

**Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Поволжская академия образования и искусств имени Святителя
Алексия,
митрополита Московского»**

Кафедра экономики и бизнес-развития

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) «Экономика предприятий и организаций»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему:

Повышение экономической эффективности деятельности ООО «Блок-Сервис»

Выполнил студент
5 курса группы ЭЗ-501
заочной формы обучения
Соболев Николай
Александрович

(подпись)

Научный руководитель
Державина Дина
Александровна
кандидат экономических
наук, доцент.

(подпись)

Допустить к защите:

Заведующий кафедрой _____

(подпись)

Торхова Анна Николаевна

«___» _____ 2024 г.

Тольятти
2024

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1. Теоретические аспекты эффективности экономической деятельности	8
1.1. Сущность, значение и роль основных показателей эффективности экономической деятельности предприятия	8
1.2. Рентабельность как основной показатель эффективности экономической деятельности	17
1.3. Методика анализа показателей, характеризующих эффективность экономической деятельности	21
Глава 2. Анализ эффективности экономической деятельности предприятия	38
2.1. Общая характеристика предприятия ООО «Блок-Сервис»	38
2.2. Анализ показателей деловой активности и прибыли предприятия.....	45
2.3. Расчет и оценка показателей рентабельности предприятия	53
Глава 3. Разработка рекомендаций по повышению эффективности экономической деятельности ООО «Блок-Сервис»	66
3.1. Рекомендации по повышению эффективности экономической деятельности предприятия.....	66
3.2. Обоснование экономической эффективности предложений по повышению эффективности деятельности	75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	84
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	Ошибка! Закладка не определена.

ВВЕДЕНИЕ

Деятельность любого современного предприятия нацелена на получение экономических выгод, поэтому им жизненно важно оценивать и анализировать деятельность с точки зрения эффективности. Сегодня, в условиях экономического кризиса в России, особенно важно корректно и своевременно оценивать уровень финансового состояния предприятий и участников рынка на основе показателей эффективности деятельности и, прежде всего, деловой активности, прибыльности, рентабельности предприятия и направлений их повышения.

Современное ведение бизнеса приоритетной целью выдвигает направления рационального и эффективного использования ресурсов, обеспечивающих рост финансовых результатов, оптимизацию капитала в виду волатильности экономических отношений, нестабильного курса валют, ограничений экспортно-импортных операций, роста инфляции и череды санкций со стороны западно-американского недружественного союза. В существующих условиях каждый субъект не только стремится увеличить прибыльность и ключевые показатели, но и пытается сделать это с минимальным вложением собственных средств.

Исходя из обусловленных реалий, данная тема выпускной квалификационной работы актуальна и важна, кроме того, деловая активность, прибыльность и высокий уровень рентабельности деятельности предприятия являются лакмусовой бумагой эффективности экономической деятельности и привлекательным инвестиционным инструментом, позволяющим инвесторам оценить потенциал и риски инвестирования.

В научных трудах ученых, таких как И.Т. Абдукаримова, А.И. Алексеевой, Ю.А. Бабаева, З.Р. Бакаева, В.И. Бариленко, А.В. Воронцовский, Т.М. Голубевой, О.В. Ефимова, М.В. Мельник и многих других раскрывается проблематика указанной темы выпускной квалификационной работы. При

написании работы также уделено внимание трудам Л.Е. Басовского, Л.В. Донцовой, И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина, П.И. Камышанова, Д.В. Лысенко, Н.А. Никифоровой, Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремета и других.

Цель выпускной квалификационной работы – определение путей повышения эффективности деятельности исследуемого предприятия.

Исходя из обусловленной цели сформированы задачи исследования:

- раскрыть теоретические аспекты эффективности экономической деятельности;
- провести анализ эффективности экономической деятельности предприятия ООО «Блок-Сервис»;
- разработать мероприятия и рассчитать их эффективность.

Гипотеза исследования состоит в том, что теоретико-практическое представление методического обеспечения деловой активности, прибыльности и рентабельности предприятия позволяет определить эффективность экономической деятельности предприятия.

Объектом исследования в целом выступает ООО «Блок-Сервис», проводится комплексный анализ показателей деловой активности, прибыльности и рентабельности в динамике за три периода.

Предмет исследования – эффективность экономической деятельности исследуемого объекта.

Теоретико-методическая основа исследования базируется на нормативные документы, статистические данные, правовые и законодательные акты, труды отечественных и зарубежных ученых и иные документы по теме исследования.

Во время формирования бакалаврской работы были применены общенаучные методы: наблюдение, описание, анализ, группировка, дедукция, индукция, обобщение, синтез, сравнение.

В части теоретической значимости бакалаврской работы обусловлены обобщение и систематизация необходимых показателей анализа эффективности экономической деятельности.

Практическая значимость проведенного исследования обусловлена конкретизированными и действенными направлениями повышения эффективности экономической деятельности ООО «Блок-Сервис».

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав основного текста работы, заключения, списка литературы и Интернет-ресурсов, приложений, подтверждающих достоверность проведенного исследования.

Первая глава отражает теоретические аспекты формирования эффективности экономической деятельности на основе показателей.

Во второй главе проведен анализ эффективности экономической деятельности ООО «Блок-Сервис» и выявлены проблемы, устранение которых позволит повысить эффективность экономической деятельности.

В третьей главе разработаны предложения по повышению эффективности экономической деятельности ООО «Блок-Сервис».

В заключении обобщены выводы проведенного исследования по каждой главе с учетом теоретических и аналитических взглядов на проблематику бакалаврской работы.

Глава 1. Теоретические аспекты эффективности экономической деятельности

1.1. Сущность, значение и роль основных показателей эффективности экономической деятельности предприятия

Анализ эффективности экономической деятельности предприятия позволяет оценить, насколько качественно тот или иной экономический субъект использует свои ресурсы. Данный анализ направлен на максимизацию прибыли, обнаружение «узких» сторон в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, возникающих рисков, а также анализ покажет, каким образом предприятие сможет оптимизировать показатели эффективности экономической деятельности и на что стоит делать акцент. Анализ позволит принимать своевременные и корректные управленческие решения для оперативных и стратегических изменений в финансово-хозяйственной деятельности любого предприятия, чьей целью будет эффективность экономической деятельности.

При анализе эффективности экономической деятельности современные предприятия используют систему показателей, с помощью которых можно охарактеризовать, насколько субъект эффективно использует свой капитал, структуру активов и пассивов, насколько он финансово независим, какова степень финансового риска и уровень инвестиционной привлекательности.

Основой взглядов большинства известных ученых в данной области является мнение о системном подходе. «При оценке эффективности стоит использовать системный подход, тогда конечный результат будет более точным и верным. Условия, в которых оперирует экономический субъект, а также влияние внутренних и внешних факторов и будут являться ключевыми факторами» [47].

Современные предприятия стремятся улучшить показатели эффективности экономической деятельности и прилагают при этом серьёзные усилия. При этом повышение показателей деловой активности, прибыльности и рентабельности деятельности характеризуют успешное функционирование и управление всеми ресурсами предприятия.

Разберем значение каждого указанного показателя в разрезе системы показателей эффективности экономической деятельности и мнений специалистов в данной области. Так, П.И. Камышанов пишет: «Показатели деловой активности определяют результативность и эффективность нынешней главной производственной деятельности, а показатели деловой активности делятся на качественные и количественные. Качественными критериями является масштаб рынка сбыта товаров, доля товаров, которые поставляют за границу и авторитет, и бренд фирмы, а также уровень клиентов, пользующихся продукцией субъекта» [44].

Количественными же являются отклонения фактических показателей от плановых или нормативных, или установленных управляющей компанией, стабильный прирост по сравнению с предыдущими отчетными периодами, а также степень эффективности использования ресурсов субъекта.

И.В. Кобелева в своих работах указывала, что «показатели деловой активности могут определить, эффективно ли используются средства хозяйствующего субъекта». Достаточно краткое и лаконичное определение, за что заслужило популярность, тем не менее глубокого понимания оно не дает [13].

Суждение экономистов А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина и Е.В. Негашева обусловлено тем, что «деловая активность определяется исключительно «скоростью оборота оборотных средств хозяйствующего субъекта». Благодаря такому определению деловой активности становится понятно, что является его основным показателем — скорость оборачиваемости» [25].

В ходе исследования было выявлено, что понятие «деловая активность» можно интерпретировать по-разному, так как существует множество определений. Сравнив эти точки зрения, можно сказать, что каждый эксперт подходит к понятию деловой активности с разных сторон. Каждое из этих определений имеет свои сильные и слабые стороны, и выбор определения зависит от контекста и целей анализа. В рамках данной работы под «деловой активностью» подразумевается показатель, характеризующий деятельность экономического субъекта с точки зрения эффективности использования ресурсов, а наряду с другими показателями является индикатором общего финансового состояния анализируемого экономического субъекта.

Говоря о сущности деловой активности, стоит упомянуть, что это комплексная и многосторонняя характеристика экономического состояния экономического субъекта. «Деловая активность демонстрирует уровень гибкости субъекта и адаптивности к внешним факторам, а также способности качественно принимать управленческие решения. Также анализ и оценка деловой активности направлены на стремление и принятие мер по стабилизации прироста с каждым годом, увеличение эффективности использования имущества и достижение или превышение конкурентоспособности» [36].

Как уже было упомянуто выше, деловая активность характеризуется уровнем оборачиваемости ресурсов экономического субъекта. Из этого следует, что эффективность работы можно оценить по тому, насколько быстро субъект способен оборачивать свои средства. Перечислим основные причины, по которым важно рассчитывать и анализировать показатели оборачиваемости для каждого субъекта (рисунок 1).

Как и многие другие показатели, деловая активность имеет свою классификацию и разделение. «Деловую активность можно оценить двумя способами: качественно и количественно. Качественный критерии оценивает

широту рынков сбыта (как внутренних, так и внешних) – масштаб рынков, долю экспортных товаров, авторитет и бренд фирмы, деловую репутацию, а также конкурентоспособность товаров. Если говорить о количественном критерии, то деловая активность оценивается с помощью абсолютных и относительных показателей» [20].

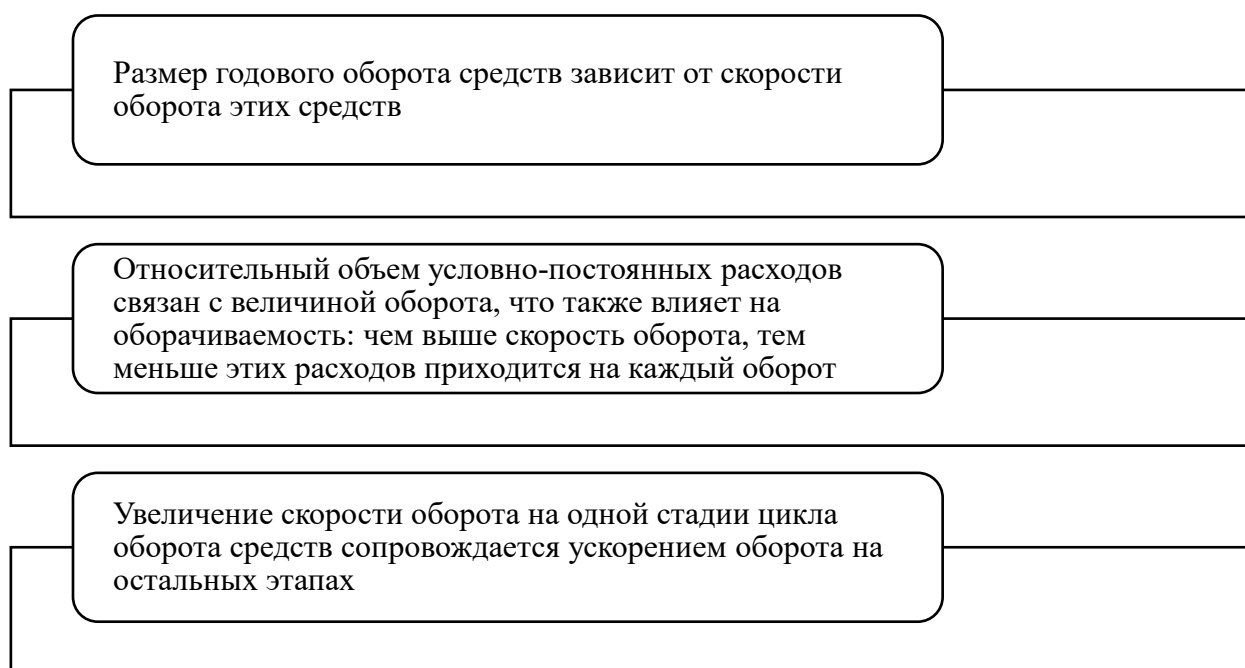


Рисунок 1 – Основные причины, обуславливающие важность расчета и анализа показателей оборачиваемости
(составлено автором на материалах источника [28])

Анализ показателей оборачиваемости важен для экономического субъекта, так как скорость оборачиваемости ресурсов влияет на повышение всего годового оборота, а ускорение оборота обуславливает оптимизацию и эффективность использования ресурсов через уменьшение затрат и расходов, напрямую влияющих на себестоимость. Увеличение оборачиваемости определяет уменьшение производственного цикла, что в свою очередь влияет на всю финансово-хозяйственную деятельность экономического субъекта.

Также на оценку деловой активности может влиять инфляция, которую можно упустить при проведении анализа. Так как это тоже может повлиять на

динамику основных показателей, стоит применять методики с использованием индекса цен, а затем уже делать выводы о динамике показателей и их причинах. Традиционно при определении уровня деловой активности анализируются коэффициенты оборачиваемости, операционный и финансовый циклы.

