



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 деловой активности организации»

Исполнитель Вольман Эрвин Георгиевич

Руководитель кандидат экономических наук Козлов Вадим Валерьевич

«К защите допускаю»

Руководитель кафедры _____

кандидат экономических наук

Майборода Евгений Викторович

«27» июня 2024 г.

Филиал Российского государственного гидрометеорологического университета в г. Туапсе	
НОРМОКОНТРОЛЬ ПРОЙДЕН	
« <u>26</u> » <u>июня</u> 20 <u>24</u> г.	
 подпись	Мартынова Т.В. расшифровка подписи

Туапсе
2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические аспекты анализа деловой активности	4
1.1 Понятие деловой активности.....	4
1.2 Методика оценки деловой активности	10
2 Оценка деловой активности ООО «ТРС».....	19
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности объекта исследования и оценка его финансового состояния	19
2.2 Анализ деловой активности по показателям оборачиваемости и рентабельности.....	33
3 Основные направления повышения уровня деловой активности ООО «ТРС»	40
3.1 Мероприятия по улучшению показателей деловой активности	40
3.2 Экономический эффект от предложенных мероприятий	45
Список литературы	53

Введение

Актуальность темы исследования заключается в том, что регулярно проводимый анализ деловой активности позволяет руководству хозяйствующего субъекта своевременно реагировать на изменения рынка, выявлять проблемы в финансовом состоянии и многое другое.

Результаты оценки финансового состояния организации, и в том числе ее деловой активности, являются своеобразной визитной карточкой для контрагентов и потенциальных инвесторов, характеризующей качество управления организацией и ее уровень конкурентоспособности на рынке

Деловая активность организации, по своей сути, является индикатором динамичности ее развития и показателем использования экономического потенциала.

В современных условиях развития экономики именно показатели деловой активности являются главными для достижения основной цели любого коммерческого предприятия – получения прибыли.

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

Предмет исследования – основные финансово-экономические показатели деятельности ООО «ТРС».

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

Поставленная цель обусловила решение следующих задач:

- рассмотрение теоретических и методических аспектов анализа деловой активности хозяйствующего субъекта;
- составление организационно-экономической характеристики ООО «ТРС»;
- проведение анализа деловой активности ООО «ТРС»;
- определение основных направлений повышения уровня деловой активности ООО «ТРС».

1 Теоретические и методические аспекты анализа деловой активности

1.1 Понятие деловой активности

В современных условиях хозяйствования для успешного функционирования и усиления своих конкурентных качеств любая коммерческая организация стремится к повышению эффективности своей деятельности.

Иными словами, можно сказать, что деловая активность — это характеристика эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

Изучение отечественной специальной литературы по проблеме деловой активности показало, что:

— во-первых, сам термин «деловая активность» появился в экономических исследованиях сравнительно недавно: изначально деловая активность использовалась как экономическая характеристика на макроуровне, и только в середине 20 века ученые стали рассматривать это понятие в контексте характеристики развития предприятия;

— во-вторых, подходы к определению сущности понятия «деловая активность» в научной литературе неоднозначны [16].

Например, по мнению В. В. Ковалева деловая активность представляет собой спектр усилий, осуществляемых хозяйствующим субъектом для продвижения в конкурентной среде на рынках продукции, труда, капитала [10, с. 298].

В целях анализа финансово-хозяйственной деятельности термин «деловая активность», как правило, понимается как текущая производственная и коммерческая деятельность компании. Иными словами, говоря о деловой активности конкретного предприятия, подразумевают достижение им эффективного использования всех видов ресурсов, укрепления позиций на рынке сбыта продукции.

В работах Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой деловая активность рассматривается, прежде всего, в финансовом аспекте и

характеризуется скоростью оборота средств [6, с. 148].

По мнению профессора Гребенюк Л.Н. можно выделить три наиболее существенных подхода к определению сущности и оценке деловой активности [4, с. 1] - схематично они отражены на рисунке 1.1.

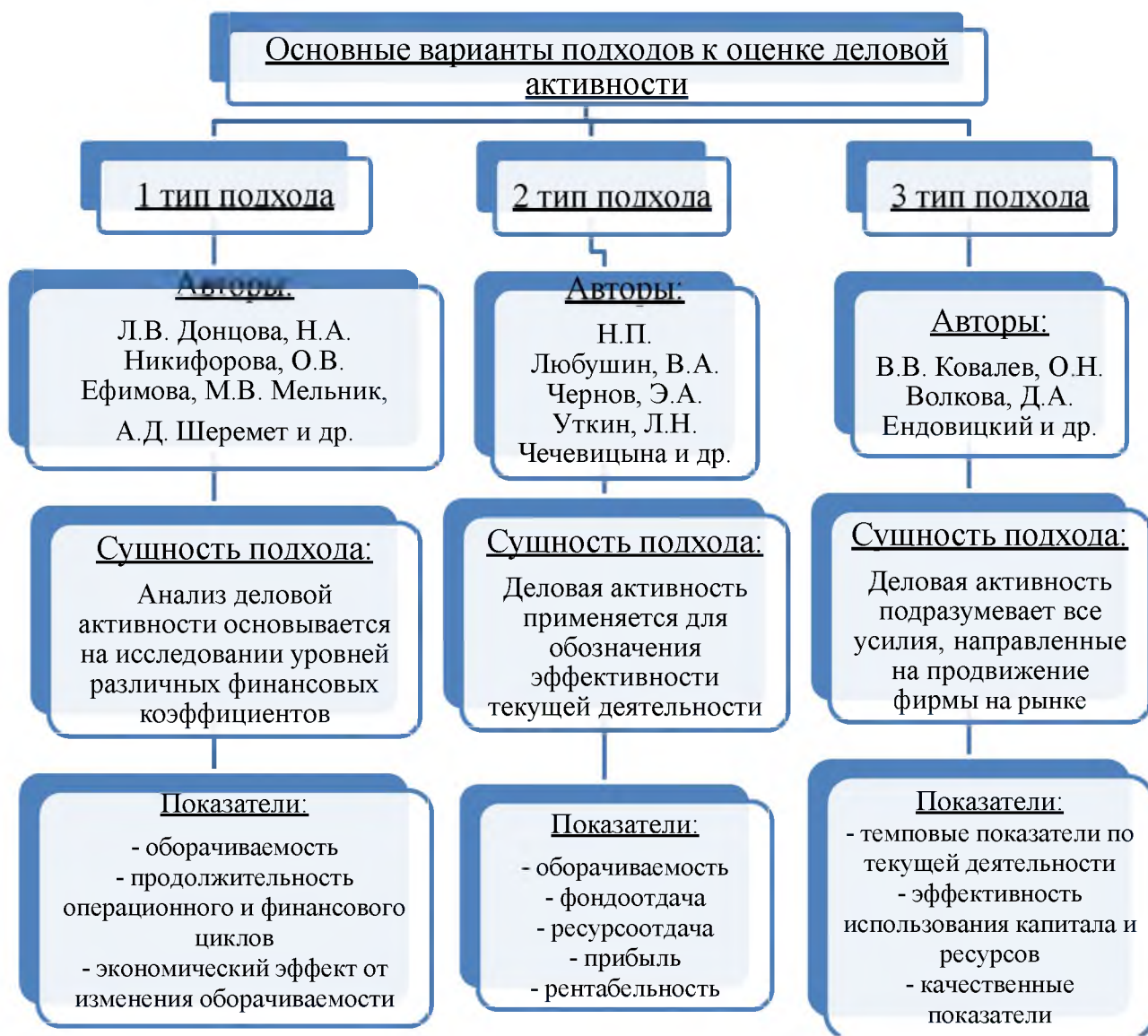


Рисунок 1.1 – Варианты аспектов в оценке деловой активности на уровне хозяйствующего субъекта российскими экономистами

Таким образом, изучение работ российских экономистов позволяет сделать вывод о том, что деловая активность предприятия – это выражение эффективности и результативности его производственно-финансовой деятельности.

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

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

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

Таким образом, деловая активность является отражением взаимосвязи основных направлений деятельности организации – финансы, производство и коммерция. При этом, выступая обобщающей характеристикой деятельности структурных подразделений организации, деловая активность является объектом экономического анализа и, соответственно, оценивается с помощью системы показателей.

Схематично система оценки деловой активности представлена на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Способы оценки деловой активности предприятия

Итак, система оценки деловой активности организации состоит из количественных и качественных показателей (критериев) [28, с.148].

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

Количественная оценка деловой активности основана на использовании системы абсолютных и относительных показателей. В качестве показателей чаще всего используют показатели выручки, чистой прибыли, собственного и заемного капитала и др.[9, с. 166].

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

Оборачиваемость активов оценивается с помощью скорости оборота и периода оборота.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта, так как скорость оборота средств (скорость превращения их в денежную форму), оказывает непосредственное влияние на его платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость. Неслучайно некоторые экономисты рассматривают анализ финансовой устойчивости как один из этапов оценки деловой активности [13].

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

Оценка деловой активности предприятия является не только важным элементом управления. Показатели оборачиваемости позволяют оценить

эффективность управления оборотным капиталом, т.к. управление оборотным капиталом требует решений, основанных на компромиссе между доходностью и риском. Их можно представить в виде системы показателей оборачиваемости (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 – Система показателей оборачиваемости

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

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

динамических изменений.

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

На рисунке 1.4 отражено идеальное соотношение темпов роста чистой прибыли, выручки и активов.

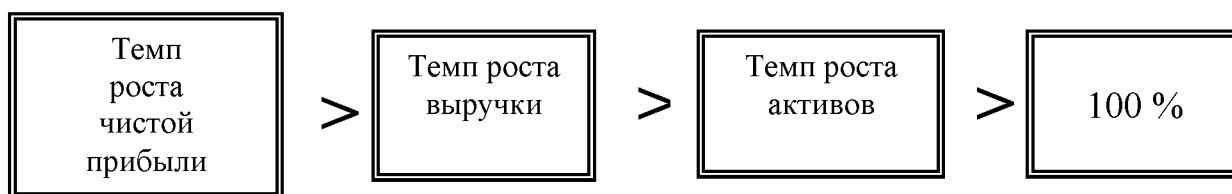


Рисунок 1.4 – «Золотое правило экономики»

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

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

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

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

Следует отметить, что проблема оценки деловой активности достаточно много рассматривается в работах, как в российских, так и зарубежных специалистов. Каждый из ученых старается предложить свою методику расчета показателей, что вызывает некоторые методологические проблемы при проведении анализа деловой активности конкретного субъекта хозяйствования.

1.2 Методика оценки деловой активности

Проведение анализа деловой активности предприятия позволяет его руководству принимать своевременные и грамотные решения по управлению ресурсами, лучше понимать возможности развития и привлечения потенциальных инвесторов.

Задачи, решаемые в процессе анализа деловой активности, схематично отражены на рисунке 1.5.

