



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 «Анализ и направления повышения уровня деловой активности предприятия»

Исполнитель Реуцкая Екатерина Васильевна

Руководитель к.э.н., Беломестнова Ирина Васильевна

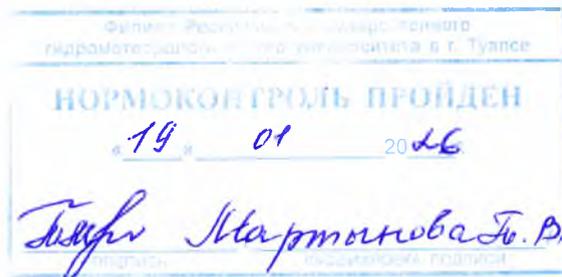
«К защите допускаю»

Руководитель кафедры _____

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

«19» 01 2026 г.



Туапсе
2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Сущность и назначение деловой экономической активности предприятия как экономической категории.....	5
1.1 Понятие деловой активности и её значение в деятельности современной организации	5
1.2 Классификация деловой активности предприятия.....	14
1.3 Основные методы и подходы к анализу деловой активности организации	19
2 Комплексный анализ деловой активности ООО «Туапсинский Балкерный Терминал»	27
2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности компании.....	27
2.2 Анализ результатов финансов экономической деятельности ООО «Туапсинский Балкерный Терминал».....	35
2.3 Анализ деловой активности предприятия.....	39
3 Основные направления по повышению деловой активности ООО «Туапсинский балкерный терминал».....	43
3.1 Основные риски и рекомендации по повышению деловой активности организации	43
3.2 Прогноз деловой активности ООО «Туапсинский балкерный терминал».....	48
Заключение	52
Список литературы	55

Введение

Обоснование актуальности данной выпускной квалификационной работы заключается в том, что она затрагивает ключевые вопросы функционирования предприятия в современной экономической среде. Данное исследование способствует не только приобретению теоретических знаний и аналитических навыков анализа, но и созданию практических рекомендаций с высокой значимостью, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия, что способствует ее высокой востребованной.

Создание и развитие деловой активности является сложным процессом, на который оказывает комплексное воздействие внутренних и внешних факторов. Системный анализ факторов деловой активности, является ключевым условием для оптимизации инструментария управления ею в промышленном секторе. В условиях жесткой конкуренции выживают и преуспевают те организации, которые демонстрируют высокую деловую активность, то есть эффективно используют свои ресурсы, быстро адаптируются к изменениям и внедряют инновации. Глобализация рынков требует от предприятий постоянного повышения конкурентоспособности и эффективности, что напрямую связано с уровнем их деловой активности. В периоды экономической нестабильности и кризисов, когда снижается спрос и растет неопределенность, особенно важно отслеживать и повышать уровень деловой активности, чтобы сохранить финансовую устойчивость и конкурентные преимущества.

Точки роста и зоны риска позволяет обнаружить оценка операционной эффективности, для которых разрабатываются меры по повышению устойчивости к кризисным факторам. Современные технологии и инновации предоставляют предприятиям новые возможности для повышения эффективности и развития, однако для их успешного внедрения требуется высокий уровень деловой активности, а также готовность к изменениям и экспериментам.

Разработанные в ВКР рекомендации по повышению уровня деловой

активности могут принести реальную пользу организации.

Объектом данной работы выбрано общество с ограниченной ответственностью «Туапсинский балкерный терминал».

Предметом выпускной квалификационной работы являются показатели деловой активности предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ и направления повышения уровня деловой активности ООО «Туапсинский балкерный терминал».

Для достижения указанной цели определены задачи:

- исследование теоретических и методических основ анализа и оценки уровня деловой активности деятельности предприятия;
- проведение анализа функционирования ООО «Туапсинский балкерный терминал» и оценка его основных показателей финансовой деятельности;
- проведение комплексного анализа деловой активности ООО «Туапсинский Балкерный Терминал»;
- разработка рекомендаций по усовершенствованию уровня деловой активности ООО «Туапсинский балкерный терминал».

Выпускная квалификационная работа включает в себя следующие структурные элементы: введение, три главы, заключение, перечень использованных источников.

Источниками информации при написании дипломной работы послужили: данные бухгалтерского учета и отчетности объекта исследования.

1 Сущность и назначение деловой экономической активности предприятия как экономической категории

1.1 Понятие деловой активности и её значение в деятельности современной организации

В широком смысле деловая активность предприятия определяется как совокупность мер, направленных на развитие компании на рынках товаров, рабочей силы и капитала. В узком понимании этот термин обозначает текущую производственную и торговую деятельность организации. Анализируя подход Т.В. Коноревой и Л.Н. Гребенюк, следует отметить, что применение системного метода позволяет наиболее полно оценить деловую активность компании.

Основным источником данных для анализа деловой активности служит бухгалтерская отчетность организации. Для внутреннего исследования используются сведения из синтетического и аналитического учета.

Исходя из различных трактовок понятия, можно заключить, что деловая активность представляет собой интегральную характеристику эффективности использования ресурсов предприятия. Этот показатель тесно связан с этапами жизненного цикла организации и отражает ее способность к адаптации на каждом этапе развития. Данный аспект может анализироваться как на макроуровне - где внимание уделяется общей результативности руководства в распределении ресурсов, так и на микроуровне - где исследуется продуктивное использование оборотных средств компании. В целом эффективное управление всеми аспектами деловой активности невозможно без рационального применения доступных ресурсов.

Показатели рентабельности и оборачиваемости активов являются основными критериями оценки эффективности управления ресурсами предприятия: рентабельность демонстрирует общий уровень результативности деятельности (макроуровень деловой активности), а скорость обращения активов указывает на эффективность их использования в операционном цикле (микроуровень) [5, с. 63].

Важным аспектом при оценке уровня деловой активности является учет не только внутренних факторов, связанных с управлением ресурсами предприятия, но и широкого спектра внешних воздействий. К ним относятся емкость рынка, изменения рыночной конъюнктуры, стратегия поведения основных конкурентов, а также влияние государственных и контролирующих органов. Несмотря на это, приоритет по-прежнему отдается внутренним переменным - таким как качество управленческих решений и эффективность функционирования предприятия. Для определения степени влияния каждого параметра на динамику деловой активности проводится комплексный анализ.

Концепция анализа деловой активности организации по группам основных показателей представлена на рисунке 1.1.



Рис. 1.1 - Основные методы оценки деловой активности

Кроме того, значимую роль играют качественные характеристики - так называемый отраслевой анализ, основанный на сравнении ключевых значений между компаниями одной отрасли или региона с установленными эталонными показателями. Следует отметить, что получение сравнительных данных по многим направлениям затруднено; в открытых источниках соответствующая

информация чаще всего содержится в маркетинговых обзорах либо государственных статистических сборниках.

Для проведения анализа выделяют две основные группы критериев: качественные показатели; количественные показатели.

К основным качественным аспектам относят [12, с. 152]: характеристики спроса на выпускаемую продукцию на соответствующем рынке; степень насыщенности рынка конкурентами; степень доверия к компании (деловая репутация), а также к ее клиентам и партнерам; объем продукции организации, поставляемой за пределы страны.

Что касается количественных индикаторов оценки деятельности предприятия, их целесообразно подразделять следующим образом: абсолютные показатели; относительные показатели.

Показатели первой из указанных категорий включают экономические величины в стоимостном или натуральном выражении, позволяющие отслеживать динамику за отчетный период.

Наиболее часто применяемыми абсолютными параметрами анализа деловой активности считаются [8, с. 174]: чистая прибыль организации; доходы от продаж продукции; уровень издержек на изготовление и реализацию продукции.

Целесообразно проводить анализ абсолютных показателей деятельности компании с регулярной периодичностью - например, ежегодно или ежеквартально. Это позволяет отслеживать изменения в динамике ключевых аспектов деловой активности предприятия.

Для признания экономической эффективностью рост основных показателей должен соответствовать следующему соотношению [14, с. 16]:

$$\text{ТрП} > \text{ТрВ} > \text{ТрА} > 100\%, \quad (1.1)$$

где, ТрП – темп роста чистой прибыли.

ТрВ – темп роста выручки от продаж.

ТрА – темп роста средней величины активов.

Исходя из приведенного выражения (формула 1.1), максимальный показатель прироста должен демонстрировать именно чистая прибыль. Теоретически это считается наиболее эффективной моделью развития предприятия; однако фактическая ситуация в бизнесе часто отличается. На практике нередко фиксируется преимущественно ускоренное увеличение объема активов, причем эта тенденция характерна даже для наиболее мощных и интенсивно развивающихся компаний.

Объяснить подобное опережающее наращивание активов можно следующими причинами [6, с. 136]: проведение масштабных изменений в производственной цепочке; капитальный ремонт или обновление оборудования и инфраструктуры; расширение ассортимента выпускаемой или реализуемой продукции.

Говоря о специфике относительных показателей анализа хозяйственной деятельности, следует выделить роль финансовых коэффициентов как ключевых инструментов количественной оценки. В первую очередь для характеристики эффективности используются показатели оборачиваемости текущих активов: именно эти коэффициенты получили название показателей оборачиваемости благодаря их прямой связи со скоростью оборота средств [8, с. 91].

Скорость оборота представляет собой ключевой параметр, характеризующий степень оборачиваемости активов организации. На этот процесс оказывают непосредственное влияние специальные коэффициенты, анализ которых входит в состав оценки деловой активности предприятия. Такое исследование проводится с целью выявления тенденций изменения хозяйственной деятельности компании, поскольку динамика ежегодного товарооборота напрямую отражается через показатели оборачиваемости. Оценка скорости оборота и периодичности обновления активов позволяет выявить финансовые риски и дать объективную характеристику эффективности управления финансами, а также определить влияние постоянных и условно-

постоянных расходов на устойчивость экономической позиции организации.

Дополнительно детальный анализ оборачиваемости на различных этапах производственного цикла помогает определить точки возможного ускорения движения средств. Фактически надежность работы и уровень прибыльности любой компании во многом зависят от того, насколько оперативно она возвращает вложения в активы посредством поступления выручки от реализованной продукции или услуг.

Показатель оборачиваемости активов является главным индикатором деловой активности, поскольку именно скорость обновления и частота этого процесса демонстрируют общую продуктивность функционирования предприятия и его способность эффективно использовать результаты собственного труда.

Для расчетов этих показателей применяется отношение объема выручки к среднегодовой стоимости капитала либо всей совокупности активов. Такой подход позволяет судить о том, насколько результативно были задействованы ресурсы предприятия для получения прибыли.

В рамках оценки деловой активности рассчитывают две основные группы показателей [13, с. 134]: коэффициенты эффективности использования капитала и имеющихся ресурсов; интегральные показатели общей оборачиваемости активов.

Указанные интегральные показатели подразделяются на два вида [14, с. 21]: коэффициенты, определяющие скорость обращения средств в течение выбранного интервала времени; коэффициенты, измеряющие среднюю продолжительность одного полного оборота.

Эта категория показателей акцентирует внимание, прежде всего на скорости возврата инвестированных средств - критерии особенно значимом для управленческого звена предприятия ввиду прямого влияния на рентабельность вложений.