Несомненно, что основной целью деятельности любого предприятия является извлечение прибыли, качественного показателя, характеризующего эффективность экономической деятельности. Эффективная экономическая деятельность предприятия обусловлена рациональным использованием ресурсов, ускорением их оборачиваемости, повышением спроса на продукцию и уровня конкурентоспособности, что в свою очередь повышает уровень прибыли предприятия, в обратном случае может быть получен убыток. Прибыль и убыток – это показатели финансового результата деятельности предприятия.

Финансовый результат представляют собой итоговый показатель всей деятельности предприятия, который может быть выражен как прибылью в случае достижения максимального эффекта экономической деятельности, так и убытком в случае значительного превосходства расходов над доходами.

В таблице 1 приведены определения финансового результата, по мнению разных авторов.

Таблица 1 – Определение финансового результата (составлено автором)

Ученый экономист	Определение
1	2
А.И. Алексеева	«Конечный финансовый результат (чистые прибыль или убыток) складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также от прочих доходов и расходов, включая налоговые санкции» [10, с. 86]
Ю.А. Бабаев	«Финансовый результат - это разность выручки и затрат на ее получение -прибыль или убыток» [17, с. 141]
В.И. Бариленко	«Финансовый результат - оценочный показатель, который выражает экономическую эффективность деятельности предприятия. Он определяется показателем прибыли или убытка,

	формируемым в течение календарного (хозяйственного) года» [24, с. 88]
О.В. Губина	«Финансовый результат – это экономический итог хозяйственной жизни организации, который выражается в виде полученной прибыли или убытка» [19, с. 95]
Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова	«Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой прибыли и уровнем рентабельности», где «прибыль - это часть чистого дохода, который получают субъекты хозяйствования после реализации продукции» [22, с. 142]
О.В. Ефимова и М.В. Мельник	«Финансовые результаты - системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли» [14, с. 114]
В.В. Ковалев	«Финансовый результат - разница между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) в действующих ценах без НДС и акцизов, экспортных пошлин и других вычетов, предусмотренных законодательством Российской Федерации, и затратами на её производство и продажу, скорректированную на сальдо прочих доходов и расходов» [23, с. 285]

Экономический субъект может получить прибыль в том случае, если полученный доход будет выше, чем расходы.

Прибыль – это конечный финансовый итог процесса продаж. Кроме прочего, это количественный и качественный параметр оценивания уровня совершенных затрат, полученной прибыли, эффективности применения технологий. Указанные выше критерии в комплексе позволяют определить эффективность ведения деятельности предприятием, объем получаемой прибыли – главного источника экономического и социального развития такого предприятия.

Указанные выше составляющие финансового результата, кроме прибылей и убытков, являются промежуточными показателями, поскольку возникают в процессе осуществления хозяйственной деятельности и в конечном итоге приводят к образованию прибыли или убытка.

Современная экономическая наука рассматривает прибыль как доход от использования факторов производства: труда, земли, капитала.

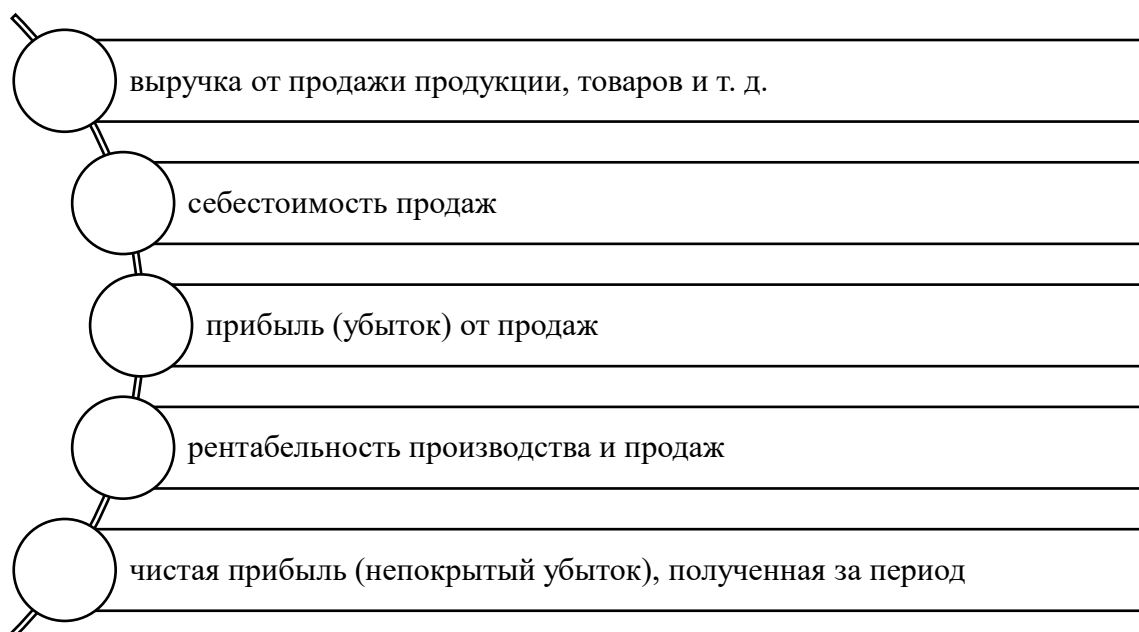


Рисунок 2 – Показатели, характеризующие финансовый результат
(составлено автором в соответствии с [8])

Показателями, характеризующими финансовый результат деятельности организации, являются статьи, представленные на рисунке 2.

«Отрицая прибыль как результат эксплуатации, то есть присвоения неоплаченного наемного труда, она исходит из того, что сущность прибыли и предпринимательского дохода вытекает из функций предпринимателя, которые включают

- проявление инициативы по соединению ресурсов для производства какого-либо товара и услуги;
- принятие основных неординарных решений по управлению фирмой;
- внедрение инноваций путем производства нового вида продукта или совершенствования и радикального изменения производственного процесса;
- несение ответственности за экономический риск, связанный со всеми вышеуказанными факторами» [46, с.14].

Прибыль – сила, которая способна быть мотивом деятельности предпринимателей в любом секторе и виде экономики. По мере развития экономической науки данное понятие изменялось и усложнялось.

В современном мире в условиях постоянных трансформаций значение показателя прибыли имеет волатильный характер. При этом рост прибыли трактуется как обобщающий показатель для деятельности экономического субъекта, в котором отражаются и улучшаются качества и свойства выпускаемой продукции, происходит рост объема производства, а также одновременно осуществляется снижение затрат.

«История крупнейших состояний прошлого демонстрирует значительный элемент удачи при образовании многих из них. Открытие месторождений нефти, патенты, маркетинговые и спекулятивные успехи являются примерами случайности в системе прибылей и убытков» [32, с.39].

Само по себе значение дефиниции «прибыль» является дискуссионным. Для более полного раскрытия понятия «прибыль» обратимся к таблице 2.

Таблица 2 - Экономическая природа понятия «Прибыль»

Течение, авторы	Сущность теории
1	2
Т. Мана, Д. Юма, Ж. Кольбер	«Самые первые основы в понимании прибыли были разработаны меркантилистами, цель которых сводилась к поиску источников прибыли. По их мнению, прибыль, образуется в результате международной торговли, а сферу денежного обращения нельзя считать источником получения дохода. Также, меркантилисты пришли к выводу о том, что рост богатства возможен при сокращении бедности и потребления с одновременным ростом экспорта» [34]
Ф. Кенэ, Ж. Тюрго, М. Ривьер	«Для достижения максимальной прибыли необходимо создать все возможные мотивы и стимулы для тех, кто будет вкладывать в капитал, для дальнейшего получение положительного финансового результата» [34]
К. Маркс	«Основа прибыли – прибавочная стоимость. К. Маркс акцентирует внимание на том, что источником формирования прибыли является труд наемных рабочих, который в то время набирал обороты популярности. Он также говорил о том, что главной целью любого предприятия является максимизация прибыли» [34]
Й.А. Шумпетер	«Увязал прибыль с применением инноваций в предпринимательской деятельности» [34]
А.Д. Шеремет	«Прибыль представляет конечный финансовый результат, который получен исходя из положительной разницы между доходами и расходами на производство и реализацию продукции или услуг»

Исходя из проведенного исследования, можно сформулировать следующее общее определение: прибыль — это некий доход от операции, требовавшей изначально определенной инвестиции и (или) расхода, и проявляющийся в увеличении совокупного экономического потенциала (богатства) инвестора по окончании (фактическом или условном) данной операции. Также следует отметить, что прибыль множественна по своему представлению и методам измерения. Сущность прибыли как экономической категории проявляется в ее функциях. Прибыль выполняет три основные функции: распределительную, учетную и стимулирующую.

«Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятия и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда» [27, с.110]. С помощью рисунка 3 рассмотрим роль прибыли предприятия в современных условиях.

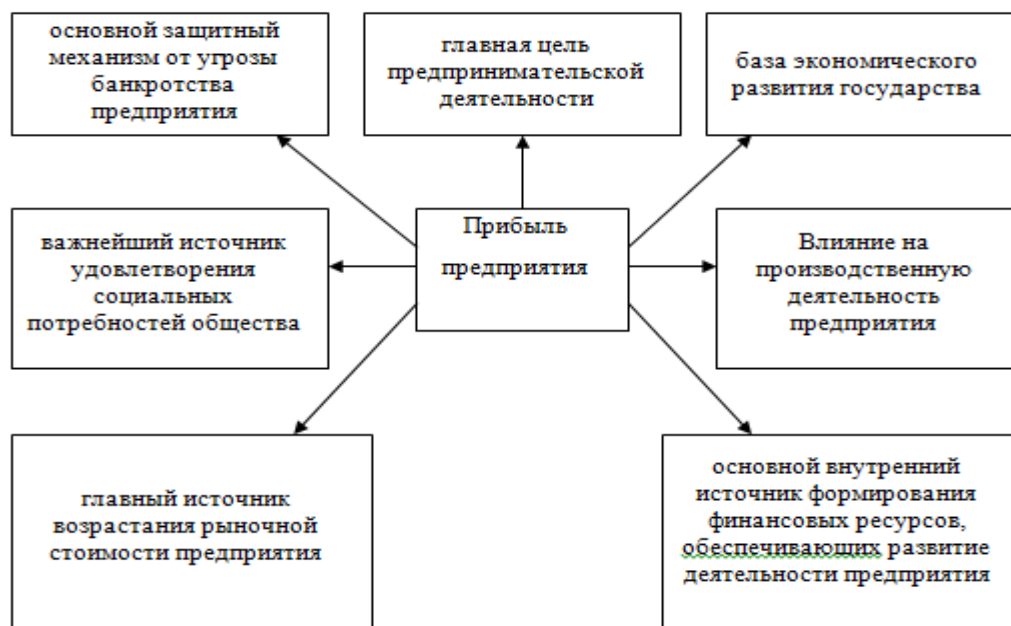


Рисунок 3 – Роль прибыли в современных условиях

«За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по их научно-техническому и социально-экономическому развитию, увеличение фонда оплаты труда их работников. Прибыль является не только источником обеспечения внутривозрастных потребностей организации, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов» [32, с.57].

Значение прибыли состоит в том, что она как конечный положительный финансовый результат, характеризует эффективность использования источников для осуществления производственной деятельности, удовлетворения материальных потребностей и социальных нужд персонала. За счет прибыли выполняются финансовые обязательства перед бюджетом. Наличие прибыли выступает основным финансовым показателем плана и оценки эффективности экономической деятельности предприятия.

1.2. Рентабельность как основной показатель эффективности экономической деятельности

Рентабельность – показатель, который позволяет провести точную оценку результатов деятельности предприятия, а также сравнить возможную прибыль и рентабельность при другом способе использования капитала. Данный показатель универсальный и полезный для участников экономических отношений. Часто рентабельность становится и статистическим показателем, выполняя функции более масштабного экономического анализа. Помимо точной оценки экономического субъекта, с помощью рентабельности также можно прогнозировать предстоящие результаты.

«Задачи анализа рентабельности заключаются в следующем:

— дать объективную оценку полученной рентабельности, а также

отдельно взятым ее составляющим;

- проверить обоснованность установленных экономическому субъекту заданий по рентабельности;
- определить уровень их выполнения;
- выявить факторы, повлиявшие на изменение выполнения плана по рассматриваемому показателю» [42].

Финансовые результаты деятельности экономического субъекта состоят из сумм прибыли и убытков. Существует два способа получения прибыли: от реализации продукции и основной деятельности или от прочих видов деятельности. Продажа рентабельной продукции гарантирует получение прибыли, что поможет экономическому субъекту быть финансово устойчивым. Именно поэтому стоит обращать внимание на продукцию, которую субъект реализует. При этом стоит использовать системный подход и рассчитывать коэффициенты рентабельности совместно с другими показателями, чтобы проанализировать и оценить эффективность использования ресурсов.

Классификация рентабельности бывает разной в зависимости от объекта оценивания:

- 1) рентабельность активов отражает часть прибыли, которая генерируется относительно общей стоимости активов экономического субъекта;
- 2) рентабельность собственного капитала;
- 3) рентабельность инвестиций используется для оценки доходности конкретной инвестиции;
- 4) рентабельность продаж и продукции.

Также стоит упомянуть, что оценка рентабельность должна учитывать цели и ожидания инвесторов и владельцев экономического субъекта. Некоторые инвесторы могут быть удовлетворены даже низкой рентабельностью, при условии, что она соответствует их ожиданиям и

рисковому профилю. В то же время для других инвесторов низкая рентабельность может быть отталкивающей, и они отдадут предпочтение субъектам с высокой рентабельностью.

Также при оценке рентабельности надо учитывать конкретные особенности экономических субъектов. Например, если субъект новый или находится в фазе активного расширения – низкая рентабельность будет нормальна, так как требуется временное инвестирование в развитие и рост. С другой стороны, если экономический субъект устойчиво держится на рынке и имеет высокую рентабельность – это говорит об эффективном использовании ресурсов и конкурентном преимуществе.