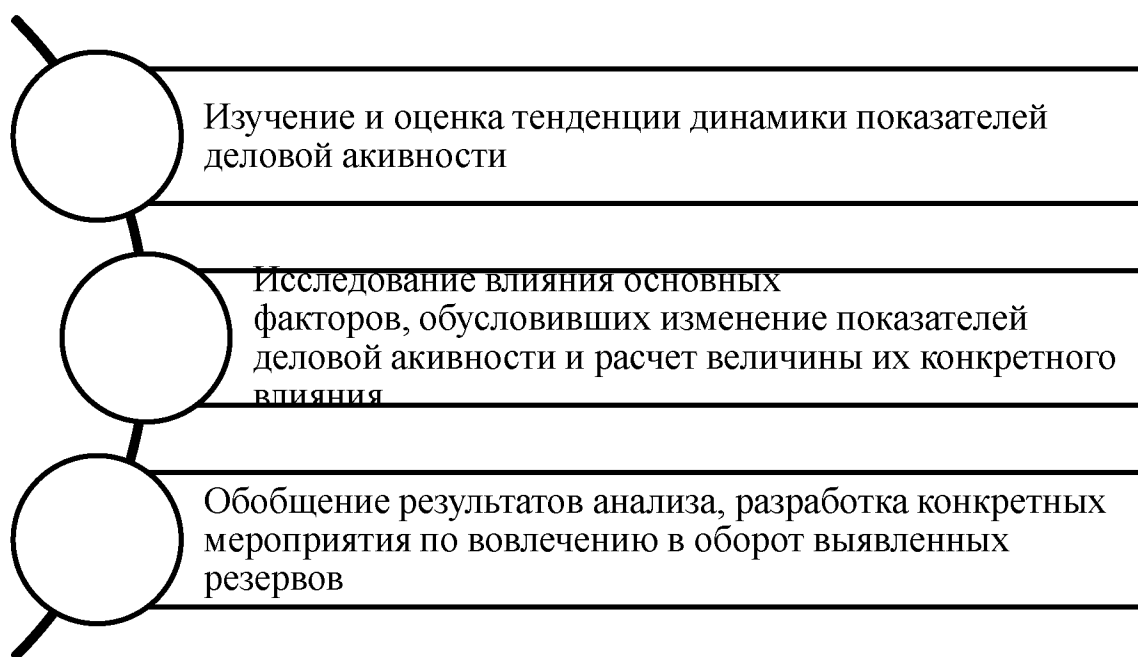


Рисунок 1.5 – Основные задачи анализа деловой активности

Системы абсолютных и относительных показателей, рассмотренные выше, формируются в процессе анализа на основе данных бухгалтерской финансовой отчетности организации. Для понимания ситуации и выявлении

проблем необходимо не только определять размер показателей, но и учитывать их динамику.

Необходимость в исследовании уровней и динамики показателей деловой активности для конкретного хозяйствующего субъекта определяется их ролью в управлении всей финансово-хозяйственной деятельности (рисунок 1.6).

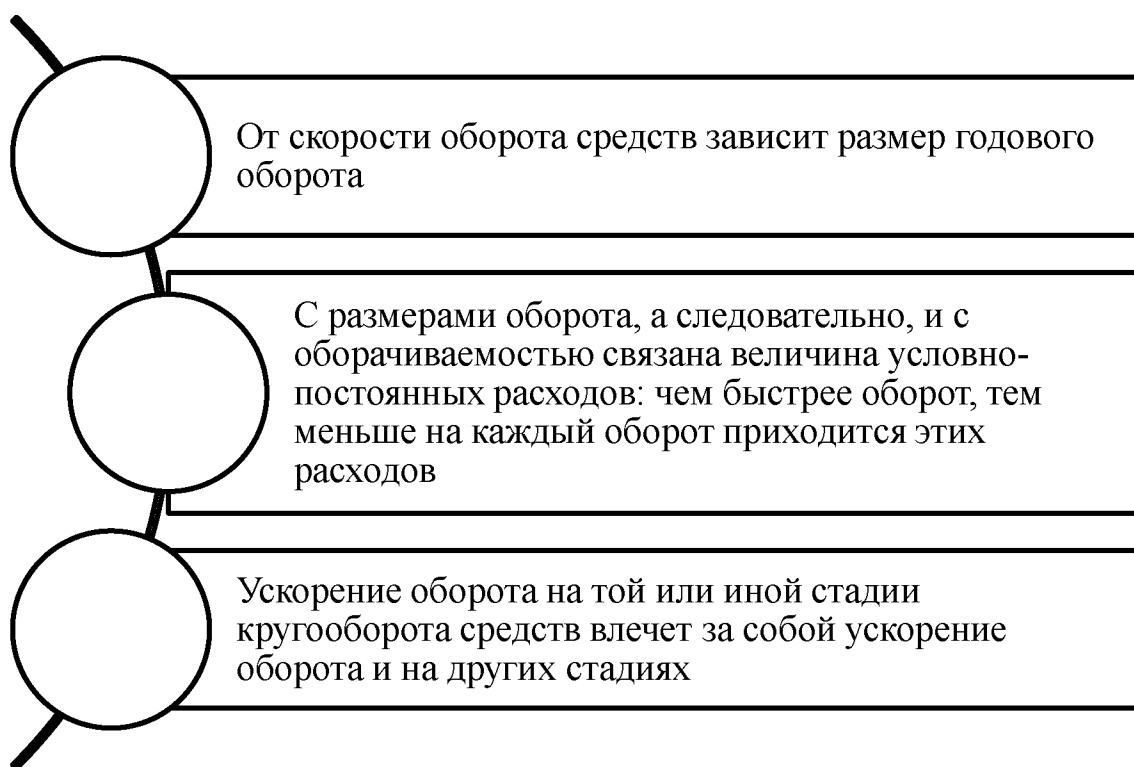


Рисунок 1.6 – Роль показателей деловой активности в управлении организацией

Изучение роли показателей деловой активности в управлении организацией позволяет выделить наиболее существенный, по нашему мнению, факт – скорость превращения средств, вложенных в активы организации, в реальные деньги определяет устойчивость финансового положения организации в целом.

В процессе анализа деловой активности, по мнению Донцовой Л.В. и Никифоровой Н.А., необходимо использовать две группы показателей – общие показатели оборачиваемости активов и показатели управления активами[14, с. 174].

Оборачиваемость активов оценивается скоростью оборота и периодом

оборота.

Скорость оборота показывает время превращения анализируемой статьи в денежные средства.

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

На оборачиваемость активов, в свою очередь, оказывают влияние различные внешние и внутренние факторы, основные из которых отражены на рисунке 1.7.



Рисунок 1.7 – Основные факторы, влияющие на оборачиваемость активов организации

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

Таблица 1.1 – Методика оценки деловой активности по общим показателям оборачиваемости

Показатель	Экономическое содержание	Расчет показателя
Коэффициент общей оборачиваемости (ресурсоотдача) капитала	Показывает эффективность использования имущества. Отражает скорость оборота	Отношение выручки к среднегодовой стоимости активов
Коэффициент оборачиваемости оборотных (мобильных) средств	Показывает скорость оборота всех оборотных средств	Отношение выручки к среднегодовой стоимости оборотных активов
Коэффициент отдачи нематериальных активов (НМА)	Показывает эффективность использования НМА	Отношение выручки к среднегодовой стоимости НМА
Фондоотдача	Показывает скорость оборота собственного капитала	Отношение выручки к среднегодовой стоимости основных средств
Коэффициент отдачи собственного капитала	Показывает эффективность использования основных средств	Отношение выручки к среднегодовой стоимости

В таблице 1.2 отразим методику формирования и расчета показателей управления активами.

Таблица 1.2 – Методика оценки деловой активности по показателям управления активами

Показатель	Экономическое содержание	Расчет показателя
Оборачиваемость денежных средств	Показывает за сколько в среднем дней оборачиваются запасы в анализируемом периоде	Отношение средней стоимости денежных средств к выручке, выраженное в днях (т.е. умноженное на 360)
Оборачиваемость материальных средств	Показывает срок оборота денежных средств	Отношение средней стоимости запасов к выручке, выраженное в днях (т.е. умноженное на 360)
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	Показывает за сколько в среднем погашается дебиторская задолженность	Отношение выручки к среднегодовой стоимости дебиторской задолженности
Срок погашения дебиторской задолженности	Показывает за сколько в среднем дней погашается дебиторская задолженность организации	Отношение средней стоимости дебиторской задолженности к выручке, выраженное в днях (т.е. умноженное на 360)
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организации	Отношение выручки к среднегодовой стоимости кредиторской задолженности

Продолжение таблицы 1.2

Срок погашения кредиторской задолженности	Показывает средний срок возврата долга организации по текущим обязательствам	Отношение средней стоимости кредиторской задолженности к выручке, выраженное в днях (т.е. умноженное на 360)
Производственный цикл	Характеризует время хранения производственных запасов с момента их поступления до момента отпуска в производство	Равен длительности оборота в запасах
Операционный цикл	Начинается с момента поступления материалов на склад организации и заканчивается в момент получения оплаты от покупателей за реализованную продукцию	Равен сумме длительности оборота в запасах и длительности одного оборота дебиторской задолженности
Финансовый цикл	Начинается с момента оплаты поставщикам материалов (погашение кредиторской задолженности) и заканчивается в момент получения денег от покупателей за реализованную продукцию (погашение дебиторской задолженности)	Равен разнице между операционным циклом и длительностью оборота кредиторской задолженности

Рассмотренная методика анализа деловой активности по показателям оборачиваемости и управления активами организации позволяет сделать вывод о ключевой роли сравнения сроков погашения кредиторской и дебиторской задолженностей.

По мнению зарубежных экономистов, стабильное финансовое положение организации, как правило, характеризуется превышением размера дебиторской задолженности над кредиторской. Но в условиях роста инфляции это может привести в конечном счете и к банкротству.

При проведении анализа обязательно нужно обращать внимание на такие составляющие производственного цикла как операционный и финансовый циклы.

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

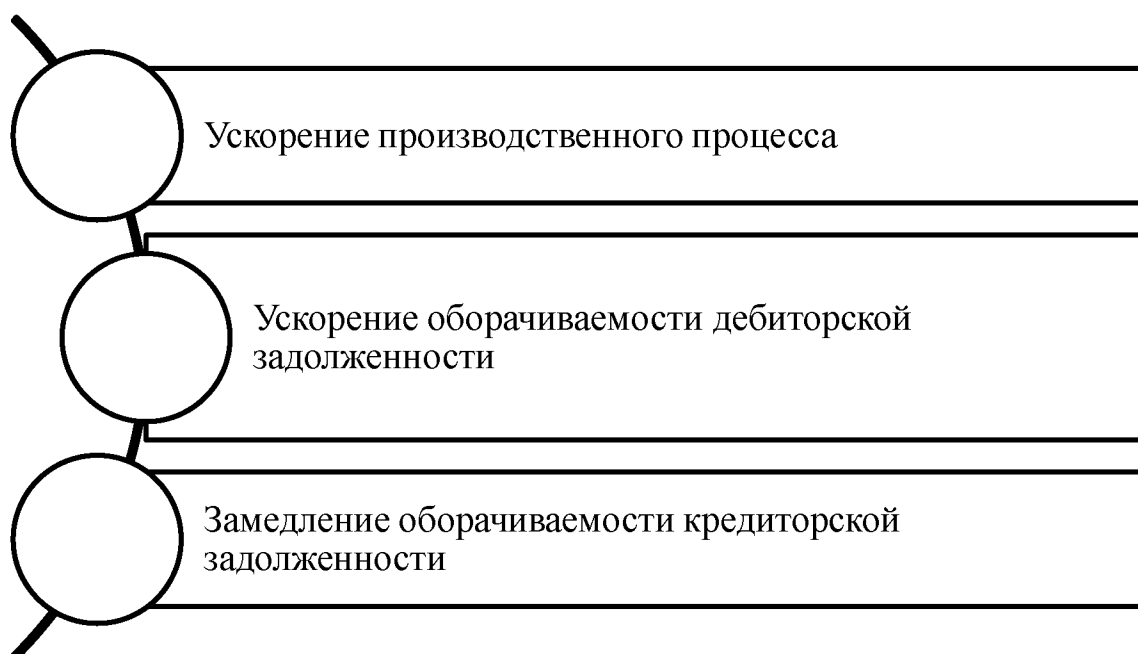


Рисунок 1.8 – Основные направления сокращения длительности финансового цикла

Ускорение оборачиваемости активов позволяет организации улучшить финансовое состояние и повысить платежеспособность.

