



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал ФГБОУ ВО «РГГМУ» в г. Туапсе

Кафедра «Экономики и управления на предприятии природопользования»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
(квалификация – бакалавр)

На тему «Оценка деловой активности предприятия и пути ее повышения»

Исполнитель Звягинцев Климентий Александрович

Руководитель к.э.н. Майборода Евгений Викторович

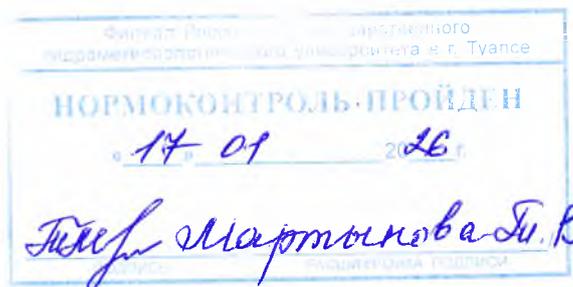
«К защите допускаю»

Руководитель кафедры _____

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

«19» 01 2026 г.



Туапсе
2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы оценки деловой активности предприятия	4
1.1 Сущность деловой активности и информационное обеспечение ее анализа.....	4
1.2 Методика оценки деловой активности	11
2 Оценка деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС».....	19
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности объекта исследования и оценка его финансового состояния	19
2.2 Анализ деловой активности по показателям оборачиваемости и рентабельности.....	29
3 Основные направления роста деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС».....	36
3.1 Рекомендации по улучшению показателей деловой активности.....	36
3.2 Экономический эффект от предложенных мероприятий	41
Список литературы	51

Введение

Актуальность темы исследования определяется тем, что оценка деловой активности является действенным механизмом управления экономическим субъектом, направленным на эффективное использование его ресурсов и возможностей для поддержания необходимого уровня конкурентоспособности.

Анализ деловой активности позволяет определить степень интенсивности использования активов и капитала предприятия в динамике, а также оценить качество управления собственниками предприятия

Грамотный подход к оценке деловой активности позволяет всем заинтересованным пользователям информации о хозяйствующем субъекте получить более полное представление о его состоянии и выявить возможности для ее повышения и оптимизации бизнес-процессов.

Высокий уровень деловой активности является отражением качественного менеджмента предприятия, его возможностей для реализации стратегических интересов на рынке

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «ЮГКОМСЕРВИС» (ООО «ЮГКОМСЕРВИС»).

Предмет исследования – показатели деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС».

Цель исследования – оценка деловой активности объекта исследования и разработка рекомендаций по ее повышению.

Поставленная цель обусловила решение в работе следующих задач:

- изучение теоретических и методических основ оценки деловой активности хозяйствующего субъекта;
- оценка деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»;
- определение основных направлений повышения уровня деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС».

1 Теоретические и методические основы оценки деловой активности предприятия

1.1 Сущность деловой активности и информационное обеспечение ее анализа

Деловая активность является комплексной характеристикой деятельности предприятия, отражающей эффективность его текущей деятельности и использования ресурсной базы.

Изучение трудов современных отечественных ученых по проблематике деловой активности показало наличие нескольких подходов как к понятию «деловая активность», так и к сущности оценки деловой активности.

В таблице 1.1 рассмотрены понятия деловой активности с точки зрения различных экономистов (не очень известных широкому кругу пользователей методической литературы по финансовому анализу)[4, с. 12].

Таблица 1.1 – Точки зрения различных экономистов на понятие «деловая активность»

Автор	Определение деловой активности
Дзахоева С.Л.	Это процесс динамичного развития предприятия, возможность достижения предприятием запланированных целей, увеличение рынков сбыта своей продукции и повышение устойчивости финансового состояния
Разинькова О.П.	Это проявление скорости оборота средств предприятия
Харитоновна Н.Н.	Это текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия
Фатхуллина А.А.	Это проявление скорости оборота средств предприятия
Шестаков Р.Б.	Это в широком смысле комплекс усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках товаров, труда, капитала. Деловая активность компании проявляется в динамике ее развития, в увеличении доходов, эффективном использовании экономических и финансовых ресурсов, укреплении партнерских отношений, расширении рынков сбыта своей продукции, опережающем росте объемов продаж продукции компании по сравнению с ростом стоимости ее бренда

По приведенным в таблице 1.1 понятиям деловой активности, можно сделать вывод о том, что, несмотря на кажущиеся между ними различия, каждое определение является дополняющим другое, как, например, расшифровка аббревиатуры.

Теперь рассмотрим аспекты подходов к анализу деловой активности более известных отечественных авторов трудов по финансовому анализу (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Подходы к оценке деловой активности предприятия

Вариант подхода	Авторы	Сущность подхода	Используемые в подходе показатели
Первый	Донцова Л.В., Никифорова Н.А., Ефимова О.В., Мельник М.В., Шеремет А.Д. и др.	Анализ деловой активности основывается на исследовании уровней различных финансовых коэффициентов	- оборачиваемость - продолжительность операционного и финансового циклов - экономический эффект от изменения оборачиваемости
Второй	Любушин Н.П., Чернов В.А., Уткин Э.А., Чечевицына Л.Н. и др.	Деловая активность применяется для обозначения эффективности текущей деятельности	- оборачиваемость - фондоотдача - ресурсоотдача - прибыль - рентабельность
Третий	Ковалев В.В., Д.А. Ендовицкий и др.	Деловая активность подразумевает все усилия, направленные на продвижение фирмы на рынке	- темповые показатели по текущей деятельности - эффективность использования капитала и ресурсов - качественные показатели

Итак, с точки зрения отечественных экономистов, деловая активность – это комплексная экономическая категория, отражающая эффективность и результативность финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

На рисунке 1.1 выделены виды классификации деловой активности по оцениваемым объектам.

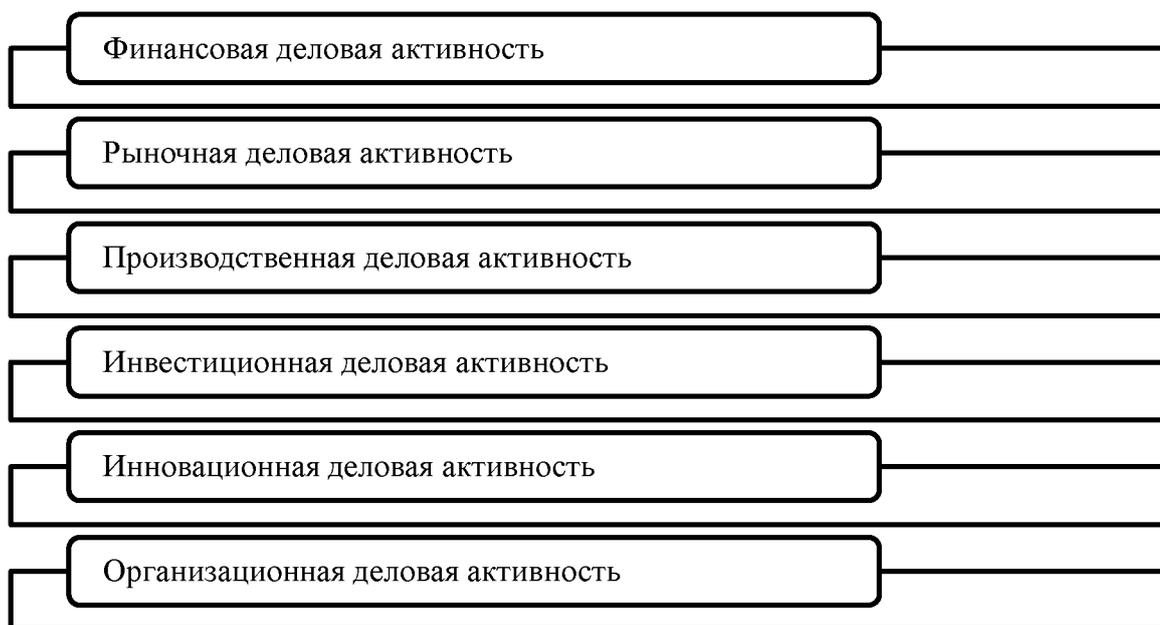


Рисунок 1.1 – Классификация деловой активности

Рассмотренная на рисунке 1.1 классификация видов деловой активности как раз и является подтверждением того, что деловая активность – комплексная характеристика деятельности экономического субъекта.

Показатели деловой активности позволяют оценить скорость оборота вложенных в активы организации средств, их превращение в реальные деньги на новом уровне [3].

Уровень деловой активности тесно связан с такими важнейшими характеристиками финансовой деятельности организации как инвестиционная привлекательность, финансовая устойчивость и кредитоспособность.

Чем выше уровень деловой активности, тем более привлекательной является организация для потенциальных инвесторов, тем больше у нее возможностей для развития инвестиционной деятельности и, соответственно, возможностей укреплению конкурентной позиции на рынке.

Выступая обобщающей характеристикой деятельности структурных подразделений организации, деловая активность является объектом

экономического анализа и, соответственно, оценивается с помощью системы показателей.

Схематично система оценки деловой активности представлена на рисунке 1.2.

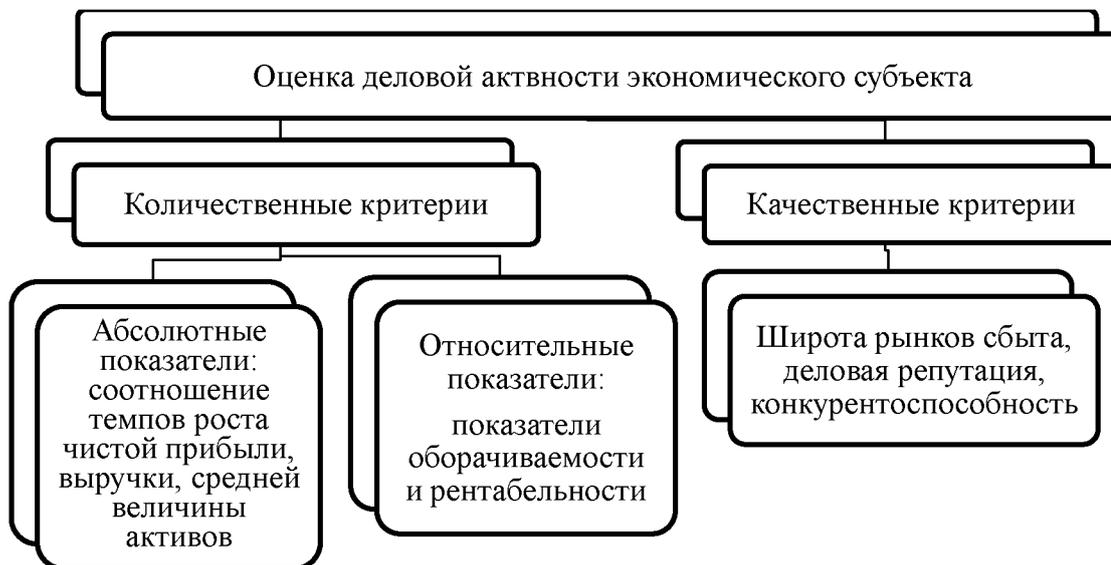


Рисунок 1.2 – Система оценки деловой активности экономического субъекта

Согласно данным рисунка 1.2, система оценки деловой активности организации основана на использовании количественных и качественных критериев [9].

Качественные критерии предполагают изучение широты охвата рынков, деловой репутации организации, ее конкурентоспособности, рассмотрение постоянных поставщиков и покупателей продукции (услуг) и др. [28].

Использование качественных критериев всегда предполагает использование информации о конкурентах, что не всегда бывает возможным в конкретной ситуации, более того, для реальной оценки необходимо мнение профессионального эксперта, и лучше не одного.

Количественная оценка деловой активности основана на использовании системы абсолютных и относительных показателей. В качестве показателей чаще всего используют показатели выручки, чистой прибыли, собственного и заемного капитала и др. [10].

Относительные показатели деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов организации и представляют собой определенный набор показателей оборачиваемости, которые рассчитываются как по всем оборотным активам, так и по отдельным их видам с различной степенью детализации. Их можно представить в виде системы показателей (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 – Система показателей оборачиваемости

Степень детализации определяется в зависимости от конкретной цели анализа и удельного веса вида актива в общем объеме.

Оборачиваемость активов оценивается с помощью скорости оборота и периода оборота.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта, так как скорость оборота средств (скорость превращения их в денежную форму), оказывает непосредственное влияние на его платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость. Неслучайно некоторые экономисты рассматривают анализ финансовой устойчивости как один из этапов деловой активности [11].

