этап и гарантируют результат в виде окупаемости их услуг от 10 дней, рост числа заказов от 30% и от 25% роста конверсии из заявки в продажу [36]. У компании представлено более 15 видов услуг, среди которых есть настройка рекламы, где предлагается разработка маркетинговой стратегия, настройка контекстной и таргетированной рекламы, а также SEO-продвижение. Стоимость выбранных услуг представлены в таблице 3.3.1.

Таблица 3.3.1— Подходящие услуги рекламного агентства «Oganov Digital»

Услуга	Стоимость за месяц, руб.	Стоимость за год, руб.
Контекстная реклама (настройка рекламы в Яндекс Директ и Гугл Адс)	40 000	480 000
Таргетированная реклама (настройка рекламы в ВК и myTarget)	60 000	720 000
SEO-продвижение (выведение сайта в топ запросов в поисковых сетях благодаря внутренней и внешней оптимизации)	70 000	840 000
Итого затрат	170 000	2 040 000

Размер предполагаемой выручки, которое предприятие реализует мероприятие можно рассчитать по формуле 3.2:

$$B = Ч_{п} * K * B_3 \quad (3.2)$$

где B – выручка от продаж, тыс. руб.;

Ч_п – число посещений интернет-сайта в год, чел.;

K – конверсия продаж, %;

B₃ – средняя выручка на один заказ, руб.;

$$B = (66\,000 * 30\%) * 1,7\% * 100\,000 = 33\,660\,000 \text{ руб.}$$

Таким образом при работе с «Oganov Digital» совокупная выручка может составить 1 071 836 000 рублей. Чтобы оценить рациональность применения данного мероприятия будет производиться расчет экономической эффективности по формуле 3.1:

$$\mathcal{E} = (1\,071\,836\,000 - 2\,040\,000) - 1\,038\,176\,000 = 31\,620\,000 \text{ руб.}$$

Произведенный расчет показал положительный результат экономической эффективности. Выручка увеличится на 31 620 000 руб. или 3,24%.

Также рассчитаем коэффициент экономической эффективности по формуле 3.1.

$$K = 31\,620\,000 / 2\,040\,000 = 15,5$$

Коэффициент равен 15,5, что больше одного. Следовательно каждый рубль, который был потрачен на данное мероприятие оправдан и принесет ООО «Аскрин» 15,5 руб. выручки с новых клиентов.

Проанализировав все предложенные мероприятия, можно сделать вывод о положительном влиянии каждого из них. Наиболее эффективным будет использование рекламных инструментов, наименее эффективным сокращения количества запасов.

Для того чтобы оценить рациональность реализация данных мероприятий рассчитаем совокупный экономический эффект по формуле 3.4:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2 + \mathcal{E}_3 \quad (3.4)$$

где \mathcal{E} – совокупный экономический эффект от внедрения мероприятия, тыс. руб.;

\mathcal{E}_1 – экономический эффект от снижения дебиторской и кредиторской задолженностей, тыс. руб.;

Э_2 – экономический эффект от сокращения количества запасов, тыс. руб.;

Э_3 – экономический эффект от использования рекламных услуг, тыс. руб.

$\text{Э} = 52\,436\,000 + 43\,346\,558 + 31\,620\,000 = 127\,402\,558$ руб. В процентном соотношении прирост выручки после реализации мероприятий составит 12,27%.

Таким образом при внедрении предложенных мероприятий выручка ООО «Аскрин» составит 1 165 578 558 рублей. Проанализировав мероприятия можно сказать, что они все оказали положительные последствия, все они также экономически оправданы. ООО «Аскрин» может решить возникшие проблемы и улучшить свою финансовую устойчивость.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог по данной выпускной квалификационной работе, можно сделать следующие выводы. Получение выручки и в дальнейшем прибыли является конечной целью любой организации, поэтому важно обращать внимание анализу доходов и расходов предприятия.

Доходы и расходы напрямую влияют на конечный финансовый результат и финансовую устойчивость в целом. Анализ этих показателей необходим, чтобы оценивать влияние различных факторов на будущий финансовый результат.

В процессе исследования доходов и расходов ООО «Аскрин» было выделено много методов, но были применены такие, как методы вертикального, горизонтального и факторного анализа, метод анализа коэффициентов рентабельности и оборачиваемости. Рассмотрение их в совокупности показали обширную картину для анализа экономической ситуации и поиска проблемных мест, которые требуют внимания.

