



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 эффективности деятельности предприятия»

Исполнитель Оганесян Полина Сергеевна

Руководитель к.э.н. Майборода Евгений Викторович

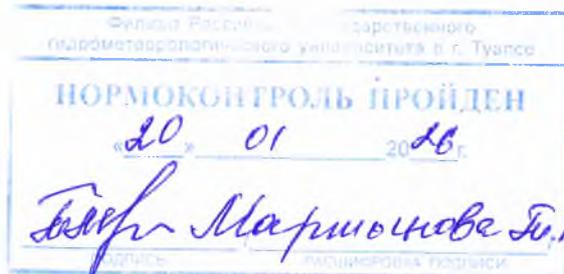
«К защите допускаю»

Руководитель кафедры \_\_\_\_\_

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

« 20 » 01 2026 г.



Туапсе  
2026

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы анализа эффективности деятельности предприятия .....	4
1.1 Сущность и основные показатели эффективности деятельности предприятия.....	4
1.2 Методика анализа эффективности деятельности предприятия .....	14
2 Анализ эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» .....	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика объекта исследования.....	24
2.2 Оценка эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС».....	33
3 Пути повышения эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»	38
3.1 Мероприятия по повышению эффективности деятельности .....	38
3.2 Расчет экономического эффекта от предложенных мероприятий.....	42
Заключение .....	49
Список литературы .....	51

## Введение

Актуальность темы исследования определяется тем, что анализ эффективности деятельности является основой для принятия управленческих решений в бизнесе.

Руководитель (менеджер) должен постоянно находиться в процессе выявления существующих проблем и прогнозирования потенциальных рисков с целью определения степени воздействия принимаемых управленческих решений на стоимость и эффективность деятельности бизнеса.

Оценка экономической эффективности деятельности хозяйствующего субъекта позволяет понять, насколько рационально использовались имеющиеся ресурсы в процессе достижения запланированных целей.

Такая оценка особенно актуальна в периоды расширения масштабов бизнеса, открытия новых направлений, поскольку помогает своевременно выявить причины снижения эффективности работы предприятия и принять меры к их устранению.

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

Предмет исследования – производственно-финансовая деятельность ООО «ЮГКОМСЕРВИС».

Цель исследования – оценка эффективности деятельности объекта исследования и разработка рекомендаций по ее повышению.

Поставленная цель обусловила решение в работе следующих задач:

- изучение теоретических и методических основ анализа эффективности деятельности предприятия;
- анализ эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»;
- определение путей повышения эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС».

# 1 Теоретические и методические основы анализа эффективности деятельности предприятия

## 1.1 Сущность и основные показатели эффективности деятельности предприятия

В сегодняшних условиях, учитывая возрастающую конкуренцию во всех видах бизнеса, первостепенную роль приобретает углубленное изучение проблем экономической эффективности деятельности предприятия, и этот аспект является ключевым фактором, определяющим эффективность ее существования.

Представители различных экономических школ в своих работах рассматривали проблему эффективности. Однако обычно рассматриваемый аспект «эффективности» сравнивался экономистами с категорией «результативность», при этом данная проблема возникла с тех пор, как этот термин был впервые использован.

В частности, Уильям Петти и Франсуа Кенэ, которым принадлежит заслуга введения понятия «эффективность» в научный оборот, при использовании его в отношении мероприятий, проводимых государствами и способствующих экономическому оживлению в них, применяли данное понятие в том же самом смысле, что и термин «результативность» [25].

Первое разграничение вышеупомянутых определений совершил Д. Рикардо в 19 веке. По его мнению, значение эффективности представляло собой «отношение результата к различным видам расходов» [25].

Исходя из этого, можно отметить, что было осуществлено разделение данных понятий в различные экономические категории.

В наши дни понятие «экономическая эффективность» рассматривается исследователями в основном с позиции «обеспечения конкурентных преимуществ предприятия, в рамках стратегического позиционирования.

Изучение трудов современных отечественных ученых по вопросу эффективности деятельности хозяйствующего субъекта показало наличие

нескольких подходов как к понятию «эффективность» и к сущности ее оценки (рисунок 1.1).

Подход	Сущность понятия	Преимущество	Ограничение
Экономический	Соотношение между достигнутым результатом деятельности предприятия к затраченным ресурсам, эффекта к затратам на его осуществление	Направлен на минимизацию затрат	Не учитывает влияние внешней среды на деятельность предприятия
Целевой	Способность предприятия достигать определенных целей с помощью рациональных действий составляющих его подсистем	Позволяет удовлетворить потребности каждой из подсистем предприятия	Цели предприятия не всегда четко обозначены. Противоречивость интересов отдельных подсистем предприятия. Чрезмерные затраты ресурсов
Системный	Способность предприятия обеспечить свое выживание за счет своевременной и оперативной адаптации деятельности к изменениям внешней среды	Возможность адаптироваться к изменениям внешней среды	Концентрация внимания на выживание. Акцентируется внимание на внутренних характеристиках предприятия. Необходимость формирования резервов
Выборочный	Обеспечение минимального уровня удовлетворенности всех составляющих предприятия, мотивы и цели которых отличаются	Позволяет учесть интересы заинтересованных групп и обеспечить баланс их интересов	Сложность идентификации заинтересованных групп и определения степени их влияния на деятельность предприятия в целом
С позиции использования потенциала	Реализация системой собственного потенциала или имеющихся потенциальных возможностей во внешней среде	Позволяет максимизировать использование всех внутренних ресурсов предприятия для получения максимальной отдачи или эффекта	Сложно оценить потенциал предприятия с учетом всех факторов внешней и внутренней среды

Рисунок 1.1 – Анализ подходов к изучению сущности эффективности предприятия

В таблице 1.1 представлены некоторые из авторских определений понятия «эффективность»

Таблица 1.1 – Определения эффективности отдельных отечественных экономистов

Автор	Определение понятия «эффективность»
Бланк И.А.	Это соотношение показателей результата (эффекта) и затрат (или суммы ресурсов), используемых для его достижения
Савицкая Г.В.	Это отношение результата к затратам или ресурсам

## Продолжение таблицы 1.1

Райзберг Б.А.	Это относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение
Страхова О.П.	Это способность системы (не только экономической системы, но и иной, технической, социальной) в процессе ее функционирования производить экономический эффект (потенциальная эффективность) и действительное создание такого эффекта, к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости
Полянская Н.А.	Это результат экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемый отношением полученного экономического эффекта, к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости

По приведенным в таблице 1.1 понятиям эффективности, можно сделать вывод о том, что, несмотря на кажущиеся между ними различия, каждое определение является либо более кратким по содержанию, например, как у Савицкой Г.В. либо более пространным, как у Страховой О.П.

И еще один важный момент, как бы авторы в своих трудах ни подходили к вопросу оценки эффективности, практически все оценивают эффективность предприятия (бизнеса) с помощью относительных показателей. Хотя, например, наличие прибыли у предприятия уже говорит об определенной эффективности его деятельности.

Итак, с точки зрения отечественных экономистов, эффективность – это результативность форм, инструментов, методов и затрат в использовании ресурсов предприятия в инвестиционной, финансовой и производственной деятельности.

В настоящее время отсутствует общепринятая система комплексного анализа эффективности деятельности организаций и предприятий, что безусловно, затрудняет деятельность специалистов-аналитиков при выборе используемых методов и может приводить к сложностям при принятии

управленческих решений.

В российской практике выделяют еще ряд подходов к оценке экономической эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, схожих с подходами, отраженными на рисунке 1.1. Это – затратный, ресурсный, эффектностный, экспертный, временной, сравнительный и стоимостной подходы [8].

На рисунке 1.2 выделены виды подходов к анализу эффективности деятельности предприятия и их сущность.

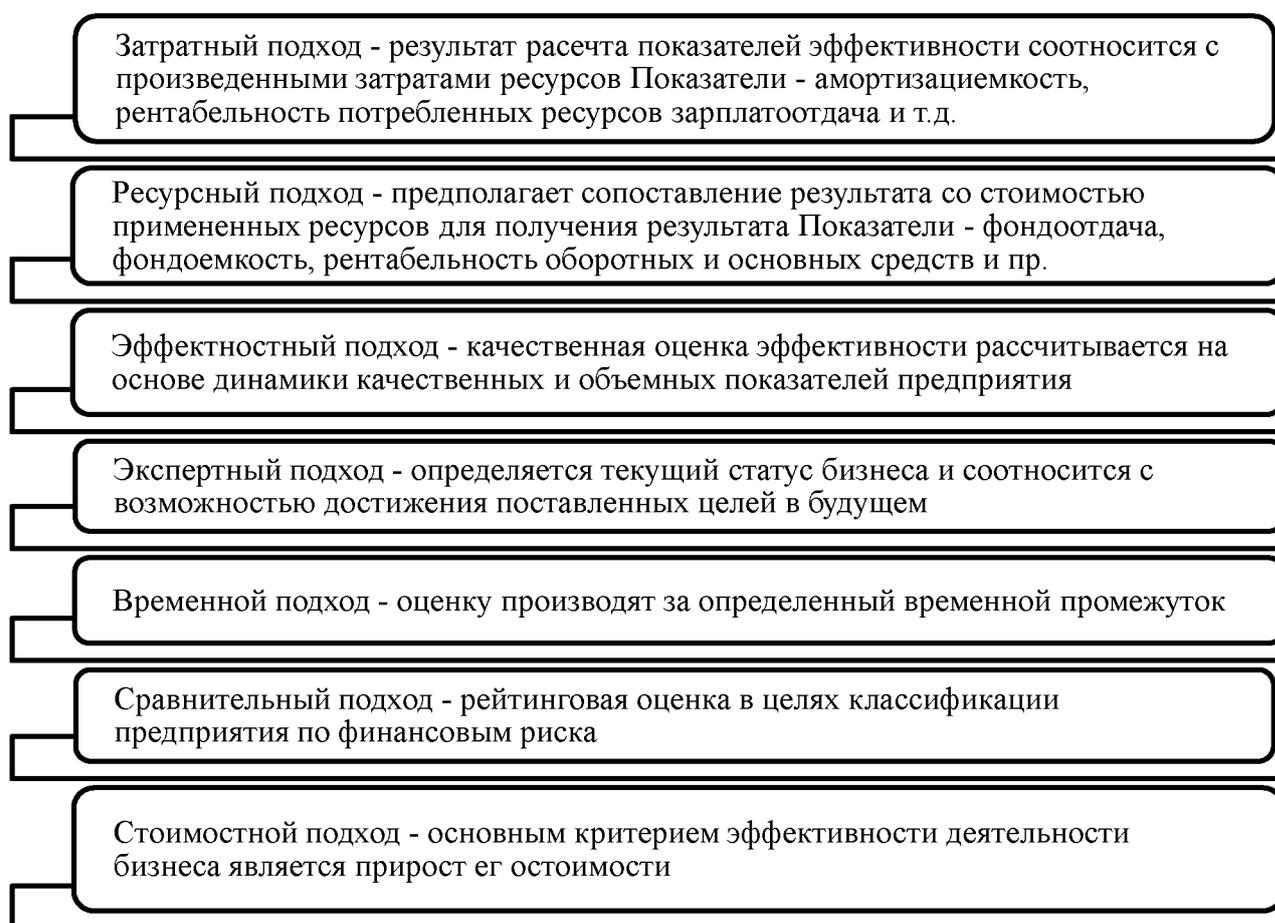


Рисунок 1.2 – Подходы к оценке эффективности деятельности предприятия

На практике специалист-аналитик не задумывается над тем, какой подход ему применять. Задачу анализа ему, как правило, ставит руководство предприятия. Выбор тех или иных показателей, с помощью которых можно охарактеризовать эффективность деятельности конкретного хозяйствующего

субъекта зависит от того, какая будет исходная информация для анализа.