Важно понимать, что анализ финансового состояния – это всегда всесторонняя оценка, позволяющая объективно проанализировать результаты экономического субъекта. В основу такого анализа можно брать различные показатели, характеризующие и отражающие специфику деятельности экономического субъекта, например такие: как объем продаж и сумма прибыли.

Кроме того, следует учитывать, что на показатели также влияют и внешние факторы, такие, как экономическое состояние страны, кризис, ограничения, поднятие налоговой ставки, войны, реструктуризации управляющего субъекта и так далее. Вдобавок влияние на показатели оказывает специфика экономического субъекта и отрасль.

«Рентабельность является универсальным показателем и применяется во всех составляющих хозяйственной деятельности предприятия и потому представляет различные виды показателей. Такой расклад дает топ менеджерам предприятия проанализировать эффективность субъекта сразу по нескольким параметрам, охватывая все стороны производственного процесса» [12].

По своей сути, рентабельность деятельности - это доходность, выгодность и прибыльность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

По мнению Г.В. Шадриной, «рентабельность (от нем. rentabel – доходный, прибыльный), показатель экономической эффективности производства на предприятиях. Рентабельным считается предприятие, которое приносит прибыль. Можно привести еще одно понятие рентабельности: рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности» [31, с.94].

Показатель рентабельности отражает соотношение прибыли предприятия и факторов, которые являются, по сути, предпосылками ее возникновения.

«Бухгалтерская отчетность позволяет рассчитать большое количество показателей рентабельности. Возможные сочетания прибыли с влияющими на нее факторами дают в итоге множество показателей рентабельности, различных не только по решаемым задачам и содержанию, но и по использованным при ее расчете показателям прибыли. В качестве последних в отечественной практике традиционно используются показатели балансовой прибыли, прибыли от продажи продукции, работ, услуг и чистой прибыли» [12, с.86].

На рентабельность могут оказывать влияние внутренние и внешние факторы:

- 1) внешние: экономическая ситуация в стране, уровень инфляции, конкуренция и т.д.;
- 2) внутренние: производственные и непроизводственные.

Качественный анализ показателей прибыли имеет последовательность в изучении состава и динамики системы показателей рентабельности

предприятия. Положительная и стабильная динамика роста показателей рентабельности обуславливает эффективность экономической деятельности предприятия, политикой которого является сокращение брака в производстве, оптимальное ценообразование, борьба за ресурсосбережение, ведущие к снижению себестоимости и, как следствие, повышению прибыли и рентабельности деятельности.

1.3. Методика анализа показателей, характеризующих эффективность экономической деятельности

Для достижения цели теоретического обоснования бакалаврской работы были рассмотрены методики анализа показателей деловой активности, прибыльности и рентабельности. Изучение различных методик позволило сделать вывод, что единого мнения в части экономического анализа и систематизации показателей деловой активности, прибыльности и рентабельности нет.

«Экономический анализ – комплексный процесс, состоящий из нескольких этапов, каждый из которых должен быть проведен полно и качественно. В качестве источников информации для проведения анализа используется бухгалтерская отчетность экономического субъекта, статистическая информация, плановые нормативы и иные источники» [48]. Рассмотрим последовательно этапы проведения анализа исследуемых в работе показателей на рисунке 4.

Второй этап анализа – расчет и интерпретация показателя – самый массивный и значимый, поэтому для него необходимо выбрать верные показатели деловой активности и рентабельности. Как уже было упомянуто выше, «использование лишь таких относительных данных, как коэффициенты оборачиваемости, не позволяет сделать анализ точным и наиболее полным, поэтому помимо расчетов коэффициентов и периодов

оборачиваемости предлагается включить данные операционного цикла и финансового цикла» [45].

Так анализ деловой активности сводится к оценке оборачиваемости, которая, пусть и является основой показателя, но не характеризует его в полной и исчерпывающей мере.



Рисунок 4 – Этапы проведения экономического анализа (составлено автором на материалах источника [29]).

«В целом, анализ деловой активности необходим как для внутреннего прогноза и формулирования выводов о деятельности экономического субъекта, так и для сравнения с другими субъектами. Зачастую именно деловую активность используют для выявления конкурентоспособности экономического субъекта, что в современных условиях рынка является

наиболее актуальным. В связи с этим для анализа рационально брать количественные показатели» [38].

Для оценки деловой активности экономического субъекта зачастую используют следующие виды коэффициентов, представленные в таблице 3.

Таблица 3 – Коэффициенты оборачиваемости как показатели деловой активности и формулы их нахождения (составлено автором на материалах источника [45])

Показатель	Определение
Коэффициент оборачиваемости активов	$\frac{\text{выручка за год}}{\text{среднегодовая величина активов}}$
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	$\frac{\text{выручка за год}}{\text{среднегодовая величина оборотных активов}}$
Коэффициент оборачиваемости основных средств	$\frac{\text{выручка за год}}{\text{среднегодовая величина оборотных средств}}$
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$\frac{\text{выручка за год}}{\text{среднегодовая величина собственного капитала}}$
Коэффициент оборачиваемости запасов	$\frac{\text{выручка за год}}{\text{среднегодовая стоимость запасов}}$
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$\frac{\text{выручка за год}}{\text{среднегодовая величина дебиторской задолженности}}$
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$\frac{\text{выручка за год}}{\text{среднегодовая величина кредиторской задолженности}}$

Показатели управления активами представлены в показателях оборачиваемости запасов, денежных средств, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности и могут быть рассчитаны в оборотах и днях.

«Расчет оборачиваемости отдельных видов оборотных средств позволяет в какой-то степени определить вклад каждого подразделения экономического субъекта (складов, производственных цехов и др.), в повышение эффективности использования оборотных средств» [49].

1. Оборачиваемость запасов демонстрирует, как эффективно экономический субъект использует свои запасы за взятый для анализа период. Эти данные позволяют выявить, какие остатки запасов не используются, определить уровень их качества и качества управления ими.

В рамках расчета в оборотах показатель приравнивается к соотношению себестоимости продаж к среднегодовому остатку запасов. «Для расчета в днях используется показатель, который равен отношению дней в периоде (365, 80, 90, 30 дней) к коэффициенту оборачиваемости запасов» [11]. Эти данные позволяют менеджерам определить, на какой период хватит запасов и сделать соответствующие прогнозы, а в дальнейшем и меры.

2. Оборачиваемость денежных средств показывает интенсивность их использования и дает возможность оценить оборот ликвидных активов экономического субъекта. Для определения оборачиваемости в качестве числителя используют сумму выручки, а в качестве знаменателя денежные средства. Для определения периода оборачиваемости 365, 80, 90, 30 дней делят на полученное выше значение.

3. Оборачиваемость дебиторской задолженности иллюстрирует, насколько быстро в экономическом субъекте погашается задолженность и показывает, какой политики отношения с клиентами и их задолженностями перед ними придерживается субъект. Оборачиваемость находится с помощью деления выручки на средний остаток задолженности. Показатель рассчитывается и в днях, в которых задолженность остается непогашенной и равен отношению дней в периоде (365, 80, 90, 30 дней) к соответствующему коэффициенту оборачиваемости.

4. Оборачиваемость кредиторской задолженности представляет, насколько быстро экономический субъект погашает свои долги перед поставщиками и показывает, какой политики отношения с подрядчиками и

задолженностями перед ними придерживается субъект. Расчет показателя производится аналогично оборачиваемости дебиторской задолженности.

«Точных нормативов для показателей деловой активности не выделяют, так как эти данные используются для анализа динамики и количество оборотов, и периоды могут разниться в зависимости от специфики производств, отрасли или ведения бизнеса» [50].

Поэтому анализ оборачиваемости проводится следующим образом: показатель оборачиваемости показателя сравнивается с соответствующими данными, но в прошедшем отчетном периоде с целью выявить, произошло ли увеличение или уменьшение и насколько. Также распространена практика, когда оборачиваемость сравнивают не только с прошедшими показателями, но и с плановыми. Плановые периоды оборачиваемости рассчитываются в бизнес-плане субъекта.

«Для целей анализа оборота оборотных средств используется информация из второго раздела бухгалтерского баланса экономического субъекта. Оборот, по сути, выступает здесь объемом продаж продукции. А при расчете оборачиваемости по отдельным элементам оборотных средств оборотом является их расход за анализируемый период» [35].

Среди всех элементов активов, при расчете и анализе оборачиваемости, следует обратить особое внимание показателям запасов и дебиторской задолженности. Чем быстрее они оборачиваются, тем лучше для экономического субъекта.

Как уже стало ясно, для разных показателей оборачиваемости оборотами выступают разные данные:

1) оборот при расчете оборачиваемости запасов — расходы на производство товаров;

2) оборот при расчете оборачиваемости дебиторской задолженности — продажа товаров по безналичному расчету или выручка от реализации [15].

В целом, более обще и всесторонне характеризует омертвление ресурсов экономического субъекта «продолжительность операционного цикла – периода в днях, который проходит с момента вложения денежных средств в производство до момента возвращения этих затрат в виде выручки на баланс субъекта» [13]. В большей степени операционный цикл зависит от того, как ведется производство и снижение этого периода является одной из основных задачи управления.

По мнению ученых В.В. Бочарова, Е.Г. Толкачевой, Л.В. Донцовой, Н.А. Никифоровой и многих других, «операционный цикл включает в себя период погашения дебиторской задолженности, период оборота среднего запаса сырья, период оборота среднего объема незавершенного производства, продолжительность оборота запасов готовой продукции» [40].

«Финансовый цикл, представляемый как период полного оборота денежных средств, также характеризует деловую активность экономического субъекта. Показатель равняется сумме периода производственного цикла и среднего периода оборота кредиторской задолженности» [39].

Главной целью анализа прибыли является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Расчет и анализ маржинальности и точки безубыточности также являются важными методами анализа прибыли на основе операционных данных. Маржинальность показывает, сколько процентов от цены продажи остается после вычета переменных затрат. Точка безубыточности определяет объем продаж, при котором компания покрывает все свои затраты и не получает ни прибыли, ни убытка.

При проведении оценки и анализа показателей, характеризующих процесс формирования и динамики прибыли предприятия, используют данные «Отчета о финансовых результатах».

С целью определения доли прибыли от того или иного вида деятельности к общей сумме прибыли используется структурный метод анализа прибыли предприятия, рисунок 5 [18, с. 108].

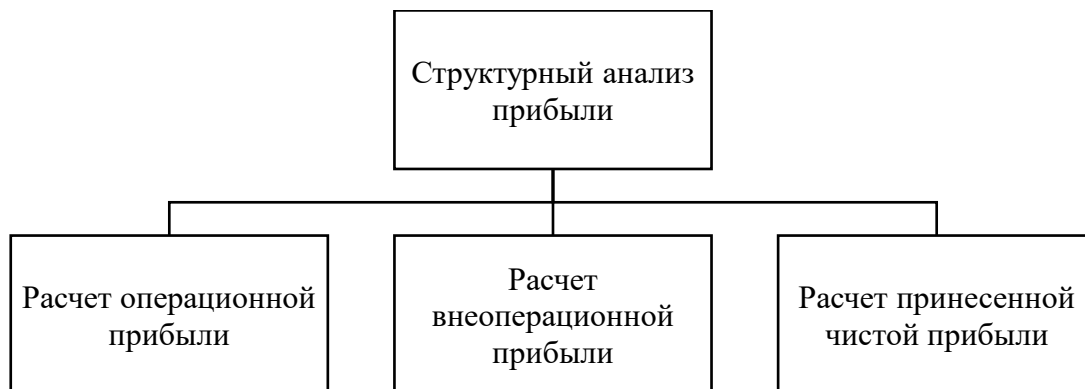


Рисунок 5 – Структурный метод анализа прибыли организации
(составлено автором)

Анализ цен, объемов продаж и структуры затрат также является важным методом анализа прибыли на основе операционных данных. Путем анализа цен продаж, объемов продаж и структуры затрат можно выявить факторы, влияющие на прибыльность предприятия.

Формула расчета операционной прибыли (далее по тексту ОП) предприятия:

$$ОП = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Прибыль до налогообложения}} \quad (1)$$

«Операционная прибыль – это прибыль от основной деятельности предприятия, то есть деятельности, которая приносит наибольшую часть

выручки. Она отличается от валовой, которая не учитывает коммерческие и управленческие расходы организации» [18, с. 108].

Формула расчета внеоперационной прибыли (далее по тексту ВП) предприятия:

$$ВП = \frac{\text{Прибыль от прочих операций}}{\text{Прибыль до налогообложения}} \quad (2)$$

«Сдвиги доходности от основной деятельности организации отражает изменение структуры прибыли. Снижение доли прочих операций организации в сумме приносимой прибыли говорит о том, что повысилась эффективность деятельности бизнеса» [9, с. 116].

Формула расчета принесенной чистой прибыли (далее по тексту ПЧП) предприятия:

$$ПЧП = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Прибыль от продаж}} \quad (3)$$

ПЧП отражает сумму приносимой прибыли на рубль чистой прибыли предприятия.

С целью изучения влияния на изменение прибыли различных факторов используется метод факторного анализа прибыли, включающий в себя

- расчет влияния фактора объема продаж;
- расчет влияния фактора себестоимости продаж.

Формула расчета влияния фактора объема продаж (далее по тексту ВФоп) на прибыль предприятия:

$$ВФоп = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}} \quad (4)$$

ВФоп отражает изменение валовой прибыли предприятия в зависимости от объема полученной выручки от продаж за период исследования.