Исходя из результатов анализа можно сделать вывод, что в целом деятельность ООО «Аскрин» рациональна, так как можно выделить целый ряд показателей, которые имеют исключительно положительные значения:

1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами находится в рамках нормального значения и обозначает, что компания приобрела оптимальное количество оборотных средств за свой счет.

2. Показатели рентабельности продаж, активов, внеоборотных активов, оборотных активов, собственного капитала, заемного капитала, инвестируемого капитала отражают высокую эффективность ее деятельности.

3. Коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности также находится в значениях нормы, это означает наличие финансовой устойчивости у компании.

4. Три соотношения, которые характеризуют соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполнены. Быстрореализуемые активы больше, чем среднесрочные обязательства, медленно реализуемые активы больше, чем долгосрочные обязательства, постоянные пассивы больше, чем трудно реализуемые активы.

Также были выявлены проблемные точки, которые требуют решения:

1. Коэффициенты автономии, финансового левериджа. Эти показатели, требуют повышенного внимания в предстоящих отчётных периодах для мониторинга их развития. В качестве примера, коэффициент автономии в 2023 году зафиксирован на уровне 0,19, что значительно ниже идеального показателя в 0,45. Показатель финансового левериджа составил 4,18, в то время как предпочтительно не превышать 1,22.

2. Первый коэффициент ликвидности, также не соответствует нормативам, так как высоколиквидные активы не покрывают и 50% от срочных обязательств, что ставит под сомнение способность компании оперативно реагировать на финансовые вызовы, обеспечивая своевременное погашение наиболее срочных платежей.

3. Коэффициент обеспеченности запасов также оказались ниже нормы — 0,36, при оптимальных значениях более 0,5. Это сигнализирует о чрезмерной количестве запасов, которые не могут использоваться эффективно.

4. Рост количества дней оборачиваемости собственного капитала на 3,77 дня, если не следить за данным показателем есть риск снижения коэффициента оборачиваемости собственного капитала, это может возникнуть из-за падения продаж или цены.

Исходя из них были предложены следующие мероприятия:

1. Снижение дебиторской и кредиторской задолженности.
2. Сокращение количества запасов.
3. Увеличение объемов продаж по средствам использования рекламных инструментов.

Самым эффективным мероприятием стало увеличение объемов продаж по средством использования рекламных инструментов, менее эффективно снижение дебиторской и кредиторской задолженности, наименее эффективно сокращение количества запасов.

В целом предложенные мероприятия положительно повлияют на деятельность ООО «Аскрин», так как совокупный экономический эффект будет составлять 127 402 558 руб. В процентном соотношении прирост выручки после реализации мероприятий составит 12,27%.

Таким образом, цель выпускной квалификационной работы достигнута и поставленные задачи выполнены.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок) [Электронный ресурс] Конституция Российской Федерации (с учетом поправок) [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 04.08.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023). – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.01.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2020) [Электронный ресурс]. – Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023). – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.09.2023). – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год). – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Положение по бухгалтерскому учету № 9/99 «Доходы организации» (ПБУ 9/99) / [Электронный ресурс] // МинФин России : [сайт]. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=2268&ysclid=lwpdq3naaq655993332

8. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) / [Электронный ресурс] // МинФин России : [сайт]. — URL: [https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=2269-](https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=2269-polozhenie_po_bukhgalterskomu_uchetu_raskhody_organizatsii_pbu_1099)

[polozhenie_po_bukhgalterskomu_uchetu_raskhody_organizatsii_pbu_1099](https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=2269-polozhenie_po_bukhgalterskomu_uchetu_raskhody_organizatsii_pbu_1099)

9. Баженов, Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли : учебное пособие / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. — 95 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-8199-0816-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043392> (дата обращения: 27.02.2024). – Режим доступа: по подписке.

10. Бирюлина, Я. А. Управление доходами и расходами предприятия / Я. А. Бирюлина // Радиоэлектроника, электротехника и энергетика : Тезисы докладов Тридцатой международной научно-технической конференции студентов и аспирантов, Москва, 29 февраля – 02 2024 года. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Центр полиграфических услуг " РАДУГА", 2024. – С. 596. – EDN LAOUGK

11. Жильцова, М. О. Современные инструменты анализа доходов и расходов хозяйствующего субъекта / М. О. Жильцова // Экономико-математические методы анализа деятельности предприятий АПК : VI МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ, Саратов, 15 апреля 2022 года. – Саратов: ООО «ЦеСАин», 2022. – С. 115-118. – EDN XDJYBS.