Кроме того, увеличение скорости оборота средств отражается на повышении производственного потенциала предприятия, что в целом влияет на эффективность всего производства.

Оценка деловой активности предприятия является не только важным элементом управления. Показатели оборачиваемости позволяют оценить эффективность управления оборотным капиталом, т.к. управление оборотным капиталом требует решений, основанных на компромиссе между доходностью и риском.

При анализе деловой активности предприятия очень важным фактором является качество информационной базы.

Основными источниками информации для анализа этого направления служат:

- бухгалтерская и налоговая отчетность;
- статистическая и управленческая отчетность;
- плановая информация.

Но главная роль в источниках информации для оценки деловой активности принадлежит бухгалтерской отчетности, т.к. именно она содержит показатели имущественного и финансового положения предприятия, а также результаты его хозяйственной деятельности.

Состав бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством РФ [20] отражен на рисунке 1.4.



Рисунок 1.4 – Стандартный состав годовой бухгалтерской отчетности

Необходимо отметить, что набор отчетов, отраженный на рисунке 1.4, обязателен для организаций, которые в соответствии с законодательством РФ [19] подлежат обязательному аудиту.

Для организаций малого и среднего бизнеса ограничен представлением по упрощенной форме бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Но с 1 января 2026 года этот состав годового отчета для них дополняется пояснительной запиской.

Безусловно, что выбор информации для проведения оценки и анализа деловой активности во многом обусловлен такими факторами как:

- во-первых, исполнитель: сотрудник организации или стороннее лицо;
- во-вторых, состоянием системы внутреннего контроля и организации бухгалтерского и налогового учета на предприятии;
- в-третьих, качеством менеджмента предприятия.

В качестве дополнительных источников информации могут быть использованы не только различные планы, разрабатываемые предприятием, но и нормативные материалы, проектные задания и т.п.

1.2 Методика оценки деловой активности

Для грамотного проведения анализа деловой активности необходимо иметь четкий план действий. Рассмотрим наиболее общий вариант методики, основанный на использовании только данных бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта и расчете общеизвестных показателей оборачиваемости и рентабельности.

В основе методики оценки деловой активности лежит расчет темпов роста экономических показателей и сравнительный анализ полученных динамических изменений.

Сопоставление динамического изменения показателей чистой прибыли, выручки и активов в целом составляет сущность закона, который в специальной литературе получил название «золотого правила экономики» [2, с. 465].

На рисунке 1.5 отражено идеальное соотношение темпов роста чистой прибыли, выручки и активов.

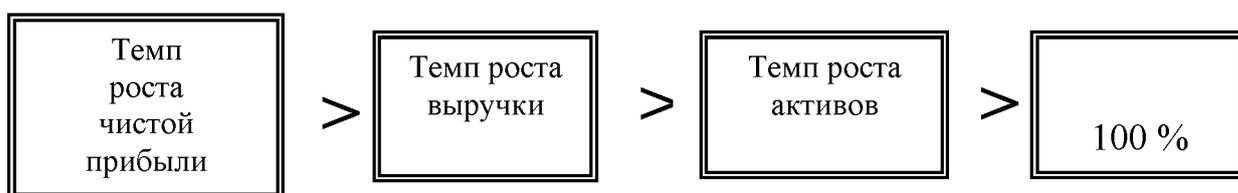


Рисунок 1.5 – «Золотое правило экономики»

Выполнение этого правила свидетельствует об успешной деятельности организации – росте рентабельности и, соответственно, ускорении оборачиваемости активов в целом.

Если же приведенное выше соотношение не выполняется, то логично было бы предположить о снижении рентабельности деятельности, уменьшении деловой активности и имущественного потенциала исследуемого хозяйствующего субъекта.

Однако на практике нарушение соотношений динамики наиболее важных экономических показателей может наблюдаться, например, в период реконструкции и модернизации производства или его диверсификации. Инвестиции могут быть долгосрочными, т.е. со сроком окупаемости более одного года, что обычно и происходит в материальных отраслях экономики (промышленность, строительство). Поэтому в краткосрочный период «золотое правило экономики» может быть нарушено.

Нарушение соотношений темпов роста может быть связано, например, с оптимизацией дебиторской задолженности и размера материальных запасов, что не ухудшает деловую активность организации, а, наоборот, выводит ее на новый качественный уровень.

Следует отметить, что проблема оценки деловой активности достаточно много рассматривается в работах, как в российских, так и зарубежных специалистов. Каждый из ученых старается предложить свою методику расчета показателей, что приводит к методологическим проблемам установления системы показателей деловой активности и ее объективной оценке.

Периодически проводимый в компании анализ деловой активности позволяет ее руководству своевременно получать экономически обоснованную оценку эффективности и интенсивности использования ресурсов коммерческой организации, выявлять резервы их повышения и принимать грамотные управленческие решения по их использованию.

Задачи, решаемые в процессе анализа деловой активности схематично отражены на рисунке 1.6.

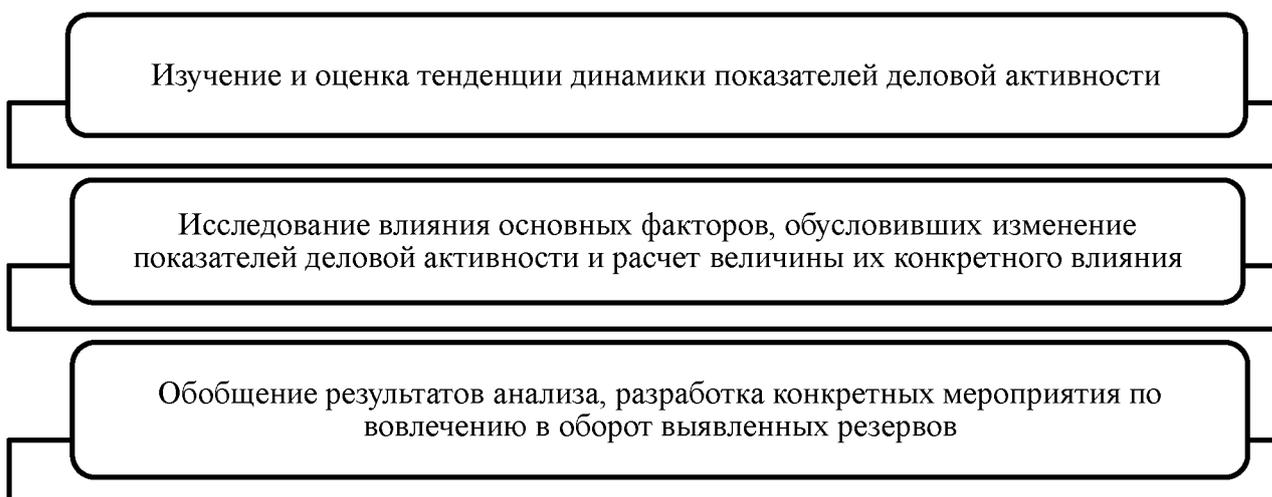


Рисунок 1.6 – Задачи анализа деловой активности

Системы абсолютных и относительных показателей, рассмотренные выше, формируются в процессе анализа на основе данных бухгалтерской финансовой отчетности организации. Для понимания ситуации и выявления проблем необходимо не только определять размер показателей, но и учитывать их динамику.

Необходимость в исследовании уровней и динамики показателей деловой активности для конкретного хозяйствующего субъекта определяется их ролью в управлении всей финансово-хозяйственной деятельностью (рисунок 1.7).

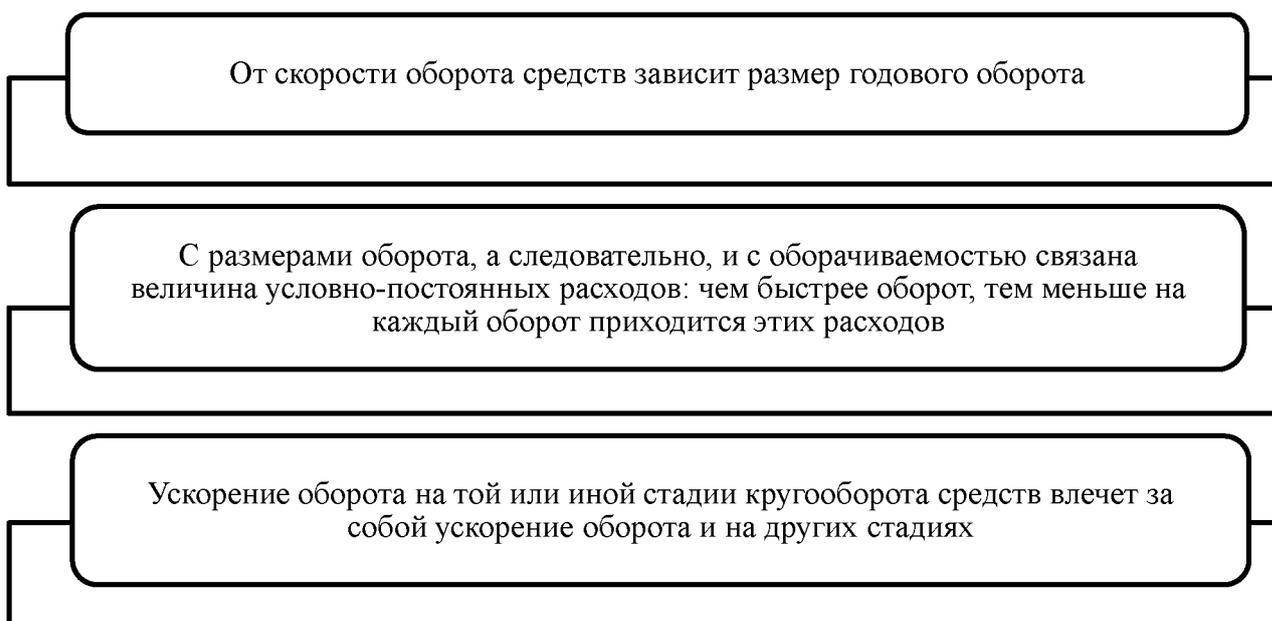


Рисунок 1.7 – Роль показателей деловой активности

Оборачиваемость активов зависит от степени влияния внешних и внутренних факторы, основные из которых отражены на рисунке 1.8.

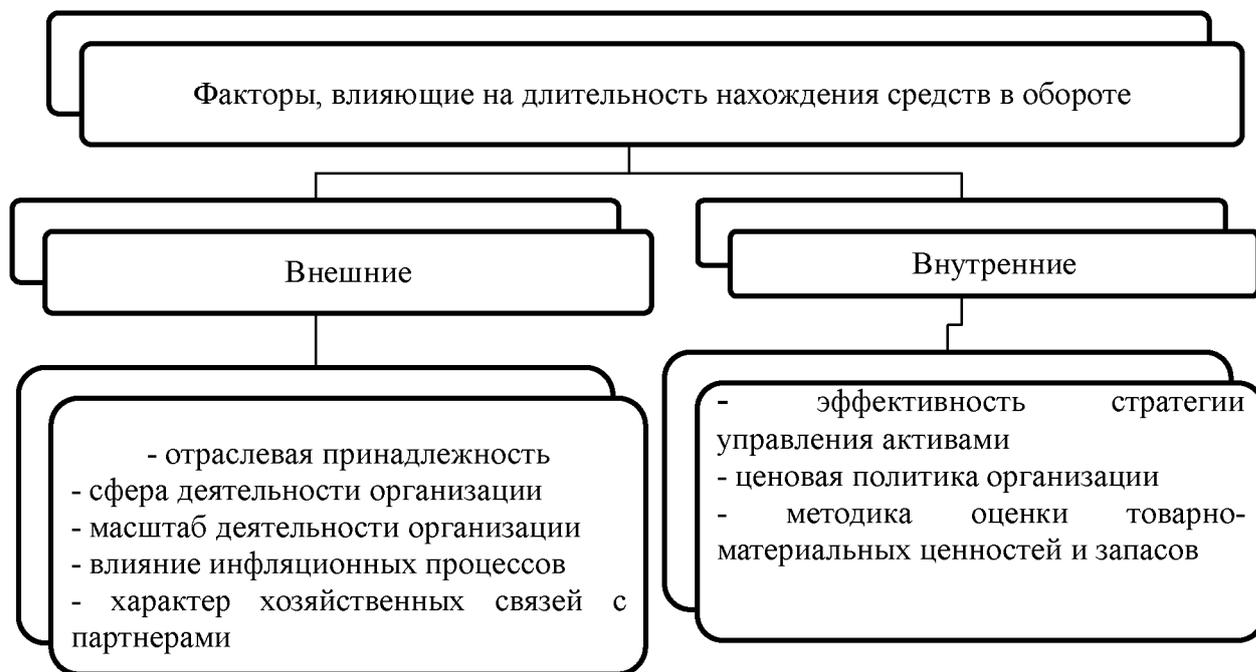


Рисунок 1.8 – Факторы, влияющие на оборачиваемость активов организации

В процессе анализа деловой активности, по мнению Донцовой Л.В. и Никифоровой Н.А., необходимо использовать две группы показателей – общие показатели оборачиваемости активов и показатели управления активами[7].