Другая ситуация с источниками формирования имущества организации.

Скорость оборота собственного капитала отражает активность использования денежных средств. Слишком высокие значения данного показателя свидетельствуют о значительном превышении уровня продаж над вложенным капиталом, что, как правило, означает увеличение кредитных ресурсов. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу растет, что негативным образом отражается на финансовой устойчивости и финансовой независимости организации. Низкий уровень коэффициента означает бездействие собственных средств. В данном случае необходимо находить новые источники дохода, в которые можно вложить собственные средства [28, с. 151].

Высокая доля кредиторской задолженности снижает финансовую устойчивость и платежеспособность организации, однако кредиторская задолженность выгодна, если эта задолженность поставщикам и подрядчикам,

дает организации возможность пользоваться «бесплатными» деньгами на время ее существования.

Выгода организации заключается в разности величины процентов по кредиту равному сумме этой задолженности, в том случае если бы организация брала эти деньги в банке под проценты, за время пребывания задолженности на балансе организации и величины этой кредиторской задолженности. То есть, прибыль организации – то, сколько бы пришлось заплатить банку по процентам за кредит за предоставление данной суммы на данный срок.

Ускорение оборачиваемости в динамике за ряд периодов рассматривается как положительная тенденция.

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

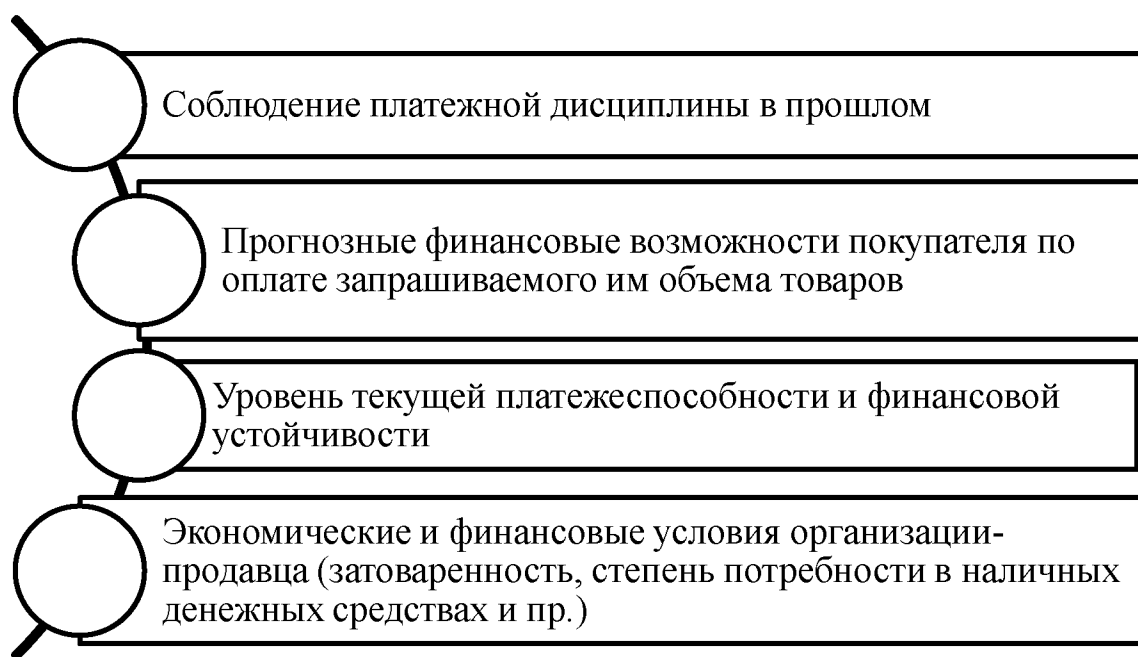


Рисунок 1.9 – Неформальные критерии отбора потенциальных покупателей

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

Организация должна уметь регулировать оптимальное время этих циклов.

Увеличение времени операционного цикла означает увеличение времени между моментом закупки сырья и получением выручки, что приводит к снижению рентабельности. Соответственно снижение данного показателя является положительной характеристикой деловой активности организации.

Это же касается и продолжительности финансового цикла.

Более того, сокращение финансового цикла, т.е. сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня, должно быть основной целью в управлении оборотными активами организации.

Подведем итоги теоретического исследования проблемы.

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

Во-вторых, анализ и оценка деловой активности необходимо проводить с использованием качественных и количественных критериев.

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

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

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



Рисунок 1.10 – Основные направления повышения эффективности управления деловой активностью организации

Выполним далее оценку деловой активности нашего объекта исследования – ООО «ТРС».

2 Оценка деловой активности ООО «ТРС»

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

ООО «ТРС» создано в 2005 году в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Все виды деятельности, которыми организация имеет право заниматься указаны в Уставе и зарегистрированы в соответствии с российским законодательством в Едином государственном реестре юридических лиц (рисунок 2.1).

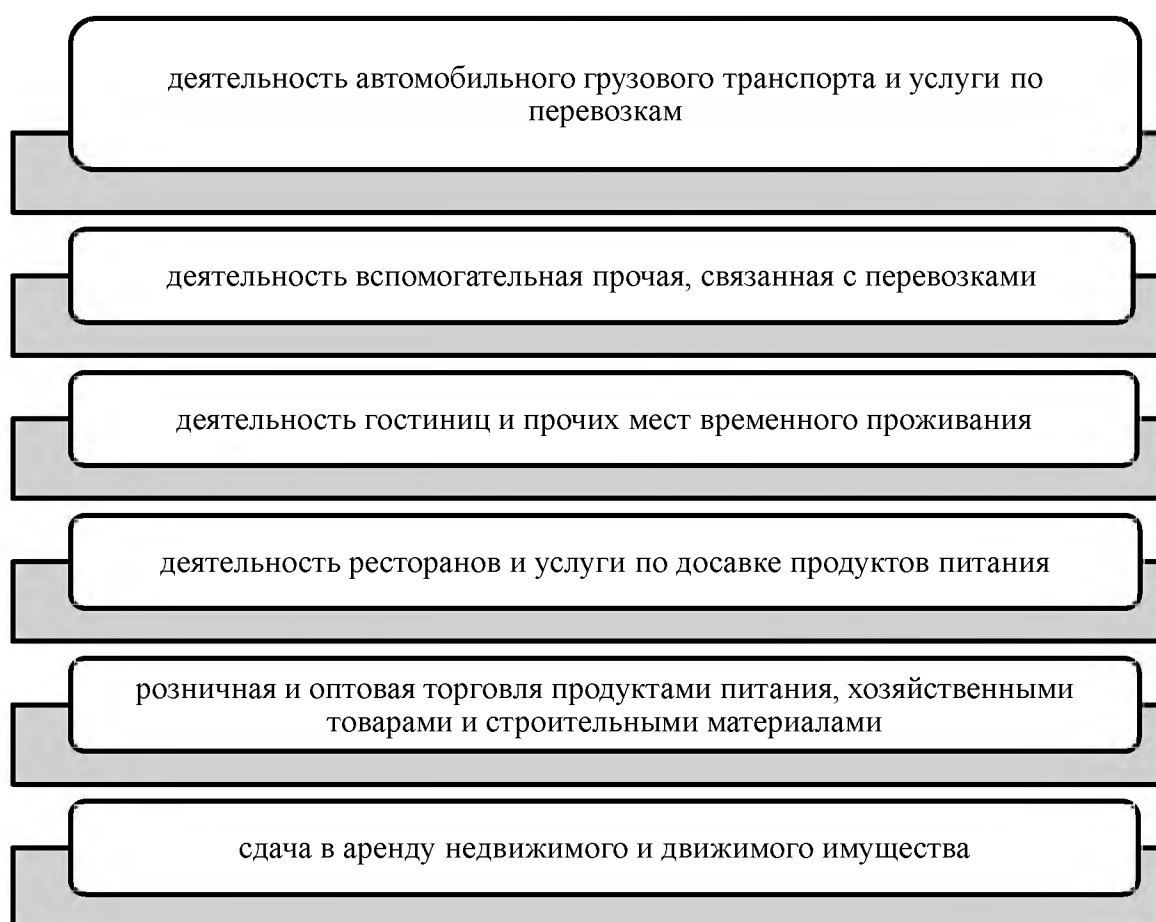


Рисунок 2.1 – Виды деятельности ООО «ТРС»

До 2016 основными видами деятельности организации были розничная торговля и общественное питание.

Но в 2017 году помещение магазина и склада были сданы в аренду двум организациям, и деятельность ООО «ТРС» превратилась в «пассивную».

С 2021 года учредитель ООО «ТРС» решил возобновить активную финансово-хозяйственную деятельность по оптовой торговле строительными материалами.

Действующая организационная структура нашего объекта исследования соответствует выбранному виду деятельности. Она состоит из двух структурных подразделений – аппарата управления и складского хозяйства.

Структура управления ООО «ТРС» относится к линейно-функциональному типу организационных структур. В ней «функциональные» сотрудники действуют на правах штаба при линейных руководителях, помогая им в решении отдельных управленческих задач (рисунок 2.2).



Рисунок 2.2 – Производственная структура ООО «ТРС»

Производственная структура практически совпадает по составу со штатным расписанием организации. Согласно штатному расписанию в составе аппарата управления предусмотрены три должности - директор, специалист по кадрам и бухгалтер, а в складском хозяйстве – заведующий складом, кладовщик, грузчик и водитель-экспедитор.

Фактически же директор, помимо своих прямых обязанностей выполняет функции заведующего складом, водитель-экспедитор является по

совместительству грузчиком, а бухгалтер помимо бухгалтерского и налогового учета, ведет и кадровый учет.

Среднесписочная численность работников за 2023 год составила 4 человека.

Основные показатели деятельности ООО «ТРС» за 2021–2023 гг. приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Результаты деятельности ООО «ТРС» за 2021–2023 гг.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Темп роста к пред.году,	
				2022 г.	2023 г.
Выручка, тыс.руб.	18974	19858	23704	104,7	119,4
Себестоимость, тыс.руб.	19810	19196	22618	96,9	117,8
Чистая прибыль, тыс.руб.	-910	564	872	x	154,6
Среднегодовая стоимость имущества, тыс.руб.	8923	8360	8310	91,7	101,6
Среднесписочная численность, чел.	4	4	4	100	100
Среднемесячная заработная плата, руб.	24650	29486	34908	119,6	118,4

Как показывают данные таблицы 2.1 ООО «ТРС» - это успешно развивающаяся организация. С момента возобновления деятельности в 2021 году все показатели имеют положительную тенденцию:

- во-первых, выручка выросла: в 2022 г. по сравнению с 2021 г. на 4,7 %, а в 2023 г. по сравнению с 2022 г. – на 19,4 %;

- во-вторых, себестоимость тоже увеличилась, но меньшими темпами – в 2023 г. по сравнению с 2022 г. прирост составил 17,8 %.