Чаще всего, для анализа эффективности деятельности предприятия выбираются такие направления, информацию по которым можно получить с помощью данных бухгалтерской отчетности.

Стандартный набор форм бухгалтерской отчетности в соответствии с бухгалтерским законодательством РФ представлен на рисунке 1.3.

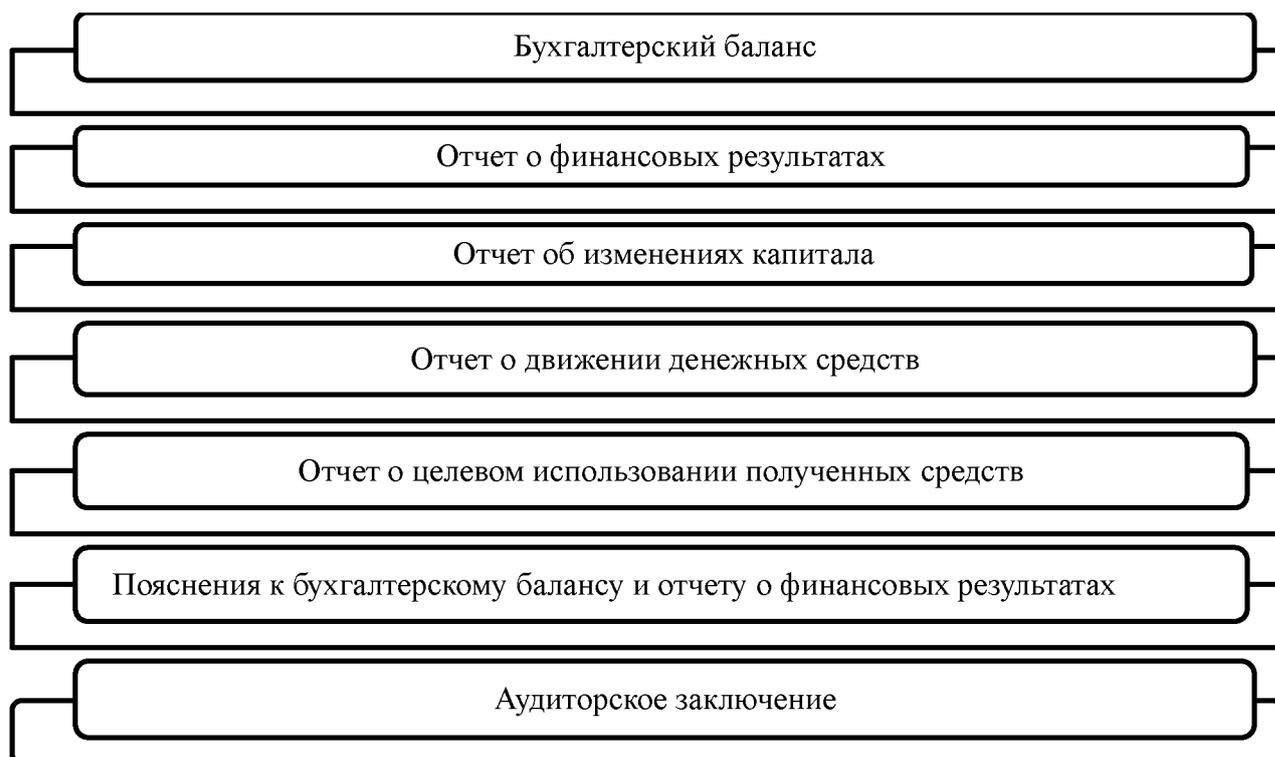


Рисунок 1.3 – Формы годовой бухгалтерской отчетности

Набор форм отчетности, отраженный на рисунке 1.3, обязателен для организаций, которые в соответствии с законодательством РФ подлежат обязательному аудиту[3].

Для организаций малого и среднего бизнеса он 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.

Итак, с сущностью и самим понятием «эффективность» мы определились. Теперь нужно определить показатели, с помощью которых можно оценить, эффективна деятельность или нет.

С нашей точки зрения, показатели, непосредственно характеризующие эффективность хозяйствующего субъекта показатели – это, прежде всего, финансовые результаты, т.е. показатели прибыли (убытка) и показатели рентабельности.

Но этого недостаточно, чтобы у заинтересованного лица (руководителя, собственника, инвестора) была достоверная информация.

Поэтому можно пойти по стандартному варианту с использованием показателей финансового состояния и деловой активности.

Для удобства записи расчета необходимых коэффициентов воспользуемся группировкой статей актива баланса по степени ликвидности, а статей пассива баланса – по степени срочности обязательств (таблица 1.2) [29].

Таблица 1.2 - Группировка статей баланса (I этап диагностики банкротства)

Актив		Пассив	
группа	состав группы	группа	состав группы
Наиболее ликвидные активы (A <sub>1</sub> )	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	Наиболее срочные обязательства (П <sub>1</sub> )	Кредиторская задолженность, расчеты по краткосрочным обязательствам
Быстро-реализуемые активы (A <sub>2</sub> )	Дебиторская задолженность (в течение 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы	Краткосрочные пассивы (П <sub>2</sub> )	Краткосрочные займы и кредиты
Медленно-реализуемые активы (A <sub>3</sub> )	Запасы (за минусом расходов будущих периодов)	Долгосрочные пассивы (П <sub>3</sub> )	Долгосрочные кредиты и займы, прочие долгосрочные обязательства
Труднореализуемые активы (A <sub>4</sub> )	Внеоборотные активы и дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев после отчетной даты)	Постоянные пассивы (П <sub>4</sub> )	Все статьи раздела 3 баланса «Капитал и резервы», а также доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов (за минусом расходов будущих периодов)

Используя группировку таблицы 1.2, рассмотрим наиболее популярные

показатели финансового состояния.

Во-первых, показатели финансовой устойчивости (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Показатели оценки финансовой структуры баланса

Показатель	Сущность	Формула
Коэффициент финансовой автономии ( $K_{фа}$ )	Характеризует долю источников собственных средств в общем объеме капитала	$K_{фа} = П_4 / (П_1 + П_2 + П_3 + П_4)$
Коэффициент финансовой зависимости ( $K_{фз}$ )	Характеризует долю заемных средств в общем объеме капитала	$K_{фз} = 1 - K_{фа} = (П_1 + П_2 + П_3) / (П_1 + П_2 + П_3 + П_4)$
Плечо финансового рычага (коэффициент финансового риска) ( $K_{фр}$ )	Показывает какая часть деятельности предприятия финансируется кредиторами, т.е. сколько заемных средств приходится на 1 руб. собственных	$K_{фр} = K_{фз} / K_{фа} = (П_1 + П_2 + П_3) / П_4$

Во-вторых, для оценки степени ликвидности статей баланса, удобнее всего расчет коэффициентов ликвидности, т.к. для них есть общепринятые нормальные ограничения (таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Относительные показатели ликвидности баланса

Показатель	Формула	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{ал}$ )	$K_{ал} = A_1 / (П_1 + П_2)$	$\geq 0,2 - 0,25$
Коэффициент быстрой ликвидности ( $K_{бл}$ )	$K_{бл} = (A_1 + A_2) / (П_1 + П_2)$	$\geq 0,7 - 0,8$
Коэффициент общей ликвидности ( $K_{ол}$ )	$K_{ол} = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2)$	$\geq 2,0 - 2,5$

В-третьих, группа показателей платежеспособности, которые также исчисляются по данным бухгалтерского баланса (таблица 1.5).

Таблица 1.5 – Показатели платежеспособности

Показатель	Формула	Нормативное значение
Общий показатель платежеспособности ( $K_{оп}$ )	$K_{оп} = (A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3) / (П_1 + 0,5П_2 + 0,3П_3)$	$\geq 1,0$
Коэффициент маневренности функционирующего капитала ( $K_{мфк}$ )	$K_{мфк} = A_3 / ((A_1 + A_2 + A_3) - (П_1 + П_2))$	Уменьшение показателя в динамике – положительный фактор

Продолжение таблицы 1.5

Доля оборотных средств в активах ( $D_{oc}$ )	$D_{oc} = (A_1 + A_2 + A_3) / (A_1 + A_2 + A_3 + A_4)$	$\geq 0,5$
Коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $K_{cc}$ )	$K_{cc} = (\Pi_4 - A_4) / (A_1 + A_2 + A_3)$	$\geq 0,1$ (чем больше, тем лучше)

Последний блок показателей – это показатели деловой активности (показатели оборачиваемости и рентабельности).

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.

Оборачиваемость активов оценивается с помощью скорости оборота и периода оборота. Степень детализации определяется в зависимости от конкретной цели анализа и удельного веса вида актива в общем объеме.

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.

Показатели оборачиваемости можно представить в виде системы (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 – Система показателей оборачиваемости

Показатели оборачиваемости позволяют оценить эффективность управления оборотным капиталом, т.к. управление оборотным капиталом требует решений, основанных на компромиссе между доходностью и риском.

Помимо показателей оборачиваемости, характеристиками деловой активности и, соответственно, эффективности деятельности предприятия в целом, являются показатели рентабельности. Расчет их основывается на данных отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса.

Например, Донцова Л.В., предлагает целую систему показателей рентабельности (таблица 1.6).

Таблица 1.6 – Система показателей рентабельности

Показатель	Расчет	Усл.обозн.	Пояснения
Рентабельность продаж (Рп)	$R_{п} = (П_{п} / В) * 100$	Пп – прибыль от продаж В - выручка	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу выручки
Чистая рентабельность (Рч)	$R_{ч} = (П_{ч} / В) * 100$	Пч – чистая прибыль	Показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки
Экономическая рентабельность (Рэ)	$R_{э} = (П_{ч} / А_{ср}) * 100$	Аср – средняя стоимость активов	Показывает эффективность использования всего имущества организации
Рентабельность собственного капитала (Рск)	$R_{ск} = (П_{ч} / СК) * 100$	СК – средняя стоимость собственного капитала	Показывает эффективность использования собственного капитала
Валовая рентабельность (Рв)	$R_{в} = П_{в} / В$	Пв – прибыль валовая	Показывает, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки
Затратоотдача (Зо)	$Z_{о} = П_{п} / С_{п}$	Сп – полная себестоимость	Показывает сколько прибыли от продаж приходится на 1 тыс.руб. затрат

Качественные критерии предполагают изучение широты охвата рынков, деловой репутации организации, ее конкурентоспособности, рассмотрение постоянных поставщиков и покупателей продукции (услуг) и др. [13].

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.