Оборачиваемость активов оценивается скоростью оборота и периодом оборота.

Скорость оборота показывает время превращения анализируемой статьи в денежные средства.

Период оборота характеризует средний срок возвращения денежных средств в текущую деятельность организации из производственно-коммерческих операций.

Методика формирования и расчета общих показателей оборачиваемости приведена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Методика оценки деловой активности по общим показателям оборачиваемости

Показатель	Экономическое содержание	Расчет показателя
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	Показывает эффективность использования имущества организации	Отношение выручки от продажи к среднегодовой стоимости активов
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	Показывает скорость оборота всех оборотных средств организации	Отношение выручки от продажи к среднегодовой стоимости оборотных активов
Коэффициент отдачи нематериальных активов (НМА)	Необходим для определения уровня, динамики, совокупной отдачи объектов НМА	Отношение выручки от продажи к среднегодовой стоимости НМА
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Определяет скорость оборота собственного капитала, которая отражает активность использования денежных средств	Отношение выручки от реализации к среднегодовой стоимости собственного капитала
Коэффициент оборачиваемости запасов	Показывает уровень эффективности, с которой организация распоряжается запасами	Отношение себестоимости реализованной продукции к средней величине запасов
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Показывает скорость оборота задолженности организации	Отношение выручки к средней величине кредиторской задолженности
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Показывает число оборотов за период коммерческого кредита, предоставляемого организации	Отношение выручки к среднегодовой величине краткосрочной дебиторской задолженности

Одним из этапов анализа деловой активности является расчет производственного, операционного и финансового цикла [22].

Производственный цикл характеризует время хранения производственных запасов с момента их поступления до момента отпуска в производство. Производственный цикл равен длительности оборота в запасах:

$$ПЦ = ОЗ, \quad (1.1)$$

где, ПЦ - производственный цикл;

ОЗ - длительность оборота в запасах.

Операционный цикл – начинается с момента поступления материалов на склад организации, заканчивается в момент получения оплаты от покупателей за реализованную продукцию.

Операционный цикл характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности и равен сумме длительности оборота в запасах и длительностью одного оборота дебиторской задолженности:

$$\text{ОЦ} = \text{ОЗ} + \text{ОДз}, \quad (1.2)$$

где, ОЦ – операционный цикл;

ОДз – длительность одного оборота дебиторской задолженности.

При снижении операционного цикла при прочих равных условиях снижается время между закупкой сырья и получением выручки, вследствие чего растет рентабельность. Соответственно снижение данного показателя в днях благоприятно характеризует деятельность организации.

Финансовый цикл – время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. Он начинается с момента оплаты поставщикам материалов (погашение кредиторской задолженности), заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности).

Финансовый цикл равен разнице операционного цикла и длительностью одного оборота кредиторской задолженности:

$$\text{ФЦ} = \text{ОЗ} + \text{ОДз} - \text{ОКз}, \quad (1.3)$$

где, ФЦ – финансовый цикл;

ОКз - длительность одного оборота кредиторской задолженности.

Алгоритм формирования финансового цикла позволяет выделить основные направления его сокращения (рисунок 1.8).

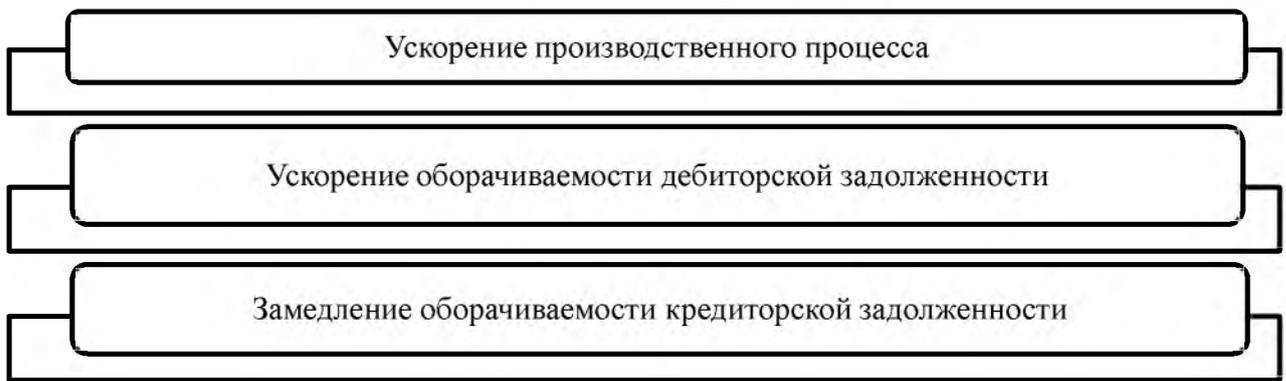


Рисунок 1.8 – Возможности сокращения длительности финансового цикла

Большое значение для сокращения сроков платежей имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Возможные критерии отбора отражены на рисунке 1.9.

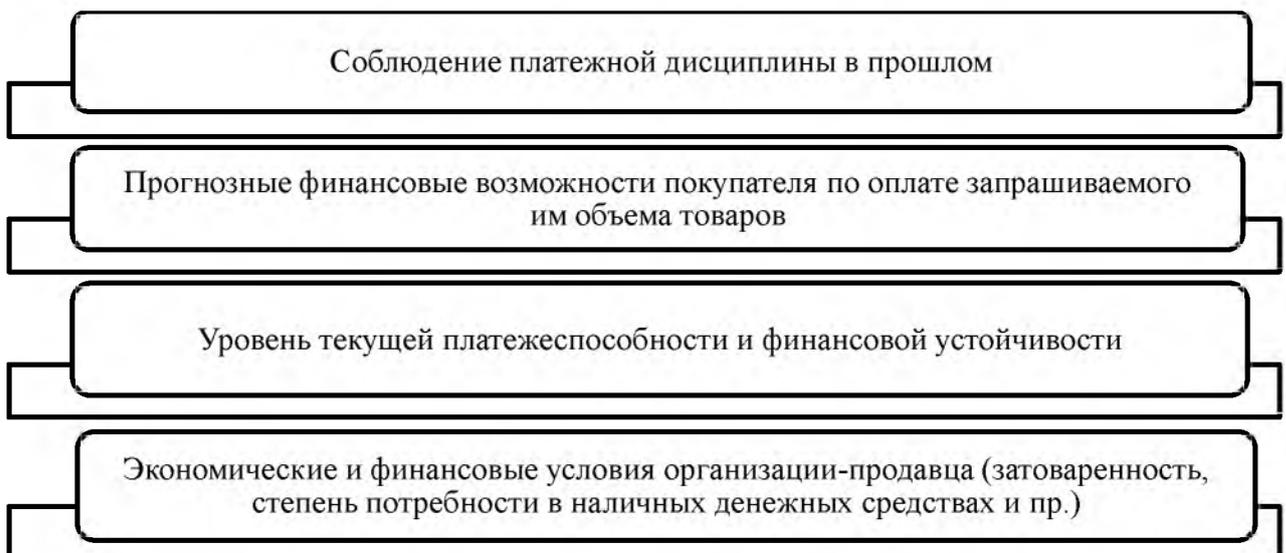


Рисунок 1.9 – Критерии отбора потенциальных покупателей

Подведем итоги теоретического исследования проблемы.

Во-первых, с точки зрения отечественных ученых деловая активность хозяйствующего субъекта является комплексной и динамичной характеристикой его деятельности, эффективности использования им ресурсов и характеризует качество управления, достаточность капитала и возможности его экономического роста.

Во-вторых, анализ и оценка деловой активности необходимо проводить

с использованием качественных и количественных критериев.

Оценка на основе качественных показателей позволяет изучить деятельность хозяйствующего субъекта по таким неформальным критериям как: степень охвата внутренних и внешних рынков сбыта производимой продукции, деловая репутация, конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей, наличие долгосрочных договоров купли-продажи и пр.

Оценка на использовании количественных показателей основана на формировании и расчете абсолютных показателей (выручки, прибыли, величины оборотных средств) и относительных показателей (коэффициентов оборачиваемости оборотных активов (по видам активов) и обязательств и пр.).

В-третьих, приоритетными направлениями оптимизации управления деловой активностью должны быть направления, схематично отраженные на рисунке 1.10.

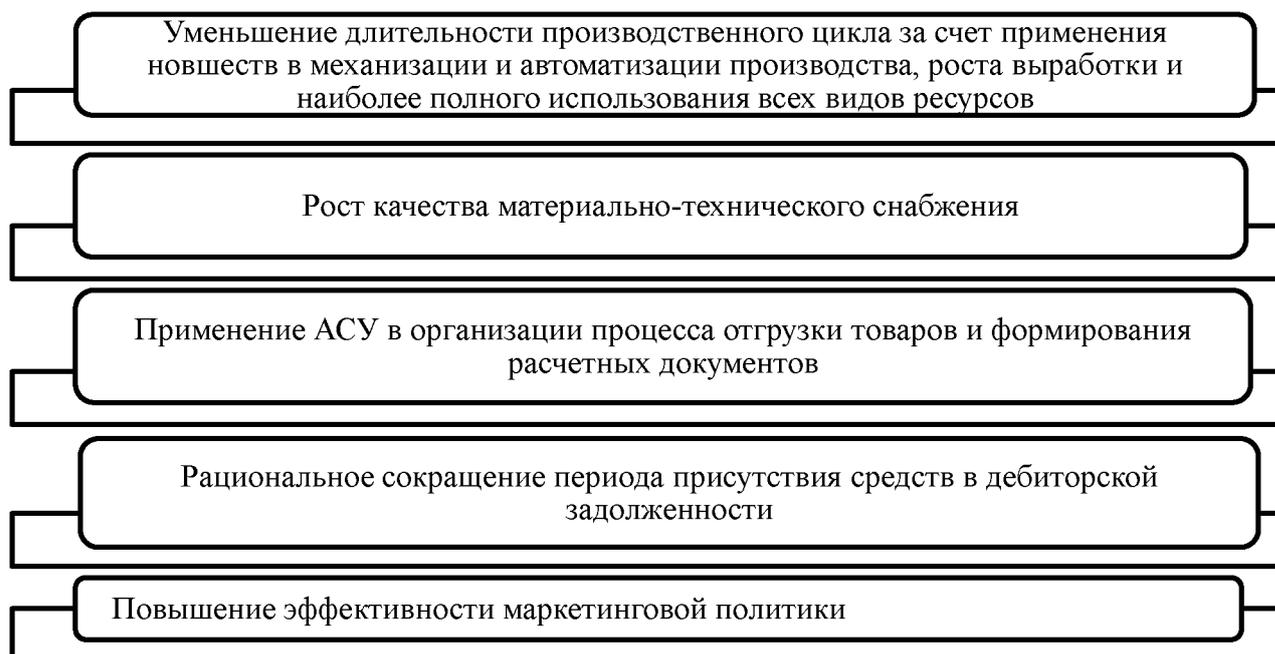


Рисунок 1.10 – Основные направления повышения эффективности управления деловой активностью организации

Далее перейдем к оценке деловой активности нашего объекта исследования – ООО «ЮГКОМСЕРВИС».

2 Оценка деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности объекта исследования и оценка его финансового состояния

ООО «ЮГКОМСЕРВИС» зарегистрировано на территории Республики Адыгея в ауле Понежукай 19.09.2018 г.

Изначально организация создавалась с уклоном в деятельность спортивных объектов и образование в области спорта и отдыха. Учредитель организации – в прошлом спортсмен и основной целью создания организации считал не столько коммерческую сферу, сколько оказание помощи молодым спортсменам. Но в результате, для поддержания образовательной и спортивной деятельности пришлось заняться тем, что приносит прибыль.

Все виды деятельности, которыми организация имеет право заниматься указаны в Уставе и зарегистрированы в соответствии с российским законодательством в Едином государственном реестре юридических лиц, основные из них отражены на рисунке 2.1.