В результате организация из убыточной (в 2021 г.) стала прибыльной – в 2022 г. чистая прибыль составила 564тыс.руб., а в 2023 г. ее размер по сравнению с уровнем 2022г. вырос в 1,5 раза.

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

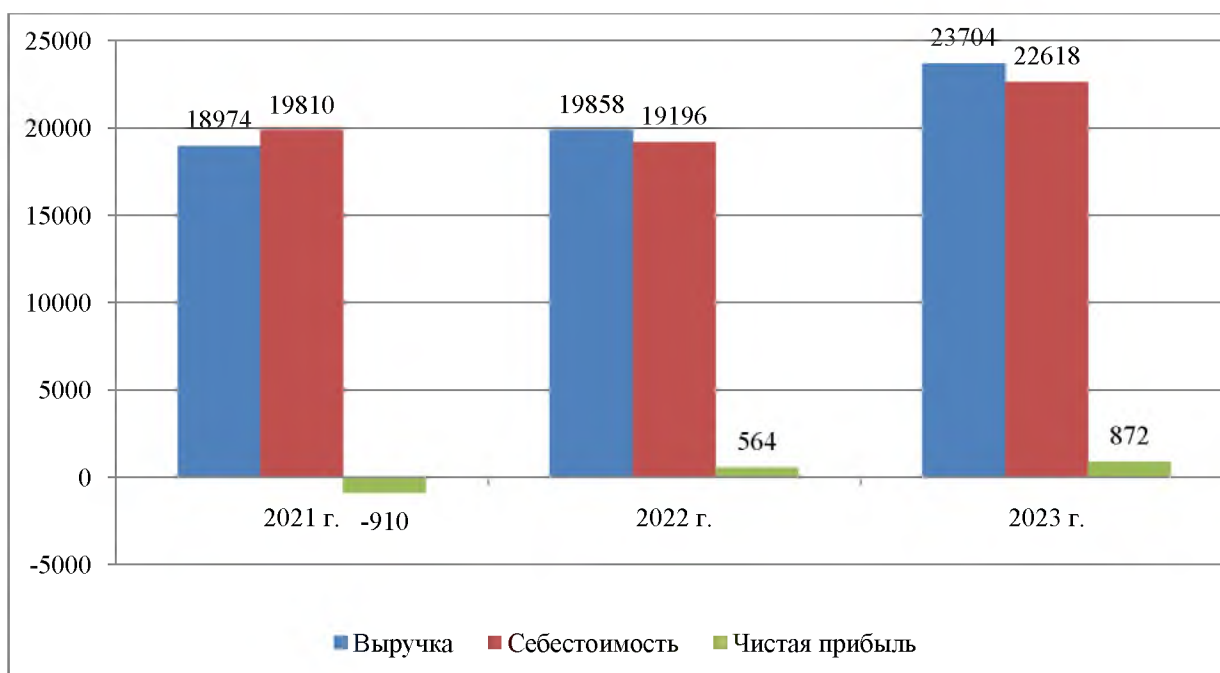


Рисунок 2.3 – Основные финансовые показатели ООО «ТРС» в 2021–2023 гг., тыс.руб.

Изучение состава и движения кадров организации показало, что штат сотрудников за последние три года деятельности не менялся, что характеризует проводимую кадровую политику положительно.

Со всеми работниками заключены трудовые договоры и договоры о материальной ответственности. Даже с директором организации собственник заключил договор о материальной ответственности, т.к. директор выполняет еще и часть функций заведующего складом.

Бухгалтер организации в соответствии с должной инструкцией в настоящее время выполняет и функции главного бухгалтера, и кассира, и является по совместительству специалистом по кадрам, а также ведет складской учет.

То есть все работники, помимо своих прямых обязанностей (в соответствии с трудовым договором и должностной инструкцией) совмещают другие должности.

Кроме Положения «О бухгалтерской службе», должностных инструкций, трудовых договоров и договоров о материальной ответственности, в ООО

«ТРС» есть следующие утвержденные документы:

- Положение об отделе кадров;
- Положение о транспортном отделе;
- Штатное расписание;
- Правила внутреннего трудового распорядка;
- Положение об оплате труда и премировании работников.

Остановимся на последнем документе. Приведем основные позиции по надбавкам, премиям и доплатам, установленным Положением по оплате труда в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Выдержка из Положения об оплате труда и премировании ООО «ТРС» [19]

Наименование выплаты	Размер	Примечание
Доплаты		
За работу в ночное время	40 % часовой тарифной ставки	Работа с 22-00 до 6-00
За сверхурочную работу	За первые 2 часа – 150 % часовой ставки, за последующие часы – 200 % часовой ставки	Доплата не производится работникам с ненормированным рабочим днем
За работу в выходные и праздничные дни	100 % часовой ставки – если работа в выходной или праздничный день производилась в пределах месячной нормы рабочего времени; 200 % часовой ставки – если работа в выходной или праздничный день производилась сверх месячной нормы рабочего времени	Для работников с повременной оплатой труда
За выполнение обязанностей временно отсутствующего сотрудника	50 % оклада по основной работе	Доплата выплачивается на протяжении периода совмещения
Надбавки		
За стаж в данной компании	12 % от оклада за стаж работы от 4 до 7 лет; 15 % от оклада за стаж работы от 7 до 10 лет; 18 % от оклада за стаж работы свыше 10 лет	Стаж работы должен быть непрерывным в данной компании
За интенсивность труда	15 % от оклада	По профессиям согласно перечню, утвержденному приказом директора

Продолжение таблицы 2.2

Премии		
По результатам работы за месяц	От 5 до 30 % оклада	Процент премии устанавливается приказом директора
Квартальные премии	От 10 до 50 % оклада	В зависимости от достигнутых показателей по методике, утвержденной в компании
Годовые премии	100 % оклада	Не выплачиваются работникам, имеющим прогулы или дисциплинарные взыскания, а также допустившим брак
Единовременные премии	Устанавливаются в фиксированном размере	Согласно распоряжению директора
Материальная помощь		
В связи со смертью близкого родственника	5000 руб.	При предоставлении документов, подтверждающих факт смерти и родства
В связи с чрезвычайными ситуациями	Сумма устанавливается по решению директора совместно с представителями трудового коллектива	При предоставлении документов, подтверждающих наступление чрезвычайных обстоятельств и размера ущерба

Так как все сотрудники организации являются еще и внутренними совместителями, помимо оклада каждому установлена определенная доплата и выплачиваются по приказу директора при достижении организацией соответствующих результатов премии.

Надбавки пока никому не установлены, т.к. нет необходимого для их назначения стажа работы (не менее 4 лет).

В завершение характеристики деятельности ООО «ТРС» проанализируем его финансовое состояние по данным бухгалтерской отчетности за 2023 год [15].

В таблице 2.3 приведена информация бухгалтерских балансов за 2021-2023 гг.

Таблица 2.3 – Данные бухгалтерских балансов ООО «ТРС» по состоянию на конец года, тыс.руб.

Статья баланса	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
1. Внеоборотные активы				
Основные средства	1250	1072	892	714
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0
Итого по разделу 1	1250	1072	892	714
2. Оборотные активы				
Запасы	5584	6512	6662	5772
Дебиторская задолженность	1858	650	628	1698
Денежные средства	854	66	238	16
Итого по разделу 2	8296	7228	7528	7486
3. Капитал и резервы				
Уставный капитал	20	20	20	20
Нераспределенная прибыль	7168	5788	6162	6898
Итого по разделу 3	7188	5808	6192	7188
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0
Итого по разделу 4	0	0	0	0
5. Краткосрочные обязательства				
Кредиторская задолженность	2358	2492	2228	1012
Итого по разделу 5	2358	2492	2228	1012
Баланс	9546	8300	8420	8200

В таблице 2.4 приведем информацию отчетов о финансовых результатах за 2021-2023 гг.

Таблица 2.4 – Данные отчетов о финансовых результатах, тыс. руб.

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка	18974	19858	23704
Себестоимость продаж	15374	15216	19280
Валовая прибыль	3600	4642	4424
Коммерческие расходы	4436	4012	3352
Прибыль (убыток) от продаж	-836	630	1072
Прочие доходы	0	0	0

Продолжение таблицы 2.4

Прочие расходы	74	66	68
Прибыль (убыток) до налогообложения	-910	564	1004
Текущий налог на прибыль	0	0	132
Чистая прибыль (убыток)	-910	564	872

Алгоритм и системы показателей, используемые при проведении анализа финансового состояния организации, зависят от цели анализа, наличия тех или иных источников информации и, зачастую, времени отводимого на этот процесс.

В нашем случае необязательно получить обширную информацию, достаточно будет общего представления о финансовом состоянии нашего объекта исследования. Поэтому за основу возьмем общую и чаще всего встречающуюся в экономической литературе методику финансового анализа.

На рисунке 2.3 графически показан алгоритм проведения анализа финансового состояния.

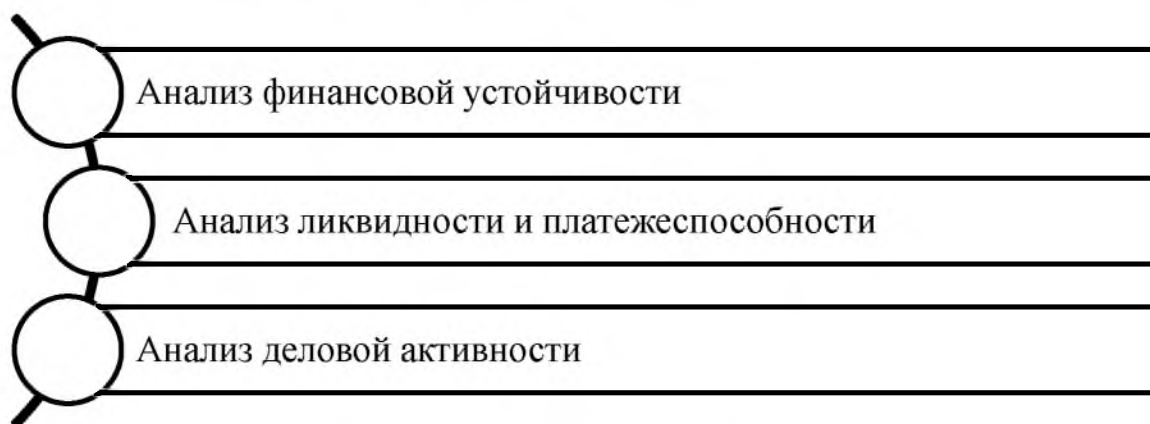


Рисунок 2.3 – Алгоритм анализа финансового состояния организации

Для краткой оценки финансового состояния проанализируем показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.

Финансовая устойчивость – это характеристика такого финансового положения предприятия, при котором наблюдается стабильное превышение доходов над расходами при обязательном росте прибыли и приросте рыночной

стоимости предприятия. Считается, что высшим проявлением финансовой устойчивости является развитие предприятия в основном за счет собственных средств.

Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия осуществляется с использованием обширной системы показателей, основные из которых отражены на рисунке 2.4.