12. Ибрагимова П. А. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ // Прикладные экономические исследования. 2023. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-metodicheskie-podhody-analiza-dohodov-i-rashodov-organizatsii> (дата обращения: 29.01.2024).

13. Иевлева, Н. В. Факторы, влияющие на повышение рентабельности предприятия / Н. В. Иевлева, О. В. Новикова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2022. — № 19 (414). — С. 180-182. — URL: <https://moluch.ru/archive/414/91313/> (дата обращения: 02.02.2024).

14. Калмыкова, Е. В. Факторы, влияющие на формирование дохода предприятия / Е. В. Калмыкова, Л. В. Кравцова // Экономика. наука. инноватика : Материалы II международной научно-практической конференции приуроченной 100-летию ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет», Донецк, 19 марта 2021 года. – Донецк: Донецкий национальный технический университет, 2021. – С. 206-209 . – EDN MNAAFN.

15. Кривоухова Арина Леонидовна СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ // Политика, экономика и инновации. 2021. №3 (38). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-ucheta-dohodov-i-rashodov-ot-osnovnoy-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 27.02.2024).\

16. Кутин М.В., Христинченко Н.В. ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В ОРГАНИЗАЦИИ // Экономические исследования. 2020. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/protsess-formirovaniya-raspredeleniya-i-ispolzovaniya-pribyli-v-organizatsii> (дата обращения: 27.02.2024).

17. Магазеева, К. О. Факторы, влияющие на формирование доходов и прибыли предприятия / К. О. Магазеева // Современная наука: ключевые проблемы и инновационные разработки : МАТЕРИАЛЫ II ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ, Ставрополь, 27 ноября 2020 года. – Ставрополь: Общество с ограниченной ответственностью "Издательско-информационный центр "Фабула", 2020. – С. 125-126. – EDN XIRJAP

18. Пласкова, Н. С. Финансовый анализ деятельности организации : учебник / Н.С. Пласкова. – 2-е изд., перераб. и доп. –Москва : ИНФРА-М, 2022. – 378 с.

19. Полякова, М. В. Управление затратами предприятия как инструмент повышения его конкурентоспособности / М. В. Полякова // Человек. Знак. Техника : Сборник статей I Междисциплинарного молодежного форума с международным участием, Самара, 11 декабря 2020 года / Гл. редактор Н.А.

Развейкина. – Самара: Самарский научный центр РАН, 2021. – С. 283-288. – EDN EZKWGF.

20. Савицкая, Г. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — 6-е изд., испр. и доп.— Москва : ИНФРА-М, 2023. — 378 с.

21. Сулейманова Динара Абдудбасировна, Асхабова Мадина Алиевна, Алиева Заира Магомедовна АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ОСНОВА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ // Прикладные экономические исследования. 2023. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovoy-otchetnosti-kak-osnova-prognozirovaniya-i-kontrolya-dohodov-i-rashodov-organizatsii> (дата обращения: 29.02.2024).

22. Черный И.С. МЕТОДЫ ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ОЦЕНКИ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ, АНАЛИЗ КОНЕЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ // Символ науки. 2022. №3-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-primenyaemye-v-otsenki-dohodov-i-rashodov-predpriyatiya-analiz-konechnyh-finansovyh-rezultatov-deyatelnosti> (дата обращения: 29.03.2024).

23. Ширяев, С. Д. Эффективное управление затратами организации / С. Д. Ширяев // Вестник евразийской науки. — 2023.

24. Щаднова, С. С. Прибыль предприятия, пути ее повышения и эффективность использования / С. С. Щаднова, Л. А. Степанюк, В. А. Панева // Актуальные проблемы науки и техники : Сборник научных статей по материалам XII Международной научно-практической конференции, Уфа, 06 июня 2023 года. Том Часть 1. – Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "Научно-издательский центр "Вестник науки", 2023. – С. 181-184. – EDN RLBLUD.

25. Анализ сайта www.ascreen.ru / [Электронный ресурс] // PR.CY : [сайт]. — URL: <https://a.pr-cy.ru/www.ascreen.ru/> (дата обращения: 02.03.2024).

26. Доходы и расходы / [Электронный ресурс] // Дистанционный центр обучения : [сайт]. — URL: <https://дцо.рф/dohody-rashody-nash-gorod/> (дата обращения: 02.03.2024).