Формула расчета влияния фактора себестоимости продаж (далее по тексту ВФсп) на прибыль предприятия:

$$\text{ВФсп} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Себестоимость}} \quad (5)$$

ВФсп отражает изменение валовой прибыли предприятия в зависимости от себестоимости продаж за период исследования.

Показатели прибыли можно проанализировать, опираясь на метод анализа относительных коэффициентов. Расчет различных коэффициентов, приведен в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели, характеризующие прибыльность (составлено автором на материалах источника [21, с. 74])

«Показатель»	Расшифровка	Перевод	Формула расчета	Назначение
1	2	3	4	5
EBIT	(Earnings Before Interest and Taxes)	прибыль до вычета процентов и налогов	стр.2300 «Прибыль (убыток) до налогообложения» + стр.2330 «Проценты к уплате»	Вычитание процентов и налогов позволяет абстрагироваться от структуры капитала предприятия (доли заемного капитала) и налоговых ставок, получив возможность сравнивать по данному показателю различные субъекты хозяйствования
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации	Прибыль (убыток) до налогообложения + (Проценты к уплате + Амортизация основных средств и	EBITDA показывает финансовый результат предприятия, исключая влияние эффекта структуры капитала (т.е.

			нематериальных активов)	процентов, уплаченных по заемным средствам)
EBITDA RM	Earnings before Interest, Taxes, Depreciation, Amortization, Rent and Management fees	прибыль до вычета процентов, налогов, амортизации и арендных платежей	Выручка – Проценты к уплате – Налог на прибыль – Амортизация основных средств и нематериальных активов – Расходы на аренду основных средств	Кроме амортизации из расходов исключены платежи за не принадлежащие предприятию средства, т.е. за взятое в аренду имущество
Норма чистой прибыли		Норма чистой прибыли	Чистая прибыль : Выручка x 100	Норма чистой прибыли характеризует не только прибыльность основной деятельности предприятия (как рентабельность продаж), а эффективность деятельности в целом
ROS	Return On Sales, Net Profit Margin	Рентабельность продаж	Прибыль от продаж/ Выручка x 100	Отражает процент чистой прибыли в выручке, т.е. в каждом рубле, полученном от продажи продукции, есть доля чистого дохода
ROA	Return on assets	Рентабельность активов	Чистая прибыль / Выручка Ср. значение активов x 100	Коэффициент показывает способность предприятия создавать прибыль без учета структуры его капитала (финансового левериджа), а также качество управления активами
ROE	Return on Equity	Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Выручка Ср. значение собственного капитала x 100	Финансовый коэффициент, отражающий эффективность управления

				капиталом, вложенным акционерами ROE считается показателем рентабельности чистых активов предприятия
ROI	Return on investment	Рентабельнос ть инвестиций	Чистая прибыль / Выручка Ср. значение инвестиций x 100	Данный показатель измеряется в процентах и позволяет оценить убыточность или прибыльность той или иной инвестиции

Факторный анализ прибыли организации проводят исходя из порядка ее формирования. Изменение прибыли от продаж формируется под воздействием следующих факторов, приведенных на рисунке 6.

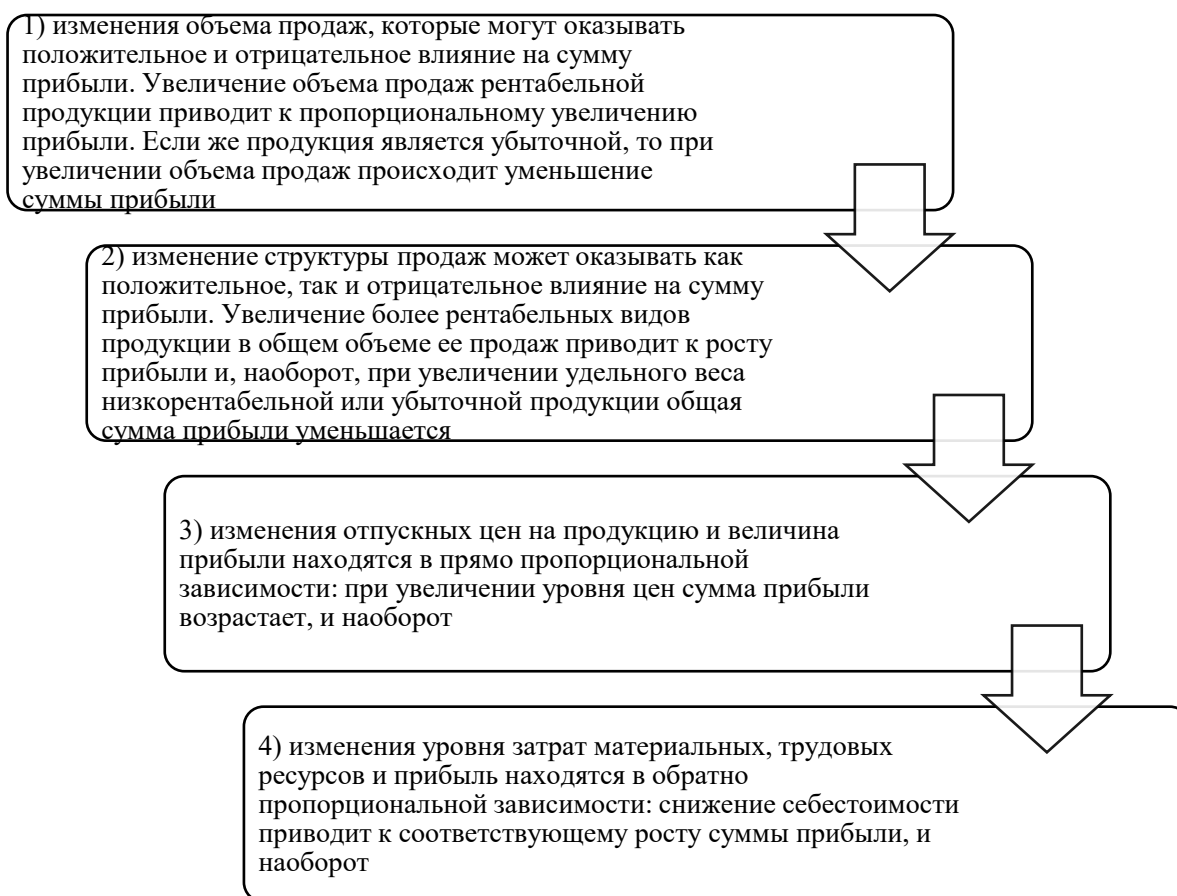


Рисунок 6 – Влияние факторов на прибыль при проведении факторного анализа (составлено автором на материалах источника [33, с. 98])

«Анализ рентабельности экономического субъекта проводится с помощью факторного метода. Факторный анализ – методика анализа показателей, ставящая перед собой цель исследовать причины, оказывающие влияние на доходность экономического субъекта» [43]. Этот способ анализа является наиболее популярным, в виду того, что методика дает возможность не только проанализировать отдельно взятые показатели рентабельности, но и выявить взаимосвязь и причинно-следственные связи, что позволяет сформировать наиболее глубокие выводы и прогнозы.

Анализ позволяет выявить факторы изменения рентабельности, установить влияние данных факторов на изменение показателей, спрогнозировать динамику рентабельности и определить меры по ее оптимизации. Основные модели, используемые в факторном анализе, представлены на рисунке 7.

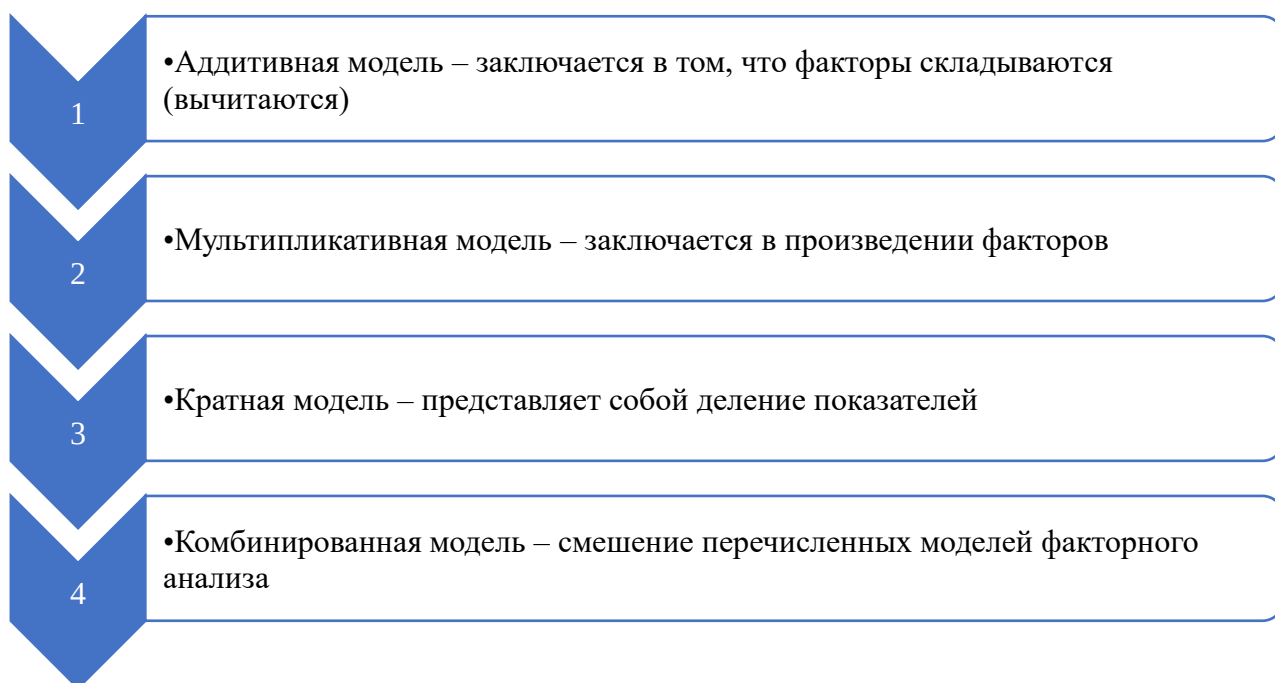


Рисунок 7 – Основные модели, используемые в факторном анализе (составлено автором)

На основе обусловленных моделей формируются многофакторные модели, определяющие особо важные факторы, влияющие на результат финансово-хозяйственной деятельности.

Как пример аддитивной модели можно взять формулу рентабельности продаж:

$$R_n = 100 - ME - ZE - AE - PE_{np} \quad 6)$$

где:

ME – материалоемкость продукции;

ZE – зарплатоемкость продукции;

AE – амортизациоёмкость продукции;

PE_{np} – ресурсоемкость по прочим затратам [24].

Кратную модель также можно использовать при определении фактор влияния рентабельности продаж, применив следующую формулу:

$$R_n = \frac{P}{N} \quad (7)$$

где:

P – прибыль от продажи товаров, продукции, работ, услуг;

N – выручка от продаж.

Мультипликативная модель используется в факторном анализе рентабельности активов:

$$R_n = \frac{P}{A} = \frac{P}{N} \times \frac{N}{A} = R_n \times \Phi O_a \quad (8)$$

где:

R_a – рентабельность активов;

R_n – рентабельность продаж;

ΦO_a – фондоотдача активов;

A – средняя стоимость активов субъекта за отчетный период

Трехфакторная мультипликативная модель «DuPont» является основой рентабельности активов:

$$R_a = \frac{P}{A} = \frac{P}{N} \times \frac{N}{СК} \times \frac{СК}{A} \quad (9)$$

«Данная модель иллюстрирует, что факторами изменения рентабельности активов оказывают влияние рентабельность продаж, оборачиваемость собственного капитала, доля собственного капитала» [29].

Показатель рентабельности активов (return on assets, ROA) содержит информацию о том, насколько эффективно использует менеджмент все активы предприятия. Расчет можно осуществить по формуле:

$$P_A = ЧП / ((A_{\text{на начало периода}} + A_{\text{на конец периода}}) / 2), \quad (10)$$

где ЧП — чистая прибыль (стр. 2400 ф. 2);

A — активы (стр. 1600 ф. 1).

Показатель рентабельности активов часто используют для сравнения нескольких предприятий при выборе объекта для инвестиций, так как он характеризует эффективность деятельности всего предприятия.

Показатель рентабельности собственного капитала (return on equity, ROE) отражает эффективность использования собственных источников финансирования предприятия. Рассчитывают показатель по формуле:

$$P_{СК} = ЧП / ((СК_{\text{на начало периода}} + СК_{\text{на конец периода}}) / 2), \quad (11)$$

где $P_{СК}$ — рентабельность собственного капитала;

ЧП — чистая прибыль (стр. 2400 ф. 2);

СК — собственный капитал (стр. 1300 ф. 1).

Показатель рентабельности инвестированного капитала (return on invested capital, ROI) определяет эффективность использования всех инвестиций (собственных и заемных) в конкретное предприятие. Рассчитывают показатель по формуле:

$$P_{ИК} = ОП / ((ИК_{\text{на начало периода}} + ИК_{\text{на конец периода}}) / 2), \quad (12)$$

где ОП — операционная прибыль (стр. 2200 ф. 2);

ИК — инвестированный капитал (стр. 1300, 1400 ф. 1).

Показатель рентабельности оборотных активов (return on working assets) используют для оценки способности предприятия получать прибыль от ведения обычных хозяйственных операций. Рентабельность оборотных активов ($P_{ОА}$) рассчитывают по формуле:

$$P_{ОА} = ОП / ((ОА_{\text{на начало периода}} + ОА_{\text{на конец периода}}) / 2), \quad (13)$$

где ОП — операционная прибыль (стр. 2200 ф. 2);

ОА — оборотные активы (стр. 1200 ф. 1).

«В факторном анализе рентабельности могут быть использованы следующие методы: метод цепных подстановок, метод относительных разниц, индексный метод» [26].