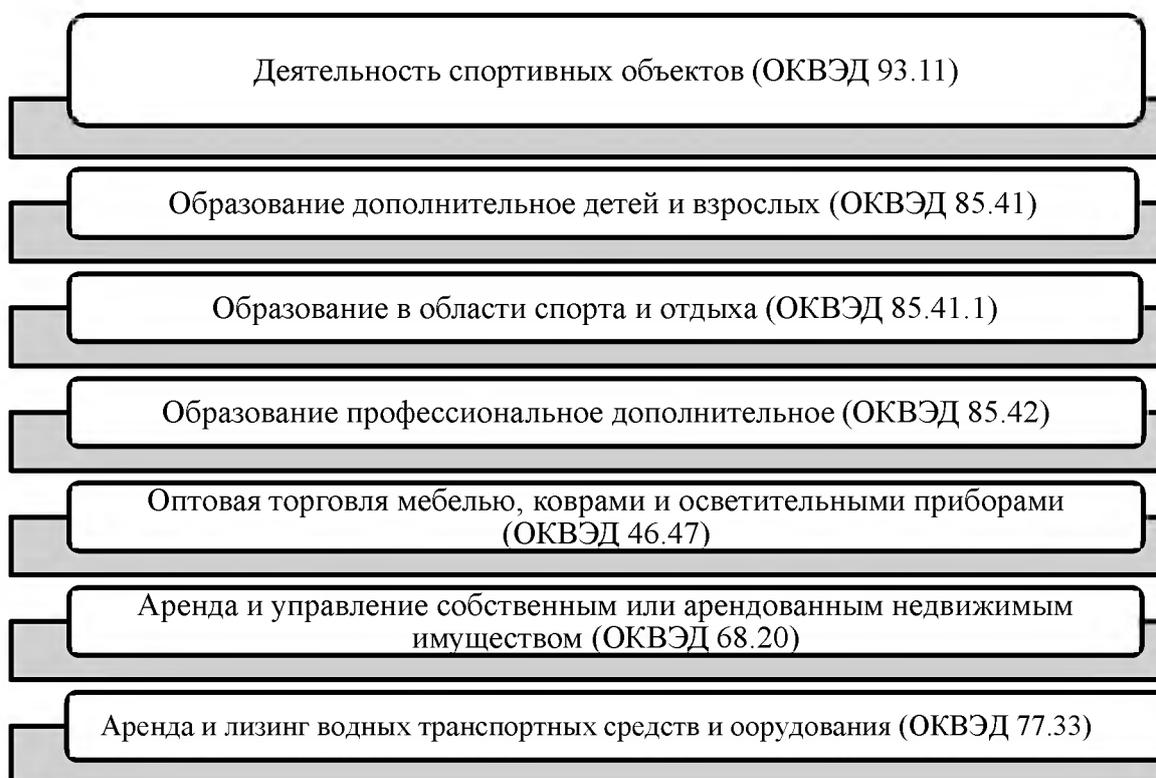


Рисунок 2.1 – Основные виды деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

Итак, в настоящее время основу бизнеса ООО «ЮГКОМСЕРВИС» составляет оптовая торговля мебелью и бытовыми приборами для гостиниц и отелей

Действующая организационная структура нашего объекта исследования приведена на рисунке 2.2.



Рисунок 2.2 – Организационная структура ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

По состоянию на 31.12.2024 г. в списочном составе организации числятся 10 сотрудников. Согласно данным кадрового учета, движения кадров в анализируемом периоде отсутствовало. Со всеми сотрудниками заключены трудовые бессрочные договоры, в которых подробно прописаны условия труда, график работы, условия вознаграждения за труд. С сотрудниками бухгалтерии и отдела логистики заключены договоры материальной ответственности.

В составе бухгалтерии две штатных единицы – главный бухгалтер и бухгалтер-кассир. В отделе логистики – три сотрудника, в отделе продаж – четыре сотрудника.

В составе имущества организации – помещение склада с офисным зданием, а также два прогулочных катера.

Единственное, что считаем необходимым добавить к характеристике трудовых ресурсов – вознаграждение за труд осуществляется пока только в рамках окладов в соответствии со штатным расписанием. Отдельных положений по оплате и премированию сотрудников в организации нет.

Основные показатели деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» за 2023-2024 гг. приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Результаты деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» за 2023-2024 годы

Показатель	2023 г.	2024 г.	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Выручка, тыс.руб.	55246	56364	1118	102,0
Себестоимость, тыс.руб.	51496	53185	1689	103,3
Чистая прибыль, тыс.руб.	2175	1760	-415	80,9
Среднесписочная численность, чел.	10	10	0	100,0
Среднегодовая стоимость имущества, тыс.руб.	21137	23317	2180	110,3
Среднемесячная выработка, тыс.руб./чел.	460,4	469,7	9,3	102,0
Среднемесячная заработная плата, руб./чел	35,2	40,2		114,2

Согласно данным, приведенным в таблице 2.1, результаты деятельности свидетельствуют об отрицательных и положительных достижениях нашей организации.

К положительным фактам относим рост выручки, рост имущества, стабильность кадров, рост выработки и среднемесячной заработной платы в анализируемом периоде.

В 2024 г. по сравнению с 2023 г.:

- выручка выросла на 1118 тыс.руб. или на 2 %;
- среднегодовая стоимость имущества увеличилась на 2180 тыс.руб. или на 10,3 %;
- выработка увеличилась на 9,3 тыс.руб./чел. в месяц или на 2 %;
- среднемесячная заработная плата одного сотрудника увеличилась на 5 тыс.руб. или на 14,2 %;
- численность работников не изменилась.

Отрицательными характеристиками достигнутых результатов в 2024 г. по сравнению с 2023 г. являются следующие:

- увеличение себестоимости на 1689 тыс.руб. или на 3,3 %, т.е. рост себестоимости превысил рост выручки;

- чистая прибыль уменьшилась на 415 тыс.руб. или на 19,1 %;

- темпы роста заработной платы превысили темпы роста выручки .

Для наглядности отразим динамику основных финансовых показателей объекта исследования на рисунке 2.3.

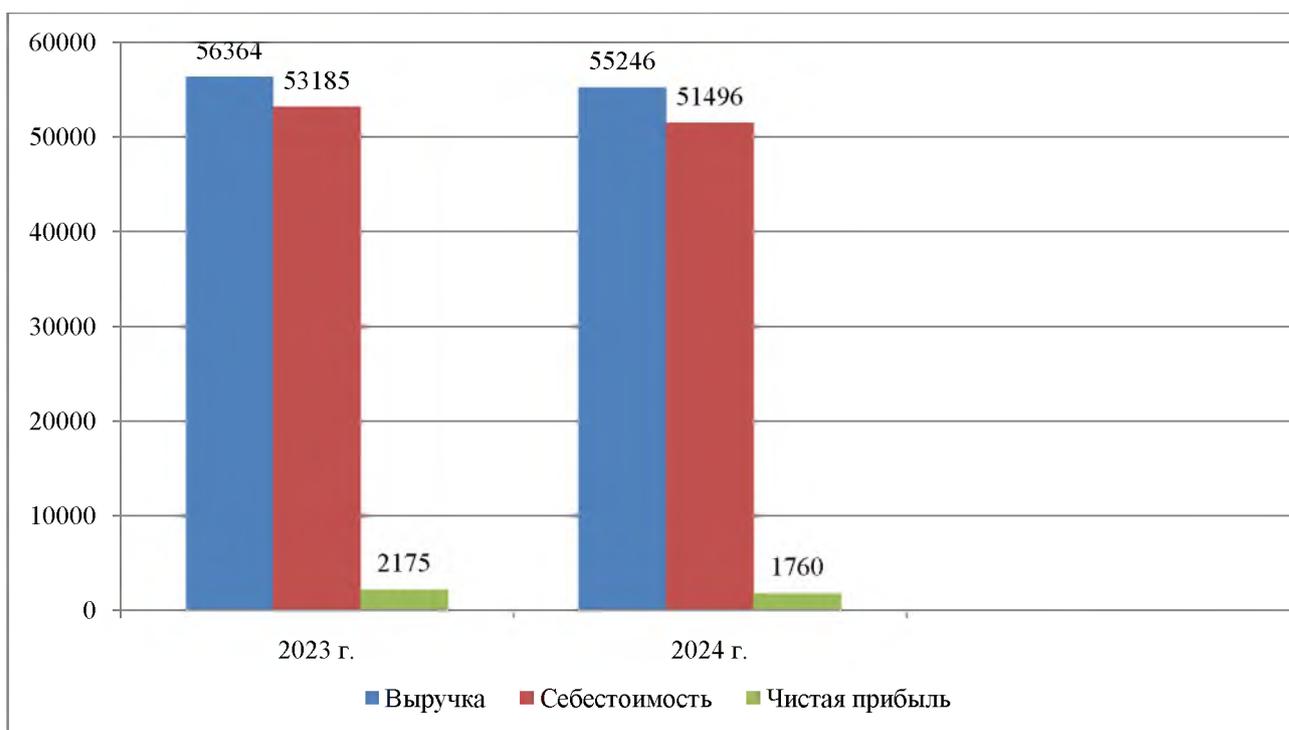


Рисунок 2.3 – Основные финансовые показатели ООО «ЮГКОМСЕРВИС» в 2023-2024 гг., тыс.руб.

Проанализируем финансовое состояние ООО «ЮГКОМСЕРВИС» по данным бухгалтерской отчетности за 2023 год [15].

Алгоритм и системы показателей, используемые при проведении анализа финансового состояния организации, зависят от цели анализа, наличия тех или иных источников информации и, зачастую, времени отводимого на этот процесс. В целях нашего исследования это может быть упрощенный вариант анализа.

На рисунке 2.4 графически показан алгоритм проведения анализа финансового состояния.

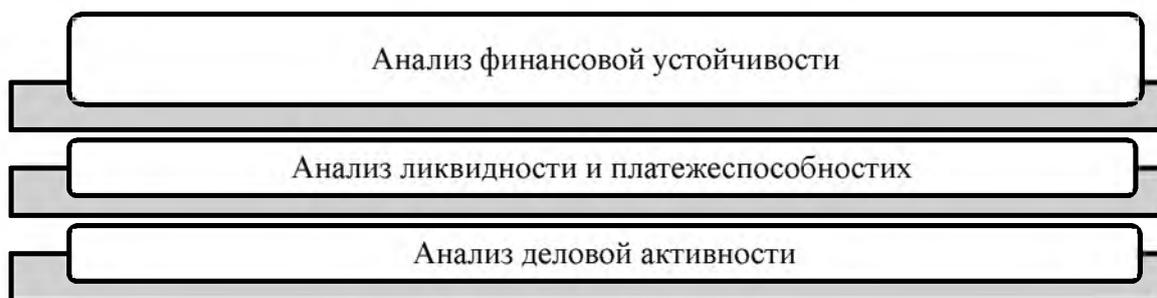


Рисунок 2.4 – Алгоритм анализа финансового состояния организации

Для удобства выполнения расчетов в процессе анализа финансового состояния приведем исходную информацию об имуществе и источниках его образования в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Данные бухгалтерских балансов ООО «ЮГКОМСЕРВИС» по состоянию на конец года, тыс.руб.

конец года, тыс.руб.

Статья баланса	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Основные средства	5480	7370	7370
Запасы	6897	12678	12902
Дебиторская задолженность	6450	2152	3023
Денежные средства	744	502	637
Уставный капитал	500	500	500
Нераспределенная прибыль	4473	5648	6648
Долгосрочные обязательства	5000	5000	5000
Кредиторская задолженность	9598	11554	11784
Баланс	19571	22702	23932

В таблице 2.3 приведем данные отчета о финансовых результатах.

Таблица 2.3 – Данные отчетов о финансовых результатах, тыс. руб.

Показатель	2022 год	2023 год
Выручка	55246	56364
Себестоимость	51496	53185
Прибыль (убыток) от продаж	3750	3179
Прочие доходы	0	0
Прочие расходы	820	630

Продолжение таблицы 2.3

Прибыль (убыток) до налогообложения	2930	2549
Текущий налог на прибыль	755	789
Чистая прибыль (убыток)	2175	1760

Теперь определимся с этапами и показателями финансового состояния.

В рамках нашей работы в данном подразделе проанализируем только финансовую устойчивость, ликвидность и платежеспособность ООО «ЮГКОМСЕРВИС». Информационной базой служат данные бухгалтерской отчетности организации [18].

Для оценки финансовой устойчивости используем систему показателей, сформированную на рисунке 2.5.