Обе группы рассматриваемых коэффициентов предоставляют широкий спектр информации при их комплексном анализе, что позволяет всесторонне

оценить результативность деятельности организации. Однако необходимо ясно различать эти коэффициенты, так как они отражают различные стороны хозяйственной деятельности и отличаются методом расчета и интерпретацией результатов. Коэффициент оборачиваемости показывает интенсивность оборота средств: его увеличение свидетельствует о более быстром возврате вложенных ресурсов в виде денежных поступлений. В то же время сокращение периода оборота указывает на ускорение кругооборота капитала, что также считается положительной тенденцией - чем короче данный период, тем эффективнее используются ресурсы компании.

Стоит подчеркнуть тесную взаимосвязь между оборачиваемостью и другими финансовыми показателями предприятия: повышение скорости оборота активов способствует снижению производственных издержек. Высокие значения данного показателя обычно свидетельствуют о развитом производстве и устойчивом росте доходов организации. Напротив, замедление темпов оборота часто сопровождается увеличением затратной части бизнеса, особенно при росте удельного веса условно-постоянных расходов. Поэтому анализ деловой активности имеет особое значение для инвесторов и собственников - он позволяет оценить скорость возврата вложенного капитала с учетом понесенных затрат. Для потенциальных инвесторов данные по оборачиваемости сопоставляются с аналогичными среднеотраслевыми показателями; основатели же ориентируются на динамику этого коэффициента за несколько отчетных периодов [10, с. 84].

Оценка деловой активности организации позволяет косвенно судить об эффективности принимаемых управленческих решений, поскольку показатели оборотности активов отражают результаты выбранной стратегии управления. Высокая оборачиваемость способствует увеличению объемов реализации продукции без значительных дополнительных вложений. Поскольку продажа товаров, работ или услуг обычно сопровождается определенной наценкой, ускорение оборота ведет к росту выручки и, соответственно, прибыли компании.

В противоположном случае - при замедлении оборота средств - предприятие сталкивается с дефицитом собственных денежных ресурсов для повседневных нужд и вынуждено привлекать внешнее финансирование. Такие средства могут поступать в виде кредитов или дополнительного инвестирования со стороны учредителей, что зачастую негативно сказывается на финансовых интересах собственников.

Для развития бизнеса необходим устойчивый поток текущих денежных поступлений: именно они служат основой для модернизации производства и внедрения новых технологий. Таким образом, уровень деловой активности организации выступает индикатором ее способности самостоятельно формировать внутренние финансовые источники для поддержания платежеспособности и стабильного положения на рынке.

Высокая скорость обращения капитала почти всегда сопровождается увеличением прибыли предприятия. При этом следует учитывать, что оптимизация скорости оборота возможна не только по всей цепочке бизнес-процессов одновременно, но и по отдельным ключевым элементам деятельности; даже точечные улучшения дают заметный эффект в совокупном результате.

Однако продолжительность одного цикла обращения определяется не только внутренними аспектами управления: существенное влияние оказывают макроэкономические условия и специфические рыночные ограничения; эти внешние факторы часто становятся решающими для темпа операций предприятия.

В отдельных отраслях экономики оперативный оборот ресурсов сдерживается объективными технологическими особенностями производства. На скорость обращения средств в организациях значительное влияние оказывают макроэкономическая ситуация и действующие правовые нормы. Часто замедление оборачиваемости связано с несвоевременным исполнением обязательств со стороны деловых партнеров, покупателей или иных участников экономических отношений. Контроль над внешними факторами затруднен,

однако существуют различные методы и инструменты управления, позволяющие повысить эффективность использования оборотных средств.

Что касается внутренних факторов, влияющих на хозяйственную активность предприятия, их корректировка значительно проще осуществляется посредством управленческих решений при условии тщательного анализа текущих процессов для выявления резервов повышения эффективности. Внутриорганизационные причины могут существенно замедлять цикл обращения активов: например, перебои в работе производственного оборудования по техническим причинам вызывают задержки выпуска продукции. Не реже внутренние административные барьеры осложняют своевременное выполнение операций: бюрократические проволочки способны затягивать оформление отгрузочных документов складскими подразделениями. Кроме того, нормы производительности труда ограничивают возможности коллектива по ускорению выпуска товаров и увеличению объемов производства за короткий срок.

Анализируя сущность деловой активности, можно заключить, что она представляет собой интегральную характеристику результативности функционирования организации по основным направлениям: производственному, финансовому, трудовому и административному. Ключевым показателем успешности компании в рамках данного понятия является коэффициент оборачиваемости активов. В действительности деловая активность отражает базовую закономерность предпринимательской деятельности - получение прибыли за минимально возможный период времени. Именно поэтому соответствующие коэффициенты играют важную роль при принятии управленческих решений: они позволяют судить не только о масштабах годового оборота предприятия, но и о степени влияния производственных затрат (особенно условно-постоянных) на финансовую устойчивость бизнеса. Эти показатели становятся неотъемлемым инструментом комплексного финансово-экономического анализа.

В зависимости от стоящих аналитических задач и структуры исходной

информации оценка деловой активности может осуществляться как на уровне оперативного управления предприятием, так и в контексте стратегического планирования. Основные направления рассмотрения этого процесса представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 Направление оценки деловой активности

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

Согласно мнению ведущих исследователей (в частности Крылова С.И. [9, с. 220] и Опарина Н.И.), центральной задачей анализа деловой активности является выявление эффективности использования имеющихся ресурсов за счет изучения темпов их оборачиваемости и рентабельности. Эта задача тесно связана с анализом таких аспектов, как финансовая устойчивость компании, ликвидность ее баланса и платежеспособность: понимание скорости преобразования активов в денежные средства позволяет определить возможности компании по своевременному выполнению обязательств перед кредиторами. Кроме того, оценка темпов оборота ресурсов служит критерием общей результативности руководства предприятием, поскольку именно динамика использования ресурсов свидетельствует о качестве применяемой системы управления денежными потоками организации.

Учитывая различные точки зрения исследователей, можно сформулировать, что основная задача изучения деловой активности

заключается в оценке общей результативности использования финансовых и материальных ресурсов организации путем детального анализа показателей оборачиваемости и прибыльности. Для достижения этой цели в ходе аналитической работы необходимо выполнить следующий комплекс задач [8, с. 91]: провести всестороннюю диагностику ключевых факторов, влияющих на уровень деловой активности компании; выявить динамику изменения соответствующих показателей за анализируемый период; подготовить обоснованные выводы относительно эффективности деятельности предприятия и предложить пути оптимизации управления активами.

Данные задачи имеют стратегическую направленность, однако вместе с ними следует решать и ряд тактических вопросов. К ним относятся анализ структуры производственно-хозяйственного цикла предприятия; исследование взаимосвязи между продолжительностью этого цикла и источниками формирования ресурсной базы организации; определение факторов, вызывающих приток или отток денежных средств в процессе хозяйственной деятельности; оценка степени влияния скорости оборота всех видов активов и уровня их рентабельности на общее экономическое состояние компании.

Комплексное выполнение перечисленных мероприятий не только позволяет объективно охарактеризовать текущий уровень деловой активности предприятия, но также способствует выявлению перспективных направлений повышения эффективности управления оборотными средствами.

С учетом изложенного можно утверждать: деловая активность выступает как самостоятельный элемент структурного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации. Она обладает собственным набором целей и аналитических задач, а ее результаты имеют значительную ценность при принятии управленческих решений руководством компании.

1.2 Классификация деловой активности предприятия

Для получения более детального представления о специфике и

характеристиках организации, а также для выработки эффективных решений в сфере управления бизнесом применяются различные критерии анализа. К числу таких критериев относятся вид деятельности предприятия, его масштаб, территориальная принадлежность, форма собственности, задачи и стратегические ориентиры.

Деловая активность организации может группироваться по отраслям экономики; визуальное изображение наиболее типичных отраслей приведено на рисунке 1.2.

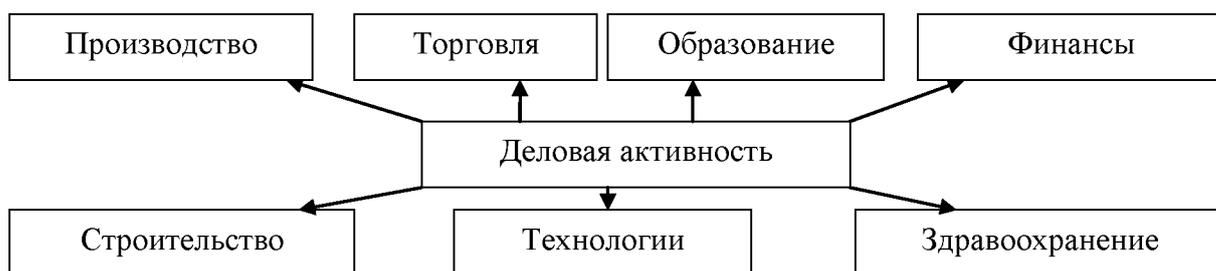


Рисунок 1.2 – Отраслевая классификация деловой активности

Параметры анализа деловой активности традиционно подразделяются по нескольким основаниям: по характеру влияния на процессы в компании; по происхождению факторов; по уровню распространенности в пространственном аспекте; с учетом точности измерения, содержательной направленности и конкретного субъектного воздействия. Кроме того, целесообразно выделять дополнительные категории: например, факторы различают по степени изменчивости (стабильные, нестабильные или переменные), форме проявления (материальные и нематериальные) и степени регламентированности (официальные или неформализованные).

Факторы воздействия принято разделять на: прямые - непосредственно обеспечивающие рост деловой активности, за счет расширения возможностей предприятия; косвенные - определяющие степень реализации этого потенциала либо создающие ограничения для развития. Внутри этих групп выделяют как положительно влияющие факторы (способствующие развитию), так и негативно воздействующие (сдерживающие).

По источнику формирования определяют факторы различных уровней: глобальной среды (мегауровень), национальной экономики (макроуровень), регионов или отдельных отраслей/секторов рынка (мезоуровень), непосредственно предприятия или его подразделений (микроуровень) либо внутренних процессов организации («нано» - уровень).

В территориальном разрезе различают федеральные, региональные, областные, муниципальные либо локальные детерминанты.

Содержательно факторы могут быть экономическими, финансовыми, связанными с инвестициями или инновациями; они могут относиться к социальной сфере, нормативно-правовым аспектам деятельности компании, институциональным условиям функционирования бизнеса; особое внимание уделяется организационно-управленческим особенностям работы хозяйствующего субъекта наряду с геополитическими вызовами и демографическими тенденциями - а также экологическим стандартам и этическим нормам поведения на рынке.

В аспекте измеримости факторов, влияющих на деловую активность, выделяют количественные показатели, которые можно достоверно оценить с помощью числовых методов, и качественные параметры, требующие экспертной интерпретации ввиду их субъективного характера.

С точки зрения субъектов воздействия на хозяйственную деятельность предприятия выделяются: органы государственной власти; собственники и руководящий состав компании; потребители продукции или услуг; поставщики ресурсов и материалов; а также общество в целом как значимый внешний фактор.

Данный подход к анализу часто используется для сравнения деятельности предприятий одной отрасли - преимущественно благодаря возможности применять официальные открытые данные. Как правило, исходные сведения берутся из бухгалтерского баланса и отчетов о финансовых результатах - этого набора информации достаточно для проведения базовых этапов оценки эффективности производства.