Изучение вопросов оценки эффективности в научных работах отечественных ученых, подводит нас к выводу о том, что эффективность

деятельности хозяйствующего субъекта может определяться с различных точек зрения:

- во-первых, финансовая эффективность – оценка проводится на основе структуры и динамики показателей финансовой деятельности (прибыль, рентабельность, оборачиваемость активов). Чем выше эти показатели, тем эффективнее деятельность субъекта хозяйствования;

- во-вторых, производственная эффективность – оценка проводится на основе использования производственных ресурсов (труд, сырье, оборудование). Чем больше продукции предприятие производит на единицу затраченных ресурсов, тем выше его производственная эффективность;

- в-третьих, рыночная эффективность – связана с позиционированием предприятия на рынке и его способностью удовлетворять потребности потребителей. Если предприятию удастся успешно конкурировать на рынке и удерживать свою долю рынка, это говорит о его высокой рыночной эффективности;

- в-четвертых, социальная эффективность – оценивается с учетом вклада предприятия в социальное и экономическое развитие общества. Например, предприятие может создавать рабочие места, влиять на уровень жизни населения и т.д.

## 1.2 Методика анализа эффективности деятельности предприятия

Качество анализа эффективности деятельности предприятия во многом определяется совершенством его основной информационной базы – бухгалтерской отчетности.

Рассмотрим, какие возможности предоставляют формы бухгалтерской отчетности для анализа финансового положения организации.

В качестве примера сформируем перечень аналитических процедур по наиболее важным формам бухгалтерской отчетности – бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (рисунок 1.4).

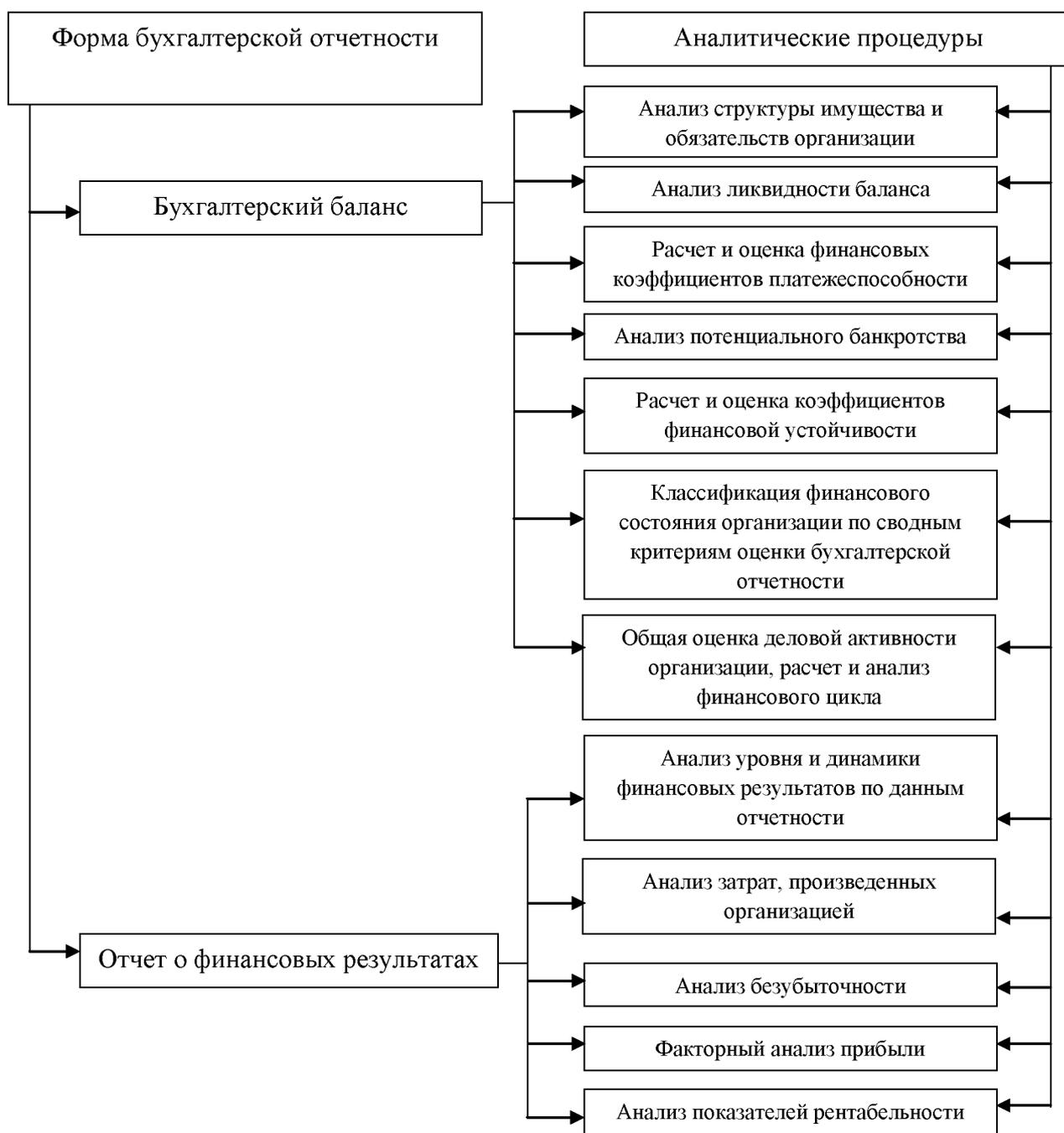


Рисунок 1.4 – Аналитические возможности форм бухгалтерской отчетности

По сути, на рисунке 1.4 видим алгоритм проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, по результатам которого выявляется эффективность его деятельности.

Такая информация дает возможность оценить:

- эффективность размещения капитала организации;
- достаточность капитала для текущей и предстоящей хозяйственной

деятельности;

- размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения и т.д.

Как видим, вверху цепочки аналитических процедур находятся этапы анализа финансового состояния.

Показатели, исчисляемые в ходе финансового анализа подробно рассмотрены выше (таблицы 1.2-1.5).

Но зачастую анализ кажется нам незавершенным без рейтинговой или балльной оценки. В этом случае его можно завершать по методике Донцовой и Никифоровой (таблица 1.7).

Таблица 1.7 - Группировка предприятий по критериям оценки финансового состояния

Показатели финансового состояния	Границы классов согласно критериям				
	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,70 и более – 14 баллов	0,69 ÷ 0,50 - 13,8 ÷ 10,0 баллов	0,49 ÷ 0,30 - 9,8 ÷ 6,0 баллов	0,29 ÷ 0,1 - 5,8 ÷ 2,0 баллов	Менее 0,1 – 1,8 ÷ 0,0 баллов
Коэффициент «критической оценки»	1 и более – 11 баллов	0,99 ÷ 0,80 - 10,8 ÷ 7,0 баллов	0,79 ÷ 0,70- 6,8 ÷ 5,0 баллов	0,69 ÷ 0,60- 4,8 ÷ 3,0 баллов	Менее 0,6 – 2,8 ÷ 0,0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2 и более – 20 баллов; от 1,7 до 1,9 – 19 баллов	1,69 ÷ 1,50 - 18,7 ÷ 13,0 баллов	1,49 ÷ 1,30 - 12,8 ÷ 7,0 баллов	1,29 ÷ 1,00 - 6,7 ÷ 1,0 баллов	Менее 1 – 0,7 ÷ 0,0 баллов
Доля оборотных средств в активах	0,5 и более – 10 баллов	0,49 ÷ 0,40 - 9,8 ÷ 8,0 баллов	0,39 ÷ 0,30 - 7,8 ÷ 6,0 баллов	0,29 ÷ 0,2 - 5,8 ÷ 4,0 баллов	Менее 0,2 – 3,8 ÷ 0,0 баллов
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,5 и более – 12,5 балла	0,49 ÷ 0,40 - 12,2 ÷ 9,5 балла	0,39 ÷ 0,20 - 9,2 ÷ 3,5 балла	0,19 ÷ 0,10 - 3,2 ÷ 0,5 балла	Менее 0,1 – 0,2 балла

Продолжение таблицы 1.7

Коэффициент капитализации	0,7 ÷ 1,0 - 17,5 ÷ 17,1 балла	1,01 ÷ 1,22 - 17,0 ÷ 10,7 балла	1,23 ÷ 1,44 - 10,4 ÷ 4,1 балла	1,45 ÷ 1,56 - 3,8 ÷ 0,5 балла	Более 1,56 - 0,2 ÷ 0,0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,5 ÷ 0,6 – 9 ÷ 10 баллов	0,49 ÷ 0,45 - 8,0 ÷ 6,4 балла	0,44 ÷ 0,40 - 6,0 ÷ 4,4 балла	0,39 ÷ 0,31 - 4,0 ÷ 0,8 балла	0,30 и менее - 0,4 ÷ 0,0 баллов
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8 и более – 5 баллов	0,79 ÷ 0,70 - 4 балла	0,69 ÷ 0,60 - 3 балла	0,59 ÷ 0,50 - 2 балла	Менее 0,5 – 1 ÷ 0 баллов
Границы классов	100 ÷ 97,6 балла	94,3 ÷ 68,6 балла	65,7 ÷ 39 баллов	36,1 ÷ 13,8 балла	10,9 ÷ 0 балла

С помощью такой балльной оценки устанавливается класс платежеспособности и финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта:

- 1 класс: предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющем быть уверенным в возврате заемных средств;

- 2 класс: предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваемые как рискованные;

- 3 класс: проблемные предприятия. Здесь вряд ли существует риск потери средств, но полное получение процентов представляется сомнительным;

- 4 класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

- 5 класс: предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

После оценки финансового состояния анализируем оборачиваемость активов, прибыль и рентабельность. Показатели оборачиваемости и рентабельности приведены выше.

При проведении анализа прибыли особого внимания требует такой этап анализа как анализ безубыточности или маржинальный анализ (расчет точки

безубыточности).

Деление затрат на постоянные и переменные является основным фундаментальным понятием в системе управленческого учета и анализа, позволяющим создать механизм оперативного управления прибылью с помощью которого руководители предприятия могут оценивать выгодность или невыгодность принимаемых управленческих решений.

Маржинальный доход – это доход от обычных видов деятельности, очищенный от переменных затрат. Он характеризует вклад отдельных видов продукции в покрытие постоянных затрат.

Понятие маржинального дохода применяется для расчета коэффициентов рентабельности, для анализа точек безубыточности и т.д.

Точка безубыточности (ТБ) или точка критического объема продукции (порог рентабельности) – это такой уровень производства (продаж), при котором выручка от реализации равна общей сумме затрат, при этом прибыль равна нулю, а следовательно, и рентабельность равна нулю. Определить ее можно, используя следующую формулу[22]:

$$ТБ = \frac{ПИ * В}{МД}, \quad (1.1)$$

где ПИ – постоянные издержки.

Маржинальный анализ необходим для изучения соотношения между объемом производства (реализации) продукции, издержками и прибылью.

Цель маржинального анализа – найти оптимальное соотношение этих показателей для достижения целей бизнеса.

Маржинальный анализ прибыли базируется на показателях:

- переменные расходы – те, которые напрямую зависят от объемов продаж;
- постоянные расходы – те, которые условно не зависят от объемов производства;

- маржинальная прибыль – разница между выручкой и переменными расходами (в отчете о финансовых результатах – это валовая прибыль);

- коэффициент маржинального дохода, маржинальность или рентабельность по маржинальной прибыли – отношение маржинальной прибыли к выручке;

- порог рентабельности (точка безубыточности) – объем продаж, при котором выручка равна произведенным расходам (переменным и постоянным);

- операционный рычаг – коэффициент, характеризующий изменение прибыли при изменении выручки;

- запас финансовой прочности – показатель, отражающий максимально возможное снижение объема продаж без достижения точки безубыточности и убытков.