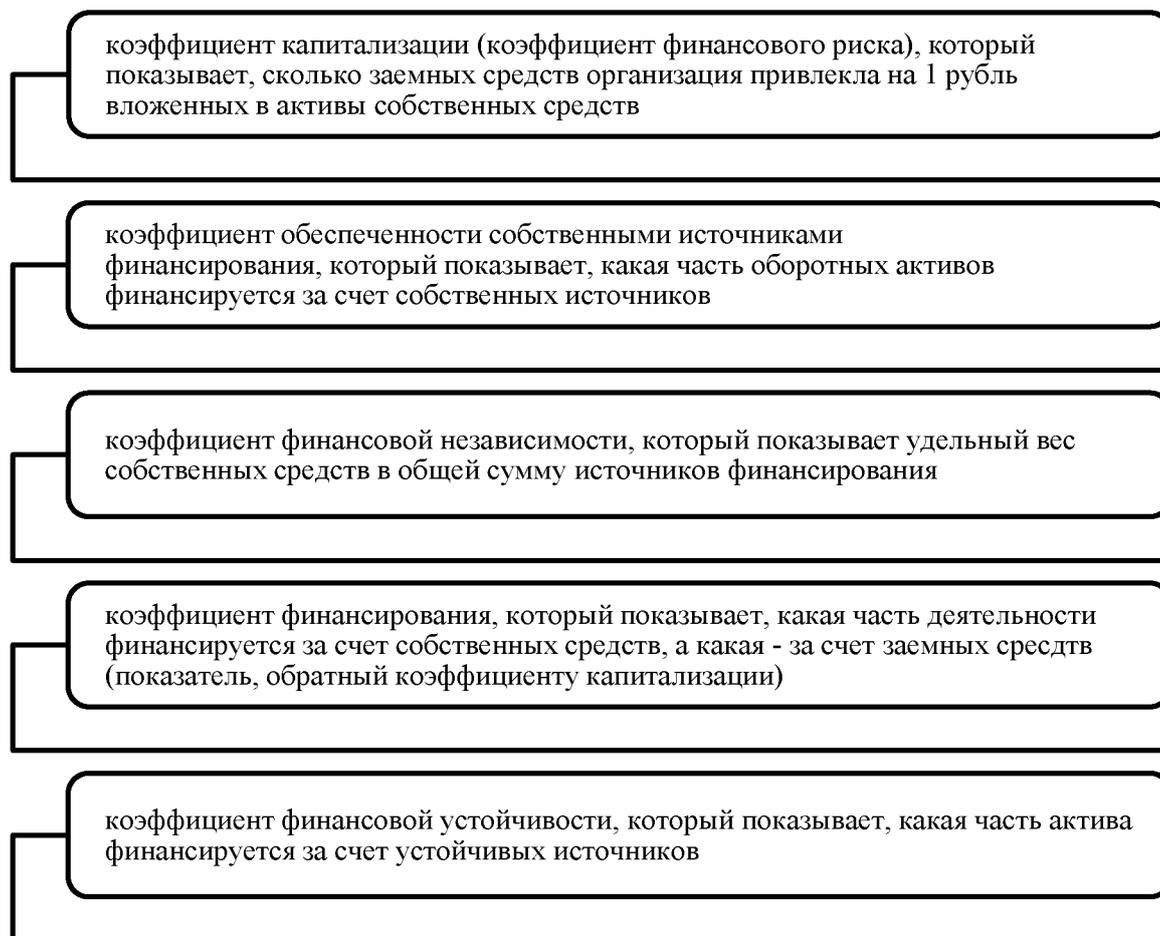


Рисунок 2.5 – Система показателей для оценки финансовой устойчивости организации

По мнению зарубежных специалистов финансово независимой можно считать фирму с удельным весом собственного капитала в общей его величине от 30 до 70 % (30 % - это критическая точка) [22].

Рассчитаем на основе данных балансов рассмотренные коэффициенты и проанализируем их динамику в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Оценка финансовой устойчивости ООО «ЮГКОМСЕРВИС» (на конец года)

Показатель	Нормальное ограничение	2023 г.	2024 г.	Изменение
Исходные данные для расчета коэффициентов				
1. Заемный капитал, тыс.руб.	-	16554	16784	230
2. Собственный капитал, тыс.руб.	-	6148	7148	1000
3. Внеоборотные активы, тыс.руб.	-	7370	7370	0
4. Оборотные активы, тыс.руб.	-	15332	16562	1230
5. Валюта баланса	-	22702	23932	1230
6. Долгосрочные обязательства	-	5000	5000	0
Результаты расчетов				
Коэффициент капитализации (с.1/с.2)	$\leq 1,5$	2,7	2,3	-0,4
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования ((с.2-с.3)/с.4)	$\geq 0,5$	-0,08	-0,01	0,07
Коэффициент финансовой независимости (с.2/с.5)	$\geq 0,4$	0,3	0,3	0,0
Коэффициент финансирования (с.2/с.1)	$\geq 0,7$	0,4	0,4	0,0
Коэффициент финансовой устойчивости ((с.2+с.6)/с.5)	$\geq 0,6$	0,5	0,5	0,0

По данным таблицы 2.4 можно сделать следующие выводы:

- 1) в анализируемом периоде показатели финансовой устойчивости не соответствуют нормальным ограничениям;
- 2) динамика большинства коэффициентов имеет положительный характер;

3) наименьший разрыв с нормальным ограничением имеется по коэффициенту финансовой устойчивости и финансовой независимости, а наибольший – по коэффициенту капитализации.

Таким образом, наш объект исследования является финансово неустойчивой организацией.

Для оценки платежеспособности организации и оценки ликвидности ее баланса используют:

- общий показатель платежеспособности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент уточненной или быстрой ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности.

Чтобы рассчитать указанные коэффициенты, необходимо сгруппировать активы и пассивы бухгалтерских балансов ООО «ЮГКОМСЕРВИС» по следующим группам, согласно группировке, принятой у Савицкой Г.В. [21].

В активе баланса выделяем четыре группы:

- все статьи денежных средств организации и краткосрочные финансовые вложения объединяем в группу A_1 «Наиболее ликвидные активы»;
- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев, составляет группу A_2 «Быстро реализуемые активы»;
- запасы, НДС, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 мес., после отчетной даты и прочие оборотные активы объединяем в группу A_3 «Медленно реализуемые активы»;
- внеоборотные активы составляют группу A_4 «Труднореализуемые активы».

Для пассива выполняем аналогичную группировку, но по обязательствам:

- кредиторская задолженность представляет собой группу P_1 «Наиболее срочные обязательства»;
- краткосрочные заемные средства и расчеты по дивидендам составляют группу P_2 «Краткосрочные пассивы»;

- долгосрочные кредиты и займы, а также доходы будущих периодов, фонды потребления и резервы предстоящих расходов и платежей объединяются в группе П₃«Долгосрочные пассивы»;

- устойчивые статьи баланса (капитал, резервы)представляют группу П₄«Постоянные пассивы».

Исходные данные для расчета сформируем в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Группировка статей бухгалтерских балансов ООО «ЮГКОМСЕРВИС» (по состоянию на конец года), тыс.руб

Группа статей баланса	2022 г.	2023 г.	2024 г.
A ₁	744	502	637
A ₂	6450	2152	3023
A ₃	6897	12678	12902
A ₄	5480	7370	7370
П ₁	9598	11554	11784
П ₂	0	0	0
П ₃	5000	5000	5000
П ₄	4973	6148	7148

Алгоритм расчета показателей ликвидности и платежеспособности отразим в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Формулы расчета показателей платежеспособности и ликвидности

Показатель	Формула для расчета	Нормальное ограничение
Общий показатель платежеспособности k ₁	$\frac{A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3}{П_1 + 0,5П_2 + 0,3П_3}$	k ₁ ≥ 1
Коэффициент абсолютной ликвидности k ₂	$\frac{A_1}{П_1 + П_2}$	k ₂ ≥ 0,2 ÷ 0,5
Коэффициент быстрой ликвидности k ₃	$\frac{A_1 + A_2}{П_1 + П_2}$	k ₃ ≥ 0,7 ÷ 0,8
Коэффициент текущей ликвидности k ₄	$\frac{A_1 + A_2 + A_3}{П_1 + П_2}$	k ₄ = 2,0 ÷ 3,5

Общий показатель платежеспособности является комплексной оценкой платежеспособности организации.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть текущей задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства.

Результаты расчета коэффициентов отражены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Анализ показателей ликвидности и платежеспособности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» (по состоянию на конец года)

Показатель	2023 г.	2024 г.	Изменение	Выполнение нормального ограничения
Общий показатель платежеспособности (k_1)	0,412	0,453	0,041	Нет
Коэффициент абсолютной ликвидности (k_2)	0,043	0,054	0,011	Нет
Коэффициент быстрой ликвидности (k_3)	0,230	0,311	0,081	Нет
Коэффициент текущей ликвидности (k_4)	1,327	1,405	0,078	Нет

Данные таблицы 2.7 показывают, что в 2023-2024 гг. общепринятым критериям не соответствовал ни один показатель – по всем значения меньше минимального значения норматива. Единственный положительный факт – положительная тенденция. Но если ее просто сохранять, не увеличивая темп роста, то в ближайшие три года организация будет иметь неудовлетворительную структуру баланса и сильный недостаток в платежных средствах.

Таким образом, несмотря на рост доходов и наличие прибыли, ООО «ЮГКОМСЕРВИС» является организацией с низкой степенью ликвидности активов, небольшой платежеспособностью и высокой степенью финансового риска.

Такая ситуация, на наш взгляд, обусловлена нестабильностью в расчетах, как с поставщиками, так и с покупателями.

Далее в соответствии с методикой финансового анализа выполним оценку деловой активности организации.

2.2 Анализ деловой активности по показателям оборачиваемости и рентабельности

Проанализируем деловую активность ООО «ЮГКОМСЕРВИС» по показателям оборачиваемости, используя данные годовых отчетов организации за 2023-2024 гг. (таблицы 2.2 и 2.3).

Абсолютными показателями деловой активности организации являются выручка, себестоимость, чистая прибыль, среднегодовая стоимость активов, среднегодовой размер кредиторской задолженности и среднегодовой размер дебиторской задолженности. Эти показатели служат информационной базой для расчета относительных показателей деловой активности.

В таблице 2.8 выполним оценку деловой активности нашего объекта исследования по абсолютным показателям.

Таблица 2.8 – Оценка деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» по абсолютным показателям

Показатель	2023 г.	2024 г.	Изменение	Темп роста, %
Выручка, тыс.руб.	55246	56364	1118	102,0
Себестоимость продаж, тыс.руб.	51496	53185	1689	103,3
Чистая прибыль, тыс.руб.	2175	1760	-415	80,9
Среднегодовая стоимость активов, тыс.руб.	21137	23317	2180	110,3
Среднегодовая стоимость запасов, тыс.руб.	9788	12790	3002	130,7

Продолжение таблицы 2.8

Среднегодовой размер дебиторской задолженности, тыс.руб.	4301	2588	-1713	60,2
Среднегодовой размер кредиторской задолженности, тыс.руб.	10576	11669	1093	110,3

По результатам расчетов, отраженных в таблице 2.8, приходим к выводу о том, что в целом деловую активность организации по абсолютным показателям отметить положительно нельзя, т.к. рост выручки сопровождается превалирующим ростом себестоимости и в результате уменьшается чистая прибыль. Кроме того, размеры кредиторской задолженности в несколько раз превышают размеры дебиторской:

- в 2023 г. в 2,5 раза;
- в 2024 г. в 4,5 раза.

Создается ощущение, что все усилия по управлению организацией направлены на работу с дебиторами, а кредиторы, видимо достаточно лояльны к своему клиенту, но такая ситуация неизбежно может привести к массовым не платежам, т. е. к еще большему ухудшению финансового состояния.

Рассмотрим динамику показателей оборачиваемости (таблица 2.9).

Таблица 2.9 - Оценка деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» по показателям оборачиваемости

Показатель	2023 г.	2024 г.	Изменение
Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	2,6	2,4	-0,2
Период обращения активов, дни	138,5	150,0	11,5
Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	5,6	4,4	-1,2
Период обращения запасов, дни	64,3	81,8	17,5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	12,8	21,8	9
Период обращения дебиторской задолженности, дни	28,1	16,5	-11,6
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	5,2	4,8	-0,4

Продолжение таблицы 2.9

Период обращения кредиторской задолженности, дни	69,2	75,0	5,8
Продолжительность операционного цикла, дней	92,4	98,3	5,9
Продолжительность финансового цикла, дней	23,2	23,3	0,1

Данные таблицы 2.9 показывают, что в анализируемом периоде по всем без исключения показателям оборачиваемости наблюдалась отрицательная тенденция – количество оборотов снижалось, а длительность периода оборачиваемости, соответственно, увеличивалось.