Для управленческого звена предприятия особенно важно понимать причины изменений таких ключевых показателей, как оборачиваемость средств и уровень рентабельности. Выявление факторов их динамики возможно только при привлечении расширенных данных о внутреннем движении денежных потоков и материальных ценностей организации, а также детализации информации по основным дебиторам и кредиторам.

Использование сведений о внутреннем обороте ресурсов предприятия позволяет определить влияние отдельных компонентов на итоговые показатели хозяйственной активности компании.

Исходя из вышеизложенного, можно заключить: комплексный анализ деловой активности служит инструментом объективной оценки эффективности управления активами компании и поиска резервов для их повышения.

Значимость анализа деловой активности в контексте управленческих решений выражается следующим образом [9, с. 207]: выявление новых резервов роста за счет ускорения оборота активных ресурсов; оценка текущей способности организации сохранять платежеспособность; предоставление управленческой информации о том, каким образом действия руководства за анализируемый период повлияли на прибыльность бизнеса.

Практически каждое коммерческое предприятие, независимо от того, относится ли оно к малому бизнесу или крупным корпорациям, сталкивается с необходимостью проведения всестороннего анализа своей хозяйственной деятельности. В связи с этим любой субъект предпринимательства может выступать объектом такого анализа.

Результаты аналитической работы находят применение у широкого круга заинтересованных лиц: кредиторов, инвесторов, специалистов по маркетингу, конкурентов, государственных статистических органов и других участников рынка. Для высшего руководства организации эти сведения также обладают значительной практической ценностью. Следовательно, итогам проведенного анализа деловой активности следует уделять первоочередное внимание; ведь

положительные или отрицательные тенденции способны существенно повлиять на перспективы привлечения внешних финансовых или материальных ресурсов компанией [11, с. 146].

Аналитические процедуры базируются преимущественно на бухгалтерской отчетности - данных бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, документах об изменениях капитала и движении денежных средств [11, с. 147]. Эти формы отчетности служат основой для оперативного управления хозяйственными процессами и стратегического планирования.

Пользователи информации как внутри самой компании (руководство), так и за ее пределами (инвесторы и другие заинтересованные стороны) опираются на достоверные статистические данные для принятия объективных управленческих решений. Статистические сведения позволяют выявлять количественные характеристики массовых процессов и значительно способствуют глубокому изучению экономических взаимосвязей.

Следует отметить: в рамках данного анализа используются не только традиционные экономические показатели; комплексное исследование требует учета технологической информации, технических характеристик производства и прочих видов данных. Важным источником становятся плановые показатели предприятия.

Только обладая всесторонней качественной информацией можно дать корректную оценку состояния предприятия и сформулировать обоснованные выводы. Высокий уровень деловой активности является одним из ключевых факторов эффективности функционирования организации.

Таким образом, современное предприятие нуждается в своевременном получении объективной и полной информации о своем финансовом положении и динамике деловой активности - это критически важно для принятия рациональных управленческих решений и стратегического развития компании в дальнейшем.

1.3 Основные методы и подходы к анализу деловой активности организации

В экономической науке под методами анализа понимают последовательные логические операции, направленные на выявление и исследование различных экономических явлений и факторов, влияющих на функционирование предприятия.

Методологическая основа изучения деловой активности организации строится на определенной последовательности этапов. Эти шаги приведены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Ключевые этапы методологии анализа деловой активности организации

Шаг 1	Определение целей и задач анализа.	Необходимо ясно определить, какую информацию необходимо получить из анализа, какие аспекты организации будут рассмотрены и какие результаты должны быть получены.
Шаг 2	Сбор и систематизация информации.	Для проведения анализа необходимо собрать достоверную информацию о деятельности организации. Это может быть финансовая отчетность, отчеты о продажах, данные о производственной деятельности и т.д. Важно также систематизировать информацию для более эффективного проведения анализа.
Шаг 3	Анализ полученной информации.	На этом этапе проводится сам анализ данных. Оцениваются показатели деятельности организации, выявляются тенденции и проблемные места. Этот этап позволяет оценить, насколько эффективна деятельность организации и где можно улучшить ее результаты.

Продолжение таблицы 1.2

Шаг 4	Формулирование выводов и рекомендаций.	После проведения анализа формулируются выводы о текущей ситуации в организации и рекомендации по улучшению деятельности. Рекомендации должны быть конкретными и основываться на данных, полученных в ходе анализа.
Шаг 5	Разработка плана действий.	На основе полученных результатов и рекомендаций разрабатывается план действий по улучшению деловой активности организации. План должен включать конкретные мероприятия, ответственных за их реализацию и сроки выполнения.
Шаг 6	Реализация плана действий.	Все мероприятия, предусмотренные в плане, должны быть реализованы. Ответственные за их выполнение должны следить за соблюдением сроков и качеством работ.
Шаг 7	Контроль и оценка результатов.	После реализации плана необходимо провести контроль и оценку результатов. Это позволит определить, насколько эффективны были принятые меры и были ли достигнуты поставленные цели. Если необходимо, можно корректировать стратегию и повторно провести анализ активности организации.

Для оценки деловой активности применяются как количественные, так и качественные методы исследования показателей деятельности предприятия. Помимо интегральных характеристик, таких как рентабельность или скорость оборачиваемости активов, значимую роль в анализе играет вычисление коэффициента устойчивого экономического роста [16, с. 24].

Следует отметить: расчет этого коэффициента возможен только для организаций с акционерной формой собственности. Его значение отражает

способность компании увеличивать собственный капитал преимущественно за счет результатов основной деятельности без привлечения дополнительных внешних ресурсов либо выпуска новых акций.

Коэффициент устойчивого экономического роста определяется по формуле [4, с. 22]:

$$Kg = Pn - D / E * 100\% \quad (2)$$

где, E - величина собственного капитала компании.

D - объем дивидендов, выплаченных акционерам за отчетный период.

Pn - чистая прибыль (сумма прибыли после всех выплат, предназначенная для распределения среди акционеров).

Данный коэффициент позволяет оценить динамику прироста собственного капитала за счет внутренних возможностей предприятия.

Кроме того, важным показателем является оборачиваемость собственного капитала: она рассчитывается как отношение выручки компании к среднему значению собственного капитала за рассматриваемый год (при этом берется среднее арифметическое собственных средств на начало и конец отчетного периода).

Такой показатель дает возможность судить о том, насколько эффективно организация использует вложенные средства для получения дохода от основной деятельности.

Рост показателя эффективности использования собственного капитала может свидетельствовать о постепенном улучшении управления капиталом предприятия, если такая тенденция сохраняется на протяжении нескольких анализируемых периодов.

В то же время чрезмерно низкие значения коэффициента указывают на недостаточное вовлечение собственного капитала в хозяйственные процессы, что потенциально ведет к утрате части прибыли.

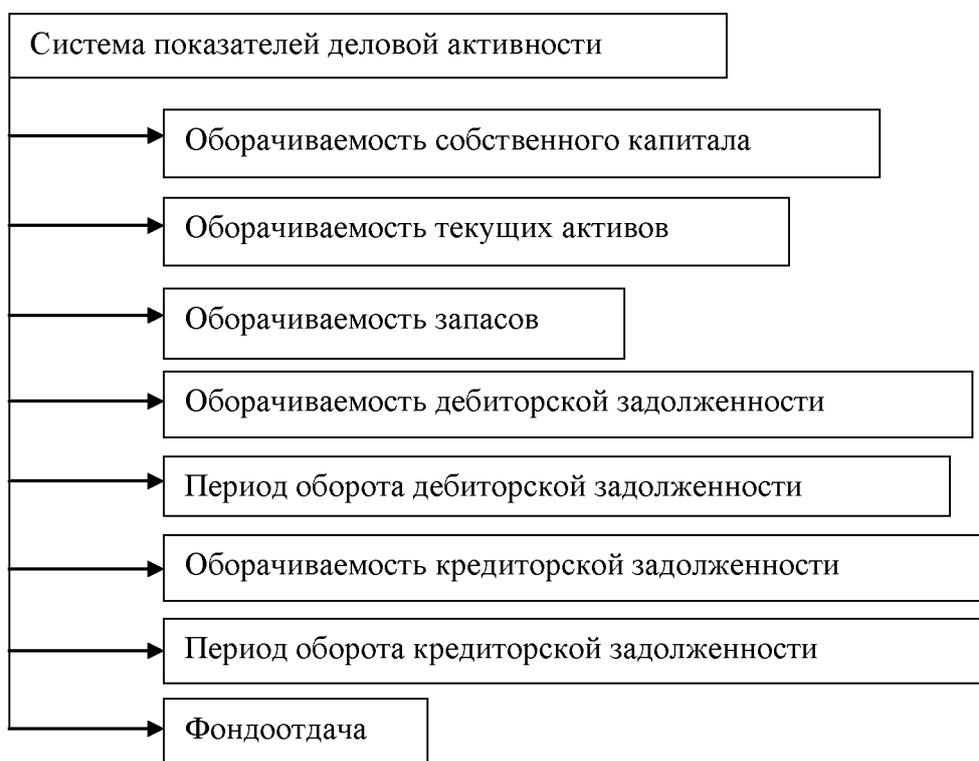


Рисунок 1.3 - Структура ключевых показателей деловой активности, связанных с оборачиваемостью [4, с. 21-22].

Следует учитывать, что слишком высокие значения данного коэффициента часто свидетельствуют о преобладании заемных источников финансирования: компания функционирует преимущественно за счет привлеченных средств.

Показатель оборачиваемости текущих активов определяется как отношение объема выручки к среднему значению текущих активов за анализируемый период (среднее рассчитывается как сумма значений на начало и конец периода, деленная пополам). Рост коэффициента отражает повышение эффективности использования ресурсов и увеличение интенсивности деятельности предприятия. При снижении данного показателя наблюдается ухудшение финансового состояния организации и возможная необходимость привлечения дополнительных внешних ресурсов для обеспечения устойчивой работы.

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает частоту обновления

товарно-материальных запасов компании и рассчитывается как отношение себестоимости реализованной продукции или товаров к средней стоимости запасов за рассматриваемый период. Низкое значение может свидетельствовать либо о дефиците запасов, либо о неэффективной закупочной политике предприятия. С другой стороны, длительные сроки хранения указывают на неэффективность закупок и накопление излишков.

Оборачиваемость дебиторской задолженности отражает скорость поступления денежных средств от покупателей за поставленные товары или оказанные услуги; вычисляется как отношение выручки к средней величине дебиторской задолженности за отчетный период. Коэффициент периода оборота дебиторской задолженности характеризует средний срок отсрочки оплаты по расчетам с клиентами; сокращение этого срока со временем рассматривается экономистами как положительный сигнал в управлении расчетами с контрагентами.

Показатель оборачиваемости кредиторской задолженности отражает средний срок, в течение которого предприятие пользуется отсрочкой платежа перед поставщиками. Чем дольше этот период, тем активнее компания использует временно свободные средства за счет отсроченных расчетов с контрагентами. Такая ситуация может свидетельствовать о рациональном управлении кредиторской задолженностью и возможности более эффективного использования заемных ресурсов.