Не менее важный показатель рентабельности – это рентабельность затрат, позволяющий оценить долю прибыли в каждом рубле затрат на производство продукции. Формула расчета:

$$P_z = ЧП / Сп, \quad (14)$$

где P_z — рентабельность затрат по чистой прибыли (или по валовой прибыли);

ЧП — чистая прибыль (стр. 2400 ф. 2) (или ВП — валовая прибыль (стр. 2100 ф. 2));

Сп — себестоимость продаж (стр. 2120 ф. 2).

Система показателей рентабельности является стандартным набором коэффициентов, которые могут быть рассчитаны на основе бухгалтерской финансовой отчетности топ менеджерами предприятий и внешними заинтересованными сторонами.

Вывод по главе 1: Экономические субъекты стремятся улучшить показатели экономического роста, прилагают для этого все усилия. Именно такая интенсивность бизнес-деятельности и является деловой активностью предприятия. Повышение данного показателя характеризует успешное функционирование и управление всеми ресурсами предприятия, то есть появляется возможность расширять рынок сбыта, а в трудные для экономики периоды сокращение деловой активности предполагает уменьшение оборотов предприятия.

Показателями деловой активности являются коэффициенты оборачиваемости, которые позволяют дать достаточно полную оценку качеству управления активами. Рентабельность представляет собой универсальный показатель эффективности деятельности экономического субъекта, включая в себя такие показатели, как рентабельность продукции, продаж, активов, капитала, инвестиций, персонала и т. д.

Прибыль — качественный показатель, выраженный в денежном измерении, полученный в результате эффективной экономической деятельности предприятиями любой формы собственности.

Рентабельность, являясь относительным показателем, устанавливает эффективность производства, характеризующегося уровнем отдачи затрат, и степень использования ресурсов посредством роста объема продажи продукции, внедрения научно-технических разработок, повышения производительности труда, снижения себестоимости, улучшения качества

продукции, что в сложных экономических условиях задает границы выявления и оценки производственных резервов.

В ходе исследования были изучены методики анализа показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия, что позволило сделать вывод об отсутствии единого мнения о показателях для расчета, единого количественного показателя деловой активности, прибыли и рентабельности.

Отмечено, что анализ рентабельности предприятия наиболее оптимально проводить при помощи факторного метода, позволяющего выявить причинно-следственные связи и степень влияния определенных факторов на динамику показателя. Также следует отметить важность информационного обеспечения для проведения анализа деловой активности, прибыльности и рентабельности деятельности предприятия, позволяющего выстроить текущие и прогнозные эффективные бизнес-решения.

Глава 2. Анализ эффективности экономической деятельности предприятия

2.1. Общая характеристика предприятия ООО «Блок-Сервис»

Общество с ограниченной ответственностью «Блок сервис» расположено по адресу: 445004, Самарская область, город Тольятти, Кавалерийский проезд, д. 33.

Основной вид деятельности по ОКВЭД2 – 23.61 Производство изделий из бетона для использования в строительстве. Эта группировка включает

- производство готовых строительных изделий из бетона, цемента и искусственного камня: плиток, плит, кирпича, щитов, листов, панелей, труб, столбов и т.п.;
- производство сборных строительных конструкций из цемента, бетона и искусственного камня.

Форма собственности по ОКФС - 16 Частная собственность.
Руководитель организации: директор Шайхуллов Рустам Минивалиевич.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 8.



Рисунок 8 – Организационная структура ООО «Блок-Сервис»

Основные продажные позиции предприятия заключаются в реализации следующих видов продукции (рисунок 9)

- карбонатные блоки;
- керамзитобетонные блоки;
- брусчатка;
- бордюры.



Рисунок 9 – Виды продукции, реализуемые ООО «Блок-Сервис»

Директор Общества осуществляет руководство в соответствии с действующим российским законодательством, обеспечивает организацию работы и эффективное взаимодействие всех структурных подразделений, направляя их деятельность на развитие и совершенствование производства с учетом социальных и рыночных приоритетов.

Службой бухгалтерского учета формируется и ведется бухгалтерская и налоговая отчетность. ООО «Блок-Сервис» составляет бухгалтерскую

отчетность, которая включает в себя бухгалтерский баланс (Приложение А) и отчет о финансовых результатах (Приложение Б и В).

Используя бухгалтерскую финансовую отчетность как источник информации, проанализируем показатели, отражающие деятельность ООО «Блок-Сервис» (таблица 5).

Таблица 5 – Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Блок-Сервис» за 2021-2023 гг.

Показатели	2021	2022	2023	Изменение (+,-)		Темп роста (снижения), %	
				3-2	4-3	3/2*100	4/3*100
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка, тыс. руб.	51139	20745	35773	-30394	15028	40,6	172,4
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	49319	22371	33714	-26948	11343	45,4	150,7
3. Прибыль от продажи, тыс. руб.	1820	-1626	2059	-3446	3685	-10,6	126,7
4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1770	644	2041	-1126	1397	36,4	317,0
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	1770	644	2041	-1126	1397	36,4	317,0
6. Стоимость основных средств, тыс. руб.	4230	3413	3298	-817	-115	80,7	96,7
7. Численность ППП, чел. (усл.ед.)	12	12	12	0	0	100	100
8. Стоимость активов, тыс. руб.	25574	24298	22769	-1277	-1528	95,0	93,8
9. Оборотные активы, тыс. руб.	21344	20884	19471	-460	-1410	97,9	93,3
10. Собственный капитал, тыс. руб.	9979	10123	12177	1144	2054	101,5	120,3
11. Заемный капитал, тыс. руб.	15595	14174	10592	-1421	-3582	90,89	74,8

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7	8
12. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	15595	14174	10592	-1421	-3582	90,89	74,8
13. Производительность труда (1/7)	4261,6	1728,75	2981,1	-2532,85	1252,34	40,6	172,4
14. Фондоотдача (1/7)	12,09	6,08	10,85	-6,1	4,67	50,3	178,5
15. Рентабельность продаж %, (3/1) * 100	3,6	-7,9	5,7	11,5	13,6	-219,4	735,0
16. Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения %, (4/8) * 100	6,9	2,6	8,96	-4,3	6,3	37,7	344,6
17. Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли %, (5/10) * 100	1,77	6,4	16,8	4,63	10,4	641,8	262,5
18. Коэффициент текущей ликвидности (норматив $\geq 2,0$) (9/12)	1,37	1,47	1,84	0,1	0,37	107,3	125,2
19. Соотношение заемных и собственных средств (11/10)	1,56	1,40	0,86	-0,16	-0,54	89,7	61,4
20. Коэффициент риска банкротства (18/19) Норматив > 1,0, если менее 1,0 риск банкротства увеличивается	0,88	1,05	2,14	0,17	1,09	119,3	203,8

Представленные данные таблицы 5 указывают на волатильность показателей за три года экономической деятельности ООО «Блок-Сервис».

Анализ данных отчета о финансовых результатах характеризуют снижение выручки в 2022 году относительно 2021 года почти на 60,0 %; прибыли до налогообложения и чистой прибыли на 63,6 %.

Негативным явлением в данный период является получение убытка от продаж, что указывает на присутствие «узких» мест в экономической деятельности предприятия и, прежде всего, превышением себестоимости над выручкой. Падение выручки, прибыли от продаж, до и после налогообложения объясняется экономической зависимостью предприятия от внешних условий и, прежде всего, от возникновения пандемии и множества санкций относительно нашей страны.

Однако, в 2023 году относительно 2022 года наблюдается рост показателей, определяющих доходность и прибыльность деятельности предприятия на разных этапах их формирования. Так выручка в 2023 году относительно 2022 года выросла на 72,5 %; прибыль от продаж на 26,7 %; прибыль до налогообложения и чистая прибыль 217,0 %.

В данном случае можно охарактеризовать экономическую деятельность предприятия с положительной стороны. Наглядно динамика проанализированных показателей отражена на рисунке 10.

Далее необходимо обратить внимание на показатель, входящий в систему показателей деловой активности – это фондоотдача. Показатель характеризует эффективность использования в производственном процессе основных средств. Неравномерная динамика показателя также указывает на возможные проблемы в деятельности ООО «Блок-Сервис», тем более что показатель в 2023 году еще не достиг значений 2021 года.

Резкое снижение в 2022 году показателя с 12,09 пунктов до 6,08 связано с падением выручки у предприятия и стоимости основных средств растет. В 2023 году стоимость основных средств снизилась почти на 4 %, при этом выросла выручка, обеспечив рост фондоотдачи до 10,85 пунктов.

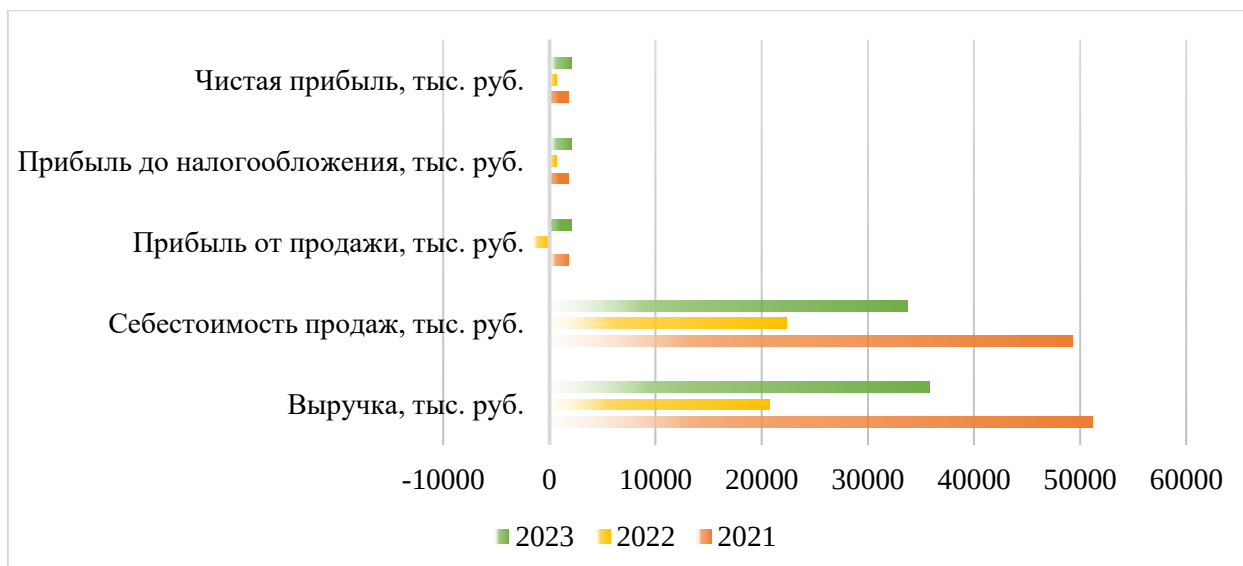


Рисунок 10 – Динамика показателей, характеризующих экономическую деятельность ООО «Блок-Сервис» по данным отчета о финансовых результатах

В 2023 году отмечен рост фондоотдачи до 10,85 пункта, однако данное значение в 2022 г. относительно показателя 2021 года показывало снижение на 1,24 пункта, что указывает на необходимость дополнительного анализа в части эффективности использования основных средств за анализируемые периоды. Динамика показателя за три года представлена на рисунке 11.

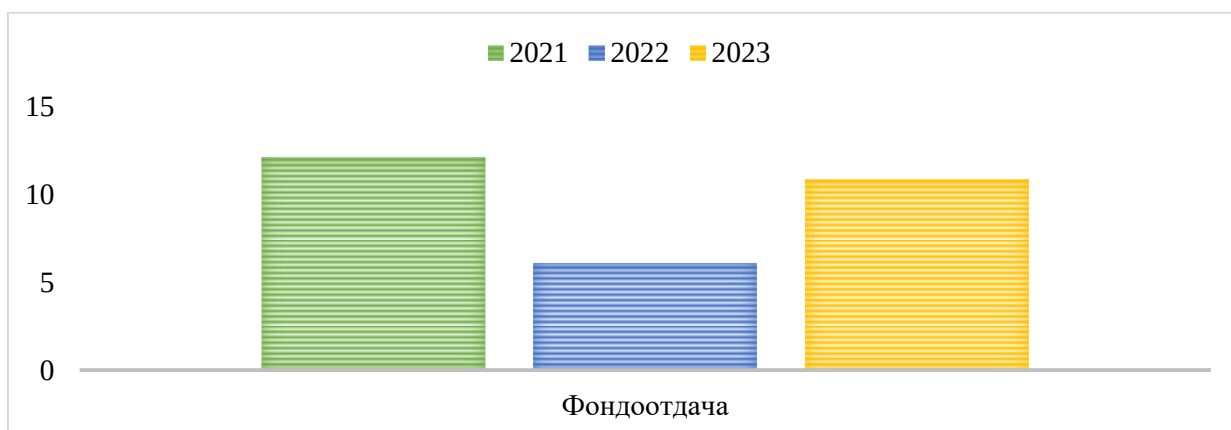


Рисунок 11 – Динамика показателя фондоотдача ООО «Блок-Сервис» за 2021-2023 гг.

Положительным моментом в части показателей эффективности в 2023 году, то есть рентабельности деятельности являются

- рост рентабельности капитала по прибыли до налогообложения, показатель изменился с 6,9 % до 8,96 %;

- рентабельности собственного капитала по чистой прибыли, изменение показателя отмечено с 1,77 % до 16,8 %. Динамика показателей рентабельности представлена на рисунке 12.