В результате получили увеличение продолжительности операционного цикла на 5,9 дня и небольшое увеличение финансового цикла – на 0,1 дня.

Такие результаты указывают на ухудшение эффективности использования активов, и, прежде всего, запасов.

Кроме того, соотношение периодов оборачиваемости дебиторской задолженности и кредиторской, а также их динамика подтверждают наличие недостатка у организации в платежных средствах.

Снижение периода оборачиваемости дебиторской задолженности указывает на повышение эффективности маркетинговой политики организации, а увеличение периода оборачиваемости кредиторской задолженности – на увеличение сроков расчетов ООО «ЮГКОМСЕРВИС» по своим обязательствам, что должно настораживать контрагентов организации и фискальные органы.

Далее проанализируем деловую активность нашей организации исследования по показателям рентабельности.

Рентабельность отражает степень прибыльности осуществляемых организацией видов деятельности.

Основные показатели рентабельности можно объединить в пять групп по объектам исследования (рисунок 2.6).

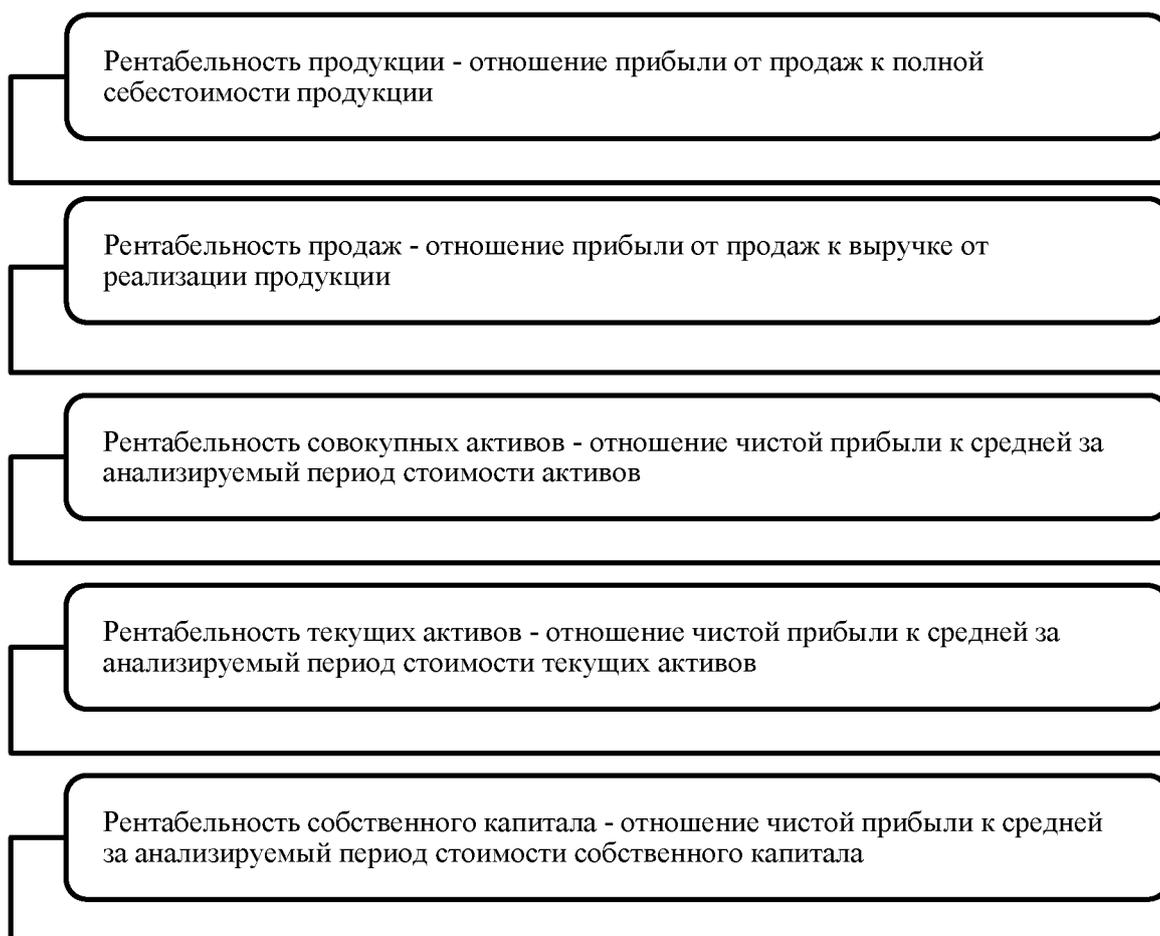


Рисунок 2.6 – Система показателей рентабельности

Показатели, характеризующие рентабельность деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Рентабельность деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС», процент

Показатель	2023 г.	2024 г.	Изменение
Рентабельность продукции	7,3	6,0	-1,3
Рентабельность продаж	6,8	5,6	-1,2
Рентабельность совокупных активов	10,3	7,5	-2,8
Рентабельность текущих активов	14,8	11,0	-3,8
Рентабельность собственного капитала	39,1	26,5	-12,6

В результате проведения анализа рентабельности выявлена следующая динамика показателей: в 2024 году наблюдалось ухудшение деловой

активности по показателям рентабельности по сравнению с 2023 годом:

- рентабельность продукции снизилась на 1,3%;
- рентабельность продаж уменьшилась на 1,2 %;
- рентабельность совокупных активов уменьшилась на 2,8 %;
- рентабельность текущих активов уменьшилась на 3,8 %;
- рентабельность собственного капитала уменьшилась на 12,6 %.

На рисунке 2.7 четко прослеживается динамика этих показателей.

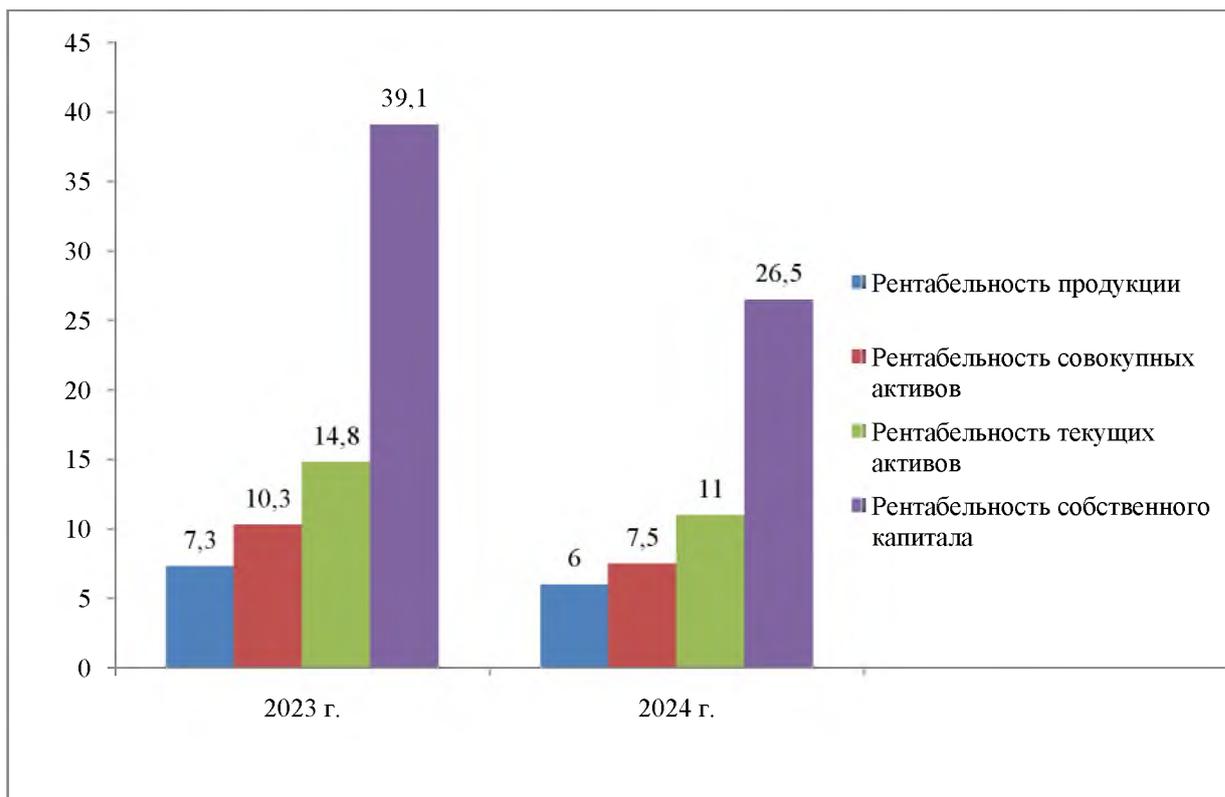


Рисунок 2.3 – Основные показатели рентабельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» в 2023-2024 гг., процент

Итак, анализ деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» за 2023-2024 гг. показал, что организация, оставаясь прибыльной, имеет массу проблем с финансовым состоянием в целом, и с деловой активностью в частности.

Низкая степень ликвидности активов баланса, небольшой удельный вес собственного капитала и, как следствие, большая зависимость от заемных источников формирования. В принципе каждую статью бухгалтерского баланса можно назвать проблемной (рисунок 2.4).



Рисунок 2.4 – Основные проблемы, выявленные в процессе оценки деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

Особого внимания, на наш взгляд, требуют самые «тяжелые» позиции в бухгалтерском балансе нашей организации:

- большой удельный вес запасов в активах;
- неиспользуемые в деятельности основные средства;
- недостаток денежных средств;
- большой удельный вес кредиторской задолженности.

В отчете о финансовых результатах сложно назвать какую-либо статью «тяжелой», но основной проблемной точкой остается уменьшение чистой прибыли, что приводит к снижению рентабельности продаж, собственного капитала и активов в целом.

По сути, для повышения деловой активности и улучшения финансового состояния в целом, необходим комплекс мероприятий, направленных на оптимизацию производственной и финансовой стратегии нашей организации.

Поэтому в следующей главе рассмотрим возможные направления повышения уровня деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС».

3 Основные направления роста деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

3.1 Рекомендации по улучшению показателей деловой активности

Для определения основных направлений повышения уровня деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» мы должны выделить наиболее важные объекты, т.к. проблемных объектов, выделенных в ходе проведенного исследования немало.

Рассмотрим, какие реальные возможности имеет организация для повышения эффективности своей деятельности и улучшения финансового положения.

Во-первых, в составе основных средств организации есть действительно неиспользуемый до настоящего времени объект – два прогулочных катера, которые были приобретены в 2023 г. для проведения занятий со школьниками на море. Здесь необходимо внести некоторое уточнение, которое не было заявлено выше.

Дело в том, что у ООО «ЮГКОМСЕРВИС» заключен долгосрочный договор безвозмездного пользования территорией муниципального пляжа с.Небуги прилегающего к нему морского водного пространства с целью обеспечения поддержания санитарного состояния данного рекреационного объекта и организации объектов досуга отдыхающих. Для организации пляжной инфраструктуры и поддержания санитарного состояния пляжа у ООО «ЮГКОМСЕРВИС» заключен договор с ИП Хатковой Ж.М., имеющей рядом территорией пляжа земельный участок с гостиницей и кафе. Услуги индивидуального предпринимателя оплачиваются за счет дохода, получаемого нашей организацией от санатория ФНС России, чьи клиенты пользуются услугами муниципального пляжа с. Небуг, т.к. своего выхода к морю данный санаторий не имеет.

Поэтому логично сдать в аренду прогулочные катера именно Хатковой Ж.М., в штате которой во время курортного сезона обязательно есть спасатели, имеющие кроме обязательных сертификатов и права на вождение подобных транспортных средств. До нашего предложения у ИП Хатковой был в аренде аналогичный катер, но владелец его после окончания курортного сезона продал, а новый договор аренды на прогулочный катер еще не заключен, т.к. до начала сезона еще есть время.

Предположительная стоимость аренды по данным статистики – стоимость 1 ч аренды небольшого катера без капитана в курортный сезон составляет от 5000 до 15000 рублей.

Следовательно, если предложить аренду катера ИП Хатковой для использования его в коммерческих целях на курортный сезон, то стоимость договора в размере 500 тыс.руб. за 4 месяца будет выгодной обеим сторонам.

Во-вторых, проблема, касающаяся большого размера запасов. У нас нет данных о нормировании оборотных средств в организации. Поэтому проблематично установить, есть ли излишние запасы. В составе запасов ООО «ЮГКОМСЕРВИС» числятся в основном товары для перепродажи (мебель для отелей, бытовые приборы и пр.).