Рисунок 2.4 – Система показателей для оценки финансовой устойчивости организации

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

Российские экономисты в большинстве своем поддерживают своих зарубежных коллег, но высказывают мнение о том, что оптимальный размер собственного капитала определяется отраслевыми особенностями, ситуацией на рынке банковских кредитов и т.п.

Также при проведении анализа нужно обращать внимание не только на динамику показателей, но и на соответствие их размера нормальным ограничениям.

Наличие нормальных ограничений, полученных опытным путем, в ходе проводимых экономических исследований множества предприятий позволяют аналитику более точно интерпретировать полученные результаты.

Идеальным, конечно, был бы вариант с утвержденными нормальными ограничениями в каждой отрасли экономики. Но таких нормативов в российской экономике практически нет. Поэтому у разных ученых встречаются разные размеры таких ограничений.

Например, некоторые экономисты считают, что коэффициент капитализации не должен быть более единицы, другие – не более 1,5. Такая же ситуация и с коэффициентами финансовой независимости и финансовой устойчивости.

Известный ученый Савицкая Г.В. размеры нормальных ограничений финансовых коэффициентов определяла на основе исследований сельскохозяйственных предприятий, а Ковалев В.В. проводил исследования на примере промышленности и т.д.

Рассчитаем на основе данных балансов ООО «ТРС» за 2021-2023 гг. приведенные на рисунке 2.4 коэффициенты и проанализируем их динамику в таблице 2.5.

По данным таблицы 2.5 можно сделать следующие выводы.

Во-первых, все показатели финансовой устойчивости ООО «ТРС» в

2021–2023 гг.соответствуют принятым нормальным ограничениям.

Во-вторых, в динамике исчисленных коэффициентов сложилась положительная тенденция.

В-третьих, следует отметить высокую финансовую устойчивость организации – в 2023 году удельный вес собственного капитала в общем объеме источников финансирования составил 70 %, а коэффициент капитализации составил 0,14 – т.е. на 1 рубль вложенных в активы средств только 14 коп. приходится на заемный капитал.

Таблица 2.5 – Показатели финансовой устойчивости ООО «ТРС» (на конец года)

Показатель	Нормальное ограничение	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение к пред.году	
					2022 г.	2023 г.
Коэффициент капитализации	Не более 1,5	0,43	0,36	0,14	-0,07	-0,22
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	Не менее 0,5	0,66	0,7	0,86	0,04	0,16
Коэффициент финансовой независимости	Не менее 0,4	0,75	0,7	0,88	-0,05	0,18
Коэффициент финансирования	Не менее 0,7	2,33	2,78	7,14	0,45	4,36
Коэффициент финансовой устойчивости	Не менее 0,6	0,75	0,7	0,88	-0,05	0,18

Достижение такого уровня показателей является подтверждением стабильного спроса на реализуемый товар, хорошо отлаженных каналов снабжения и сбыта, а также низкого уровня постоянных затрат.

Следующим этапом финансового анализа является анализ ликвидности и платежеспособности. Изучение литературы по экономическому анализу

показало, что для оценки ликвидности и платежеспособности используется достаточно много показателей. Для оценки платежеспособности организации и оценки ликвидности ее баланса используют общий показатель платежеспособности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент уточненной или быстрой ликвидности и коэффициент текущей ликвидности (рисунок 2.5).

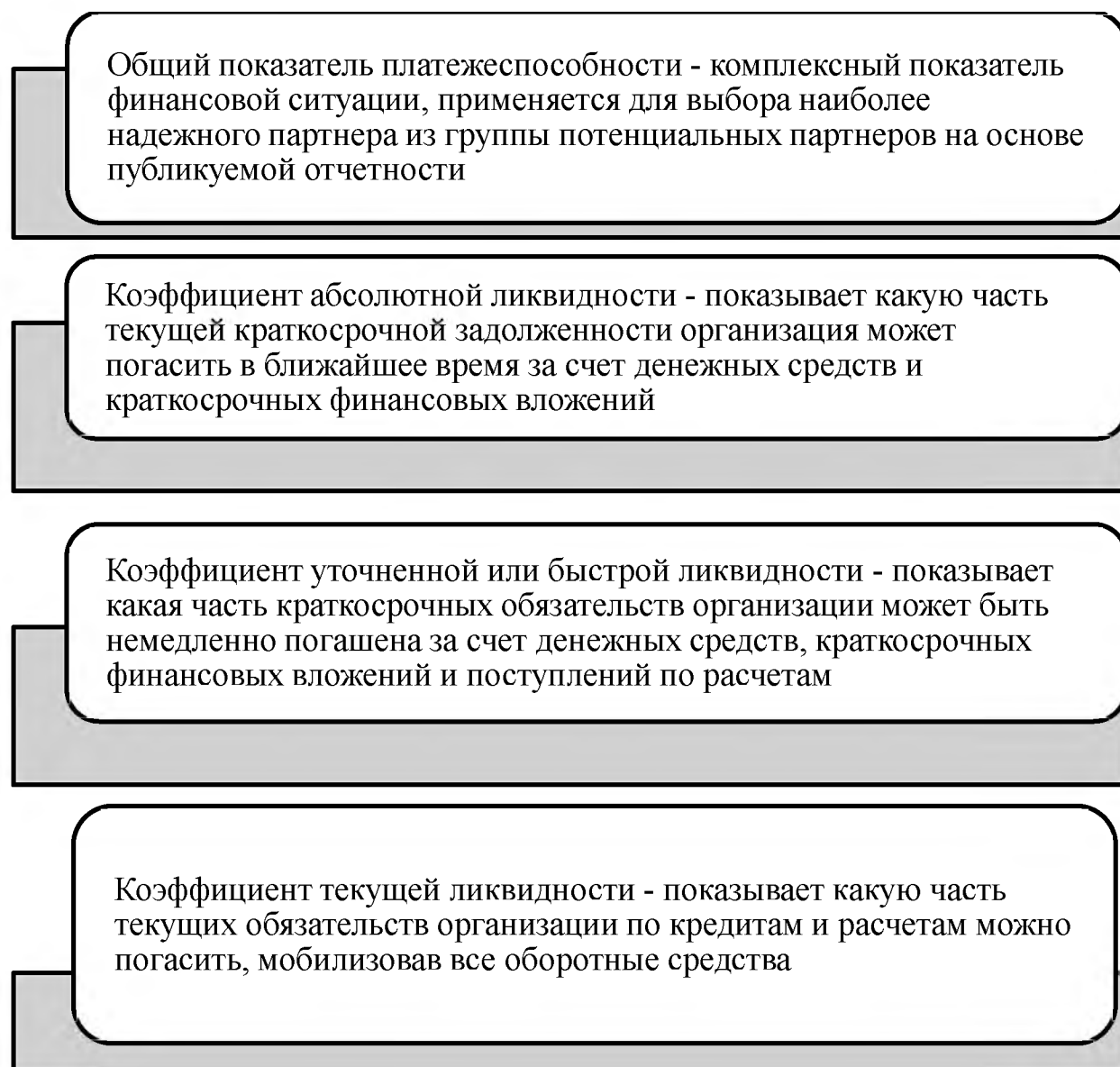


Рисунок 2.5 – Система показателей платежеспособности

Для того, чтобы рассчитать указанные коэффициенты, объединим статьи активов и пассивов бухгалтерских балансов ООО «ТРС» по группам (рисунок 2.6).



Рисунок 2.6 – Группировка статей бухгалтерского баланса

Исходные данные для расчета сформируем в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Группировка статей бухгалтерских балансов ООО «ТРС»
(по состоянию на конец года)

Группировка статей баланса	Сумма, тыс.руб.		
	2021 год	2022 год	2023 год
A ₁	66	238	16
A ₂	650	628	1698
A ₃	6512	6662	5772
A ₄	1072	892	714
П ₁	2492	2228	1012
П ₂	0	0	0
П ₃	0	0	0
П ₄	5808	6192	7188

Формулы расчета отразим в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Формулы расчета показателей платежеспособности и ликвидности

Показатель	Формула для расчета	Нормальное ограничение
Общий показатель платежеспособности k ₁	$k_1 = (A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3) / (П_1 + 0,5 П_2 + 0,3П_3)$	Не менее 1,0
Коэффициент абсолютной ликвидности k ₂	$k_2 = A_1 / (П_1 + П_2)$	От 0,2 до 0,5
Коэффициент быстрой ликвидности k ₃	$k_3 = (A_1 + A_2) / (П_1 + П_2)$	От 0,7 до 0,8
Коэффициент текущей ликвидности k ₄	$k_4 = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2)$	От 2,0 до 3,5

Выполним расчет показателей платежеспособности на основе данных таблицы 2.6 и алгоритма расчетов, отраженных в таблице 2.7 (таблица 2.8.).

Данные таблицы 2.8. показывают, что:

— в 2021 г. общепринятым критериям соответствовал только коэффициент текущей ликвидности:

- в 2022 г. – все показатели были в норме;
- в 2023 г. – общепринятым ограничениям не соответствовал только коэффициент абсолютной ликвидности. По другим показателям наблюдалась отрицательная динамика, но по своим размерам они превышали нормальные ограничения – общий показатель платежеспособности в 2 раза, коэффициент быстрой ликвидности в 1,9 раза, а коэффициент текущей ликвидности почти в 2,9 раза.

Таблица 2.8 - Анализ показателей платежеспособности ООО «ТРС» (по состоянию на конец года)

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение к пред. году	
				2022 г.	2023 г.
Общий показатель платежеспособности k_1	0,94	10,72	2,02	9,78	-8,7
Коэффициент абсолютной ликвидности k_2	0,03	1	0,01	0,97	-0,99
Коэффициент быстрой ликвидности k_3	0,29	3,68	1,33	3,39	-2,35
Коэффициент текущей ликвидности k_4	2,9	31,63	5,84	28,73	-25,79

Такие изменения обусловлены нестабильностью в расчетах, как с поставщиками, так и с покупателями. В целом ООО «ТРС» можно считать платежеспособной организацией с небольшими проблемами с ликвидностью баланса – к концу 2023 года организация имела недостаточно наиболее ликвидных активов. Завершающим этапом финансового анализа согласно рассмотренному выше алгоритму является анализ показателей деловой активности. Поэтому далее выполним расчет показателей оборачиваемости и рентабельности как основных показателей деловой активности организации.

2.2 Анализ деловой активности по показателям оборачиваемости и рентабельности

Как уже было отмечено выше, деловая активность является комплексным

понятием, для ее характеристики используются различные экономические и финансовые показатели, конкретного интегрального показателя пока не существует. Есть попытки некоторых экономистов создать такой показатель, но широкого распространения они пока не получили [5, с.78] и характеризует эффективность деятельности предприятия и в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота его средств.

Выполним оценку деловой активности ООО «ТРС» по показателям оборачиваемости, используя данные годовых отчетов организации за 2021–2023 гг. (таблицы 2.3 и 2.4).

В таблице 2.9 проанализируем абсолютные показатели деловой активности, которые являются исходными данными для расчета показателей оборачиваемости и относительных показателей прибыльности (рентабельности).