27. Как провести комплексный анализ финансовой устойчивости компании / [Электронный ресурс] // Ascreen : [сайт]. — URL: https://www.profiz.ru/peo/7_2023/finansovaya_ustojchivost/ (дата обращения: 28.02.2024).

28. Классификация затрат и их виды / [Электронный ресурс] // WiseAdvice.it : [сайт]. — URL: <https://wiseadvice-it.ru/o-kompanii/blog/articles/klassifikaciya-zatrat/> (дата обращения: 02.03.2024).

29. Комплексная реализация проектов, где мультимедиа основной элемент. / [Электронный ресурс] // Ascreen : [сайт]. — URL: <https://www.ascreen.ru/>

30. Коэффициент оборачиваемости / [Электронный ресурс] // Audit-it.ru : [сайт]. — URL: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/turnover/rate_of_turnover.html (дата обращения: 01.03.2024).
28

31. ООО "АСКРИН" / [Электронный ресурс] // Чекко проверка контрагентов : [сайт]. — URL: <https://checko.ru/company/askrin-1117847470047> (дата обращения: 01.03.2024)

32. ООО "АСКРИН": бухгалтерская отчетность и финансовый анализ / [Электронный ресурс] // Audit-it.ru : [сайт]. — URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7804472253_ooo-askrin (дата обращения: 01.03.2024)

33. Организационная структура предприятия как главный борец с хаосом в бизнес-процессах / [Электронный ресурс] // СовкомБлог : [сайт]. — URL: <https://journal.sovcombank.ru/biznesu/organizatsionnaya-struktura-predpriyatiya-kak-glavnii-borets-s-haosom-v-biznes-protsessah> (дата обращения: 02.04.2024).

34. ПОЧЕМУ ВАЖНО ОЦЕНИВАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ / [Электронный ресурс] // Планово-экономический отдел :

[сайт]. — URL: https://www.profiz.ru/peo/12_2020/effektivnost_kompanii/ (дата обращения: 02.02.2024)./

35. Создание, продвижение и поддержка дорогого / [Электронный ресурс] // Oganov.digital : [сайт]. — URL: <https://oganol.digital/> (дата обращения: 05.06.2024).

36. Услуги / [Электронный ресурс] // Oganov.digital : [сайт]. — URL: <https://oganol.digital/services> (дата обращения: 05.03.2024).

Приложение А
Бухгалтерский баланс ООО «Аскрин», тыс. руб.

Наименование показателя	Код	31.12.21	31.12.22	31.12.23
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	1012	1147	1997
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	3894	2231	8823
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	1236	4744
Отложенные налоговые активы	1180	2938	550	1228
Прочие внеоборотные активы	1190	3702	10443	8861
Итого по разделу I	1100	11546	15607	25653
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	178765	78176	157771
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1549	-	-
Дебиторская задолженность	1230	268962	337288	91635
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	146339	42135	150202
Прочие оборотные активы	1260	631	1191	2418
Итого по разделу II	1200	596246	458790	402026
БАЛАНС	1600	607792	474397	427679
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	510	510	510
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-

Продолжение приложения А

Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	77	77	77
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	45166	51772	82006
Итого по разделу III	1300	45753	52359	82593
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	2179	283	1436
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	3458
Итого по разделу IV	1400	2179	283	4894
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	-	-	697
Кредиторская задолженность	1520	552361	418034	334252
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	5951	3721	5243
Прочие обязательства	1550	1548	-	-
Итого по разделу V	1500	559860	421755	340192
БАЛАНС	1700	607792	474397	427679

Приложение Б
Отчет о финансовых результатах ООО «Аскрин», тыс. руб.

Наименование показателя	Код	2022	2023
Выручка	2110	897212	1038176
Себестоимость продаж	2120	742852	830006
Валовая прибыль (убыток)	2100	154360	208170
Коммерческие расходы	2210	(42720)	(60202)
Управленческие расходы	2220	(75650)	(86113)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	35990	61855
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	3632	3856
Проценты к уплате	2330	(249)	(3376)
Прочие доходы	2340	57361	9991
Прочие расходы	2350	(86600)	(24846)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	10134	47480
Налог на прибыль	2410	(3368)	(10682)
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	(2875)	(10208)
отложенный налог на прибыль	2412	(493)	(474)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
Прочее	2460	(160)	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	6606	36798

Приложение В

Оборотно-сальдовая ведомость ООО «Аскрин» за 2023 год, тыс. руб.