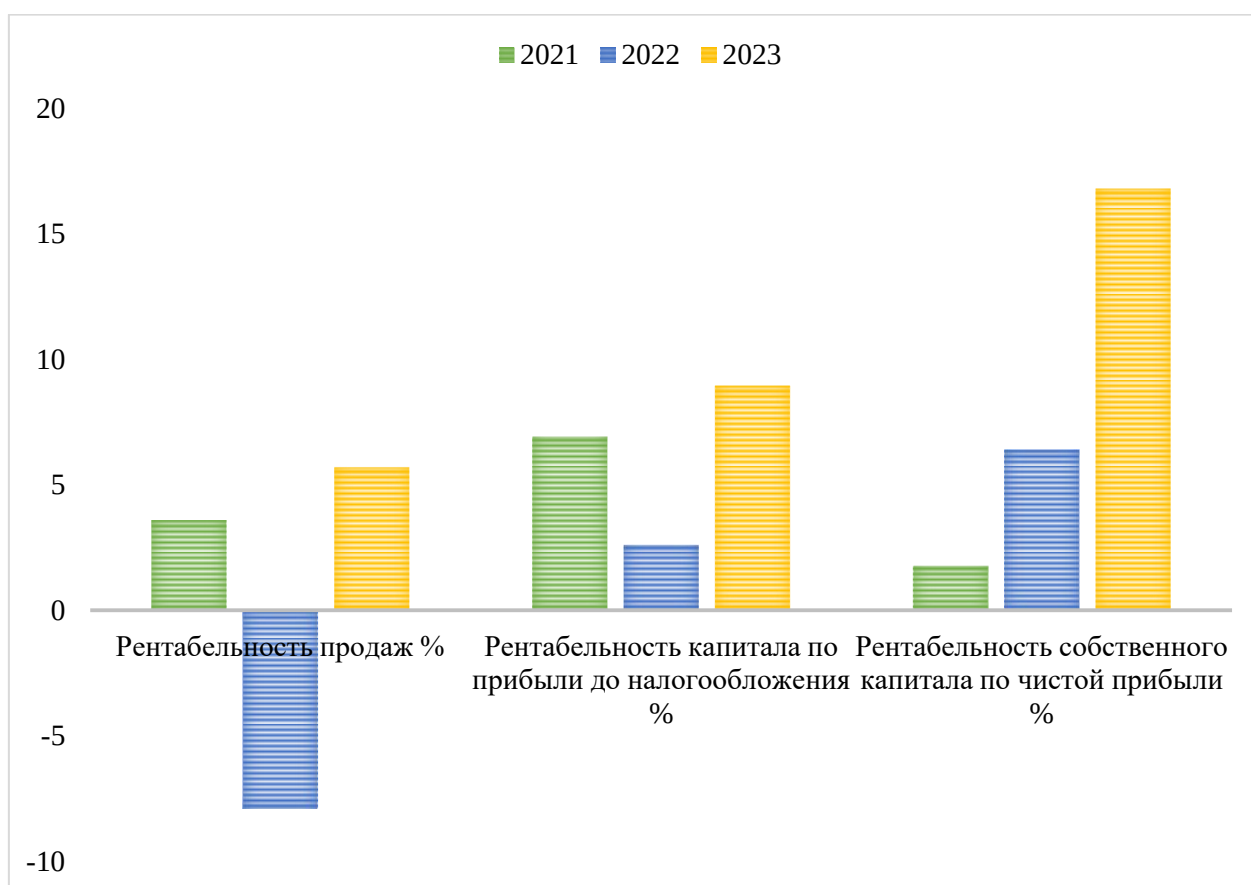


Рисунок 12 – Динамика показателей рентабельности ООО «Блок-Сервис» за 2021-2023 гг.

Как негативный фактор стоит отметить снижение рентабельности продаж в 2022 году. Негативный аспект связан с получением убытка от продаж в 2022 году, что явно определяет разработку мероприятия в части сокращения себестоимости и контроля за ее формированием.

Положительным и важным фактором, на который необходимо обратить внимание, является снижение возможного риска банкротства для ООО «Блок-Сервис». Согласно таблицы 6, риск банкротства, который определен в 2021 году постепенно возрастает, что обуславливает зависимость предприятия от внешних источников финансирования в данный период. Однако, снижение негативного давления в части соотношения заемных и собственных средств с 1,56 пункта до 0,86 пункта указывает на то, что предприятие финансирует свою деятельность в большей части за счет собственных средств. Положительную динамику показал и коэффициент текущей ликвидности, постепенно продвигающийся за три периода к нормативному значению в 2,0 и соответствующий в 2023 году значению в 1,84 пункта.

Далее следует проанализировать показатели деловой активности и прибыли.

2.2. Анализ показателей деловой активности и прибыли предприятия

Проведение анализа уровня деловой активности требует наличие своевременной, достоверной и точной информации. Кроме того, данная информация должна быть расширена за счет возможного сопоставления с данными из других сфер деятельности в отрасли, что в свою очередь служит обоснованием эффективных экономических решений. Эффективные бизнес-решения могут способствовать увеличению прибыли, повышению эффективности экономической деятельности предприятия.

Информационно-аналитическое обеспечение внешнего воздействия включает в себя нормативно-правовые акты, имеющие законодательно-нормативную силу в РФ, а также данные о общей экономической ситуации внутри страны. Обязательное соблюдение законодательных норм внутри страны является неоспоримым требованием для пользователей этой

информации. К нормативным актам могут относиться федеральные законы, указы Президента, решения правительства и другие организационные документы.

Информационно-аналитическая модель обеспечения анализа данных бухгалтерской финансовой отчетности, базирующаяся на трудах исследователей экономических вопросов представлена на рисунке 13.



Рисунок 13 – Информационно-аналитическая модель обеспечения анализа данных бухгалтерской финансовой отчетности (составлено автором на материалах источника [29])

Информация внутреннего характера собирается на основе комплекса данных, включая как внутренние учетные записи, так и невнесенные в учет данные. К ней относятся категории, отраженные на рисунке 14.



Рисунок 14 – Внутренние блоки информационного характера
(составлено автором)

Информационная внутреннего характера формируется на основе первичных учетных документов, которые коррелируются с данными,

полученными из внешней среды экономического субъекта, для проведения качественного анализа деловой активности и рентабельности экономического субъекта необходима достоверная и своевременная информация из вне и внутреннего значения, на основе которой принимаются бизнес-решения. Важность такого подхода обеспечивается тем, что рентабельность выступает основным и важным индикатором эффективности ведения бизнеса экономическим субъектом.

Анализ показателей деловой активности проведем на основе данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, сгруппируем показатели в таблицу 6.

Таблица 6 – Показатели деловой активности (оборачиваемости) ООО «Блок-Сервис» за 2021-2023 года

Показатели деловой активности	2021	2022	2023	Отклонение	
				2022-2021	2023-2022
Коэффициент оборачиваемости активов	2,000	0,854	1,572	-1,146	0,718
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,396	0,993	1,837	-1,403	0,844
Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача)	12,09	6,08	10,85	-6,01	4,67
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	5,125	2,050	2,938	-3,075	0,888
Коэффициент оборачиваемости запасов	33,733	3,832	14,968	-30,901	11,136
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	6,120	5,484	6,343	-0,636	0,859
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,280	1,464	3,378	-1,816	1,914

Динамика показателей деловой активности (оборачиваемости) также является неоднородной. Относительно 2021 года все показатели в 2022 году снизились, и наибольшее снижение показал коэффициент оборачиваемости запасов на 30,901 пункт, что указывает на снижение объема выпуска продукции и ее продаж. Динамика показателей деловой активности (оборачиваемости) ООО «Блок-Сервис» представлена на рисунке 15.

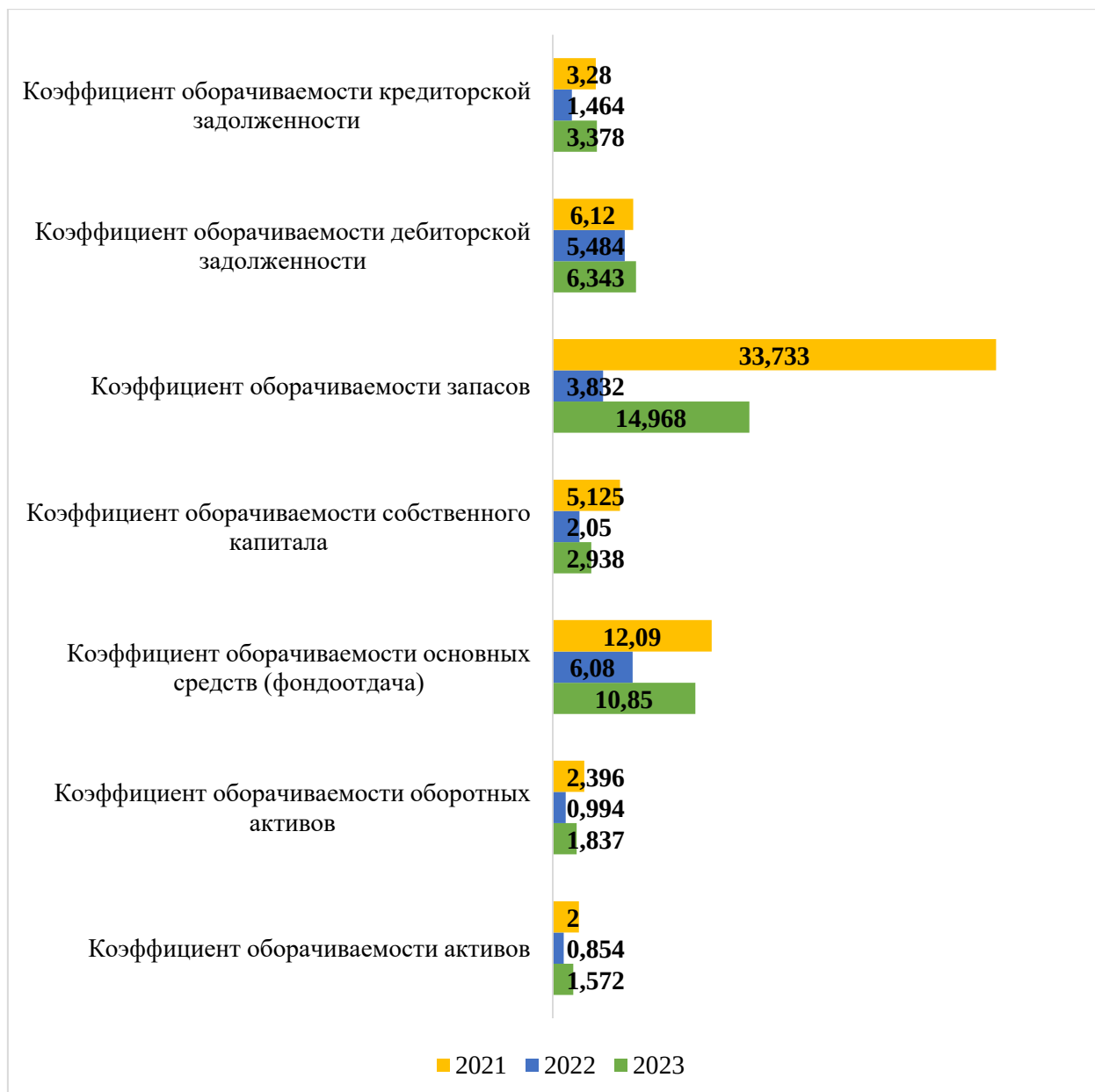


Рисунок 15 – Динамика показателей деловой активности (оборачиваемости) ООО «Блок-Сервис» за 2021-2023 года

Основные причины представленной волатильности, как указывалось ранее, – это влияние последствий пандемии и череда санкций относительно нашего государства.

Далее проведем анализ показателей, формирующих прибыль (убыток) на основе отчета о финансовых результатах (Приложение Б и В) (таблица 7).

Таблица 7 – Анализ показателей отчета о финансовых результатах ООО «Блок-Сервис», за 2021-2023 года

Показатели	2021 год	2022 год	2023 год	Абсолютные изменения, тыс.руб		Темп роста, %	
Выручка	51139	20745	35773	-3039	15028	40,6	172,5
Себестоимость продаж	49319	22371	33714	-26948	11343	45,4	150,7
Валовая прибыль (убыток)	1820	-1626	2059	-3446	3685	-10,6	26,
Прибыль (убыток) от продаж	1820	-1626	2059	-3446	3685	-10,6	126,7
Прочие расходы	50	56	18	6	-50	112,0	32,14
Прибыль (убыток до налогообложения)	1770	644	2041	-1126	1397	36,436,4	317,0
Чистая прибыль	1770	644	2041	-1126	1397		317,0

Как показывают данные таблицы 7, объем выручки в 2022 году по сравнению с 2021 годом снизился на 40,6 %. Объем среднедневной выручки в 2021 году составил 186,63 тыс.руб., а 2022 году составил 83,99 тыс. руб. (20745 тыс. руб. /247 рабочих дней в 2022 году). Это достаточно низкий показатель, что позволяет говорить о неэффективной деятельности предприятия.

В 2023 году рост выручки относительно 2022 года составил 172,44 %. Однако, несмотря на то, что среднедневной уровень выручки вырос до значения 144,83 тыс. руб., данный показатель не достиг значений 2021 года, что указывает на некоторые проблемы в части формирования выручки.

Себестоимость ООО «Блок-Сервис» в 2022 году снизилась почти на

55,0 %, а в 2023 году относительно 2022 года отмечен рост данного показателя в 50,70 %. Это негативный момент, показывающий неэффективную работу ООО «Блок-Сервис» в направлении использования ресурсов, ценовой политики и маркетинговой деятельности. Исходя из этих показателей, прибыль предприятия в 2022 году уменьшилась почти на 69,40 %, что говорит об отрицательной динамике в данный период.