Фондоотдача служит критерием результативности применения основных производственных средств предприятия, показывая их способность генерировать выручку. Для вычисления этого показателя необходимо соотнести объем реализованной продукции или услуг с усредненной величиной основных средств за анализируемый промежуток времени.

Важным элементом комплексной характеристики деловой активности является оценка рентабельности, позволяющая судить о прибыльности деятельности компании по разным аспектам функционирования и интересам различных экономических участников.

На рисунке 1.4 представлена система ключевых индикаторов деловой активности предприятия, основанная на различных коэффициентах рентабельности.



Рис. 1.4 - Система ключевых индикаторов деловой активности предприятия, основанная на различных коэффициентах рентабельности [4, с. 22]

Для корректного анализа динамики относительных характеристик деловой активности необходимы данные минимум из двух бухгалтерских балансов - за анализируемый период и за аналогичный предыдущий интервал времени. При этом средняя стоимость активов или собственного капитала вычисляется как арифметическая средняя между значениями на начало и конец рассматриваемого срока.

В структуре финансового анализа выделяют две основные группы коэффициентов рентабельности: показатели доходности капитала и показатели доходности деятельности предприятия.

Коэффициент рентабельности совокупных активов на основе балансовой прибыли считается одним из самых универсальных и информативных инструментов оценки эффективности бизнеса независимо от структуры привлеченных ресурсов; он показывает сумму вложений предприятия для

обеспечения одного рубля прибыли.

Этот показатель позволяет объективно сравнивать результативность использования всего объема привлеченных средств вне зависимости от источников их формирования и является важнейшим критерием оценки эффективности управления предприятием в целом.

Влияние налоговых обязательств и других обязательных платежей на финансовый результат предприятия можно оценить, сопоставив его с аналогичным показателем, в котором учитывается чистая прибыль. Такой анализ также позволяет определить степень жесткости фискального регулирования со стороны государственных и муниципальных органов.

Показатель рентабельности собственного капитала отражает отдачу вложенных владельцами компании средств и дает возможность оценить полученную прибыль относительно потенциального дохода от альтернативных инвестиций - например, в акции сторонних компаний или другие финансовые инструменты. Этот коэффициент играет ключевую роль при формировании рыночной стоимости акций на фондовом рынке.

Для измерения эффективности использования оборотных средств применяется коэффициент рентабельности оборотного капитала: он показывает размер балансовой прибыли на каждый рубль текущих активов. Анализ динамики данного показателя выявляет направления изменения продуктивности использования оборотного капитала. В числителе формулы находится совокупная балансовая прибыль за отчетный период; в знаменателе - средний объем оборотного капитала за тот же период.

Рентабельность всего долгосрочно используемого капитала характеризует коэффициент рентабельности перманентного капитала - он рассчитывается как отношение балансовой прибыли к средней величине перманентного (устойчивого) капитала за анализируемый промежуток времени [7, с. 164].

Сопоставление коэффициентов рентабельности по чистой и по балансовой прибыли позволяет получить представление об общей доходности предприятия и о доле чистой прибыли в структуре выручки от всех операций.

Для расчета используется отношение объема чистой прибыли к сумме выручки от реализации продукции (товаров, услуг) вместе с поступлениями от прочей реализации [15, с. 165].

Показатель рентабельности основной деятельности отражает уровень дохода от основной операционной деятельности компании без учета побочных прибылей или иных доходов вне основного бизнеса. Это дает возможность определить эффективность ключевых бизнес-процессов предприятия и корректно прогнозировать будущую прибыльность данного направления через деление результата от реализации на объем чистой выручки от этой реализации.

Таким образом, анализ теоретических основ деловой активности позволяет сделать вывод: под деловой активностью понимается комплексная характеристика эффективности применения всех видов ресурсов предприятия (материальных, трудовых, финансовых) во всех аспектах хозяйственной деятельности; она также раскрывает качество системы управления компанией и ее потенциал для устойчивого развития [15, с. 227].

Основными индикаторами деловой активности являются показатели рентабельности - они представляют собой относительные характеристики результатов работы организации и служат для измерения эффективности управления ресурсами как по предприятию в целом, так и по отдельным направлениям функционирования. Оценка деловой активности включает рассмотрение значений различных финансовых коэффициентов (например, показателей оборачиваемости), необходимых для комплексной оценки положения компании - эти данные позволяют понять интенсивность операций предприятия и уровень рациональности расходования ресурсов.

Значимость анализа деловой активности заключается прежде всего в возможности объективно оценить эффективность текущего использования ресурсов организации и выявить пути повышения их результативности посредством обнаружения скрытых резервов роста производительности либо оптимизации бизнес-процессов.

2 Комплексный анализ деловой активности ООО «Туапсинский Балкерный Терминал»

2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности компании

Преддипломная практика осуществлялась в Обществе с ограниченной ответственностью «Туапсинский Балкерный Терминал», в Краснодарском крае, в городе Туапсе - дочернее предприятие международной компании «ЕвроХим». Береговые объекты ТБТ размещаются на земельном участке общей площадью 5,9га, который находится в собственности ООО «Туапсинский Балкерный Терминал» (ООО «ТБТ») и расположен по адресу ул. Гагарина 10а. ИНН: 2322027681, КПП: 232201001, ОГРН: 1032313060427.

Исполнительным директором «Туапсинского балкерного терминала» (ООО ТБТ) является Павел Кузнецов.

Уставный капитал ООО «ТБТ» составляет 3,5 млрд. руб. Это значительно больше минимального уставного капитала, установленного законодательством для ООО (10 тыс. руб.).

Результат работы ООО «ТБТ» за 2024 год стали: прибыль - 710 670 тыс. руб., выручка - 1 527 230 тыс.руб., себестоимость продаж - 545 883 тыс. руб., валовая прибыль (убыток) - 981 348 тыс. руб.

Организация не применяет специальных режимов налогообложения (находится на общем режиме).

Режим работы объекта с 8:00 до 17:00 часов. Возраст работников от 18 до 70 лет. Максимально возможная численность одновременно прибывающих на объекте работников составляет до 164 человек.

Численность производственного персонала в смену составляет 21 человек. Режим работы двухсменный круглосуточный.

На предприятии работают как жители города Туапсе, так и Туапсинского района.

Персонал данной организации представлен ниже на рисунке 2.1.

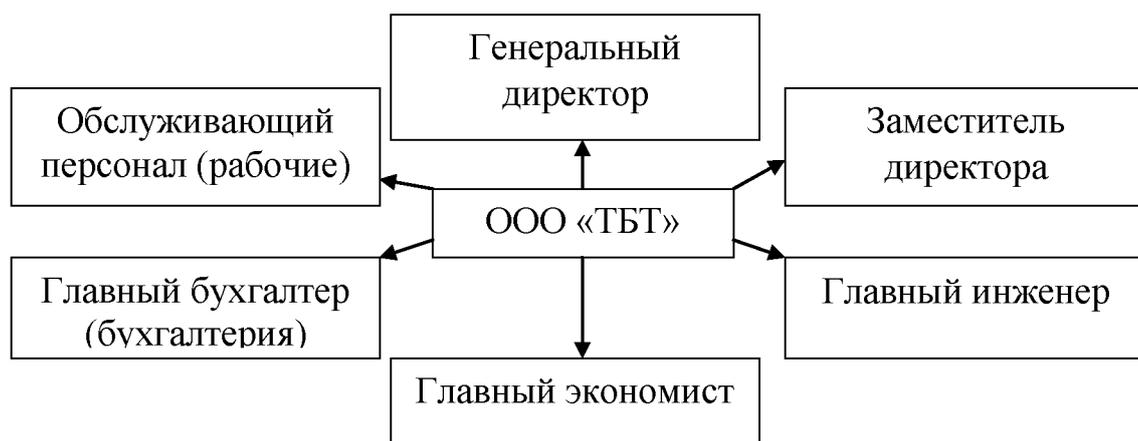


Рисунок 2.1- Организационная структура ООО «ТБТ»

Это современный, экологичный, отвечающий всем требованиям передовых технологий, специализированный комплекс по перевалке минеральных удобрений. Создан в 2003 году с целью приема, временного накопления и отгрузки на морские суда минеральных удобрений навалом, с проектной мощностью грузооборота до 2,3 млн. тонн в год. Начал работать в 2011 году.

Согласно классификации из Земельного Кодекса РФ, категория земель под ТБТ – это земли поселений (в границах промышленной зоны). В соответствии с генеральным планом города Туапсе, согласно градостроительному заключению, территория, занимаемая ТБТ, классифицируется как сохраняемая промзона, подлежащая реконструкции.

В соответствии с проектной документацией, общий объем перевалки за год сухих гранулированных минеральных удобрений через данную компанию, должен составлять 2,3 млн. тонн/год:

- карбамид (мочевина) - 1,0 млн. тонн в год;
- аммофос - 0,3 млн. тонн в год;
- нитроаммофоска - 0,3 млн. тонн в год;
- калийная соль - 0,7 млн. тонн в год.

В состав сооружений ТБТ входят береговые технологические сооружения (станция разгрузки вагонов, механизированного крытого склада для хранения

минеральных удобрений, транспортно-конвейерной системы) и морские сооружения (односторонний пирс со специализированным причалом, обеспечивающим прием и грузовую обработку морских судов дедвейтом 5-40тыс. тонн).

Осуществление перегрузочных работ на терминале предполагается осуществлять с помощью специализированного высокопроизводительного транспортно-перегрузочного оборудования непрерывного действия, что позволит обрабатывать транспортные суда в минимальные сроки. Перегрузку минеральных удобрений планируется осуществлять как через склад (станция разгрузки вагонов – склад – судно), так и по прямому варианту (станций разгрузки вагонов – судно).

Для доставки минеральных удобрений на станцию разгрузки вагонов в составе ТБТ Компанией был построен подъездной ж/д путь длиной около 1,3 км с примыканием к нечетной горловине станции Туапсе (парк «Г»). Согласно проектным данным, для обеспечения расчетного грузооборота терминала планируется принимать и разгружать до 3-х поездов в сутки.

С центрального пульта управления оператором диспетчерской движения и погрузочно-разгрузочных работ осуществляется управление технологическими процессами.

Доставка минеральных удобрений на территорию балкерного терминала осуществляется по железной дороге в саморазгружающихся вагонах - хопперах с нижней разгрузкой через люки щелевого типа.