С целью сокращения запасов товарно-материальных ценностей и увеличения выручки предлагаем рассмотреть проведение разовой акции по реализации 50 % запасов по себестоимости постоянным клиентам до начала курортного сезона. 50 % от стоимости запасов составят 6451 тыс.руб.:

$$12902 * 0,5 = 6451.$$

Правда, при этом произойдет и увеличение себестоимости, но высвобожденные средства можно использовать либо на увеличение наиболее ликвидных активов, либо на погашение кредиторской задолженности.

В-третьих, на наш взгляд нужно использовать очень популярное в последнее время направление снижения управленческих расходов – передача бухгалтерских услуг на аутсорсинг. Данное мероприятие достаточно эффективно, особенно для организаций малого и среднего бизнеса, к

категории которых относится и наш объект исследования. В этой связи представляется более выгодным упразднить должность главного бухгалтера и ввести в штатное расписание должность заместителя директора по финансовым и кадровым вопросам (0,5 ставки) с обязанностью ведения кадрового и воинского учета, а также отдельных обязанностей кассира. При этом сокращается фактически только одна ставка – бухгалтера-кассира.

Так как ведение бухгалтерского учета будет передано на аутсорсинг специализированной организации, то, следовательно, можно ожидать и повышение качества ведения бухгалтерского учета, а отдельные функции из числа обязанностей бухгалтерской службы (главного бухгалтера, специалиста по кадрам и кассира) передать в ведение заместителя директора по финансовым и кадровым вопросам.

В-четвертых, для снижения недостатка средств в текущей деятельности можно Овердрафтный кредит — вид краткосрочного кредита, который предоставляется для покрытия разрешенного (т.е. предварительно согласованного с банком) овердрафта по счету клиента в банке.

Данный вид кредитования особенно удобен тем, что позволяет воспользоваться средствами кредита в любой момент времени в период действия договора и не требует при этом дополнительных действий по согласованию, либо уведомлению банка.

Эффективность применения овердрафтного кредитования с позиций оценки ликвидности баланса заключается в том, что овердрафтный кредит не увеличивает кредиторскую задолженность, правда, при этом увеличиваются прочие расходы на сумму процента по овердрафтному кредиту, но если предприятие стабильно получает достаточную прибыль, то оно выигрывает в сроках погашения кредиторской задолженности.

Сокращение периода погашения кредиторской задолженности приводит к снижению ее размера и при всех прочих равных условиях повышает ликвидность баланса.

Овердрафт — это отрицательный баланс (дебетовое сальдо) на расчетном счете клиента, который может возникнуть в результате проведения платежей по счету клиента на сумму, превышающую остаток средств на счете. Срок действия договора об овердрафте не более 90 дней. Погашение задолженности — производится заемщиком не реже одного раза в 30 дней. Обеспечением по кредиту являются стабильные остатки и поступления денежных средств на счет заемщика в банке.

Благодаря овердрафту компания обеспечивает покрытие краткосрочных разрывов в поступлении денежных средств, а не финансирование целевых проектов или пополнение оборотных средств, как при коммерческом кредите.

Используя овердрафт, можно оплатить любые платежные документы со своего расчетного счета, в том числе провести налоговые платежи. Исключением являются лишь платежные документы на погашение задолженности по заключенным с банком кредитным договорам, на уплату процентов и штрафов по предоставленному овердрафту, платежные требования и инкассовые поручения, предъявленные к счету клиента.

На применение денежных средств, предоставленных клиенту в рамках овердрафтного кредитования, налагают только те ограничения, которые предусмотрены действующим законодательством и договором банковского счета.

Процедура выдачи овердрафта довольно проста. Клиент получает кредит только тогда, когда ему это действительно необходимо, не накапливая кредиторскую задолженность, чтобы потом просить очередной огромный кредит для ее оплаты. Всего один раз, предоставив в банк документы для рассмотрения вопроса о выдаче кредита и заключив всего один договор о кредитовании, клиент автоматически получает кредиты в течение срока, определенного договором, не отвлекаясь на составление заявок, ходатайств, бизнес-планов и прочих документов, необходимых для оформления отдельных целевых кредитов.

Овердрафтный кредит — самый простой вид кредитования. Разумеется, сначала компания должна затратить определенное время на соблюдение банком необходимых процедур. Поскольку лимит кредитования, как правило, определяется реальным объемом поступлений денежных средств на расчетный счет клиента в банке-кредиторе, не приходится составлять технико-экономическое обоснование суммы кредита. Понадобятся всего лишь документы, позволяющие провести оценку финансового состояния клиента и подтверждающие, что объемы поступлений в период кредитования сохранятся. Руководитель компании может быть уверен, что банк подстрахует его при возникновении кассовых разрывов.

Сроки предоставления кредитов в режиме овердрафта банки устанавливают самостоятельно. Срок непрерывной задолженности по овердрафту чаще всего не превышает 30 дней, по выбору клиента он может составлять 5, 7, 15 или 30 дней.

Итак, в целях повышения деловой активности для ООО «ЮГКОМСЕРВИС» необходимо:

- 1) сдать в аренду на курортный сезон два прогулочных катера;
- 2) реализовать 50 % запасов по себестоимости (т.е. со скидкой) до начала курортного сезона;
- 3) передать на аутсорсинг ведение бухгалтерского учета специализированной организации с сокращением ставок главного бухгалтера и бухгалтера-кассира, но с введением в штатное расписание 0,5 ставки финансового директора с правом подписи документов как главного бухгалтера;
- 4) открыть в обслуживающем организацию филиале ПАО «ВТБ» овердрафтную линию.

Схематично наши предложения по повышению эффективности деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» отражены на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 – Основные направления повышения деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

Реализация этих предложений должны не только повысить уровень деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС», но и улучшить его финансовое состояние.

3.2 Экономический эффект от предложенных мероприятий

Экономический эффект от предложенных мероприятий должен выражаться в росте дохода и прибыли, повышении ликвидности, платежеспособности, ускорении оборачиваемости активов и сокращении финансового цикла.

Наличие арендной платы за прогулочные катера позволит организации увеличить свой доход прогнозом периоде на 1000тыс.руб. (500 тыс.руб. за 4

месяца курортного сезона с одного катера).

Открытие овердрафтной линии способствует ускорению погашения кредиторской задолженности, но сопряжено для организации дополнительными расходами по уплате процентов за кредит. Расчет предполагаемых процентов осуществим исходя из следующих условий. Во-первых, потребность в заемных краткосрочных средствах возникает у организации 2-3 раза в год на оплату коммунальных платежей или выплату заработной платы. Обычная задержка в расчетах составляет от 5 до 10 дней.

Сокращение периода погашения кредиторской задолженности приводит к снижению ее размера и при всех прочих равных условиях повышает ликвидность баланса.

Примем максимально жесткие условия лимит овердрафтной линии – 500000 руб. под 18 % годовых на 10 дней 12 раз в год:

$$500000 * (0,18/365) * 10 * 12 = 29589 \text{ руб.} \approx 30 \text{ тыс.руб.}$$

Т.е. снижение кредиторской задолженности на 500 тыс.руб. повлечет за собой рост прочих расходов на 30тыс.руб. в год.

Реализация 50 % запасов товаров по себестоимости приведет к увеличению и выручки, и затрат в учете на 6451 тыс.руб. Данную сумму также логично направить на погашение кредиторской задолженности.

И, наконец, мероприятие по передаче бухгалтерских услуг на аутсорсинг. Затраты на аутсорсинг в Туапсинском районе колеблются от 12 до 30 тыс.руб. в месяц для организаций малого бизнеса в сфере оптовой торговли. Аналогичные услуги в Республике Адыгея стоят чуть дешевле – от 10 до 25 тыс.руб.

Для наших расчетов примем опять более жесткие условия, т.е. затраты на аутсорсинг составят 30 тыс.руб. в месяц.

Кроме этих затрат, возникнут затраты на оплату труда финансового директора. Предлагаем для этой должности оклад на 10 % ниже оклада генерального директора.

Тогда затраты на оплату труда составят:

$$50000 * (1 - 0,1) * 0,5 = 22500 \text{ руб./мес.}$$

Затраты на оплату страховых взносов буду составлять:

$$22500 * 0,3 = 6750 \text{ руб./мес.}$$

Затраты за год на содержание финансового директора составят:

$$(22500 + 6750) * 12 = 351000 \text{ руб.}$$

С учетом оплаты услуг специализированной организации общие затраты по ведению учета составят за год:

$$30 * 12 + 351 = 711 \text{ тыс.руб.}$$

Затраты на оплату труда бухгалтерских работников (оклад главного бухгалтера – 40 тыс.руб., оклад бухгалтера-кассира – 25 тыс.руб.) с учетом затрат на страховые взносы в 2024 г. составляли:

$$(40000 + 25000) * 1,3 * 12 = 1014000 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, экономия затрат составит:

$$1014 - 711 = 303 \text{ тыс.руб.}$$

Для того, что выполнить необходимые расчеты показателей деловой активности и финансового состояния необходимо составить прогнозную отчетность – отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств и бухгалтерский баланс

В таблице 3.1 сформируем прогнозный отчет о финансовых результатах.

Таблица 3.1 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

Показатель	2024 г.	Прогнозный год
Выручка	56364	63815
Себестоимость	53185	59333
Прибыль (убыток) от реализации	3179	4482
Прочие доходы	0	0
Прочие расходы	630	660
Прибыль (убыток) до налогообложения	2549	3822
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	789	955
Чистая прибыль (убыток)	1760	2867

Для определения остатка денежных средств на конец прогнозного года сформируем прогнозный отчет о движении денежных средств (таблица 3.2).

Таблица 3.2 - Прогнозный отчет о движении денежных средств на прогнозный год, тысяч рублей

Показатель	2024 год	Прогноз
Остаток денежных средств на начало отчетного года	502	637
Движение денежных средств по текущей деятельности		
Средства, полученные от покупателей и заказчиков	56364	63815
Прочие поступления	-	-
Денежные средства, направленные:		
- на оплату приобретенных товаров, услуг, сырья и пр.	46913	51750
- на оплату труда	4824	4314
- на расчеты по налогам и страховым взносам	1448	1295
- на прочие расходы	3179	4410
Чистые денежные средства от текущей деятельности	135	2046
Приобретение объектов основных средств	0	0
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	0	0
Поступления от займов и кредитов	0	0
Погашение займов и кредитов	0	500
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	0	-500
Чистое увеличение денежных средств	135	1546
Остаток средств на конец отчетного периода	637	2183

Теперь составим прогнозный баланс.

Валюту баланса будем определять по пассиву.

В пассиве баланса размер кредиторской задолженности составит в прогнозном периоде:

$$11784 - 6451 = 5333 \text{ тыс.руб.}$$

Размер собственного капитала в прогнозном периоде увеличится за счет капитализации чистой прибыли в полном объеме:

$$7148 + 2867 = 10015 \text{ тыс.руб.}$$

(Увеличение за счет нераспределенной прибыли:

$$6648 + 2867 = 9515 \text{ тыс.руб.})$$

Долгосрочные пассивы уменьшатся на размер погашение займа на 500 тыс.руб. (по условиям договора беспроцентного займа с учредителем):

$$5000-500 = 4500 \text{ тыс.руб.}$$

В активе баланса четко определены позиции:

- основные средства в размере 7370 тыс.руб.;
- денежные средства в размере 2183 тыс.руб.;
- запасы в размере 6451 тыс.руб.

Дебиторская задолженность определяется по остатку.

Валюта баланса составит:

$$10015+4500+5333 = 19848 \text{ тыс.руб.}$$

Тогда размер дебиторской задолженности в прогнозном периоде составит:

$$19848-7370-2183-6451 = 3844 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 3.3 – Прогнозный баланс ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

Статьи баланса	2024 г.	Прогнозный год
Раздел I. Внеоборотные активы		
Основные средства	7370	7370
Итого по разделу I	7370	7370
Раздел II. Оборотные активы		
Запасы	12902	6451
Дебиторская задолженность	3023	3844
Денежные средства	637	2183
Итого по разделу II	16562	12478
Баланс	23932	19848
Раздел III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	500	500
Нераспределенная прибыль	6648	9515
Итого по разделу III	7148	10015
Раздел IV. Долгосрочные обязательства		
Заемные средства	5000	4500
Итого по разделу IV	5000	4500

Продолжение таблицы 3.3

Раздел .V Краткосрочные обязательства		
Кредиторская задолженность	11784	5333
Итого по разделу V	11784	5333
Баланс	23932	19848

На основе данных прогнозных отчетов рассчитаем показатели платежеспособности, оборачиваемости и рентабельности.

В таблице 3.4 приведем результаты расчета прогнозных показателей платежеспособности.