Снижение показателей эффективности экономической деятельности в 2022 году для ООО «Блок-Сервис» связано с последствиями пандемии и чередой санкций. В 2023 году положительная динамика обусловлена ростом прибыли от продаж до 126,70 %, прибыли до налогообложения и чистой прибыли до 317,0 %.

Далее, используя структурный метод анализа прибыли предприятия, рассчитаем виды прибыли, на которые ориентировались в первой главе бакалаврской работы (таблица 8).

Таблица 8 – Расчет основных показателей структурного метода анализа прибыли ООО «Блок-Сервис» за 2021-2023 года

Показатели	2021 год	2022 год	2023 год
Операционная прибыль (ОП)	1,03	-2,52	1,009
Принесенная чистая прибыль (ПЧП)	0,97	-0,4	0,992
Влияние фактора объема продаж (ВФоп)	0,035	-0,078	0,058
Влияние фактора себестоимости продаж (ВФсп)	0,036	-0,073	0,061

Согласно данным таблицы 8, определение структуры прибыли предприятия позволяет проанализировать долю, которую занимает в общей сумме прибыль от основного и прочих видов деятельности. Динамика

расчетных показателей структурного метода анализа прибыли ООО «Блок-Сервис» за 2021-2023 года представлена рисунком 16.

ООО «Блок–Сервис» прочих видов деятельности не имеет, поэтому анализу подвергается основной вид деятельности: производство готовых строительных изделий из бетона, цемента, искусственного камня, керамзитобетона и т.п.

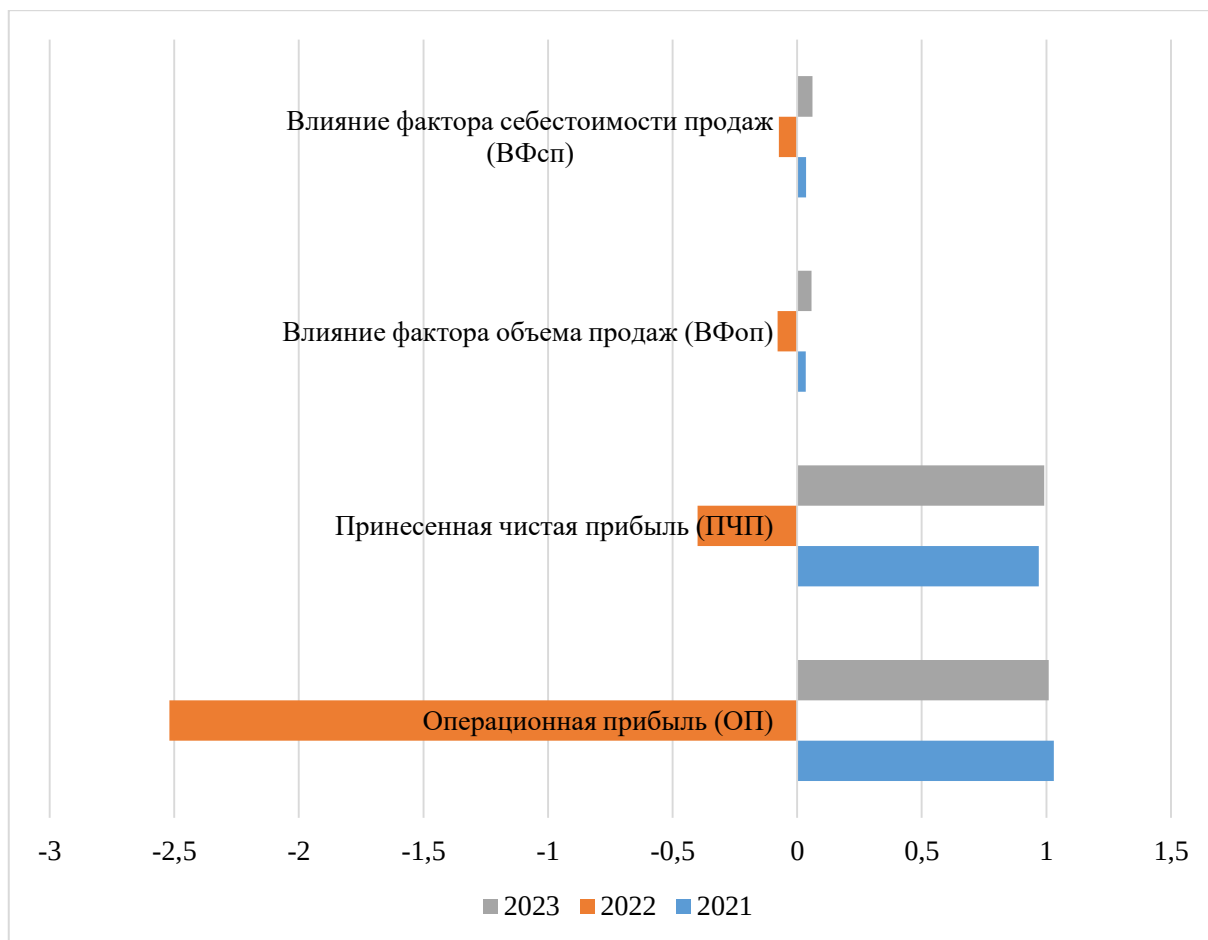


Рисунок 16 – Динамика расчетных показателей структурного метода анализа прибыли ООО «Блок-Сервис» за 2021-2023 года

По данным таблицы 9 можно заключить, что самым неэффективным по деятельности за исследуемые периоды оказался 2022 год, а негативным фактором оказалась себестоимость, что требует разработки мероприятий по

ее оптимизации для повышения эффективности экономической деятельности. Далее проанализируем показатели рентабельности.

2.3. Расчет и оценка показателей рентабельности предприятия

Показателями, характеризующими эффективность экономической деятельности, считаются коэффициенты рентабельности. Модель организации и проведения анализа рентабельности схематично представим на рисунке 17.

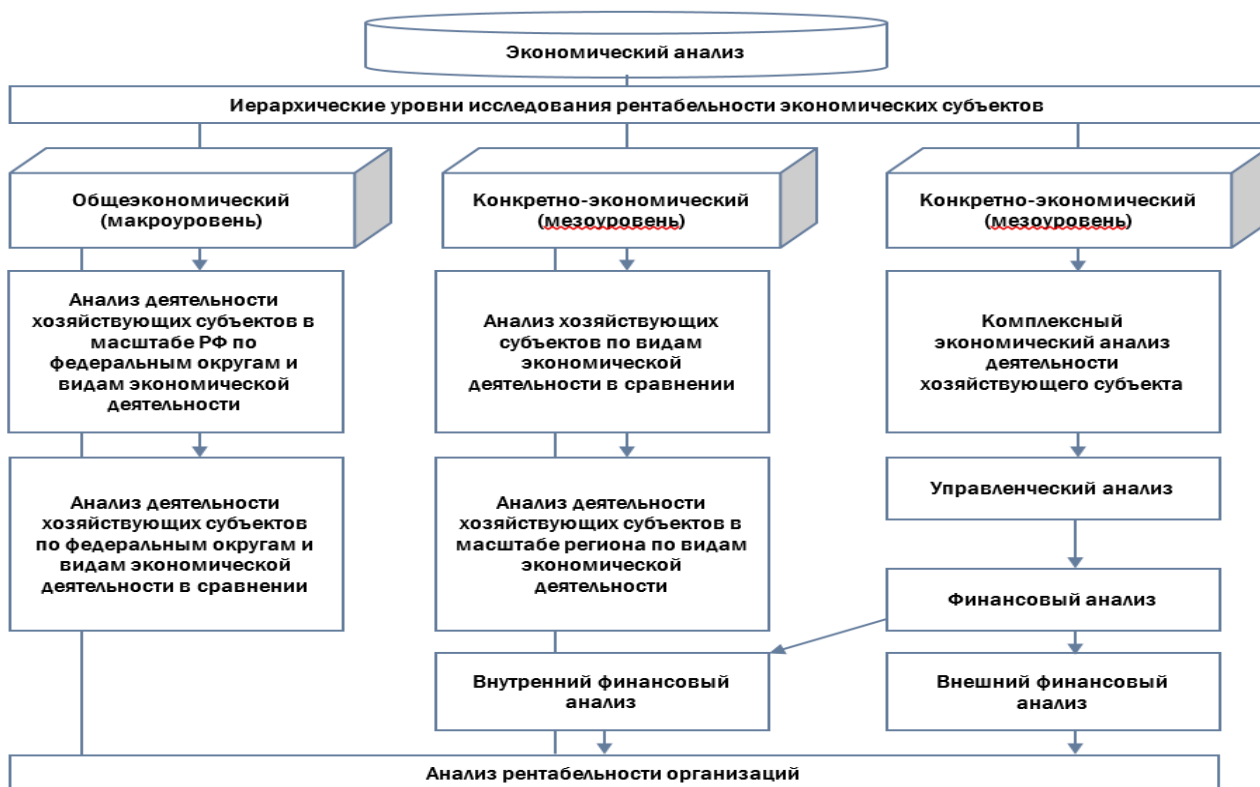


Рисунок 17 – Модель организации и проведения анализа рентабельности (составлено автором по источнику [40])

Отметим, что «субъектами внутреннего анализа (пользователями информации) являются руководство субъекта, владельцы, если их деятельность связана с экономическим субъектом, а также аудиторы, отвечающие за предоставление полной информации о деятельности данного субъекта» [16].

На законодательном и нормативном уровне перечень показателей рентабельности, подлежащих изучению в процессе анализа деятельности экономического субъекта, содержится в Методических рекомендациях по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденных Госкомстатом России 28.11.2002 г. [30]. Основные показатели рентабельности, согласно Методическим рекомендациям, представлены на рисунке 18.

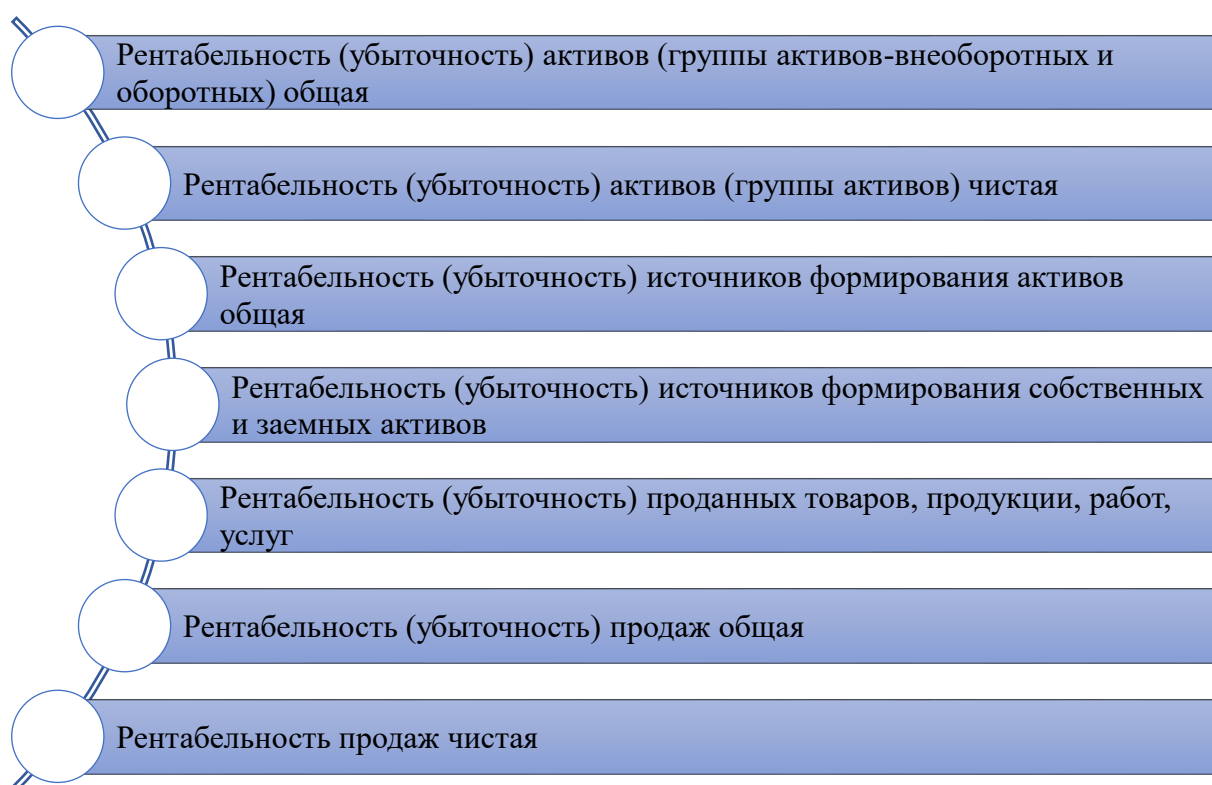


Рисунок 18 – Основные показатели рентабельности,
(составлено автором на материалах [31])

Для систематизирования показатели рентабельности можно объединить в две основные группы. «Прибыльность продукции (рентабельность продаж, рентабельность продукции, рентабельность затрат, чистая рентабельность, валовая рентабельность) и прибыльность активов и капитала (рентабельность капитала, рентабельность оборотных активов,

рентабельность внеоборотных активов, рентабельность основных средств)» [37].

Кроме того, существуют различные точки зрения на выбор показателя прибыли при расчете показателей рентабельности. Большинство авторов, когда они представляют формулы рентабельности, не описывают, какой именно тип прибыли использовался в расчетах (например, прибыль от продаж, валовая прибыль, прибыль до налогообложения или чистая прибыль). В то же время, некоторые авторы уточняют конкретный вид прибыли, который был использован в вычислениях показателей рентабельности. Наиболее ярким примером в данном вопросе являются труд А.Д. Шеремета.