Таблица 2.1 - Виды деятельности ООО «ТБТ»

33.17	Ремонт и техническое обслуживание прочих транспортных средств и оборудования
42.91.1	Строительство портовых сооружений
50.20	Деятельность морского грузового транспорта
52.10	Деятельность по складированию и хранению

Продолжение таблицы 2.1

52.10.2	Хранение и складирование жидких или газообразных грузов
52.10.21	Хранение и складирование нефти и продуктов ее переработки
52.10.23	Хранение и складирование прочих жидких или газообразных грузов
52.10.9	Хранение и складирование прочих грузов
52.21.1	Деятельность вспомогательная, связанная с железнодорожным транспортом
52.21.13	Деятельность железнодорожной инфраструктуры
52.22.1	Деятельность вспомогательная, связанная с морским транспортом
52.22.11	Деятельность инфраструктуры морских портов, включая портовые гидротехнические сооружения (причалы, морские терминалы, доки и др.)
52.22.13	Деятельность по постановке судов к причалу, осуществление швартовых операций с судами в морских портах
52.22.16	Снабженческое обслуживание судов, включая бункеровку судов топливом, обслуживание судов в период стоянки в портах: агентирование судов, обследовательское (сюрвейерское) обслуживание судов на морском транспорте
52.22.19	Деятельность вспомогательная, связанная морским транспортом, прочая, не включенная в другие группировки
52.24	Транспортная обработка грузов
52.24.1	Транспортная обработка контейнеров
52.24.2	Транспортная обработка прочих грузов
68.10.1	Подготовка к продаже собственного недвижимого имущества
68.20.2	Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом
70.22	Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления
73.11	Деятельность рекламных агентств
73.20.1	Исследование конъюнктуры рынка

Продолжение таблицы 2.1

77.32	Аренда и лизинг строительных машин и оборудования
77.39.12	Аренда и лизинг железнодорожного транспорта и оборудования
81.29.9	Деятельность по чистке и уборке прочая, не включенная в другие группировки

Основные экономические показатели деятельности ООО «ТБТ» представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Основные экономические показатели деятельности ООО «ТБТ» за 2022-2024 гг.

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонения			
				Абсолютное (+;-)		Темп роста, %	
				2023г.к 2022 г.	2024г.к 2023г.	2023г.к 2022г	2024г 2023г
Выручка, тыс.руб.	1 665 069	1 610 356	1 623 251	-54 713	12 895	96,7	100,8
Себестоимость продаж, тыс. руб.	(461 252)	(500 042)	(526 743)	38 790	26 701	108,4	105,3
Валовая прибыль (убыток) тыс.руб.	1 203 817	1 110 314	1 096 508	-93 503	-13 806	92,2	98,8
Управленческие расходы тыс. руб.	(136 084)	(195 908)	(248 364)	59 824	52 456	144,0	126,8
Прибыль (убыток) от продаж тыс.руб.	1 067 733	914 406	848 144	-153327	-66 262	85,6	92,8

Продолжение таблицы 2.2

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонения			
				Абсолютное (+;-)		Темп роста, %	
				2023г.к 2022 г.	2024г.к 2023г.	2023г.к 2022г	2024г 2023г
Проценты к получению тыс. руб.	115 017	43 434	20 654	-71 583	-22 780	37,8	47,6
Проценты к уплате тыс. руб.	(1 217)	(1 308)	(1 476)	91	168	107,5	112,8
Прочие доходы тыс. руб.	6 380	5 114	14 176	-1266	9 062	80,2	277,2
Прочие расходы тыс. руб.	(12 264)	(9 246)	(40 718)	-3018	31 472	75,4	440,4
Прибыль (убыток) до налогообложения тыс. руб.	1 175 649	952 400	840 780	-223249	-111620	81,0	88,3
Налог на прибыль тыс. руб.	(235 419)	(113 323)	(117 966)	-122096	4 643	48,1	104,1
в т.ч.: текущий налог на прибыль тыс. руб.	(243 046)	(121 619)	(125 472)	-121427	3 853	50,0	103,2
отложенный налог на прибыль тыс. руб.	7 627	8 296	7 506	669	-790	108,8	90,5
Чистая прибыль (убыток) тыс. руб.	940 209	839 143	722 940	-101066	-116203	89,3	86,2

Продолжение таблицы 2.2

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонения			
				Абсолютное (+;-)		Темп роста, %	
				2023г.к 2022 г.	2024г.к 2023г.	2023г.к 2022г	2024г 2023г
Среднесписочная численность работников чел.	164	160	164	-4	4	97,6	102,5
Производительность труда, тыс.руб./чел.	10 152,86	10 064,73	8 075,88	-88,1	-1988,8	99,1	98,3
Среднегодовая стоимость основных фондов тыс. руб.	3 971 310	3 883 918	3 827 659	-87392	-56 259	97,8	98,6
Фондоёмкость руб.	2,39	2,41	2,36	0,03	-0,05	101,1	97,8

На основе данных представленных в таблице 2.2, можно сделать выводы о прибыли и представить в виде динамики изображенной на рисунке 2.2.

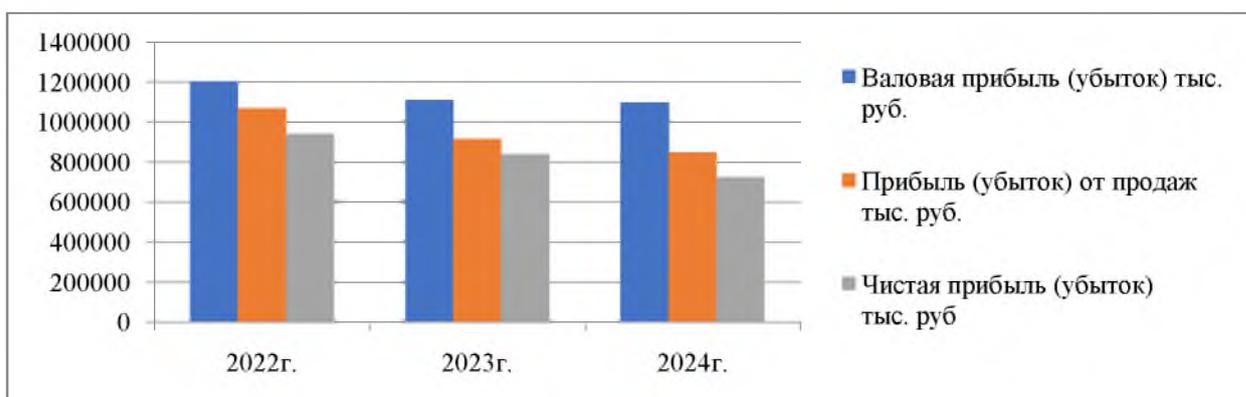


Рисунок 2.2 – Динамика показателей прибыли

Результат работы ООО «ТБТ» за 2024 год стали: прибыль - 848 144тыс.

руб., но несмотря на показатели прибыли, посмотрев на динамику на рисунке 2.2, можно сделать вывод, что показатели сократилась на 66 262 тыс.руб., по сравнению с 2023 г. организация столкнулась с резким уменьшением прибыли от продаж, в результате значительного роста расходов. От колебаний валютных курсов, зависит рост управленческих расходов. Цена на перевозку продукции за границу существенно увеличилась. Валовая прибыль (убыток) в 2024 году уменьшилась на 13 806 тыс. руб., в сравнении с 2023 годом.

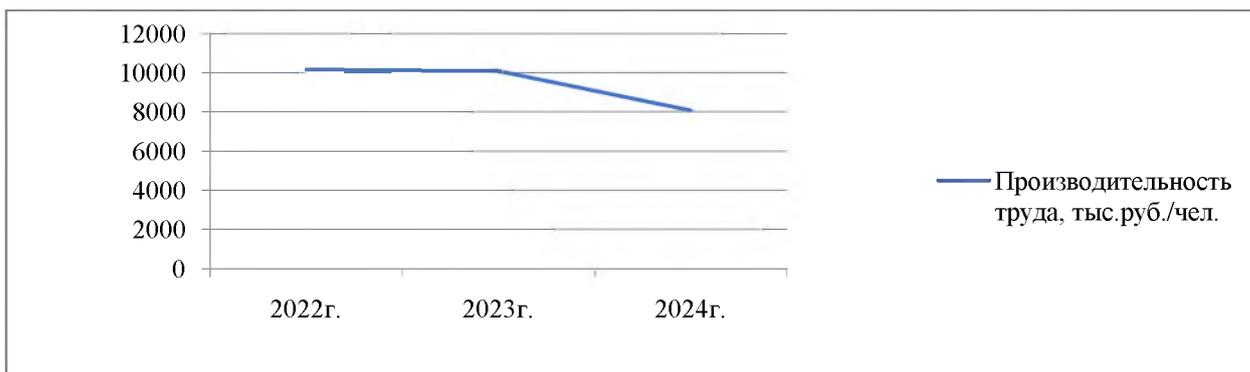


Рисунок 2.3 - Динамика производительности труда

Производительность труда уменьшилась на 1 988,9 тыс.руб./чел., несмотря на то, что произошло увеличение количества рабочих в 2024 году на 4 чел.

Рассмотрим динамику фондоотдачи представленную на рисунке 2.4.

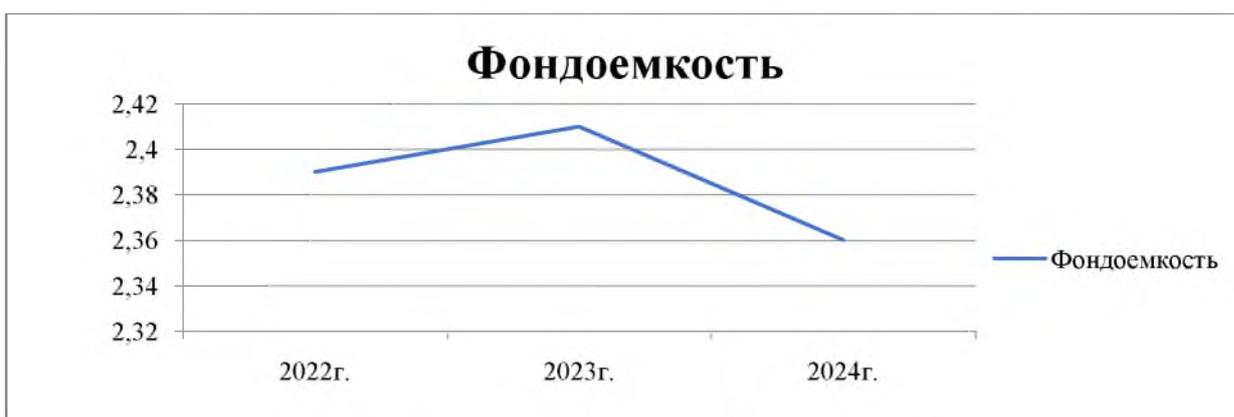


Рисунок 2.4 - Динамика фондоёмкости

Фондоёмкость в 2024 г. по сравнению с 2023 г. Уменьшилась на 0,05, что является положительным фактором. Снижение свидетельствует о росте

эффективности, тогда как увеличение этого показателя является тревожным сигналом, указывающим на возможные проблемы в компании.

2.2 Анализ результатов финансов экономической деятельности ООО «Туапсинский Балкерный Терминал»

В экономике, которая всегда будет изменяться, рыночными условиями, высокой конкуренцией, эффективное управление финансовыми ресурсами, несомненно будет являться основным фактором достижения успеха любой организации.

Постоянный и комплексный анализ финансово-экономической деятельности позволяет обнаруживать тенденции, сильные и слабые стороны фирмы, принимать обоснованные управленческие решения и разрабатывать стратегии для повышения эффективности. Поэтому анализ результатов финансово-экономической деятельности является актуальной и важной задачей для современных организаций.

Представим и рассмотрим анализ соотношения показателей прибыли к выручке от продаж за 2022-2024 гг. в таблице 2.3.

Доля валовой прибыли в общей стоимости выручки в 2024 году 67% означает, что 67% от выручки остаётся после вычета прямых расходов.