Следующим этапом в анализе эффективности может быть факторный анализ прибыли.

Приведем в качестве примера алгоритм факторного анализа прибыли от реализации строительного предприятия (как наиболее сложного, например для торгового предприятия алгоритм можно выбирать более простой, т.е. с меньшим количеством факторов).

Прибыль от реализации в общем случае находится под воздействием таких факторов:

- изменение объема реализации;
- изменение структуры работ;
- изменение сметных цен на строительные работы;
- изменение транспортных расходов;
- изменение уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Приведем формализованный расчет факторных влияний на прибыль от реализации работ.

Первый расчет. Расчет влияния на прибыль изменений сметных цен на строительные работы ( $\Delta P_1$ ) рассчитывается разность между выручкой от реализации в действующих ценах и реализацией в отчетном году в ценах

базисного года:

$$\Delta P_1 = N^p_1 - N^p_{1,0} = \sum p_1 \varphi_1 - \sum p_0 \varphi_1, \quad (1.2)$$

где,  $N^p_1 = \sum p_1 \varphi_1$  - реализация в отчетном году в ценах отчетного года;

$p_1$  - цена единицы работы в отчетном году;

$\varphi$  - количество единиц работы;

$N^p_{1,0} = \sum p_0 \varphi_1$  - реализация в отчетном году в ценах базисного года;

$p_0$  - цена единицы работы в базисном году.

Второй расчет. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме работ объема работ в оценке по плановой (базисной) себестоимости ( $\Delta P_2$ ). Исчисляются коэффициент роста объема реализации в оценке по базисной себестоимости:

$$\Delta P_2 = P_0 \cdot K_1 - P_0 = P_0 \cdot (K_1 - 1), \quad (1.3)$$

где,  $P_0$  - прибыль базисного года;

$K_1$  - коэффициент роста объема реализации:

$$K_1 = S_{1,0} / S_0, \quad (1.4)$$

где,  $S_{1,0}$  - фактическая себестоимость реализации за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

$S_0$  - себестоимость базисного года (периода).

Третий расчет. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме реализации, обусловленных изменениями в структуре работ ( $\Delta P_3$ ). Подсчет сводится к определению разницы между коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по отпускным ценам и коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по базисной себестоимости:

$$\Delta P_3 = P_0 \cdot (K_2 - K_1), \quad (1.5)$$

где,  $K_2$  - коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам:  $K_2 = N_{1,0} / N_0$

Четвертый расчет. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения (роста) себестоимости работ ( $\Delta P_4$ ):

$$\Delta P_4 = S_{1,0} - S_1 \quad (1.6)$$

Пятый расчет. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости работ за счет структурных сдвигов в составе работ ( $\Delta P_5$ ). Исчисляется сравнением базисной полной себестоимости, скорректированной на коэффициент роста объема работ, с базисной полной себестоимостью фактически реализованных работ:

$$\Delta P_5 = S_0 K_2 - S_{1,0} \quad (1.7)$$

Шестой расчет. Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменения цен на материалы и тарифов на услуги ( $\Delta P_6$ ). Для этого используют сведения о себестоимости.

Седьмой расчет. Расчет экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины ( $\Delta P_7$ ). Это устанавливается с помощью анализа экономии, образовавшейся вследствие нарушения стандартов, технических условий, невыполнения плана мероприятий по охране труда, технике безопасности и др.

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период ( $\Delta P$ ), что выражается следующей формулой:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 + \Delta P_5 + \Delta P_6 + \Delta P_7 \quad (1.8)$$

Как уже было отмечено выше, единой методики проведения анализа эффективности деятельности у российского бизнеса нет. Но есть много

разработок по экономическому анализу в части его методологии.

На наш взгляд в процессе анализа данных должны быть обязательно задействованы методы:

- трендовый анализ (горизонтальный);
- структурный анализ (вертикальный);
- сравнительный анализ (сравнение с предыдущим периодом, с нормативными значениями, с плановыми показателями и пр.);
- факторный анализ (использование в ходе факторного анализа методов абсолютных разниц, цепных подстановок и т.д.) (таблица 1.8).

Таблица 1.8 – Методы оценки эффективности работы предприятия

Основные методы анализа данных	Разновидности анализа
Трендовый	Сравнение фактических показателей отчетного года с плановыми показателями на отчетный год
	Сравнение фактических показателей отчетного года с показателями прошлого год
	Сравнение значений отдельных показателей за несколько периодов
Структурный	Структурный анализ направлений деятельности компании по которым образуется прибыль
	Структурный анализ прибыли по отдельным видам продукции
	Структурный анализ динамики активов компании
	Структурный анализ использования прибыли компании
Сравнительный	Сравнительный анализ показателей выручки компании
	Сравнительный анализ уровня доходности компании
	Сравнительный анализ показателей операционной прибыли компании
Факторный	Факторный анализ показателей выручки компании
	Факторный анализ показателей прибыли компании
	Факторный анализ использования трудовых ресурсов
	Факторный анализ использования производственных фондов

Подведем итоги по теоретической части нашего исследования:

- во-первых, в концепциях оценки эффективности наибольшее внимание

приходится на оценку финансовых аспектов деятельности предприятий, что недостаточно, учитывая необходимость стратегического развития экономических субъектов;

- во-вторых, в настоящее время в России нет официальной методики оценки эффективности, включающей систему показателей, максимально отражающую все стороны деятельности экономических субъектов;

- в-третьих, расчеты показателей эффективности в большей степени базируются на показателях бухгалтерской отчетности;

- в-четвертых, определение состояния конкурентной среды объекта анализа, а также степень удовлетворенности различных категорий потребителей качеством производимой продукции (работ, услуг) в оценке не используется.

Далее перейдем к анализу эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС».

## 2 Анализ эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика объекта исследования

ООО «ЮГКОМСЕРВИС» зарегистрировано в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) на территории Республики Адыгея в ауле Понежукай 19.09.2018 г.

Основной целью создания организации была организация дополнительного образования, досуга и отдыха школьников в области спорта.

Учредитель организации занимается в сфере спорта благотворительностью для поддержки школьников из малообеспеченных семей. Но такая деятельность требует достаточных финансовых вложений. Обычно желающие кому-то помочь в трудной ситуации создают общественные организации – фонды, которые занимаются сбором средств на те или иные цели.

В нашем случае учредитель просто зарабатывает средства путем ведения коммерческой деятельности, а потом большую часть заработанного отправляет тем, кто в этих средствах нуждается, но как благотворительность он это не афиширует.

В списочном составе организации числятся в настоящее время 10 сотрудников. Согласно данным кадрового учета, движения кадров в 2023-2024 годах 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.

Оплата труда осуществляется пока только в рамках окладов в

соответствии со штатным расписанием. Отдельных положений по оплате и премированию сотрудников в организации нет.

Действующая организационная структура нашего объекта исследования представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.2 – Организационная структура ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

Основу производственной деятельности организации составляет оптовая торговля мебелью и различными бытовыми приборами. Основные контрагенты ООО «ЮГКОМСЕРВИС» - небольшие отели и гостиницы, расположенные около трасс на территории Адыгеи и Краснодарского края.

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 2.2.

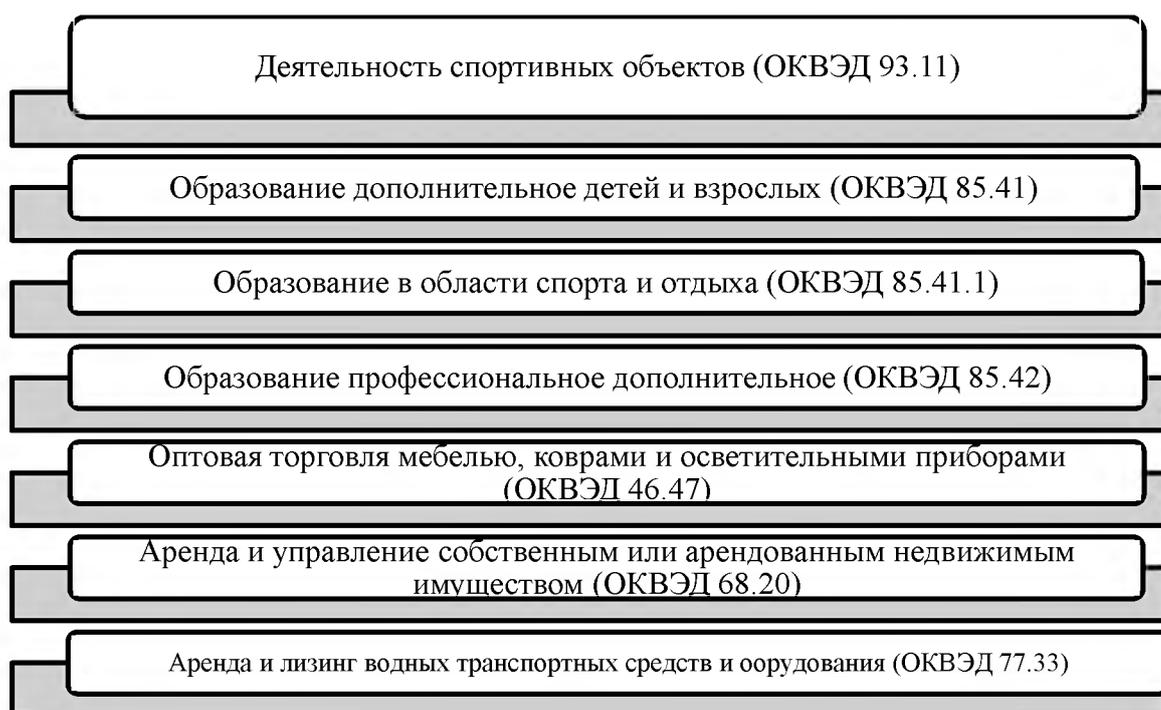


Рисунок 2.2 – Основные виды деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

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

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
Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс.руб.	6425	7370	945	114,7
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс.руб.	14712	15947	1235	108,4
Фондоотдача, руб./руб.	8,6	7,6	-1,0	88,4
Среднемесячная выработка, тыс.руб./чел.	460,4	469,7	9,3	102,0
Среднемесячная заработная плата, руб./чел	35,2	40,2	5	114,2

Информация, приведенная в таблице 2.1, позволяет сделать следующие выводы о результатах деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС».

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 %. При этом стоимость внеоборотных активов увеличилась на 14,7 %, а оборотных – на 8,4 %;
- 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 %. Следует отметить, что требования законодательства в

части соблюдения МРОТ в ООО «ЮГКОМСЕРВИС» соблюдаются.

- численность работников не изменилась.

Конечно, уровень заработной платы значительно отличается от оплаты труда специалистов такого же уровня в Краснодаре (аул Понежукай находится рядом с Краснодаром и некоторые его жители работают там), но при этом следует отметить, что и стоимость проживания в Республике Адыгея также отличается, прежде всего, более низкими тарифами на электроэнергию, воду и пр..

Рост выручки, рост имущества, стабильность кадров, рост выработки и среднемесячной заработной платы в анализируемом периоде – это факторы, положительно характеризующие результаты деятельности, т.е. свидетельствующие о ее эффективности.