Таблица 2.9 – Оценка деловой активности ООО «ТРС» по абсолютным показателям

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Темп роста к предыдущему году, процент	
				2022 г.	2023 г.
Выручка, тыс.руб.	18974	19858	23704	104,7	119,4
Себестоимость продаж, тыс.руб.	19810	19196	22618	96,9	117,8
Чистая прибыль, тыс.руб.	-910	564	872	x	154,6
Среднегодовая стоимость активов, тыс.руб.	8923	8360	8310	93,7	99,4
Среднегодовая стоимость запасов, тыс.руб.	6048	6588	6218	108,9	94,4
Среднегодовой размер дебиторской задолженности, тыс.руб.	1254	639	1163	51,0	181,9
Среднегодовой размер кредиторской задолженности, тыс.руб.	2425	2360	1620	97,3	68,6

По результатам расчетов, отраженных в таблице 2.9, можно сделать следующие выводы:

— во-первых, рост выручки в анализируемом периоде превышает рост себестоимости (положительный фактор);

— во-вторых, размер запасов в 2023 году вырос по сравнению с уровнем 2021 года, но снизился по сравнению с уровнем 2022 года, что свидетельствует о применении руководством мер по оптимизации запасов;

— в-третьих, в 2023 году по сравнению с 2022 годом выросла дебиторская задолженность и снизилась кредиторская, но размер кредиторской задолженности в течение анализируемых трех лет превышал размер дебиторской задолженности (отрицательный фактор в части оценки ликвидности активов, но положительный в части оценки оборачиваемости показателей) (рисунок 2.7).

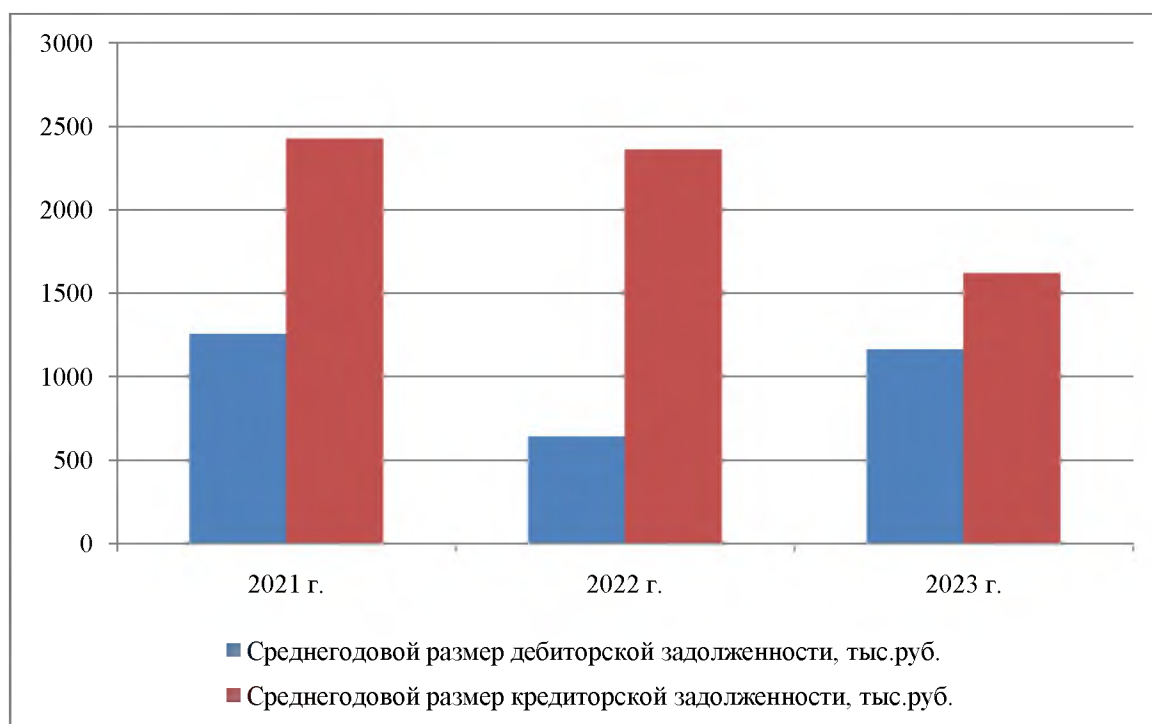


Рисунок 2.7 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

Но нужно отметить – по результатам 2023 года идеальное соотношение «золотого правила экономики» не выполнено в части последнего неравенства – при превышении темпов роста чистой прибыли над темпами роста выручки и превышении темпов роста выручки над темпами роста активов наблюдается снижение размера активов.

В целом же, можно сделать вывод о том, что в исследуемом периоде деловая активность объекта исследования была на очень хорошем уровне.

Выполним оценку деловой активности ООО «ТРС» на основе показателей оборачиваемости, используя данные таблицы 2.9 (таблица 2.10).

Таблица 2.10 - Оценка деловой активности ООО «ТРС» по показателям оборачиваемости

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение к	
				2022 г.	2023 г.
Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	2,13	2,37	2,85	0,24	0,48
Период обращения активов, дни	169	151,9	126,32	-17,1	-25,58
Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	3,27	2,91	3,64	-0,36	0,73
Период обращения запасов, дни	110,09	123,71	98,9	13,62	-24,81
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	15,13	31,03	20,38	15,9	-10,65
Период обращения дебиторской задолженности, дни	23,79	11,6	17,68	-12,19	6,08
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	7,82	8,41	14,63	0,59	6,22
Период обращения кредиторской задолженности,	46,04	42,81	24,61	-3,23	-18,2
Продолжительность операционного цикла, дни	133,88	135,31	116,58	1,43	-18,53
Продолжительность финансового цикла, дни	87,84	92,5	91,97	4,66	-0,53

По результатам оценки деловой активности ООО «ТРС», размещенных в таблице 2.10, можно сделать выводы о том, что положительная тенденция коэффициентов оборачиваемости и, соответственно, отрицательная тенденция периодов обращения свидетельствуют о повышении деловой активности нашей организации (рисунок 2.8).

Во-первых, отмечаем рост коэффициента оборачиваемости активов и, соответственно снижение периода оборачиваемости активов. Такая динамика показателей свидетельствует о повышении эффективности использования активов в целом

Во-вторых, коэффициент оборачиваемости запасов в анализируемом периоде также вырос с 3,27 оборотов в 2021 г. до 3,64 оборотов в 2023 г., соответственно снизился период обращения запасов. Отклонение в 2023 году составило 0,73 оборота. Сокращение периода оборачиваемости запасов указывает на повышение эффективности их использования, что является показателем снижения потребности в оборотном капитале.

В-третьих, снижение периода оборачиваемости дебиторской задолженности указывает на повышение эффективности маркетинговой политики организации, а сокращение периода оборачиваемости кредиторской задолженности – на снижение сроков расчетов ООО «ТРС» по своим обязательствам.

В-четвертых, расчет операционного и финансового циклов наглядно показывает, что по результатам 2023 года достигнут подъем деловой активности

Рисунок 2.8 – Выводы по результатам оценки деловой активности ООО «ТРС» за 2021–2023 гг. по показателям оборачиваемости

Далее проанализируем деловую активность ООО «ТРС» по показателям рентабельности.

Рентабельность отражает степень прибыльности осуществляемых организацией видов деятельности.

Основные показатели рентабельности можно объединить в пять групп по объектам исследования (рисунок 2.9).

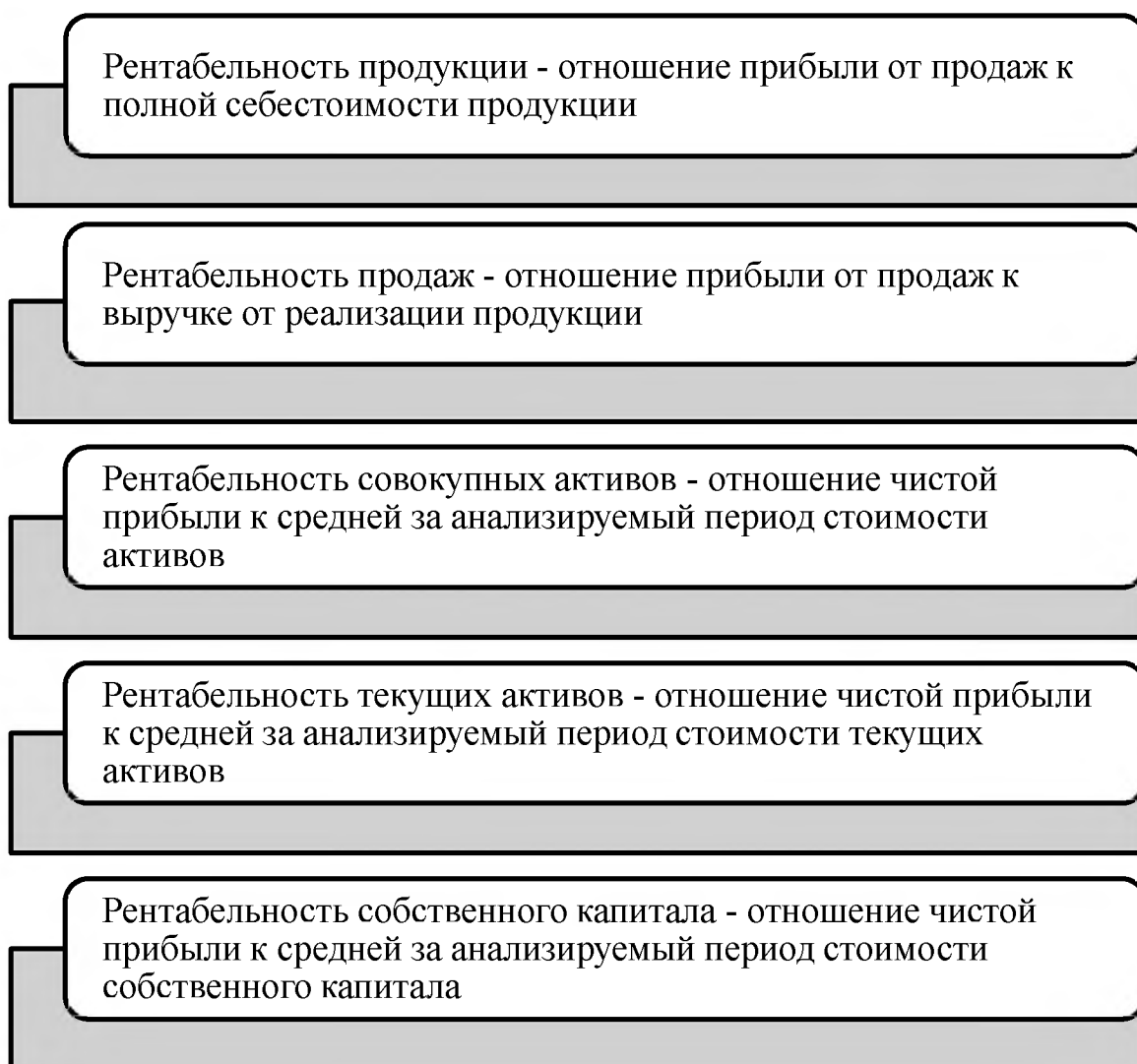


Рисунок 2.9 – Система показателей рентабельности

Показатели, характеризующие рентабельность деятельности ООО «ТРС» представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Рентабельность деятельности ООО «ТРС», процент

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение к	
				2022 г.	2023 г.
Рентабельность продукции	4,6	3,4	4,7	-1,2	1,3
Рентабельность продаж	4,4	3,2	4,5	-1,2	1,3
Рентабельность совокупных активов	x	6,7	10,4	x	3,7
Рентабельность собственного капитала	x	7,6	11,6	x	4,0

Продолжение таблицы 2.11

Рентабельность текущих активов	x	9,4	13	x	3,6
--------------------------------	---	-----	----	---	-----

В результате проведения анализа рентабельности выявлена следующая динамика показателей: в 2022 году наблюдалось ухудшение финансового результата от основных видов деятельности по сравнению с 2021 годом, но зато в 2022 году была получена чистая прибыль в результате сокращения прочих расходов.