Доля прибыли от продаж в 2022 году составляла 64% от общей стоимости выручки, в 2024 году ее доля составляла 52%, отражая высокую операционную эффективность, значительную маржинальность бизнеса и отличный контроль над производственными затратами, что является редким случаем, показатель показал отрицательную динамику.

Доля прибыли до налогообложения превышает показатель прибыль от продаж. Исходя из этих данных, можно заключить, что увеличение общей прибыли до налогообложения связано с тем, что прочие доходы оказались выше прочих расходов, что повлияло на положительную динамику показателя. Доля чистой прибыли в общей стоимости выручки в динамике снизилась с 1%

до 0,8%.

Таблица 2.3 - Анализ соотношения показателей прибыли к выручке от продаж за 2022-2024 гг.

Показатели	2022 г.		2023 г.		2024 г.		Изменение, %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	1 665 069	100	1 610 356	100	1 623 251	100	0,0
Валовая прибыль	1 203 817	72	1 110 314	68	1 096 508	67	-5
Прибыль от продаж	1 067 733	64	914 406	56	848 144	52	-12
Прибыль до налогообложения	1 175 649	70	952 400	59	840 780	51	-19
Чистая прибыль	940 209	56	839 143	52	722 940	44	-12

Таблица 2.4 - Анализ динамики показателей рентабельности ООО «ТБТ»

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменение
Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	1 665 069	1 610 356	1 623 251	-41 818
Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	461 252	500 042	526 743	65 491
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1 067 733	914 406	848 144	-219 589
Чистая прибыль отчетного периода, тыс. руб.	940 209	839 143	722 940	-217 269
Среднегодовая стоимость совокупных активов, тыс. руб.	4 825 148	4 630 483	5 392 653	567 505
Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб.	4 350 974	4 190 117	4 913 051	562 077
Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	3 976 061	3 888 449	3 839 639	-136 422
Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменение
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	849 087	742 034	1 553 014	703 927

Продолжение таблицы 2.4

Рентабельность затрат по основной деятельности, %	178,7	131,4	109,4	-69,3
Рентабельность продаж, %	64	56	52	-12
Чистая рентабельность, %	56	52	44	-12
Рентабельность внеоборотного капитала, %	24	22	19	-5
Рентабельность оборотного капитала, %	111	113	47	-64
Рентабельность совокупных активов, %	19	18	13	-6
Рентабельность собственного капитала, %	22	20	15	-7

Эффективность деятельности организации, показывает рентабельность затрат, она отражает долю чистой прибыли полученной компанией относительно своих затрат.

Так в 2024 году она снизилась по сравнению с 2022 годом и составила 109,4%. В целом уровень рентабельности имеет высокую эффективность.

В рассматриваемый период была исследована рентабельность продаж. Данный показатель показывает, сколько прибыли компания получает с каждого рубля выручки, то есть эффективность управления затратами и ценообразованием, и измеряет прибыльность бизнеса.

В 2024 году рентабельность продаж составила 52% — это чрезвычайно высокий, сверхприбыльный показатель, который означает, что с каждого рубля выручки компания получает 52 копейки чистой прибыли, что в разы превышает средние (5-20%) и высокие (20-30%) уровни, свидетельствуя о высочайшей эффективности, уникальном положении на рынке или особенностях бизнеса.

В 2024 году рентабельность чистой прибыли составляла 44%. Рентабельность внеоборотного капитала показывает, сколько чистой прибыли

приходится на всю совокупность внеоборотных активов предприятия. Данный показатель в 2024 году ниже значения 2022 года на 5%.

Эффективность использования оборотных средств показывает показатель рентабельность оборотного капитала. В 2024 году данный вид рентабельности составил 47% - это очень высокий и отличный показатель, означающий, что каждый рубль, вложенный в оборотные средства (запасы, дебиторская задолженность), приносит почти 47 копеек прибыли.

Это указывает на высокую результативность использования оборотного капитала, его высокой скорости обращения и рентабельности основной деятельности предприятия, что свидетельствует о её устойчивом финансовом положении, особенно в сравнении со средними отраслевыми показателями (5-20%).

Но несмотря на столь высокий показатель по сравнению с 2022 годом, он уменьшился на 64%, т.к. в балансе предприятия указано, что в оборотных активах были увеличены финансовые вложения на 244 625 тыс. руб.

Рентабельность совокупных активов имела в 2024 году значения 13% - это хороший показатель эффективности, демонстрирующий, что компания получает 13 копеек чистой прибыли на каждый рубль своих активов; это выше отраслевых норм (обычно 8-12%) и свидетельствует о стабильной работе и квалифицированном управлении, а также о том, что активы используются эффективно для генерации прибыли, что является положительным сигналом для инвесторов.

Рентабельность собственного капитала 15% - это нормальный или средний показатель эффективности использования капитала для получения прибыли, но его падение на 5% с прошлого года (то есть с 20%) до 15% означает, что эффективность снизилась, компания стала получать меньше прибыли на каждый вложенный рубль акционеров.

Можно отметить, что, несмотря на положительные результаты во всех аспектах, значения рентабельности, предприятие имеет отрицательную динамику показателей.

2.3 Анализ деловой активности предприятия

Проведем анализ деловой активности предприятия, представленный ниже в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Динамика показателей оборачиваемости предприятия

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Отклонения	
				Абсолютное (+;-)	Темп роста, %
Выручка от продажи услуг, тыс. руб.	1 665 069	1 610 356	1 623 251	-41 818	97,5
Полная себестоимость, тыс. руб.	461 252	500 042	526 743	65 491	114,1
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	849 087	742 034	1 553 014	703 927	182,9
в том числе:					
Запасов, тыс. руб.	22 369	33 811	20 785	-1 584	92,9
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	283 272	374 198	375 329	92 057	132,4
Денежные средства, тыс. руб.	17 809	331 894	384 961	367 152	2161,6
Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	97 699	65 892	85 381	-12 318	87,4
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, оборот	1,96	2,17	1,05	-0,91	53,6
Оборачиваемость оборотных средств, дн.	186	168	348	162	187,1
Коэффициент оборачиваемости денежных средств, оборот	93,5	4,85	4,22	-89,3	4,5
Оборачиваемость денежных средств, дн.	4	75	86	82	21,5
Коэффициент оборачиваемости запасов, оборот	74,4	47,6	78,1	3,7	105,0

Продолжение таблицы 2.5

Срок погашения запасов, дн.	5	8	5	0	1
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборот	5,88	4,30	4,32	-1,56	73,5
Срок погашения дебиторской задолженности, дн.	62,1	84,9	84,5	23	137,1
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборот	17,0	24,4	19,0	2	111,8
Срок погашения кредиторской задолженности, дн.	22	15,0	19	-3	86,4
Финансовый цикл, дн.	45	77,9	70,5	25,5	156,6
Операционный цикл, дн.	67	92,9	89,5	22,5	133,6

Проведем детальный разбор данных таблицы 2.5 показателей оборачиваемости.

Первым из рассчитанных является коэффициент общей оборачиваемости капитала. Этот показатель показывает, какая сумма выручки приходится на каждый рубль, вложенный в активы компании. Данный коэффициент в анализируемом периоде показал тенденцию к уменьшению и уменьшился на 1,12 оборота с 2,17 оборотов в 2023 году до 1,05 оборотов в 2024 году, это говорит о том, что капитал стал генерировать меньше выручки на каждый вложенный рубль, что сигнализирует о снижении эффективности использования активов (оборотность стала медленнее).

В отрицательную сторону ведет деловую активность организации, увеличение срока своей оборачиваемости за анализируемый период. Оборачиваемость денежных средств увеличилась на 11 дней.

Коэффициент оборачиваемости запасов равен 78, означает, что компания

полностью обновляет свои запасы 78 раз в год, или в среднем каждые 4.6 дня (365/78), это очень высокий показатель, который может говорить о высокой эффективности и управлении, но также о риске дефицита.

В 2024 году коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показал значение в 4,32 оборота, что на 1,56 пункта меньше значения 2022 года, который равен 5,88 оборотам. Это может указывать на ухудшение эффективности сбора долгов или задержки в оплате со стороны, увеличить риск возникновения проблем с возвратом дебиторской задолженности.

В связи с уменьшением показателя дебиторской задолженности, срок его погашения увеличивается на 23 дня, что означает средний срок возврата денежных средств от дебиторов.

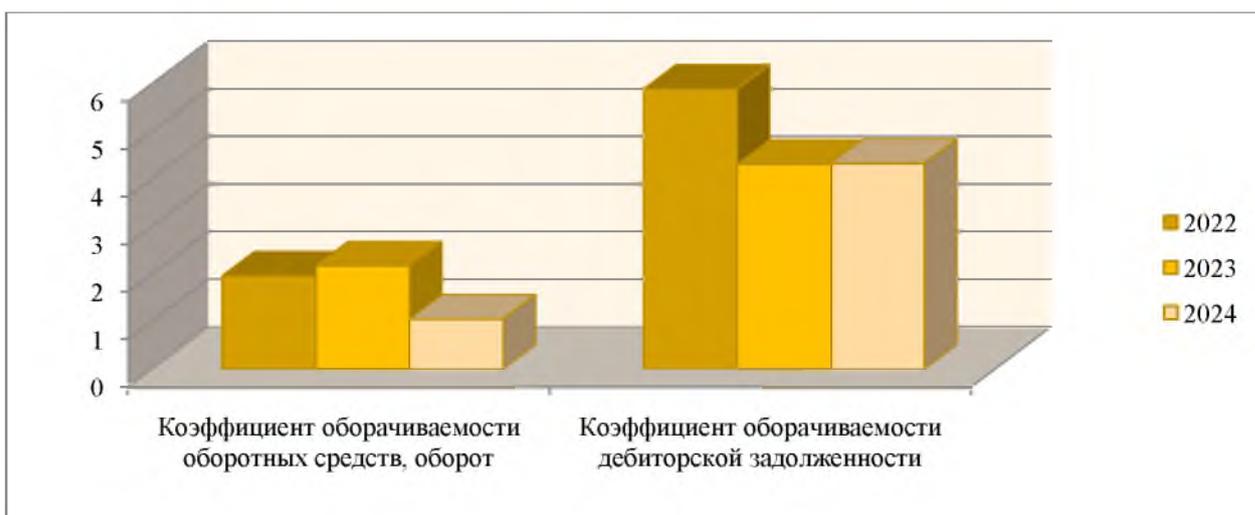


Рисунок 2.5 – Динамика коэффициентов оборачиваемости

Положительную динамику показывает повышение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности в 2024 году относительно показателя 2022 года, который имеет положительную динамику на деловую активность ООО «ТБТ» и говорит о том, что предприятие быстрее рассчитывается по своим долгам. В 2024 году кредиторская задолженность совершила 19 оборотов. Это говорит о эффективном управлении обязательствами.

Срок среднего погашения кредиторской задолженности в 2024 году ниже показателя 2022 года на 3 дня.

Сокращения операционного цикла на 53,8 дня в динамике говорит об улучшении текущей деятельности предприятия, о том, что предприятие повышает свою деловую активность.

Положительное значение финансового цикла свидетельствует о том, что:

- средний срок обращения средств в оборот превышает срок оплаты поставщикам — то есть, компания выплачивает свои обязательства позже, чем получает деньги от продаж;

- деньги находятся в обороте дольше, чем приходят — что может означать наличие временного дефицита ликвидных средств или необходимости привлекать финансирование для поддержания операционной деятельности;

- компания может испытывать затруднения с оборотностью денег, поскольку наличие положительного финансового цикла говорит о задержках между поступлением денег и их расходованием.