Но есть и негативные факторы, которые снижают положительный эффект:

- 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 %;
- фондоотдача уменьшилась на 11,6 %;
- темпы роста заработной платы превысили темпы роста выручки.

Превышение темпа роста себестоимости – это фактор, который при сохранении сложившейся тенденции неизбежно приведет к снижению финансового результата, вплоть до убытка, если не предпринимать соответствующих мер.

Обычно для решения такой проблемы существует два пути – сокращение затрат или увеличение объема реализации, а лучше и то и другое одновременно.

Уменьшение размера чистой прибыли может в перспективе при сохранении таких темпов привести к снижению удельного веса собственного капитала в источниках формирования имущества и, следовательно, к росту финансовой зависимости организации от заемного капитала.

Уменьшение размера фондоотдачи указывает на неэффективное использование основных средств.

Превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда – это фактор, который свидетельствует о неэффективном использовании трудовых ресурсов в организации (рисунок 2.3).

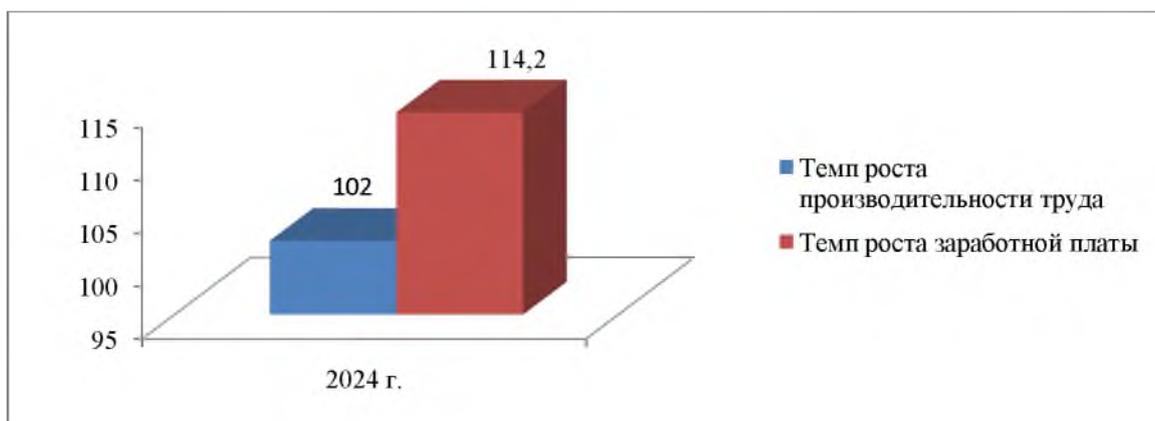


Рисунок 2.3 – Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, по сравнению с уровнем 2023 г., проценты

Динамика основных финансовых показателей объекта исследования на рисунке 2.4.

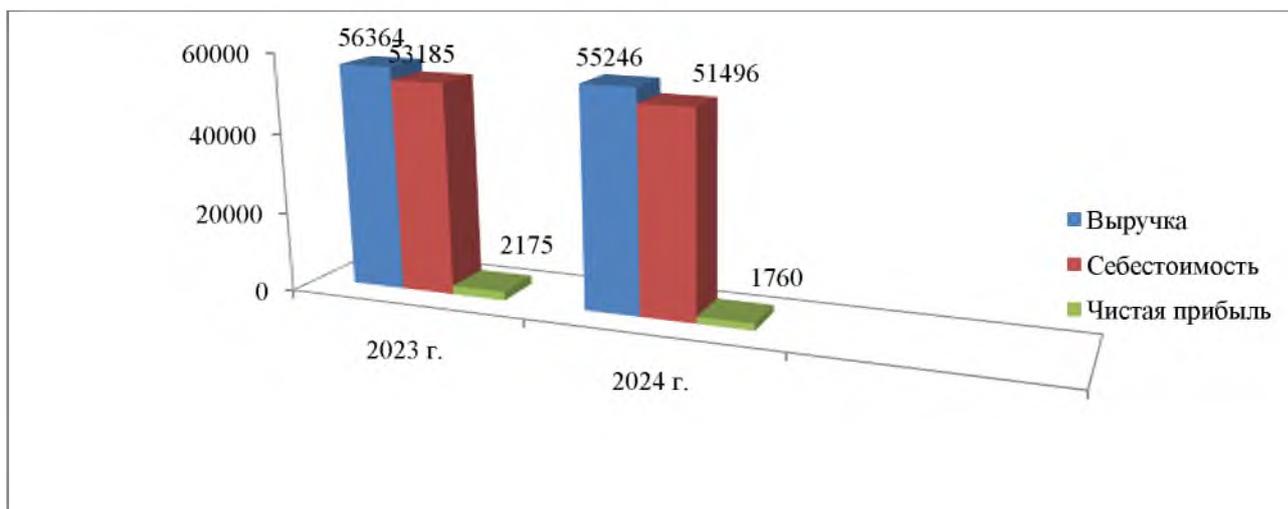


Рисунок 2.4 – Основные финансовые показатели ООО «ЮГКОМСЕРВИС» в 2023-2024 гг., тыс.руб.

Проанализируем финансовое состояние ООО «ЮГКОМСЕРВИС» по данным бухгалтерской отчетности за 2024 год [17].

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

Таблица 2.2 - Данные бухгалтерских балансов ООО «ЮГКОМСЕРВИС» по состоянию на конец года и отчета о финансовых результатах 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
Валюта баланса	19571	22702	23932
Выручка		55246	56364
Себестоимость		51496	53185
Прибыль (убыток) от продаж		3750	3179
Прочие доходы		0	0
Прочие расходы		820	630
Прибыль (убыток) до налогообложения		2930	2549
Текущий налог на прибыль		755	789
Чистая прибыль (убыток)		2175	1760

В таблице 2.3 сгруппируем данные бухгалтерского баланса, как показано в таблице 1.2.

Таблица 2.3 – Группировка статей бухгалтерских балансов ООО «ЮГКОМСЕРВИС» (по состоянию на конец года), тыс.руб.

Актив				Пассив			
группа	2022 г.	2023 г.	2024 г.	группа	2022 г.	2023 г.	2024 г.
A <sub>1</sub>	744	502	637	П <sub>1</sub>	9598	11554	11784
A <sub>2</sub>	6450	2152	3023	П <sub>2</sub>	0	0	0

Продолжение таблицы 2.3

A <sub>3</sub>	6897	12678	12902	П <sub>3</sub>	5000	5000	5000
A <sub>4</sub>	5480	7370	7370	П <sub>4</sub>	4973	6148	7148
Баланс	19571	22702	23932	Баланс	19571	22702	23932

Прежде всего, проанализируем финансовую структуру баланса. 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) [12].

Рассчитаем на основе данных балансов коэффициенты, рассмотренные в таблице 1.3.

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

Показатель	2023 г.	2024 г.	Изменение
Коэффициент финансовой автономии (K <sub>фа</sub> )	0,271	0,299	0,028
Коэффициент финансовой зависимости (K <sub>фз</sub> )	0,729	0,701	-0,028
Плечо финансового рычага (коэффициент финансового риска) (K <sub>фр</sub> )	2,7	2,3	-0,4

Результаты расчетов показателей финансовой устойчивости, отраженные в таблице 2.4, позволяют сделать вывод о неудовлетворительной структуре баланса в анализируемом периоде – в настоящее время ООО «ЮГКОМСЕРВИС» находится в критическом состоянии с позиции зависимости от заемных источников финансирования.

Проверим степень ликвидности активов баланса организации в 2023-2024 гг. по показателям, приведенным в таблице 1.4 (таблица 2.5).

Таблица 2.5 - Анализ степени ликвидности балансов ООО «ЮГКОМСЕРВИС» в 2023-2024 гг. (по состоянию на конец года)

Показатель	2023 г.	2024 г.	Изменение	Выполнение нормального ограничения
Коэффициент абсолютной ликвидности (k <sub>ал</sub> )	0,043	0,054	0,011	Нет

Продолжение таблицы 2.5

Коэффициент быстрой ликвидности ( $k_{бл}$ )	0,230	0,311	0,081	Нет
Коэффициент общей ликвидности ( $k_{ол}$ )	1,327	1,405	0,078	Нет

Данные таблицы 2.5 указывают на низкую степень ликвидности активов организации. В 2023-2024 гг. общепринятым критериям не соответствовал ни один показатель – по всем значения меньше минимального значения норматива. Единственный положительный факт – положительная тенденция (рисунок 2.5).

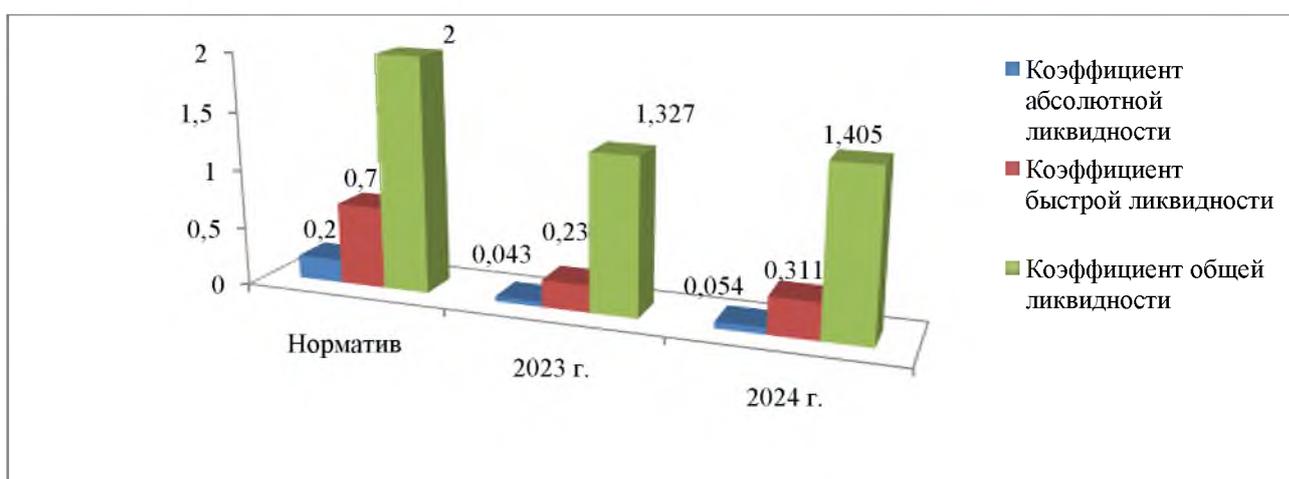


Рисунок 2.5 – Динамика показателей ликвидности баланса ООО «ЮГКОМСЕРВИС» в 2023-2024 гг.

Помимо неудовлетворительной структуры баланса в оценке финансовой устойчивости организации в анализируемом периоде имеем недостаток активов для расчетов по обязательствам в ближайший период.

Для оценки платежеспособности используем показатели таблицы 1.5 и сформируем таблицу 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ платежеспособности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» в 2023-2024 гг. (по состоянию на конец года)

Показатель	2023 г.	2024 г.	Изменение	Выполнение нормального ограничения
Общий показатель платежеспособности ( $K_{оп}$ )	0,412	0,453	0,041	Нет

Продолжение таблицы 2.6

Коэффициент маневренности функционирующего капитала ( $K_{\text{мфк}}$ )	1,870	2,700	0,830	Нет
Доля оборотных средств в активах ( $D_{\text{ос}}$ )	0,675	0,692	0,017	Да
Коэффициент обеспеченности собственными средствами ( $K_{\text{сс}}$ )	-0,080	-0,013	0,067	Нет

Ситуация с платежеспособностью аналогична ситуации с финансовой устойчивостью и ликвидностью. Показатели не соответствуют установленным нормальным ограничением – исключение составляет доля оборотных средств в активах, но и этого недостаточно для нормальной платежеспособности.