Таблица 3.4 - Показатели платежеспособности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» (по состоянию на конец года)

Показатель	Нормальное ограничение	2024 г.	Прогноз
Общий показатель платежеспособности (k_1)	$k_1 \geq 1$	0,453	0,9
Коэффициент абсолютной ликвидности (k_2)	$k_2 \geq 0,2 \div 0,5$	0,054	0,4
Коэффициент быстрой ликвидности (k_3)	$k_3 \geq 0,7 \div 0,8$	0,311	1,1
Коэффициент текущей ликвидности (k_4)	$k_4 = 2,0 \div 3,5$	1,405	2,3

Единственный показатель в прогнозном периоде немного ниже нормативного – это общий показатель платежеспособности, но в целом проблема недостатка наиболее ликвидных активов решена. Вообще, все показатели ликвидности в прогнозном периоде соответствуют нормальным ограничениям, т.е. уровень ликвидности повысился до нормального.

В таблице 3.5 рассчитаем показатели оборачиваемости.

Таблица 3.5 – Оценка деловой активности по показателям оборачиваемости (прогноз)

Показатель	2024 г.	Прогноз	Изменение
Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	2,4	2,9	+0,5
Период обращения активов, дни	150,0	124,1	-25,9

Продолжение таблицы 3.5

Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	4,4	9,9	5,5
Период обращения запасов, дни	81,8	36,4	-45,4
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	21,8	18,6	-3,2
Период обращения дебиторской задолженности, дни	16,5	19,3	2,8
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	4,8	12,0	7,2
Период обращения кредиторской задолженности, дни	75,0	30	-45
Продолжительность операционного цикла, дней	98,3	55,7	-42,6
Продолжительность финансового цикла, дней	23,3	25,7	2,4

Прогнозный расчет показателей оборачиваемости свидетельствует о росте деловой активности по многим показателям – исключение составляет продолжительность финансового цикла. Но он увеличился незначительно, по сравнению с сокращением операционного цикла за счет более эффективного использования запасов.

Подведем итоги по результатам проведенного исследования.

С целью повышения деловой активности и улучшения финансового состояния объекта исследования в работе предложены четыре направления:

- во-первых, рост доходов за счет сдачи в аренду водных транспортных средств;
- во-вторых, сокращение запасов за счет проведения разовой акции по реализации товаров перед началом курортного сезона своим постоянным клиентам по себестоимости;
- в-третьих, сокращение кредиторской задолженности за счет высвобождения денежных средств, полученных при реализации запасов;
- в-четвертых, передача бухгалтерских услуг на аутсорсинг;
- в-пятых, открытие в филиале ПАО «ВТБ» овердрафтной линии.

В совокупности данные мероприятия приведут к следующим результатам (рисунок 3.2).

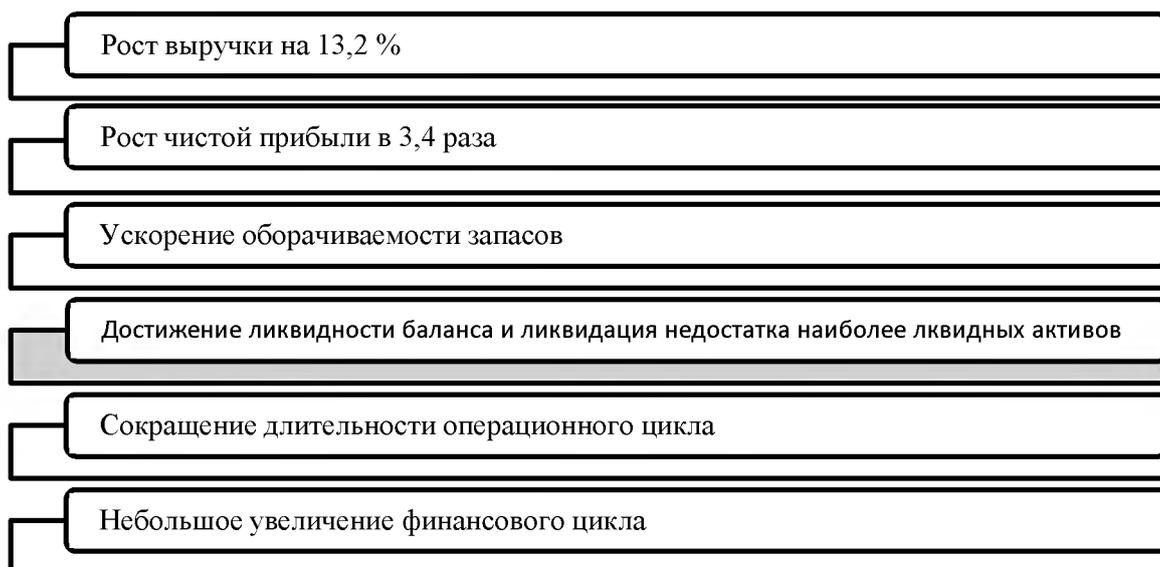


Рисунок 3.2 – Система показателей рентабельности

Таким образом, реализация предлагаемых мероприятий позволит организации решить проблему с недостатком наиболее ликвидных активов, повысить платежеспособность, увеличить доход и размер чистой прибыли, повысить финансовую независимость от заемных источников, т.е. в целом повысить уровень деловой активности и улучшить финансовое состояние.

Заключение

Целью выпускной квалификационной работы было проведение оценки деловой активности объекта исследования и разработка направлений повышения ее уровня.

Для ее достижения в первом разделе работы рассмотрены теоретические и методические основы анализа деловой активности - изучены ее понятие и сущность, критерии оценки, системы показателей оборачиваемости и рентабельности.

Во втором разделе работы по данным бухгалтерской отчетности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» за 2023-2024 гг. был выполнен анализ деловой активности организации.

По его результатам были сделаны следующие выводы:

- 1) оставаясь прибыльной, организация имеет массу проблем с финансовым состоянием в целом, и с деловой активностью в частности;
- 2) особого внимания требуют самые «тяжелые» позиции в бухгалтерском балансе нашей организации: большой удельный вес запасов в активах, неиспользуемые в деятельности основные средства, недостаток денежных средств, большой удельный вес кредиторской задолженности.
- 3) в отчете о финансовых результатах основной проблемной точкой остается уменьшение чистой прибыли, что приводит к снижению рентабельности продаж, собственного капитала и активов в целом;
- 4) низкая степень ликвидности активов баланса, небольшой удельный вес собственного капитала и, как следствие, большая зависимость от заемных источников формирования.

Для устранения выявленных недостатков в третьей главе предложены направления по повышению деловой активности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»:

- 1) сдать в аренду на курортный сезон два прогулочных катера;
- 2) реализовать 50 % запасов по себестоимости (т.е. со скидкой) до начала курортного сезона;

3) передать на аутсорсинг ведение бухгалтерского учета специализированной организации с сокращением ставок главного бухгалтера и бухгалтера-кассира, но с введением в штатное расписание 0,5 ставки финансового директора с правом подписи документов как главного бухгалтера;

4) открыть в обслуживающем организацию филиале ПАО «ВТБ» овердрафтную линию.

Совокупность предложенных мероприятий будет способствовать повышению эффективности организации расчетов ООО «ЮГКОМСЕРВИС», стабилизации его финансового положения, а значит, и повышению деловой активности.

Комплексная реализация предлагаемых мероприятий позволит ООО «ЮГКОМСЕРВИС»:

- увеличить годовой доход организации на 7451тыс.руб.;
- получить чистую прибыль в размере 2183тыс.руб.;
- ликвидировать недостаток наиболее ликвидных активов, оптимизировать размеры дебиторской и кредиторской задолженности и, тем самым, повысить платежеспособность организации и увеличить оборачиваемость активов.

Список литературы

1. Аблякимова, Л.Н., Грекова, В.А. Пути повышения деловой активности предприятия // Форум молодых ученых. – 2020. – № 1 (41). – С. 19-22.
2. Бутт, Е.М., Аксенова, Н.И. Сущность деловой активности предприятия и подходы к ее оценке // Научный Лидер. – 2024. - № 49 (199). – С. 11-18.
3. Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 434 с.
4. Глухов, В.В., Коломысова, М.В. Методика оценки индекса деловой активности предприятия на основе анализа предпринимательской среды // *π-Economy*. – 2025. – Т. 18. - № 2. – С. 121-133.
5. Джевицкая, Е.С. Управление деловой активностью организации: причины снижения эффективности // Друкеровский вестник. – 2020. - № 1. – С. 134-143.
6. Ершова, Е.Ю., Обухова, А.С. Механизм управления финансами организации // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. – 2022. - № 2. – С. 6-11.
7. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. – М.: Омега-Л, 2021. – 355 с.
8. Имамов, М.М., Якшимбаева, Г.В. Оценка и анализ деловой активности компании в условиях цифрового бизнеса // Экономические науки. – 2024. - № 12 (241). – С. 203-213.
9. Логинова, Т.В. Оценка деловой активности организации через расчет показателей оборачиваемости // Экономика вчера, сегодня, завтра. – 2021. – Т. 11. - № 3А. – С. 160-167.
10. Магомадов, Э.М. Анализ и оценка эффективности организации малого бизнеса // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. - № 3 (41). – С. 199-204.
11. Маркелова, М.А. Факторы, оказывающие влияние на устойчивое финансовое состояние организации // Гуманитарные и экономические науки. – 2020. - № 1 (20). – С. 50-56.

12. Миляев, А.В. Оцениваем деловую активность в три этапа // Планово-экономический отдел. – 2023. - № 12. – С. 12-16.
13. Мороз, Н.Ю., Олейник, А.Н., Кобелян, С.Н., Лупина, К.В. Анализ деловой активности организации: возможности для повышения // Естественно-гуманитарные исследования. – 2023. - № 6 (50). – С. 344-348.
14. Мороз, Н.Ю., Олейник, А.Н., Такмазян, Л.А., Репина, П.В. Оптимизация затрат: направления повышения эффективности деятельности организации // Естественно-гуманитарные исследования. – 2023. - № 6 (50). – С. 348-352.
15. Морозова, М.Г., Алексеева, Н.Г. К вопросу об оценке деловой активности предприятия // Проблемы науки. – 2023. - № 1 (75). – С. 11-12.
16. Никифорова, Н.А., Миловидова, С.Н., Иззука, Т.Б. Экономический анализ. – М.: КноРус, 2023. – 191 с.
17. Олейник, А.Н., Иванова, Д.А., Трофименко, К.С. Комплексная оценка и прогнозирование финансовых результатов организаций // Естественно-гуманитарные исследования. – 2023. - № 6 (50). – С. 369-372.
18. Отчет ООО «ЮГКОМСЕРВИС» за 2024 год.
19. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». [Электронный ресурс]. - М.: URL:<http://www.normativ.ru> (дата обращения: 10.11.2025).
20. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»[Электронный ресурс], URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.11.2025)
21. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник. – 15-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2024. – 587 с.
22. Сотников, А.А., Ершова, И.Г. Коэффициентный анализ финансового управления предприятием // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. – 2022. - № 1. – С. 55-60.

23. Филь, Е.С., Лялькова, Е.Е. Анализ деловой активности и система показателей оборачиваемости // Экономические науки. – 2024. - № 6 (25) . – С. 67-72.
24. Халитов, А.А., Иваненко, И.А., Бирюков, А.Н. Сущность деловой активности предприятия // Аллея Науки. – 2024. - № 1(88). – С. 144-150.
25. Халяпин, А.А., Такмазян, Л.А., Лупина, Л.В. Возможные пути повышения финансовых результатов в организации // Естественно-гуманитарные исследования. – 2023. - № 4 (48). – С. 456-461.
26. Халяпин, А.А., Ворокова, М.Р., Самутина, М.Д. Оценка и повышение инвестиционной привлекательности организации // Естественно-гуманитарные исследования. – 2023. - № 3(47). – С. 351-355.
27. Хорольская, Т.Е., Свердликова, Ю.Е., Гавриш, Ю.И. Использование данных бухгалтерской отчетности для определения деловой активности и рентабельности организации // Вестник Академии знаний. – 2021. - № 4 (45). – С. 274-277.
28. Шардан, С.К., Николаева, Р.М. Экономическая оценка ключевых показателей деятельности предприятия // Вестник Академии знаний. – 2021. - № 2 (43). – С. 284-291.
29. Шеремет, А.Д., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2024. – 208 с.
30. Эльгайтарова, Н.Т., Аслаханова, С.А. Оценка финансово-экономических показателей как инструмент поиска путей устойчивого развития предприятия // Естественно-гуманитарные исследования. – 2021. - № 6 (38). – С. 370-375.