В целом, положительный финансовый цикл показывает, что компания финансирует свою деятельность за счет собственных или заемных денег до тех пор, пока не получит плату от клиентов, что требует грамотного управления денежными потоками для поддержания ликвидности.

3 Основные направления по повышению деловой активности ООО «Туапсинский балкерный терминал»

3.1 Основные риски и рекомендации по повышению деловой активности организации

Изучение финансовых показателей организации, таких как прибыль, доходы, расходы, общая финансовая устойчивость, уровень задолженности, являются одним из ключевых элементов анализа деловой активности. Определить текущую финансовую ситуацию и потенциал для будущего развития помогает этот анализ.

Проведенный анализ деловой активности ООО «Туапсинский балкерный терминал», можно сделать вывод о том, что предприятие имеет достаточно высокий потенциал маржинальности, но также имеет большие риски, которые непосредственно могут отрицательно сказаться на прибыли предприятия.

Общество не использует заемные средства, так как собственный капитал имеет достаточно высокий уровень, он способен обеспечить операционные потребности, а также увеличивает кредиторскую задолженность, из-за того, что компания не использует заемные средства.

Анализ организации показал, что имеется отрицательная динамика рентабельности и оборачиваемости. Несмотря на высокие показатели, их отрицательное значение говорит о том, что необходимо повышать деловую активность сразу в двух направлениях.

В данном анализе можно выделить 3 показателя, которые показывают отрицательную динамику:

- коэффициент общей оборачиваемости капитала;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности
- положительное значение финансового цикла. Эффективность оборачиваемости.

Эти показатели, говорят о том, что капитал стал генерировать меньше выручки на каждый вложенный рубль, что сигнализирует о снижении

эффективности управления активами.

Можно выделить 4 причины снижения рентабельности и оборачиваемости, представленные в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Риски и их негативное влияние на организацию

Риски	Негативное влияние
Отраслевые	изменение спроса на минеральные удобрения на мировом рынке; недостаточная пропускная способность железной дороги; увеличение железнодорожных тарифов.
Финансовые	Российский рубль является функциональной валютой Общества. Общество подвержено валютным рискам в части операций, деноминированных в иностранных валютах, включая транзакционные риски, связанные с доходами и расходами по операциям, осуществляемым в иностранных валютах, а также риски признания.
Правовые	Возможные негативные последствия: В Обществе ведется непрерывный мониторинг изменения законодательства, проводится информирование персонала по возможным негативным событиям вследствие его изменения. Правовые риски в Обществе отнесены к группе приемлемых рисков.
Социальные	В данную группу вошли риски, связанные с персоналом. риск травматизма по причине несоблюдения техники безопасности; риск низкой квалификации персонала.

Так как данная организация работает с иностранными клиентами, снижение коэффициентов может быть связано с валютными колебаниями, влияющими на выручку и стоимость активов.

В связи с изменениями иностранной валюты возникают и отраслевые риски. Изменение спроса на продукцию может возникнуть напрямую. Т.к. покупателям придется искать возможность финансово быть устойчивыми, для того чтобы не теряя прибыль можно было приобрести данный товар.

Немало важный фактор, влияющий на снижение коэффициентов, увеличение железнодорожных тарифов. Они устанавливаются для того, чтобы

компенсировать рост затрат и финансировать модернизацию. В 2024 году была индексация на 13,8%, которые поспособствовали увеличению себестоимости продукции. Удорожание конечной продукции заставляет продавцов повышать цены на товары и услуги, что ухудшает и снижает спрос и финансовое положение покупателей, увеличивая риски покупателей. Повышение тарифов, таким образом, создает финансовое напряжение в цепочке поставок.

Проведение мероприятия повышению показателей оборачиваемости дебиторской задолженности рекомендуется ввести в реализацию, для перевода в более ликвидные активы. Рассмотрим более подробно таблицу 3.2.

Таблица 3.2 - Выводы и рекомендации по улучшению показателей деловой активности

Коэффициент оборотных средств	Перераспределение эффективности использования текущих активов: модернизация производственной мощности. Ремонт, приобретение оборудования, предназначенного для перегрузки. Оптимизация логистики: увеличение и модернизация железнодорожных путей на производстве.
Финансовый цикл Операционный цикл	Уменьшение дебиторской задолженности и периода погашения: сокращение сроков, предоставление отсрочек. Разработка гибких условий платежей (ввод предоплаты, аккредитива).

1. Оптимизация запасов и логистики.

Мероприятия:

- в Обществе на постоянной основе необходимо проводить анализ, контроль и прогнозирование динамики цен;
- уменьшение времени хранения запасов;
- перераспределение потоков. Обществу необходимо искать способы оптимизировать логистику, для снижения издержек;
- провести ремонт существующего или приобрести новое оборудование использующегося для перевалки минеральных удобрений;
- развитие железнодорожной инфраструктуры;

– оптимизировать закупочную деятельность.

2. Улучшение работы с дебиторами и кредиторами.

Мероприятия:

– разработка гибких условий платежей с учетом рынков, например, предоплата, аккредитивы;

– увеличение срока платежей до оптимального уровня, снижение просроченной дебиторской задолженности;

– пересмотр кредитной политики. Сокращение сроков предоставления отсрочек платежа;

– включать в договоры пункты о пересчете стоимости в случае резких колебаний курса;

– использовать счета в банке, где деньги резервируются банком до исполнения обязательств.

3. Использование экспортных финансовых инструментов.

– внедрение экспортных кредитных страховок и гарантий в целях минимизации рисков и ускорения расчетов.

4. Оптимизация контрактных условий и документации.

– для более эффективного взыскания и ускорения платежей, унификация договорных условий с клиентами.

5. Автоматизация учета и аналитика.

– в случае неблагоприятного развития ситуации в отрасли Общество планирует внести изменения в свою производственную, сбытовую и финансовую политику в зависимости от конкретного негативного фактора.

Таблица 3.3 – Прогноз целевой динамики показателей для оценки эффективности

Название показателя	Целевая динамика
Оборачиваемость запасов	Рост на 10-20%
Средний срок дебиторской задолженности	Снижение на 30-40 дней
Средний срок кредиторской задолженности	Увеличение на 10-15 дней (при сохранении условий)

Продолжение таблицы 3.3

Коэффициент общей оборачиваемости капитала	Повышение на 10-20%
Доля предоплаченных заказов	Увеличение до 40-50%
Положительный финансовый цикл	Снижение 10-20 дней.

Чтобы снизить зависимость предприятия, занимающегося экспортом, от колебаний валютного курса, можно предложить внедрение следующих мероприятий:

1. Соглашения с банками или финансовыми посредниками о покупке или продаже валюты по фиксированному курсу, что позволяет зафиксировать выгоду и обеспечить стабильность цен при сделках на экспорт;

2. Опционы на валюту — покупка валютных опционов, дающих право, но не обязанность, купить или продать валюту по заранее определенной цене, что помогает защититься от нежелательных колебаний курса;

3. Диверсификация валютных операций — расчет сделок в нескольких валютах, что снижает риск сильных колебаний курса одной валюты.

Такая система поможет обеспечить более прогнозируемые доходы и снизить влияние валютных колебаний, сохранив прибыльность и стабильность бизнеса вне зависимости от изменений на валютном рынке.

Для уменьшения зависимости предприятия, занимающегося экспортом минеральных удобрений, от колебаний спроса, можно предложить внедрение следующих мероприятий:

1. Расширить экспорты на новые регионы и страны, снизив зависимость от спроса в ограниченном сегменте рынков;

2. Заключать долгосрочные соглашения с покупателями для стабилизации объемов продаж и получения предсказуемых доходов.

Увеличение эффективности работы, повышение мотивации и укрепление командного духа организации, дают мероприятия, приведенные выше в разделе. Они способствуют развитию и улучшению бизнеса.

3.2 Прогноз деловой активности ООО «Туапсинский балкерный терминал»

Рассмотрим несколько направлений предложенных в главе 3.1 для оптимизаций деловой активности ООО «Туапсинский балкерный терминал».

Основные цели для проведения мероприятий: увеличить пропускную способность; повысить эффективность перевалки минеральных удобрений и обеспечить более надежную логистику; снижение финансовых рисков; стабилизация поступлений; увеличение ликвидности; снижение просроченной дебиторской задолженности; защита от валютных рисков.

Таблица 3.4 - Ожидаемые эффекты и показатели

Мероприятие	Ожидаемый эффект	Показатели и комментарии
Ремонт или приобретение оборудования	Повышение скорости перевалки, снижение простоев, увеличение пропускной способности	Увеличение объема переваленных грузов на 20-30%, снижение эксплуатационных затрат
Развитие железнодорожной инфраструктуры внутри предприятия	Ускорение транспортировки, снижение транспортных издержек	Рост грузооборота

Исходя из таблицы 3.4, можно выделить основные преимущества и риски:

1. Преимущества:

- повышение эффективности и скорости обработки грузов;
- увеличение пропускной способности;
- долгосрочная сниженная себестоимость перевалки за счет модернизации.

2. Риски:

- возможные задержки в реализации проекта; превышение бюджета;
- непредвиденные издержки на ремонт/приобретение оборудования.

Предложенные мероприятия, направленные на проведение ремонта или

приобретение нового оборудования для перевалки, а также развитие железнодорожной инфраструктуры, может дать:

- увеличения эффективности перевалки;
- обеспечения надежной логистики.

Таблица 3.5 - Ожидаемые эффекты и показатели

Показатель	Умеренные ожидания	Оптимистичные ожидания
Объем перевалки минеральных удобрений	+15-20%	+30-40%
Выручка	Увеличение на 10-15%	Увеличение на 20-30%
Пропускная способность	Рост на 20%	Рост на 35-50%
Эксплуатационные затраты	Рост на 5-10% (на ремонты, обслуживание)	Рост на 10-15%

Исходя из текущего объема перевалки минеральных удобрений: примерно 2 млн. тонн в год, для оценки увеличения объема рассмотрим таблицу 3.6.

Таблица 3.6 - Ожидаемые изменения после модернизации:

Вариант	Повышение объемов, %	Итоговый объем, млн. тонн
Умеренный	15-20%	2,15-2,2 млн.

Продолжение таблицы 3.6

Вариант	Повышение объемов, %	Итоговый объем, млн. тонн
Оптимистичный	30-40%	2,35-2,4 млн.

Сроки реализации зависят от следующих факторов:

1. анализ и проектирование. Срок 3-6 мес.;
2. закупка оборудования. Выбор поставщиков, заказ и доставка. Срок 3-6 мес.;
3. монтаж и запуск. Установка, тестирование. Срок 3-4 мес.;
4. ввод в эксплуатацию и начало работы. Обучение персонала, запуск. Срок 1-2 мес.

Общий срок: около 12-18 месяцев для полной реализации всех мероприятий.