ООО «ЮГКОМСЕРВИС» испытывает недостаток собственных оборотных средств.

Завершим оценку финансового положения нашего объекта исследования установлением класса платежеспособности и финансовой устойчивости по методике Донцовой (таблица 2.7).

Таблица 2.7 – Обобщающая оценка финансового состояния ООО «ЮГКОМСЕРВИС» в 2024 г.

Показатель	На начало года		На конец года	
	фактический уровень показателя	количество баллов	фактический уровень показателя	количество баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,0	0,05	0,0
Коэффициент «критической оценки»	0,23	0,0	0,31	0,0
Коэффициент текущей ликвидности	1,33	7,9	1,41	10,6
Доля оборотных средств в активах	0,68	10,0	0,69	10,0
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,08	0,0	-0,01	0,0
Коэффициент капитализации	2,70	0,0	2,30	0,0

## Продолжение таблицы 2.7

Коэффициент финансовой независимости	0,27	0,0	0,30	0,4
Коэффициент финансовой устойчивости	0,49	1,0	0,51	2,0
Итого	x	18,9	x	23,0

По количеству набранных баллов ООО «ЮГКОМСЕРВИС» и на начало года, и на конец года относилось к 4 классу, т.е. к организациям с неустойчивым финансовым состоянием.

Итак, ООО «ЮГКОМСЕРВИС» на конец 2024 г. имеет:

- рост выручки;
- наличие прибыли;
- низкую степень ликвидности активов;
- низкую платежеспособность;
- высокую степень финансового риска.

Но так как организация все-таки получает прибыль, то имеет смысл проанализировать и основные показатели эффективности – коэффициенты оборачиваемости, показатели прибыли и рентабельности.

### 2.2 Оценка эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

Абсолютными показателями эффективности деятельности 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 оборачиваемости.

Но эти показатели были уже проанализированы в предыдущем разделе (за исключением дебиторской и кредиторской задолженностей).

Поэтому сразу перейдем к анализу показателей оборачиваемости

(таблица 2.8).

Таблица 2.8- Оценка эффективности деятельности 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
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 2.8 указывают на наличие в анализируемом периоде отрицательной тенденции по всем показателям – 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 эффективность деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» по показателям рентабельности (таблица 2.9).

Таблица 2.9 – 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 снижение эффективности деятельности 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 % (рисунок

2.6).

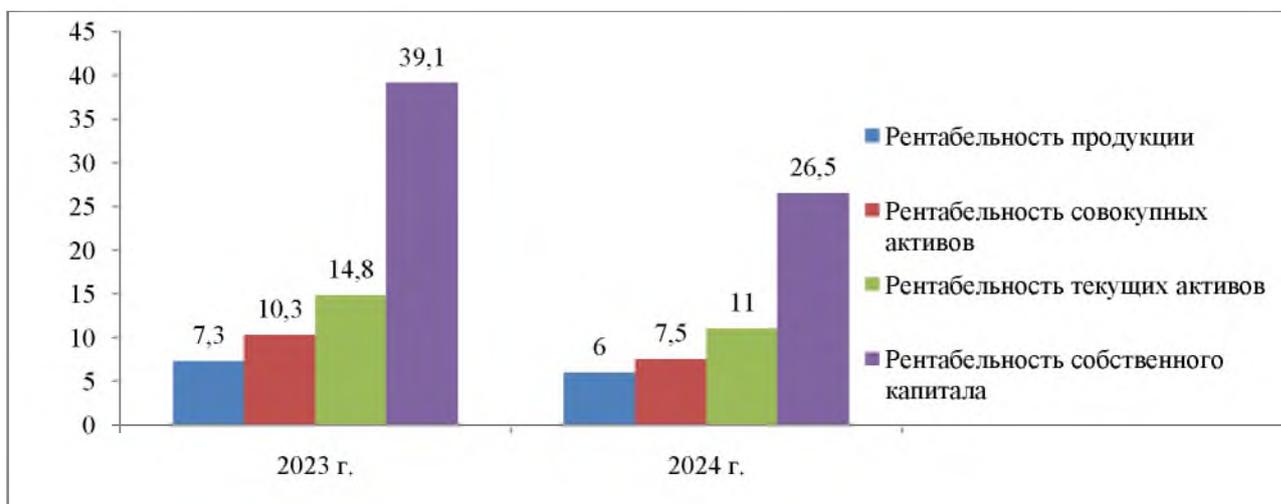


Рисунок 2.6 – Основные показатели рентабельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» в 2023-2024 гг., процент

Проанализируем рентабельность продаж, как одного из основных относительных показателей финансовых результатов деятельности организации. При проведении факторного анализа, так как и при анализе прибыли будем использовать метод цепных подстановок. Для этого сформируем таблицу 2.10.

Таблица 2.9 – Факторный анализ рентабельности продаж ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

Показатель	2023 г.	2024 г.	Абс.откл.	Темп роста, %	Темп прироста, %
1. Выручка (В), тыс.руб.	55246	56364	1118	102,0	2,0
2. Себестоимость продаж (С), тыс.руб.	51496	53185	1689	103,3	3,3
3. Прибыль от продаж (Пп)	3750	3179	-571	84,8	-15,2
4. Рентабельность продаж (Рп)	6,8	5,6	-1,2	82,4	-17,6
Расчет влияния факторов на рентабельность продаж:					
- изменение себестоимости $\Delta Pп(С) = 56364/53185 - 56364/51496 = -0,034$					
- изменение объема продаж $\Delta Pп(В) = 56364/51496 - 55246/51496 = 0,022$					
Совокупное влияние факторов $\Delta Pп = \Delta Pп(С) + \Delta Pп(В) = -0,034 + 0,022 = -0,012$ или -1,2 %					

Результаты расчетов, представленные в таблице 2.9 показывают, что рентабельность продаж в анализируемом периоде снизилась на 0,012 пункта или 17,6 %.

Это означает снижение спроса на услуги нашего объекта исследования.

Итак, анализ эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» за 2023-2024 гг. показал, что организация, оставаясь прибыльной, имеет массу проблем:

- высокая степень зависимости от заемных источников финансирования;
- недостаток собственных оборотных средств;
- низкая степень ликвидности баланса;
- ухудшение использования активов в целом и по отдельным элементам (замедление оборачиваемости);

- превышение темпов роста себестоимости над темпами роста выручки;
- снижение фондоотдачи;
- превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда (рисунок 2.7).

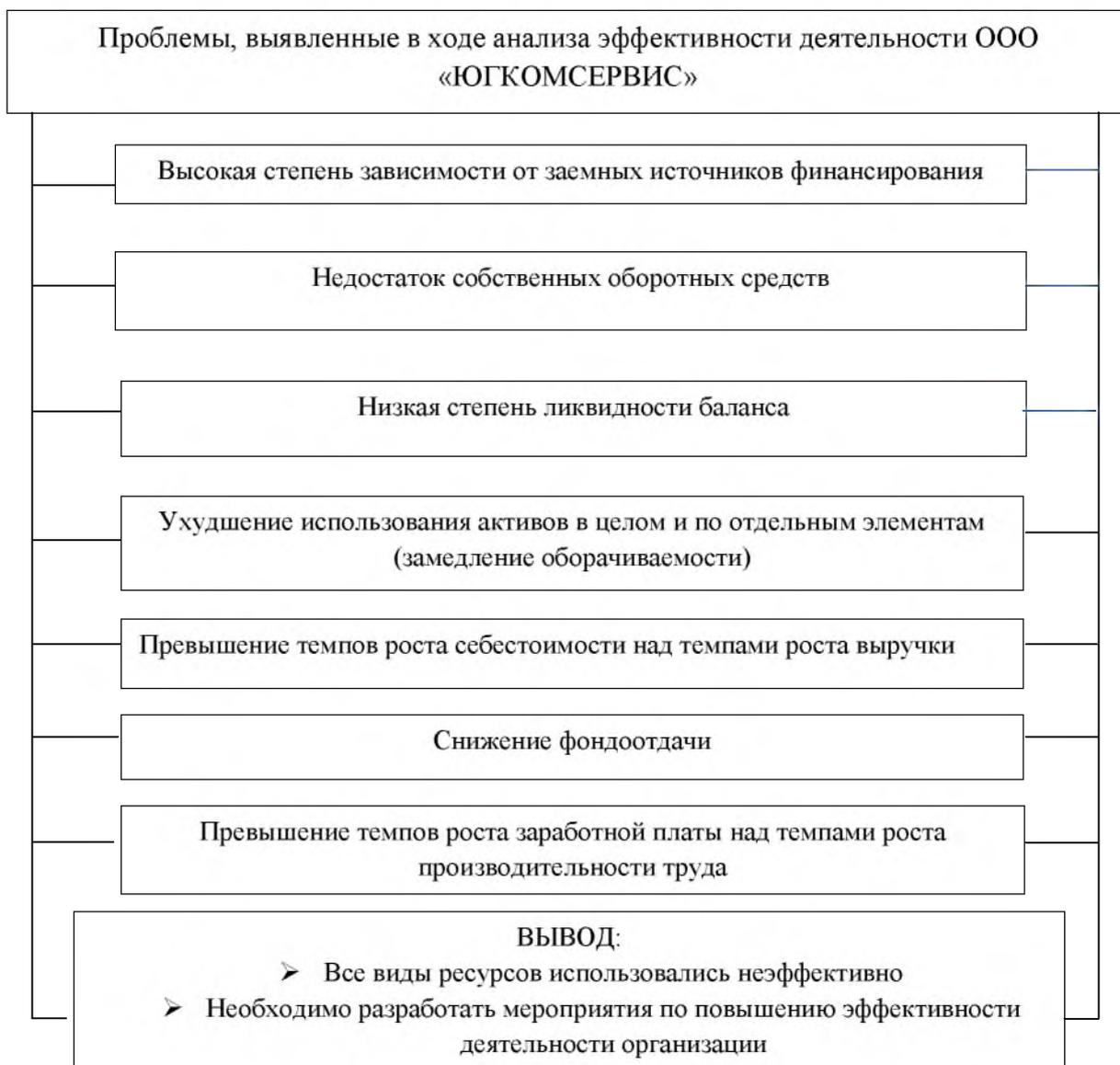


Рисунок 2.4 – Выводы по результатам анализа эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

По сути, для повышения эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» необходим комплекс мероприятий, позволяющих исправить создавшуюся ситуацию.

### 3 Пути повышения эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

#### 3.1 Мероприятия по повышению эффективности деятельности

Расчеты показателей, выполненные в ходе анализа эффективности деятельности во второй главе выпускной квалификационной работы, показали, что сложилась негативная тенденция снижения фондоотдачи, прибыли и рентабельности, следовательно, ООО «ЮГКОМСЕРВИС» необходимо искать резервы роста этих показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Это могут быть только два направления – увеличение доходов или сокращение затрат.