ООО "АСКРИН"

Оборотно-сальдовая ведомость за 2023 г.

Выводимые данные: БУ (данные бухгалтерского учета)

Параметры: Валюта БУ, НУ: RUB

Счет, Наименование счета	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
01, Основные средства	12 046 748,59		9 650 029,58	1 666,66	21 695 111,51	
02, Амортизация основных средств		9 816 016,56	92,60	3 055 734,18		12 871 658
04, Нематериальные активы	1 907 658,16		2 100 955,00		4 008 613,16	
05, Амортизация нематериальных активов		1 692 485,34		319 481,34		2 011 966
08, Вложения во внеоборотные активы	931 500,00		10 818 651,25	11 750 151,25		
09, Отложенные налоговые активы	549 697,80		1 211 604,75	533 403,54	1 227 899,01	
10, Материалы	222 259,18			222 259,18		
19, НДС по приобретенным ценностям			138 987 424,63	138 987 424,63		
20, Основное производство	30 835 172,07		651 114 712,06	649 880 359,30	32 069 524,83	
25, Общепроизводственные расходы			50 560 235,43	50 560 235,43		
26, Общехозяйственные расходы			86 112 501,78	86 112 501,78		
41, Товары	47 074 480,51		841 864 200,88	763 238 214,22	125 700 467,17	
43, Готовая продукция	44 751,12			44 751,12		
44, Расходы на продажу			60 202 249,52	60 202 249,52		
51, Расчетные счета	4 276 570,64		3 121 350 383,52	3 124 221 695,06	1 405 259,10	
52, Валютные счета	5 044 634,48		37 566 880,01	37 511 849,79	5 099 664,70	
55, Специальные счета в банках	34 050 338,61		956 525 552,44	842 134 411,80	148 441 479,25	
57, Переводы в пути			2 737 266 940,16	2 737 266 940,16		
60, Расчеты с поставщиками и подрядчиками	189 283 853,04		1 646 612 606,69	1 858 013 883,37		22 117 423
62, Расчеты с покупателями и заказчиками		277 839 437,07	1 924 643 253,36	1 880 224 030,69		233 420 214
63, Резервы по сомнительным долгам		1 649 364,80	480 769,00	41 867,00		1 210 462
66, Расчеты по краткосрочным кредитам и займам			152 409 289,82	153 105 865,16		696 575
68, Расчеты по налогам и сборам		26 953 513,30	513 441 264,04	522 954 604,13		36 466 853
69, Расчеты по социальному страхованию и обеспечению		884 477,86	22 438 347,53	21 320 763,42	233 106,25	
70, Расчеты с персоналом по оплате труда			105 497 062,00	110 309 233,92		4 812 171
71, Расчеты с подотчетными лицами	665 346,03		7 421 925,74	8 055 045,48	32 226,29	
73, Расчеты с персоналом по прочим операциям			232 613,10	233 262,30		649
75, Расчеты с учредителями		4 475 000,00		6 565 000,00		11 040 000
76, Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	48 107 558,64		241 669 582,35	227 050 223,69	62 726 917,30	
77, Отложенные налоговые обязательства		283 480,83	271 856,62	1 424 463,19		1 436 087
80, Уставный капитал		510 000,00				510 000
82, Резервный капитал		76 500,00				76 500
84, Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		51 772 796,72	6 565 000,00	36 798 401,62		82 006 198
90, Продажи			3 866 648 220,51	3 866 648 220,51		
91, Прочие доходы и расходы			75 214 379,72	75 214 379,72		
96, Резервы предстоящих расходов		3 721 116,37	6 795 630,06	8 317 413,31		5 242 899
97, Расходы будущих периодов	4 633 619,98		12 216 418,40	5 570 646,08	11 279 392,30	
99, Прибыли и убытки			285 069 081,47	285 069 081,47		
Итого	379 674 188,85	379 674 188,85	17 572 959 714,0	17 572 959 714,0	413 919 660,87	413 919 660,0
001, Арендованные основные средства	2 914 103,04		2 359 200,00	1 648 896,00	3 624 407,04	
002, Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	16 903 203,00		74 600 000,00	16 903 203,00	74 600 000,00	
009, Обеспечения обязательств и платежей выданные	42 526 042,76		145 862 817,44	49 392 265,80	138 996 594,40	
МЦ, Материальные ценности в эксплуатации	41 305,00		61 725,00		103 030,00	