В 2023 году улучшился конечный финансовый результат деятельности, и повысилась не только эффективность деятельности, но и эффективность использования совокупных активов, текущих активов и собственного капитала.

Итак, анализ деловой активности ООО «ТРС» за 2021–2023 гг. показал, что:

- организация из убыточной превратилась в прибыльную;
- повысилась эффективность использования имущества;
- осуществляемая сбытовая политика нуждается в новых действиях.

Обращают на себя внимание такие факты:

- во-первых, организация испытывает недостаток в наиболее ликвидных активах;
- во-вторых, несмотря на сокращение длительности финансового цикла в 2023 году по сравнению с 2022 годом, его продолжительность превышает размер 2021 года.

Поэтому в следующем разделе рассмотрим возможные направления улучшения показателей деловой активности ООО «ТРС».

3 Основные направления повышения уровня деловой активности ООО «ТРС»

3.1 Мероприятия по улучшению показателей деловой активности

При разработке мероприятий с целью повышения деловой активности ООО «ТРС» будем исходить из выводов, по результатам анализа деловой активности, выполненного в предыдущем разделе.

Недостаток денежных средств на текущих счетах и в кассе, можно восполнять различными способами, самый простейший из которых – рост выручки за счет повышения цен на товары. Но, что касается такого вида деятельности как оптовая торговля строительными товарами, то рост цен в данном случае крайне не желателен – в Туапсинском районе очень высокая конкуренция в данной сфере деятельности. А вот на рынке недвижимости – позиции иные. Стоимость аналогичных помещений в Туапсинском районе колеблется от 50 до 80 тыс.руб. в месяц.

Размер арендной платы за помещение магазина как был установлен в 2016 году в размере 20 тыс.руб. в месяц, так и не менялся (договор на аренду помещения заключается сроком на 11 месяцев и в этом году срок последнего договора истекает 1 августа). О возможном повышении арендной платы по условиям договора арендатор должен быть извещен арендодателем не менее, чем за 30 дней до окончания срока договора.

Исходя из среднестатистических цен в районе, можно предложить руководству организации увеличить арендную плату в 2 раза. При этом ее размер все равно будет ниже минимальной рыночной на 25%.

Другой момент в проблеме недостатка денежных средств – причины возникновения.

Наша организация не пользуется кредитами банка, но как минимум 3-4 раза в году возникает необходимость в краткосрочных заемных средствах. Задержка оплаты отгруженной продукции создает определенные трудности при оплате коммунальных услуг и выплате заработной платы работникам.

Если предприятие не пользуется кредитами банков, а стремится обойтись собственными средствами, то его платежеспособность оказывается в полной зависимости от объема и сроков предоставления коммерческого кредита покупателям и их добросовестности. Задержка в поступлении средств от одного или нескольких крупных покупателей может создать серьезные трудности у организации.

Иными словами, ООО «ТРС» необходимо ужесточать кредитную политику – формировать ее по возможности таким образом, чтобы товарооборот в большей степени осуществлялся за счет средств кредитора-поставщика. Это позволит организации сохранять свою платежеспособность.

Работа с дебиторами является важной составляющей кредитной политики организации и предполагает как усиление оперативной деятельности, так и совершенствование стратегического фактора.

На рисунке 3.1 отразим возможные направления работы с дебиторской задолженностью.

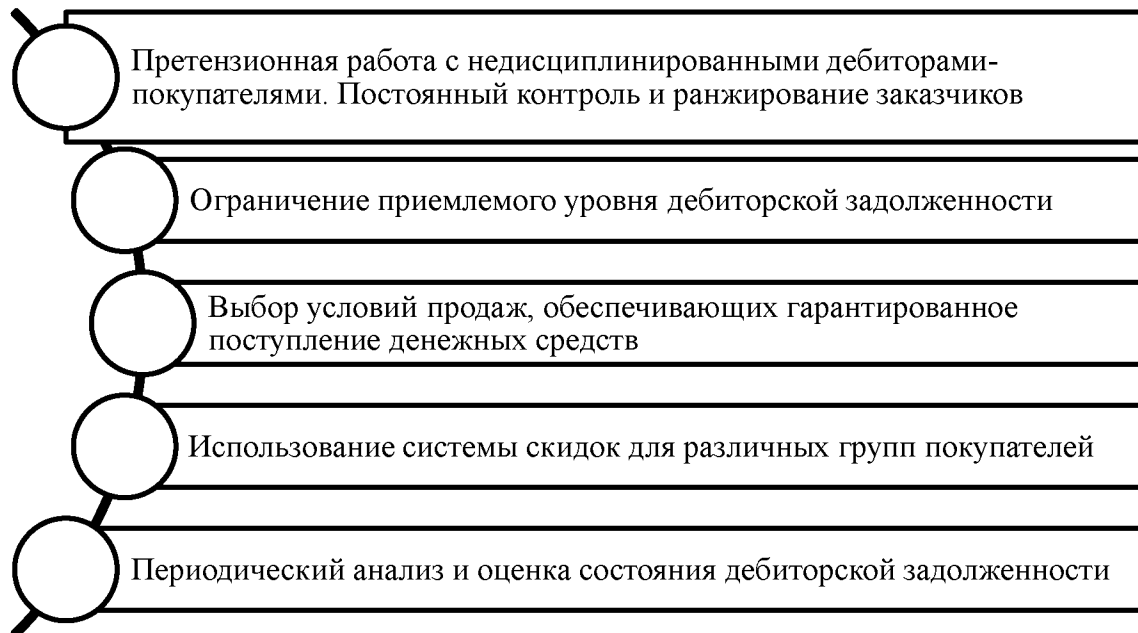


Рисунок 3.1 – Основные направления работы с дебиторской задолженностью

Что касается вопроса использования банковского кредита, то в любом случае, если рентабельность организации превышает процент по банковскому

кредиту, то имеет смысл привлекать в оборот денежные средства на платной основе.

По мнению многих специалистов для краткосрочного кредитования очень удобен контокоррентный кредит – овердрафт. Особенно он удобен, если возникает краткосрочная проблема – выплата заработной платы в строго определенные, как этого требует трудовое законодательство России, сроки.

Дадим краткую справку о сущности овердрафтного кредита.

Для осуществления расчетных и кредитных операций банк открывает предприятию контокоррентный счет. Еще несколько лет назад открытие такого счета было сопряжено с определенной проблемой – обеспечение кредита. Сегодня в результате возникшей конкуренции между банками получение овердрафтного кредита не требует специального обеспечения. Такая ситуация, например, сложилась в Туапсинском филиале ПАО «БАНК УРАЛСИБ». Для своих постоянных клиентов (ООО «ТРС» входит в их число) банк предлагает достаточно лояльные условия открытия овердрафтной линии.

Если на контокоррентном счете возникает отрицательное сальдо (естественно в размере не более предусмотренном условиями кредитного договора), владелец счет уплачивает банку установленный процент, если же на таком счете возникает положительный остаток, то банк начисляет предприятию депозитный процент.

Условия сальдирования поступлений и выплат по овердрафтной линии (промежуток времени) также устанавливаются банком в кредитном договоре с конкретным клиентом. Максимальный срок непрерывной задолженности, как правило, составляет 30 дней. Клиент может выбрать и меньший период.

Удобство такого вида кредитования заключается в возможности использования кредитных средств без специальных согласований с банком в любое время в рамках периода действия договора.

Отразим преимущества овердрафта перед другими видами кредитов на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 – Преимущества открытия овердрафтной линии перед другими видами кредитования

Оперативное управление дебиторской задолженностью, а также возможность использования овердрафтного кредита позволят ООО «ТРС» более эффективно управлять своими активами и обязательствами и, соответственно, повышать деловую активность организации.

Схематично наши предложения по повышению эффективности деловой активности ООО «ТРС» отражены на рисунке 3.3.



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

Итак, в целях повышения деловой активности, по нашему мнению необходимо разработать и внедрить в ООО «ТРС» следующие мероприятия:

— во-первых, постоянный анализ и ранжирование заказчиков, постоянный учет и контроль состояния расчетов с дебиторами, периодический анализ и оценка состояния дебиторской задолженности, использование системы скидок;

— во-вторых, открытие в банке, обслуживающем организацию (ПАО

«БАНК УРАЛСИБ») овердрафтной линии;

— в-третьих, увеличить арендную плату за торговое помещение в 2 раза.

3.2 Экономический эффект от предложенных мероприятий

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

Рост арендной платы за помещение магазина позволит ООО «ТРС» увеличить свой доход в 2024 году на 100 тыс.руб., учитывая, что увеличить арендную плату можно будет только с 1 августа 2024 г.:

$$20*2*5 - 20*5 = 100 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, годовой доход от арендной платы составит в 2024 году:

$$20*7+40*5 = 340 \text{ тыс.руб.}$$

В 2025 году годовой доход при неизменности условий составит:

$$40*12 = 480 \text{ тыс.руб.}$$

Расчеты по овердрафтной линии выполним исходя из следующих условий:

- потребность в краткосрочных средствах в размере 500 тыс.руб.;
- максимальный процент за кредит 15 % годовых;
- максимальный период возврата заемных средств 10 дней;
- необходимость в краткосрочном кредитовании 12 раз в год.

Тогда плата за кредит составит за год:

$$500000*(0,15/365)*10*12 = 24658 \text{ руб.} \approx 25 \text{ тыс.руб.}$$

Значит, открытие кредитной линии на 500 тыс.руб. приведет к росту прочих расходов на 25 тыс.руб. в год.

На основании приведенных выше рассуждений и расчетов, составим прогнозный отчет о финансовых результатах (таблица 3.1).

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

Показатель	2023 г.	2024 г. (прогноз)
Выручка	23704	23804
Себестоимость продаж	19280	19280
Валовая прибыль	4424	4524
Коммерческие расходы	3352	3352
Прибыль (убыток) от продаж	1072	1172
Прочие доходы	0	0
Прочие расходы	68	93
Прибыль (убыток) до налогообложения	1004	1079
Текущий налог на прибыль	132	132
Чистая прибыль (убыток)	872	947

Для определения прогнозной характеристики деловой активности ООО «ТРС» на 2024 год необходимо сформировать соответствующую базу для расчета прогнозных показателей – отчет о движении денежных средств и бухгалтерский баланс.

Прогнозный отчет о движении денежных средств необходим для расчета остатка денежных средств на конец 2024 года. Учитывая сформированный выше прогнозный отчет о финансовых результатах, сформируем отчет о движении денежных средств за 2024 г. (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Отчет о движении денежных средств на 2024 г. (прогноз), тысяч рублей

Показатель	2023 год	2024 год (прогноз)
Остаток денежных средств на начало отчетного года	238	16
Движение денежных средств по текущей деятельности		
Средства, полученные от покупателей и заказчиков	23704	23804
Прочие поступления	-	500
Денежные средства, направленные:		

Продолжение таблицы 3.2

- на оплату приобретенных товаров, услуг, сырья и пр.	21456	21456
- на оплату труда	1680	1680
- на расчеты по налогам и страховым взносам	722	722
- на прочие расходы	68	95
Чистые денежные средства от текущей деятельности	-222	351
Приобретение объектов основных средств	-	
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	-	
Поступления от займов и кредитов	-	
Погашение займов и кредитов	0	
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	0	
Чистое увеличение денежных средств	-222	351
Остаток средств на конец отчетного периода	16	367

После того, как рассчитали остаток денежных средств на конец года, определим прогнозный размер дебиторской задолженности.