Снижение фондоотдачи произошло в результате того, что приобретенные и имеющиеся у организации основные средства по своим размерам не соответствуют масштабам бизнеса.

В направлении повышения фондоотдачи есть только два варианта – расширение бизнеса (увеличение дохода) или продажа неиспользуемых или используемых неполностью основных средств.

В части расширения бизнеса есть несколько вариантов – сдача в аренду неиспользуемого в основной деятельности имущества или в дополнение к основному виду деятельности развивать новые направления бизнеса, в которых можно было бы задействовать более эффективно имущество организации.

Как уже было указано выше в составе имущества организации в настоящее время есть складские помещения, офисное здание на территории склада и два прогулочных катера, находящихся в ангаре на территории муниципального пляжа с. Небуг Туапсинского района (ангар взят в аренду по договору безвозмездного использования имущества с физическим лицом – родственником учредителя ООО «ЮГКОМСЕРВИС»).

Поэтому можно предложить организации либо сдавать в аренду эти катера в период курортного сезона, либо использовать самим. Но самый интересный, на наш взгляд вариант более эффективного использования

имущества – открытие курсов подготовки матросов-спасателей. Месячные курсы перед открытием пляжного сезона вполне достаточны для подготовки необходимых специалистов.

При этом организации не придется открывать новый вид деятельности, он уже зарегистрирован в ЕГРЮЛ.

Лицензия на дополнительное профессиональное образование у организации имеется, а генеральный директор вполне может сам вести эти курсы, т.к. имеет соответствующие допуски.

Более того, есть и соответствующее оборудование, необходимое для подготовки матросов-спасателей. А то, что эти курсы будут востребованы сомневаться не приходится – по нормам обслуживания территории пляжей, например, для муниципального пляжа с. Небуг необходимы минимум четыре спасателя. А таких пляжей на территории Краснодарского края достаточно. Например, в Туапсинском районе лицензию на подготовку матросов-спасателей имеет только одна организация.

При сложившейся ситуации данное мероприятие не будет особо затратным – катера с оборудованием уже есть, территория и помещение для подготовки не менее 10 слушателей тоже есть. Так что затратной частью этого мероприятия будет заработная плата двух инструкторов и затраты на оформление документов слушателей.

Стоимость аналогичных курсов у потенциального конкурента в Туапсе – 25000 руб.

Просчитаем возможный доход и затраты по этому варианту расширения бизнеса.

Во-первых, курсы имеет смысл проводить только марта по май. Потому что в период курортного сезона они не будут иметь смысл – пляж будет занят отдыхающими, а организовывать такие курсы осенью смысла нет, потому что тогда к середине следующего сезона документы спасателей станут не действительными.

Итак, затраты ООО «ЮГКОМСЕРВИС» на подготовку матросов-

спасателей:

- заработная плата инструктора с начислением страховых взносов (возьмем среднюю по организации):

$$40,2 * 1,3 * 3 * 2 = 313,56 \text{ тыс.руб.}$$

- оформление документов на 1 слушателя возьмем из расчета стоимости канцелярских товаров.

Стоимость удостоверений колеблется от 200 до 650 руб./шт. С учетом минимального набора слушателей (по 5 человек на 1 катер) и средней цены на удостоверение это составит:

$$((200+650)/2)*10 = 4250 \text{ руб.}$$

Итого затраты на организацию 1 курса из 10 слушателей составят:

$$313,65+4,25 = 317,9 \text{ тыс.руб.}$$

Чтобы заинтересовать в своих услугах, цену на такие курсы нужно назначить чуть ниже цены конкурента – скажем, 20 тыс.руб.

Тогда выручка от организации курсов матросов-спасателей будет составлять:

$$20*10*3 = 600 \text{ тыс.руб.}$$

Для организации это не очень существенная сумма по сравнению с доходами от оптовой торговли. Но это только пробный шаг. Если с организацией этих курсов в следующий курортный сезон проблем не будет, то можно будет и увеличить набор слушателей. А может быть в будущем рассматривать и два потока (зимой и весной).

Дополнительный вариант увеличения дохода – сдача в аренду части складских помещений, не используемых организацией для целей бизнеса – это порядка 250 кв. м.

Это не очень большое помещение скажем для крупногабаритных грузов, но под средние по тяжести грузы типа мебели, консервной продукции или автомобильных запчастей они подойдут.

Складская территория находится на трассе Майкоп-Кропоткин, т.е. это не такая оживленная трасса как Краснодар-Ростов, но тоже весьма востребована,

особенно водителями из Ставропольского края или Дагестана.

Стоимость аренды на такие помещения колеблется по данным прайс-листов от 5 до 25 тыс. руб. за квадратный метр в месяц.

Опять в целях заинтересованности потенциальных арендаторов цену предлагаем установить в минимальной границе с учетом, того что в ее стоимость входит стоимость коммунальных платежей.

Тогда доход составит в год:

$$5 * 250 * 12 = 15000 \text{ тыс.руб.}$$

С учетом того, что коммунальные платежи по содержанию помещения таких размеров составляют порядка 100-250 тыс.руб. в месяц, в год содержание сданного в аренду имущества будет обходиться организации в:

$$250 * 12 = 3000 \text{ тыс.руб.}$$

Это выгодное использование имущества.

Второе направление - снижение затрат.

Уместным будет отметить тот факт, что на 7 сотрудников производственных отделов (отдела логистики и отдела продаж) в ООО «ЮГКОМСЕРВИС» существует две штатных единицы в бухгалтерии.

Это, как показали расчеты финансовых показателей, неэффективно.

Поэтому в части уменьшения расходов необходимо сократить ставку бухгалтера, оставив только главного бухгалтера.

Экономия затрат при окладе бухгалтера в размере 35000 руб./мес. складывается из его годовой заработной платы и отчислений с нее страховых взносов в размере 30 %:

$$35 * 1,3 * 12 = 546 \text{ тыс.руб.}$$

Итак, наши предложения по увеличению эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» состоят в следующем:

- открытие трехмесячных курсов с марта по май для подготовки матросов-спасателей;
- сдача в аренду 250 кв.м складских помещений;
- сокращение ставки бухгалтера (рисунок 3.1).

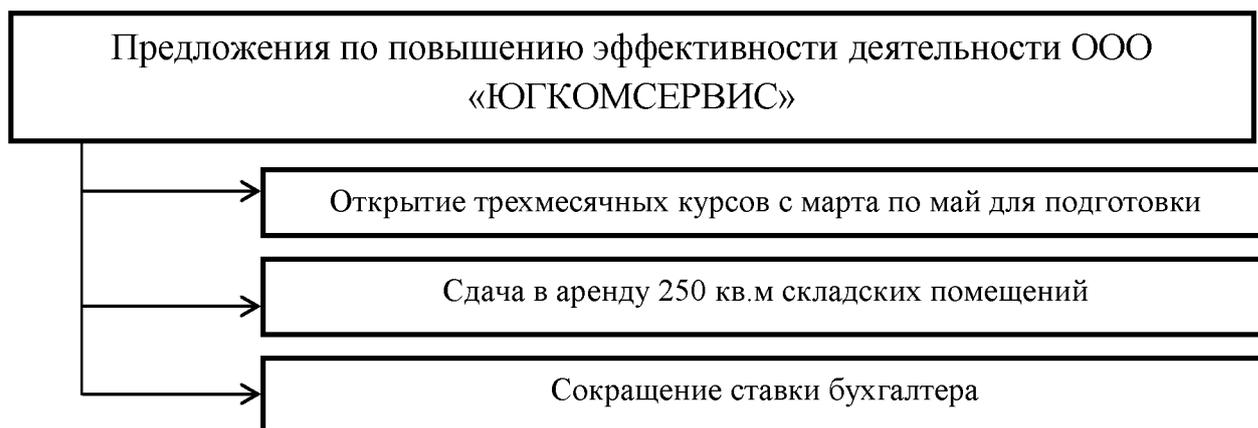


Рисунок 3.3 – Мероприятия по устранению проблем снижения эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

Внедрение этих предложений должно повысить эффективность деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» и улучшить его финансовое состояние.

### 3.2 Расчет экономического эффекта 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.

Для того, чтобы рассчитать экономический эффект, необходимо подготовить информационную базу, т.е. сформировать прогнозную отчетность.

Сначала составляем прогнозный отчет о финансовых результатах. При его формировании учитываем расчеты, выполненные выше:

- увеличение выручки в прогнозном периоде составит:

$$600 + 15000 = 15600 \text{ тыс.руб.}$$

Затраты на проведение рассмотренных мероприятий составят:

$$317,9 + 3000 - 546 = 2771,9 \text{ тыс.руб. в год}$$

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	71964
Себестоимость	53185	55957
Прибыль (убыток) от реализации	3179	16007
Прочие доходы	0	0
Прочие расходы	630	630
Прибыль (убыток) до налогообложения	2549	15377
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	789	4760
Чистая прибыль (убыток)	1760	10617

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	71964
Прочие поступления	-	-
Денежные средства, направленные:		
- на оплату приобретенных товаров, услуг, сырья и пр.	46913	49913
- на оплату труда	4824	4525
- на расчеты по налогам и страховым взносам	1448	1358
- на прочие расходы	3179	3184
Чистые денежные средства от текущей деятельности	135	19352
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	5000

Продолжение таблицы 3.2

Чистые денежные средства от финансовой деятельности	0	-5000
Чистое увеличение денежных средств	135	14352
Остаток средств на конец отчетного периода	637	14989

Теперь составим прогнозный баланс.

Валюту баланса будем определять по активу.

Величину запасов и дебиторскую задолженность оставляем на уровне 2024 г.

Из 14989тыс.руб. по расчету в отчете о движении денежных средств половину (5300тыс.руб. учтем как выплата дивидендов учредителю, а остаток 9689 тыс.руб. останется на расчетном счете.

Тогда валюта баланса составит:

$$9689+3023+12902+7370 = 30789 \text{ тыс. руб.}$$

Размер собственного капитала будет равен:

$$500+6648+5317 = 12465 \text{ тыс.руб.}$$

Размер собственного капитала в прогнозном периоде увеличится за счет капитализации чистой прибыли 50 % чистой прибыли, 50 % чистой прибыли будет направлено на выплату дивидендов:

$$7148+10617/2 = 12456 \text{ тыс.руб.}$$

Долгосрочные пассивы уменьшатся на размер погашения займа на 5000тыс.руб. (по условиям договора беспроцентного займа с учредителем):

$$5000-5000 = 0 \text{ тыс.руб.}$$

Тогда размер кредиторской задолженности определяем по остатку:

$$30789-12456 = 18333 \text{ тыс.руб.}$$

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

Продолжение таблицы 3.3

Раздел II. Оборотные активы		
Запасы	12902	12902
Дебиторская задолженность	3023	3023
Денежные средства	637	9689
Итого по разделу II	16562	25614
Баланс	23932	32984
Раздел III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	500	500
Нераспределенная прибыль	6648	11956
Итого по разделу III	7148	12456
Раздел IV. Долгосрочные обязательства		
Заемные средства	5000	0
Итого по разделу IV	5000	0
Раздел V. Краткосрочные обязательства		
Кредиторская задолженность	11784	20528
Итого по разделу V	11784	20528
Баланс	23932	32984

Посмотрим, как это отразится на основных финансовых показателях.