Увеличение ликвидности, снижение просроченной дебиторской задолженности и разработка гибких условий платежей, это возможный результат, к которому могут привести следующие мероприятия:

Мероприятия по разработке гибких условий платежей такие как: предоплата, аккредитивы, сокращение сроков предоставления отсрочек. Могут дать:

- укрепление финансовой устойчивости и возможность более гибкой работы с клиентами;
- улучшение оборачиваемости капитала и снижение финансовых рисков;
- увеличение доли платежей по предоплате на 20–30%, снижение дебиторской задолженности на 10–15%;
- финансовая стабильность, повысится за счет введения автоматизированных механизмов пересчета стоимости и более гибкой системы платежей.

Анализ и прогнозируемые эффекты от мероприятий:

1. Разработка гибких условий платежей (предоплата, аккредитивы).

– эффект: увеличение вероятности получения предоплаты и ускорение поступлений;

– прогноз: снижение срока погашения дебиторской задолженности на 10-15 дней, что примерно уменьшит его с 85 до 70-75 дней;

– влияние на выручку: за счет сокращения задержек возможен рост выручки на 3-5%.

2. Сокращение сроков предоставления отсрочек.

– эффект: ускорение оборачиваемости оборотных средств;

– прогноз: снижение операционного цикла с 99 до 90-95 дней;

– результат: ускорение оборотных потоков, увеличение ликвидности, снижение дебиторской задолженности и повышенная финансовая устойчивость.

Таблица 3.7 - Ожидаемые эффекты и показатели

Показатель	После внедрения (нормальный сценарий)	Оптимистичный сценарий
Объем продаж/перевалки	+10-15%	+20-25%
Выручка	Прогнозируемый рост на 10-15%	Рост на 20-25%
Дебиторская задолженность	Снижение на 5-10%	Снижение на 15-20%

Рассмотрев таблицу 3.7, можно выделить следующие этапы:

1. разработка условий и договоров. Анализ, согласование, подготовка документов. Срок 1-2 мес.;
2. внедрение в деятельность мероприятий. Обучение персонала, изменение процедур 1 мес.;
3. контроль и корректировка. Мониторинг, сбор обратной связи 3-6 мес.

Реализация предложенных мероприятий существенно повысит финансовую гибкость и эффективность компании. В результате эти меры позволят:

- повысить объем продаж/перевалки на 10-15%;
- увеличить выручку на 10-15%;
- снизить дебиторскую задолженность на 10-15%

Данные мероприятия создадут фундамент повышения деловой активности, финансовой эффективности на долгосрочной перспективе.

Заключение

Проведя анализ и изучая направления повышения уровня деловой активности ООО «Туапсинский балкерный терминал», были предложены мероприятия, направленные на его улучшение, в следствии чего, поставленная цель была достигнута.

Необходимым инструментом для будущего развития, определения потенциалов, понимания текущего положения организации на рынке, является анализ деловой активности. Он помогает поддерживать более эффективную работу, реализацию и достижение поставленных целей, выявление проблемных зон в организации.

Данное специализированное предприятие, осуществляет приемку железнодорожного транспорта, перевалку на морские суда, временное хранение сухих минеральных удобрений навальным способом. Около 70 %, всех производимых в России химических удобрений, идет на экспорт. На морские перевозки приходится на сегодняшний день, в среднем около 2/3 общих объемов экспорта химических удобрений. Минеральные удобрения, требуют понимания рынка и эффективной логистики, особенно в сегменте экспорта имеют высокий потенциал маржинальности.

Проведенный в первой главе анализ теоретических и нормативно-методических основ позволил сформировать системное понимание деловой активности и её значение в деятельности современной организации.

В разделе 1.1 была исследована специфика приема проведения оценки и направлений анализа деловой активности. Установлено, какие критерии и показатели необходимо рассмотреть для точного изучения предприятия и определения и сравнения их динамики. Выявлено, что информационной базой, является бухгалтерская отчетность организации. Скорость оборота является основным показателем оборачиваемости активов.

Раздел 1.2 затрагивал вопрос о классификации деловой активности предприятия и рассмотрен по различным факторам: по способу воздействия,

источнику возникновения, содержанию, субъекту.

В разделе 1.3 были выделены основные шаги методологических основ., на рисунке 1.3, 1.4 была рассмотрена система показателей, основанная на коэффициентах рентабельности и оборачиваемости.

Второй раздел, был проведен анализ рентабельности, и общего финансового состояния предприятия.

В 2024 году рентабельность оборотного капитала составила 47%. Можно сделать вывод, что в сравнении со средними показателями организация имеет сильное финансовое здоровье. Что свидетельствует о быстрой оборачиваемости, высокой эффективности использования оборотного капитала, и его прибыльности основной деятельности компании. Но несмотря на столь высокий показатель по сравнению с 2022 годом, он уменьшился на 64%, т.к. в балансе предприятия указано, что в оборотных активах были увеличены финансовые вложения на 244 625 тыс. руб.

Рентабельность совокупных активов имела в 2024 году значения 13%- это хороший показатель эффективности.

Обобщая полученную информацию, значения рентабельности ООО «ТБТ», несмотря на положительную динамику показателей, имеют отрицательную динамику показателей.

Также был проведен сам анализ деловой активности, который показал, что капитал стал генерировать меньше выручки на каждый вложенный рубль, что сигнализирует о снижении эффективности использования активов (оборотная способность стала медленнее).

Произошло увеличение срока возврата и погашения денежных средств от дебиторов, что свидетельствует об уменьшении показателя дебиторской задолженности.

В 2024 году относительно показателя 2022 года, произошло увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, что означает, что предприятие быстрее рассчитывается по своим долгам. Данный показатель дает положительную динамику на деловую активность ООО «ТБТ».

Компания финансирует свою деятельность за счет собственных денег до тех пор, пока не получит плату от клиентов, что требует грамотного управления денежными потоками для поддержания ликвидности, это показывает положительный финансовый цикл.

В результате проведенной работы в рамках третьей главы был разработаны основные направления по повышению деловой активности с учетом рисков, от которых предприятие в силу своей деятельности определенно зависит.

Рост показателей оборачиваемости, оптимизация управления дебиторской задолженности, повышение рентабельности, за счет издержек, все это необходимо сделать организации для повышения уровня деловой активности.

Необходимо, внедрить такие мероприятия, как разработка гибких условий платежей с учетом рынков, например, предоплата, аккредитивы; уменьшение времени хранения запасов; расширить экспорты на новые регионы и страны, снизив зависимость от спроса в ограниченном сегменте рынков; заключать долгосрочные соглашения с покупателями для стабилизации объемов продаж и получения предсказуемых доходов.

Данная система мероприятий поможет обеспечить более прогнозируемые доходы и снизить влияние валютных колебаний, сохранив прибыльность и стабильность бизнеса вне зависимости от изменений на валютном рынке.

В 3 разделе были выделены мероприятия, с конкретным примером, ввода их в реализацию, и с примерным сроком их исполнения, для улучшения показателей деловой активности. Ремонт или приобретение оборудования, развитие железнодорожной инфраструктуры, разработка гибких условий платежа, данные мероприятия, сформируют фундамент повышения деловой активности, финансовой эффективности на долгосрочной перспективе.

Таким образом, проведенное исследование подтвердило актуальность выбранной темы и позволило решить поставленные задачи.

Список литературы

1. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н (последняя редакция). [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru> (дата обращения: 20.12.25)
2. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета «Бухгалтерская отчетность организации (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н (последняя редакция). [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru> (дата обращения: 20.12.25)
3. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н (последняя редакция). [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru> (дата обращения: 20.12.25)
4. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособ. / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 214 с.
5. Антаманова, Е. В. Финансовый результат деятельности предприятия и подходы к его анализу // РППЭ. -2018.- №11 (97).- С. 338-343.
6. Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. М: Юрайт, 2021. - 455 с.
7. Беруджян Н. К., Буйвис Т. А. Ретроспективный анализ изменений структуры и содержания бухгалтерского баланса / Н. К. Беруджян // Экономика и предпринимательство. — 2022. — № 5. — С. 33—36.
8. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. М.: ИНФРА-М, 2016. 224с.
9. Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. СПб.: Питер, 2017. - 240 с.
10. Воронина, Л. И. Бухгалтерский учет: учебник / Л. И. Воронина. — Москва: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2023. — 369 с.
11. Донцова, Л.В., Никифорова, Н.А. Анализ финансовой отчетности:

Учеб. пособие. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2017.- 336с.

12. Ивашкевич, В. Б. Профессиональные ценности и этика в бухгалтерском учете и аудите : учебное пособие / В. Б. Ивашкевич. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. — 437 с.

13. Ковалев, В.В. Курс финансового менеджмента. Учеб. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Проспект, 2018. 480с.

14. Кожинов, В.Я. Бухгалтерский учет. Прогнозирование финансового результата. Учебно-методическое пособие /В.Я. Кожинов. М: Экзамен. 2017.- 318с.

15. Костюкова, И. Н. Идентификация и оценка запасов в соответствии с российскими и международными стандартами / И. Н. Костюкова, Д. В. Луговский, Р. А. Тхагапсо // Вестник Адыгейского государственного университета. — Сер.: Экономика. — 2021. — Вып. 3(150). — С. 190—200.

16. Крылов, С.И. Совершенствование методологии анализа в системе управления финансовым состоянием коммерческой организации / С.И. Крылов. М.: ГОУ ВПО УПИ, 2016. - 357 с.

17. Кузьмина, Е. Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности ред. Е.Е. Кузьминой. Москва: Издательство Юрайт, 2019.- 250с.

18. Опарина, Н.И. Управление оборотным капиталом и анализ оборачиваемости предприятия-заемщика / Н.И. Опарина // Банковское кредитование. - 2018.- № 2. - С. 69 - 84.

19. Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ж.Ришар. М.: Аудит, Юнити, 2016. - 375 с.

20. Розанова, Н.М. Экономика для менеджеров. В 2 ч. Часть 1 / Н.М.Розанова. М.: Издательство Юрайт, 2019. - 234 с.

21. Смекалов, П. В. Анализ финансовой отчетности предприятия / П.В. Смекалов, Д.Г. Бадмаева, С.В. Смолянинов. - М.: Проспект Науки, 2022. – 472.

22. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет — веселая наука / Я. В. Соколов. — Москва: ООО «1С-Публишинг», 2021. — 640 с.

23. Соколов, Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В.

Соколов. — Москва: Финансы и статистика, 2020. — 496 с.

24. Соколов, Я. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : учеб. пособие / под редакцией Я. В. Соколова. — Москва: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2022. — 512 с.

25. Селезнёва, Н.Н., Ионова, А.Ф. Финансовый анализ / Н.Н. Селезнёва, А.Ф.Ионова. М.: ЮНИТИ-ДАНА.2017. - 479 с.

26. Шадрина, Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Г.В.Шадрина. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2019.- 431с.

27. Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С., Негашев, Е.В. Методика финансового анализа/ А,Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. М.: ИНФРА-М, 2017. – 208 с.

28. Черненко, А. Ф. Анализ финансовой отчетности / А.Ф. Черненко, А.В. Башарина. - М.: Феникс, 2021. - 288 с.

29. Широбоков, В. Г. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в организациях АПК / В.Г. Широбоков. - М.: Финансы и кредит, 2022. - 144 с.

30. Шредер, Н.Г. Анализ финансовой отчетности / Н.Г. Шредер. - М.: Альфа-пресс, 2021. - 987 с.