В основу расчета положим допущение или наиболее легкий для заказчика вариант – сокращение срока оплаты на 1 день (при условии применения системы скидок)

Среднегодовой размер дебиторской задолженности в 2023 г. по данным баланса составляет 1163 тыс.руб. (таблица 2.3):

$$(628+1698)/2 = 1163 \text{ тыс.руб.}$$

Тогда коэффициент оборачиваемости равен:

$$23704/1163 = 20,38.$$

$$\text{Длительность одного оборота} - 360/20,38 = 18 \text{ дн.}$$

При сокращении длительности на 1 день коэффициент оборачиваемости составит:

$$360/(18-1) = 21,2.$$

Среднегодовой размер дебиторской задолженности будет равен:

$$23804/21,2 = 1123 \text{ тыс.руб.}$$

Тогда размер дебиторской задолженности на конец прогнозного года составит:

$$1123*2 - 1698 = 548 \text{ тыс.руб.}$$

При формировании прогнозного баланса на конец 2024 года примем следующие условия:

- во-первых, валюта баланса и остаток основных средств на конец года остаются неизменными, т.е. на уровне показателей на начало года;
- во-вторых, размер дебиторской задолженности в соответствии с выполненным выше расчетом составит 548 тыс.руб.;
- в-третьих, остаток денежных средств по прогнозному расчету (таблица 3.2) составит на конец года 367 тыс.руб.;
- в-четвертых, размер запасов определяется исходя из расчета;
- в-пятых, в пассиве баланса увеличение собственного капитала будет в размере нераспределенной прибыли по прогнозному отчету о финансовых результатах;
- в-шестых, размер кредиторской задолженности определяется по остатку.

Таблица 3.3 – Прогнозный баланс ООО «ТРС»

Статьи баланса	2023 г.	Прогнозный год
Раздел I. Внеоборотные активы		
Основные средства	714	714
Итого по разделу I	714	714
Раздел II. Оборотные активы		
Запасы	5772	6571
Дебиторская задолженность	1698	548
Денежные средства	16	367
Итого по разделу II	7486	7486
Баланс	8200	8200
Раздел III. Капитал и резервы		
Уставный капитал	20	20
Нераспределенная прибыль	6898	7845
Итого по разделу III	7188	7865
Раздел IV. Долгосрочные обязательства		
Заемные средства	0	0
Итого по разделу IV	0	0
Раздел V. Краткосрочные обязательства		
Кредиторская задолженность	1012	355
Итого по разделу V	1012	355
Баланс	8200	8200

На основе данных прогнозных отчетов на 2024 год рассчитаем показатели платежеспособности, оборачиваемости и рентабельности.

В таблице 3.4 приведем результаты расчета прогнозных показателей платежеспособности.

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

Показатель	Нормальное	2023 г.	2024 г.(прогноз)
Общий показатель платежеспособности k_1	Не менее 1,0	2,02	7,36
Коэффициент абсолютной ликвидности k_2	От 0,2 до 0,5	0,01	1,03
Коэффициент быстрой ликвидности k_3	От 0,7 до 0,8	1,33	2,57
Коэффициент текущей ликвидности k_4	От 2,0 до 3,5	5,84	21,09

Как видим, проблема недостатка наиболее ликвидных активов решена.

В таблице 3.5 рассчитаем показатели оборачиваемости.

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

Показатель	2023 г.	2024 г. (прогноз)	Изменение
Коэффициент оборачиваемости активов, обороты	2,85	2,90	0,05
Период обращения активов, дни	126,32	124,14	-2,18
Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	3,64	3,86	0,22
Период обращения запасов, дни	98,90	93,26	-5,64
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	20,38	21,20	0,82
Период обращения дебиторской задолженности, дни	17,68	16,98	-0,70
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, обороты	14,63	34,83	20,20
Период обращения кредиторской задолженности, дни	24,61	10,34	-14,27
Продолжительность операционного цикла, дней	116,58	110,24	116,58
Продолжительность финансового цикла, дней	91,97	99,90	7,93

Прогнозный расчет показателей оборачиваемости на 2024 год

свидетельствует о росте деловой активности практически по всем показателям – исключение составляет продолжительность финансового цикла. Но следует отметить и такой момент – в прогнозных расчетах не учтен факт возможной выплаты дивидендов. Если этот факт произойдет, то он может привести к росту кредиторской задолженности при неизменности валюты баланса, что в свою очередь может привести к снижению продолжительности финансового цикла.

Подведем итоги по результатам проведенного исследования.

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

- во-первых, рост доходов за счет увеличения размера арендной платы;
- во-вторых, повышение эффективности работы с дебиторами путем проведения таких мероприятий как: постоянный контроль и ранжирование заказчиков, периодический анализ и оценка состояния дебиторской задолженности, а также оперативная работа с дебиторами (официальные письма, телефонограммы и т.п.);
- в-третьих, сокращение дебиторской задолженности за счет ускорения оборачиваемости в результате применения системы скидок в договорах поставок;
- открытие в банке, обслуживающем организацию (ПАО «БАНК УРАЛСИБ») овердрафтной линии.

Реализация предлагаемых мероприятий позволит организации решить проблему с недостатком наиболее ликвидных активов, повысить платежеспособность, увеличить доход и размер чистой прибыли, улучшить показатели деловой активности.

Заключение

Важнейшей характеристикой экономического состояния организации, отражающей общее развитие ее предпринимательской деятельности и эффективности использования всех видов ресурсов является деловая активность.

Деловая активность организаций довольно чувствительна к колебаниям различных факторов и условий внешней и внутренней среды. Это и отраслевая принадлежность, инфляционные процессы (внешняя среда) и ценовая политика, стратегия управления активами (внутренняя среда), и многое другое.

Анализ деловой активности позволяет руководству организаций своевременно принимать управленческие решения и не допускать ухудшения финансового положения организации.

При написании выпускной квалификационной работы была поставлена цель - проведение анализа деловой активности объекта исследования и разработка рекомендаций по ее повышению.

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

Во втором разделе работы по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «ТРС» за 2021–2023 гг. был выполнен анализ деловой активности организации. По его результатам были сделаны выводы о том, что наша организация успешно функционирует и развивается.

Однако были выявлены и некоторые недостатки в организации управления активами ООО «ТРС»:

- недостаток в наиболее ликвидных активах;
- длительность финансового цикла в 2023 г. превысила его продолжительность по сравнению с уровнем 2024 г.

Для устранения выявленных недостатков в третьем разделе выпускной

квалификационной работы нами предложены направления по повышению деловой активности ООО «ТРС»:

- во-первых, оптимизация управления дебиторской задолженностью посредством постоянного анализа и ранжирования заказчиков, постоянного учета и контроля состояния расчетов с дебиторами, периодического анализа и оценки состояния дебиторской задолженности;

- во-вторых, использование овердрафтного кредита на покрытие недостатка оборотных средств;

- в-третьих, использование системы скидок в целях ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности;

- в-четвертых, увеличение арендной платы при сдаче в аренду помещения магазина.

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

Комплексная реализация предлагаемых мероприятий позволит ООО «ТРС»:

- увеличить годовой доход организации на 480 тыс.руб.;
- получить чистую прибыль в размере 947 тыс.руб.;
- ликвидировать недостаток наиболее ликвидных активов, оптимизировать размеры дебиторской и кредиторской задолженности и, тем самым, повысить платежеспособность организации и увеличить оборачиваемость активов.

Список литературы

1. Абдукаримов, И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 214 с.
2. Балабанов, И.Т. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 670 с.
3. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент. – М.: Инфра-М, 2019. – 452с.
4. Гребнева, М.Е., Курашова, О.С. Уровни оценки и пути повышения деловой активности в современных условиях // Политика, экономика и инновации. – 2018. - № 6(23). – С. 1-5.
5. Гусева, Л.И. Интегрированный подход к оценке деловой активности организации // Современная экономика: проблемы и решения. – 2023. – Т. 1 (январь). – С. 76-83.
6. Донцова, Л.В., Никифорова, Н.А. Анализ финансовой отчетности: практикум. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2018. – 160 с.
7. Ендовицкий, Д.А., Любушин, Н.П., Бабичева, Н.Э. Финансовый анализ: учебник. – М.: КНОРУС, 2018. – 300 с.
8. Исаева, Ш.М., Хамбулатова, З.Р., Магомедова, М.М. Деловая активность как результат эффективной деятельности организации // Экономические исследования. – 2022. - № 6. – С. 284-289.
9. Киракосян, А.М., Кирсанова, Ю.О. Анализ деловой активности организации // Меридиан. – 2020. - № 2 (36). – С. 165-167.
10. Ковалев, В.В. Планирование на предприятии. Теория и практика. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 578 с.
11. Логинова, Т.В. Оценка деловой активности организации через расчет показателей оборачиваемости // Экономика вчера, сегодня, завтра. – 2021. – Т. 11. - № 3А. – С. 160-167.

12. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 440 с.
13. Малиновская, Н.В. Проблемы разработки методики анализа интегрированной отчетности // Экономический анализ: теория и практика. – 2021. – Т.20 (вып. 4). – С.645-662.
14. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Форум; ИНФРА-М, 2020. – 208 с.
15. Отчет ООО «ТРС» за 2023 год.
16. Пименова, А.И. Анализ и пути повышения деловой активности предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. - № 9-2. – С. 113-116.
17. Пласкова, Н.С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 276 с.
18. Плотникова, Д.Р. Качественные критерии оценки деловой активности обособленных подразделений // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. - № 9-2. – С. 289-293.
19. Положение об оплате труда и премировании работников ООО «ТРС».
20. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». [Электронный ресурс]. - М.: URL:<http://www.normativ.ru> (дата обращения: 10.06.2024).
21. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс], URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.06.2024)
22. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. – 608 с.
23. Самсонова, Ю.И. Факторы, влияющие на деловую активность компании // ECONOMICSCIENCES. – 2021. - № 35. – С. 44-45.

24. Сулейманова, Д.А., Омаров, З.Т. Анализ деловой активности предприятия // Теория и практика современной науки. – 2020. - № 2 (56). – С. 258-260.
25. Темирова, З.У., Бексултанова, А.И. Методические подходы к оценке деловой активности организаций // Естественно-гуманитарные исследования. – 2022. - № 41 (3). – С. 318-321.
26. Тимошенко, Н.В., Радченко, М.В. Критерии оценки деловой активности российских организаций // Вестник Академии знаний. – 2020. - № 37 (2). – С. 479-482.
27. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [Электронный ресурс], URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 20.11.2023)
28. Хотинская Г.И. Деловая активность бизнеса как фактор экономического роста (оценочные модели и финансовые инструменты). – М.: Русайнс, 2021. – 200 с.
29. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. – 2-е изд., доп. - М.: ИНФРА-М, 2021. – 374 с.
30. Шишкин, А.К. Учет, анализ, аудит на предприятиях торговли. – М.: Аудит ЮНИТИ, 2019. – 496 с.