Таблица 3.4 – Результаты деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» в прогнозном периоде

Показатель	2024 г.	Прогноз	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Выручка, тыс.руб.	56364	71964	15600	127,8
Себестоимость, тыс.руб.	53185	55957	2772	105,2
Чистая прибыль, тыс.руб.	1760	10617	8857	603,2
Среднесписочная численность, чел.	10	9	-1	90,0
Среднегодовая стоимость имущества, тыс.руб.	23317	28458	5141	122,0
Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс.руб.	7370	7370	0	100,0
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс.руб.	15947	21088	5141	134,8
Фондоотдача, руб./руб.	7,6	9,8	2,2	128,9

Продолжение таблицы 3.4

Среднемесячная выработка, тыс.руб./чел.	469,7	666,3	196,6	141,8
Среднемесячная заработная плата, руб./чел	40,2	41,0	0,8	102,0

Как видим, в размерах и динамике основных показателей, характеризующих эффективность деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» произошел коренной перелом:

- все показатели имеют положительную динамику, кроме среднесписочной численности;
- рост выручки опережает рост себестоимости;
- фондоотдача увеличилась на 28,9 %;
- чистая прибыль увеличилась в 6 раз;
- темп роста производительности труда превысил темп роста заработной платы

На основе данных прогнозных отчетов рассчитаем показатели рентабельности (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Рентабельность деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС», процент

Показатель	2024 г.	Прогноз	Изменение
Рентабельность продукции	6,0	22,2	16,2
Рентабельность продаж	5,6	14,8	9,2
Рентабельность совокупных активов	7,5	37,3	30,2
Рентабельность текущих активов	11,0	50,3	39,3
Рентабельность собственного капитала	26,5	108,3	81,8

Как видим все показатели рентабельности получили тенденцию роста: рентабельность продаж возросла в 2,6 раза, рентабельность совокупных активов возросла почти в 5 раз, рентабельность текущих активов – в 4,6 раза и рентабельность собственного капитала – в 4 раза.

В таблице 3.6 приведем результаты расчета прогнозных показателей платежеспособности.

Таблица 3.6 - 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	0,7
Коэффициент абсолютной ликвидности ( $k_2$ )	$k_2 \geq 0,2 \div 0,5$	0,054	0,5
Коэффициент быстрой ликвидности ( $k_3$ )	$k_3 \geq 0,7 \div 0,8$	0,311	0,7
Коэффициент текущей ликвидности ( $k_4$ )	$k_4 = 2,0 \div 3,5$	1,405	1,4

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.

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 эффективности объекта исследования в работе предложены три мероприятия:

- во-первых, открытие курсов подготовки матросов-спасателей;
- во-вторых, сдача в аренду части складских помещений;
- в-третьих, сокращение ставки бухгалтера.

В совокупности данные мероприятия приведут к росту основных финансовых показателей:

- выручка увеличится на 27,8 %;
- чистая прибыль возрастет в 6 раз;
- рентабельность продаж увеличится в 2,6 раза;
- фондоотдача увеличится на 28,9%;

- производительность труда увеличится на 41,8 %, а заработная плата – на 2 %. (рисунок 3.4).

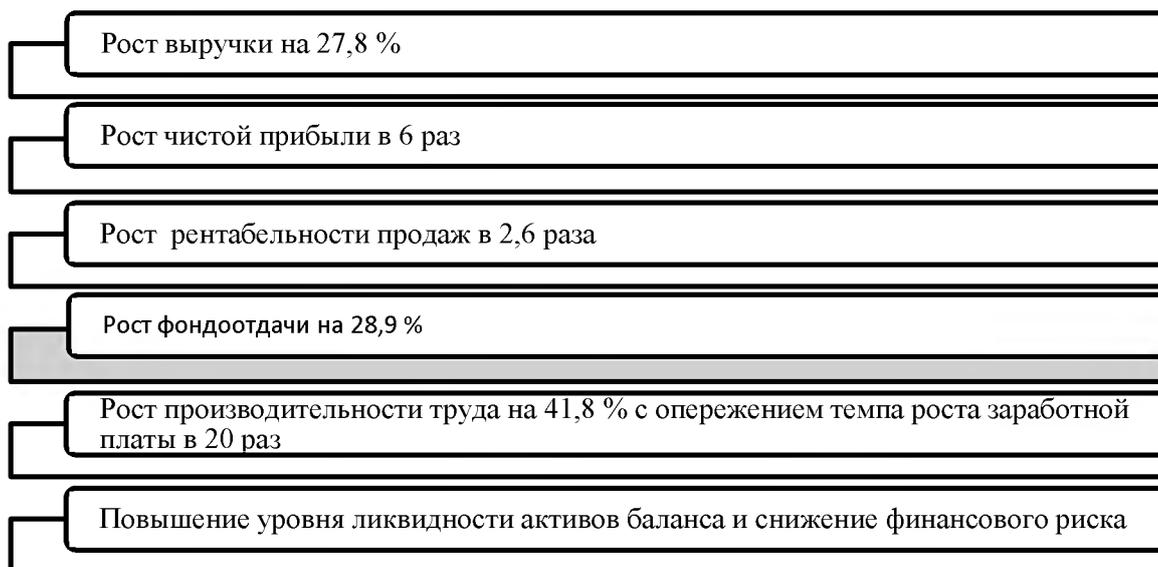


Рисунок 3.4 – Результаты реализации мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС»

Таким образом, реализация предлагаемых мероприятий позволит организации решить проблему с неэффективным использованием всех видов ресурсов.

## Заключение

Целью выпускной квалификационной работы было проведение анализа эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» и разработка направлений повышения ее уровня.

Для ее достижения в первом разделе работы рассмотрены теоретические и методические основы анализа эффективности деятельности предприятия - изучены ее понятие и сущность, критерии оценки, системы показателей и методы анализа.

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

По его результатам были сделаны следующие выводы о наличии проблем из-за которых деятельность организации не может считаться эффективной:

- высокая степень зависимости от заемных источников финансирования;
- недостаток собственных оборотных средств;
- низкая степень ликвидности баланса;
- ухудшение использования активов в целом и по отдельным элементам (замедление оборачиваемости);
- превышение темпов роста себестоимости над темпами роста выручки;
- снижение фондоотдачи;
- превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда.

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

- 1) организация курсов подготовки матросов-спасателей для работы на пляжах Краснодарского края
- 2) сдача в аренду части складских помещений;
- 3) сокращение ставки бухгалтера-кассира;

Совокупность предложенных мероприятий будет способствовать

повышению эффективности деятельности ООО «ЮГКОМСЕРВИС» и стабилизации его финансового состояния.

Комплексная реализация предлагаемых мероприятий позволит ООО «ЮГКОМСЕРВИС»:

- увеличить годовой доход организации на 15600тыс.руб.;
- получить чистую прибыль в размере 10617тыс.руб.;
- ликвидировать недостаток наиболее ликвидных активов, снизить финансовый риск.

## Список литературы

1. Агапов, И.А., Жуляев, Е.П. Прибыль и рентабельность в оценке эффективности деятельности организации // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. - № 4. – С. 129-134.
2. Башкатов, В.В. Актуальные аспекты и порядок формирования отчета о финансовых результатах // Естественно-гуманитарные исследования. – 2021. - № 35. – С. 34-38.
3. Белозерова, Е.И., Сидоренко, Д.В., Тресцова, Е.В. Методика оценки эффективности деятельности организации // Вестник науки. – 2025. – Т.3. - № 3 (84). – С. 23-28.
4. Бычкова, Г.М. Анализ финансовой отчетности. – Ангарск: АНГТУ, 2022. – 112 с.
5. Бычкова, Г.М. Особенности оценки эффективности управленческих расходов // Сборник научных трудов Ангарского государственного технического университета. – 2024. - № 1. – С. 399-405.
6. Васильева, Н.К., Тахумова, О.В., Склемина, Е.Д., Билевич, В.В. Анализ финансовых результатов организации // Естественно-гуманитарные исследования. – 2023. - № 3 (47). – С. 46-49.
7. Верюжская, Н.А. Пути совершенствования финансовых результатов // Научный лидер. – 2021. - № 30 (32). – С. 87-96.
8. Волков, Д.А. Анализ влияния факторов на рентабельность и эффективность фирмы // Экономический журнал. – 2022. - № 1. С. 112-118.
9. Гайнутдинова, А.А., Бадыкова, И.Р. Методики оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятий // Лидерство и менеджмент. – 2024. – Т. 11. - № 4. – С. 1419-1438.
10. Глазкова, А.А. Анализ показателей эффективности деятельности предприятия // GLOBUS. – 2022. - № 1 (45). – С. 17-21.
11. Гребенникова, А.А. Прямые и косвенные затраты: формируем достоверные данные для собственников // Справочник экономиста. – 2023. - №

9. – С. 28-44.

12. Громова, К.А. Операционный и финансовый левверидж в анализе деятельности фирмы // Бухгалтерский учет. – 2023. - № 2. – С. 45-53.

13. Демиденко, Д.С., Малевская-Малевиц, Кудряшов, В.С., Бабкин И.А. Оценка эффективности деятельности предприятий на основе ESC концепции // П-Economy. – 2022. – Т. 15. - № 4. – С. 82-95.

14. Зубова, Е.Г. Проблемы формирования и учета финансовых результатов в АПК // Молодой ученый. – 2021. - № 48 (390). – С. 98-102.

15. Иванова, С.П. Финансовый анализ и диагностика платежеспособности предприятия. – СПб.: БХВ-Петербург, 2022. – 348 с.

16. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. – М.: Проспект, 2021. – 531 с.

17. Отчет ООО «ЮГКОМСЕРВИС» за 2024 год.

18. Парфенова, Е.Ф. Основные направления повышения финансовых результатов деятельности предприятия // Дневник науки. – 2022. - № 5. – С. 41-47.

19. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». [Электронный ресурс], URL:<http://www.normativ.ru> (дата обращения: 10.11.2025).

20. Приказ Министерства финансов России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс], URL:<http://www.normativ.ru> (дата обращения: 10.11.2025).

21. Рогуленко, Т.М. Бухгалтерский учет и анализ. – М.: КноРус, 2021. – 510 с.

22. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. – 608 с.

23. Темирова, З.У., Бексултанова, А.И. Методические подходы к оценке деловой активности организаций // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. - № 41 (3). – С. 318-321.

24. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс], URL:<http://www.normativ.ru> (дата обращения: 10.11.2025).

25. Федоров, А.Ю. Исследование современных подходов к оценке эффективности деятельности предприятий

26. Шардан, С.К., Никаева, Р.М. Экономическая оценка ключевых показателей деятельности предприятия // Вестник Академии знаний. – 2021. - № 43 (2). – С. 284-291.

27. Шаталова, О.И., Снегирева, Н.В., Тимофеева, С.Н. Анализ финансовых результатов и рекомендации по повышению эффективности деятельности организации // Экономика и менеджмент. – 2024. - № 7. – С. 27-33.

28. Ширяев, С.Д. Эффективное управление затратами организации // Вестник Евразийской науки. – 2023. – Т. 15. - № 2. – С. 197-209.

29. Шогенов, Б.А. Аналитическая группировка статей актива и пассива баланса // Экономический анализ: теория и практика. – 2021. - № 15. – С. 34-36.

30. Шокумова, Р.Е., Молова, М.А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Индустриальная экономика. – 2025. - № 4. – С. 155-161.