При расчете рентабельности, как одной из основных характеристик эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий, в числителе формулы используются следующие показатели прибыли: валовой, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли. В знаменателе формулы берутся ресурсы (инвестиции), имущество (активы), себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг), выручка от продажи товаров (продукции работ, услуг) и др. (таблица 9).

Таблица 9 – Показатели рентабельности ООО «Блок-Сервис» за 2021-2023 года

Показатели	2021 год	2022 год	2023 год	Изменение 2022/2021	Изменение 2023/2022
Рентабельность продаж (РП), %					
По валовой прибыли, %	3,56	-7,84	5,80	-11,4	13,64
По операционной прибыли, %	3,56	-7,84	5,80	-11,4	3,64
По чистой прибыли, %	3,46	3,1	5,70	-0,36	2,6
Выручка от основной деятельности,	51139	20745	35773	-30394	15028

тыс.руб.					
Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	1820	-1626	2059	-3446	3685
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	1820	-1626	2059	-3446	3685
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	1770	644	2041	-1126	1397
Рентабельность затрат (Р _з), %					
По валовой прибыли	3,69	-7,27	6,11	-10,96	3,38
По чистой прибыли	3,59	2,88	6,05	-0,71	3,17
Себестоимость продаж, тыс.руб.	49319	22371	33714	2-6948	11343
Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	1820	-1626	2059	-3446	3685
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	1770	644	2041	-1126	1397

Показатели рентабельности продаж, характеризующие эффективность операционной деятельности ООО «Блок-Сервис» в 2022 году, согласно таблицы 9, отображают неоднородную динамику. Отмечено снижение рентабельности продаж по валовой прибыли на 11,4 %, что обусловлено опережением темпов роста себестоимости над выручкой, и вскрываются проблемы эффективности управления ресурсами. Необходимо выявить причины, повлекшие рост показателя себестоимости и снижение выручки. Предположительными причинами могут быть рост брака в производстве, снижение покупательской способности и спрос на продукцию ООО «Блок-Сервис», несоответствие цены продукции качеству.

Отрицательная динамика коэффициента рентабельности затрат по валовой прибыли в 2022 году (-7,84 %) говорит о необходимости оптимизации ценовой политики, усилении контроля за формированием себестоимости продукции, так как показатель напрямую отражает снижение товарооборота ООО «Блок-Сервис», следовательно, снижается прибыль.

В 2023 году показатели рентабельности продаж по валовой прибыли и по операционной прибыли увеличились на 13,64 %, а чистой прибыли на 2,6

%. Такая тенденция обуславливает повышение эффективности экономической деятельности предприятия в настоящий период.

Далее следует проанализировать показатели рентабельности активов (капитала) и шире оценить эффективность всей деятельности предприятия (таблица 10).

Таблица 10 - Рентабельность активов (капитала) ООО «Блок-Сервис» за 2021-2023 года

Показатели	2021	2022	Изменение (+/-)	2023	Изменение (+/-)
1. Рентабельность активов (P_A), %	6,92	2,65	-4,27	8,96	6,31
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	1770	644	-1126	2041	1397
Активы, на конец периода тыс.руб.	25574	24297	-1277	22769	-1528
2. Рентабельность собственного капитала ($P_{СК}$), %	1,77	6,40	4,63	16,8	10,4
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	1770	644	-1126	2041	1397
Капитал и резервы на конец периода, тыс.руб.	9979	10123	144	12177	2054
3. Рентабельность инвестированного капитала ($P_{ИК}$), %	18,23	-16,06	-34,29	16,91	32,97
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	1820	-1626	-3446	2059	3685
Капитал и резервы на конец периода, тыс.руб.	9979	10123	144	12177	2054
4. Рентабельность оборотных активов ($P_{ОА}$), %	8,53	-7,79	-16,32	10,57	18,36
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	1802	-1626	3446	2059	3685
Оборотные активы на конец периода, тыс.руб.	21344	20884	-460	19471	-1410

Согласно данным таблицы 10, показатели рентабельности активов и капитала ООО «Блок-Сервис» отражают достаточно неоднородный уровень эффективности деятельности предприятия в рассматриваемом периоде. Так в 2022 году происходит резкое снижение по показателям рентабельности: рентабельность активов снизилась на 4,27 %, а рентабельность оборотных активов на 16,32 %.

Показатели рентабельности собственного капитала также демонстрируют некую волатильность. В 2022 году показатель снизился на 16,8 %. Это говорит о снижении доходности собственного капитала и о том, что предприятие находится в зоне застоя и не развивается.

Стоит отметить, что эффективность деятельности рассматривается с позиции выполнения «золотого правила» экономики. Отметим, что положительным моментом финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия является выполнение «золотого правила» экономики.

Данное правило заключается в следующем: темп роста прибыли должен опережать или быть равен темпу роста выручки, что будет говорить об эффективности использования потребленных ресурсов, а темп роста выручки должен быть больше или равен темпу роста активов, что в свою очередь говорило бы об эффективном использовании примененных ресурсов.

В ООО «Блок-Сервис» темп роста выручки больше темпа роста активов и темп роста прибыли опережает темп роста выручки (таблица 11).

Таблица 11. Показатели для золотого правила экономики, (%)

Показатель	Значение показателя
Темп роста прибыли	317,0
Темп роста выручки	172,5
Темп роста активов	93,8

Результаты проведенного анализа отмечают положительное состояние деловой активности, прибыльности и рентабельности деятельности ООО «Блок-Сервис». Однако, направления их оптимизации позволят ООО «Блок-Сервис» занять уверенные позиции на рынке и обеспечат перспективные пути для развития предприятия.

Резкое падение в 2022 году показал коэффициент рентабельности инвестированного капитала на 34,29 %. Это свидетельствует о том, насколько эффективно менеджмент предприятия инвестирует средства в основную деятельность. Чем выше значение показателя, тем более продуктивно функционирует организация, тем больший доход она может приносить при увеличении размера капитала. Рассчитанный показатель позволяет утверждать об обратном.

В 2023 году рентабельность активов выросла на 6,31 %; капитала на 10,4 %, инвестированного капитала на 32,97%, а оборотных активов на 18,36 %, что характеризует повышение эффективности экономической деятельности исследуемого предприятия.

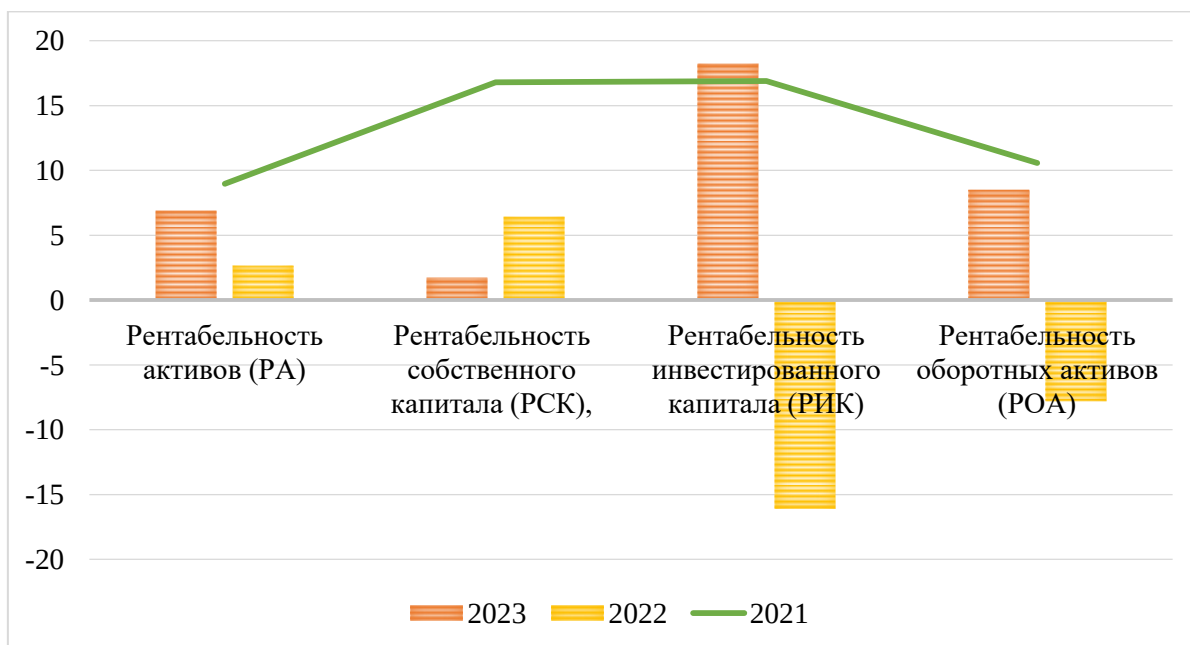


Рисунок 19 – Динамика показателей рентабельности ООО «Блок-Сервис» за 2021-2023 года, %

Динамика показателей рентабельности отражена на рисунке 19.

В соответствии с проведенным анализом показателей рентабельности можно сделать вывод о том, что предприятие достаточно стабильно работало в 2021 году. В 2022 году ООО «Блок-Сервис» почти по всем показателям рентабельности имеет отрицательную динамику и отрицательные показатели, что свидетельствует о снижении эффективности экономической деятельности, кроме рентабельности собственного капитала по чистой прибыли. Однако, в 2023 году рентабельность стала расти и показала положительную динамику.

Возможно, причина негативного влияния в 2022 году вскрывалась в повышении цен на материалы, а также приобретение предприятием дорогих комплектующих для импортного оборудования, на котором и осуществляется производство. Это значительно увеличило себестоимость продукции и снизило значение прибыли до отрицательных цифр.

В данный момент проблемы с оборудованием решаются, но в дальнейшем ООО «Блок-Сервис» может быть рекомендована замена технологической линии с импортной на российскую. Но это произойдет не в ближайшем будущем, так как данная операция несет в себе большие финансовые вложения.

Далее проведем анализ продаж продукции исследуемой организации. Организация ООО «Блок-Сервис» оперирует в сегменте строительной продукции, что подразумевает наличие специфических требований со стороны заказчиков. Следует также учесть, что рынок поддается влиянию экономических факторов, а также технологических и экологических изменений.

В основе портфеля заказов ООО «Блок-Сервис» стоят карбонатные блоки, керамзитобетонные блоки, брусчатка, бордюры. Структура портфеля заказов отражена в таблице 12, динамика основных видов продукции представлена на рисунке 21 и объема продаж на рисунке 20.

Таблица 12 - Состав и структура портфеля продаж продукции ООО «Блок-Сервис» за 2022-2023 гг.

Наименование	2022 год			2023		
	Цена в руб. за единицу	Объемы продаж шт.	Выручка тыс. руб.	Цена в руб. за единицу	Объемы продаж шт.	Выручка тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7
Керамзитобетонный блок	95,0	82900	7875	110,0	144030	15843
Блок стеновой керамзитовый 1х пустотный	60,0	84600	5076	70,0	79860	5590
Камень стеновой керамзитовый полнотелый	80,0	70120	5609	85,0	80800	6868
Блок перегородочный керамзитовый 2х пустотный	40,0	32255	1290	50,0	90500	4525
Цветной блок перегородочный керамзитовый 2х пустотный	45,0	19860	893	50,0	58930	2946
Итого	-	589735	20745	-	1268620	35773

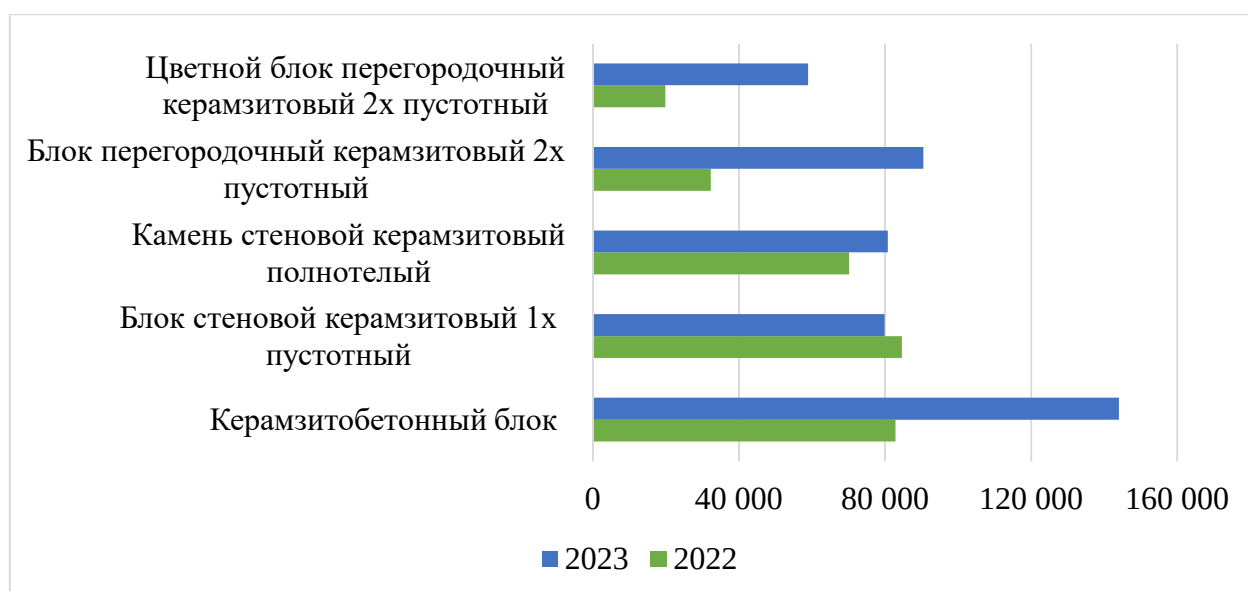


Рисунок 20 – Динамика портфеля продаж ООО «Блок-Сервис» за 2022-2023 гг. по основным видам продукции (шт.)

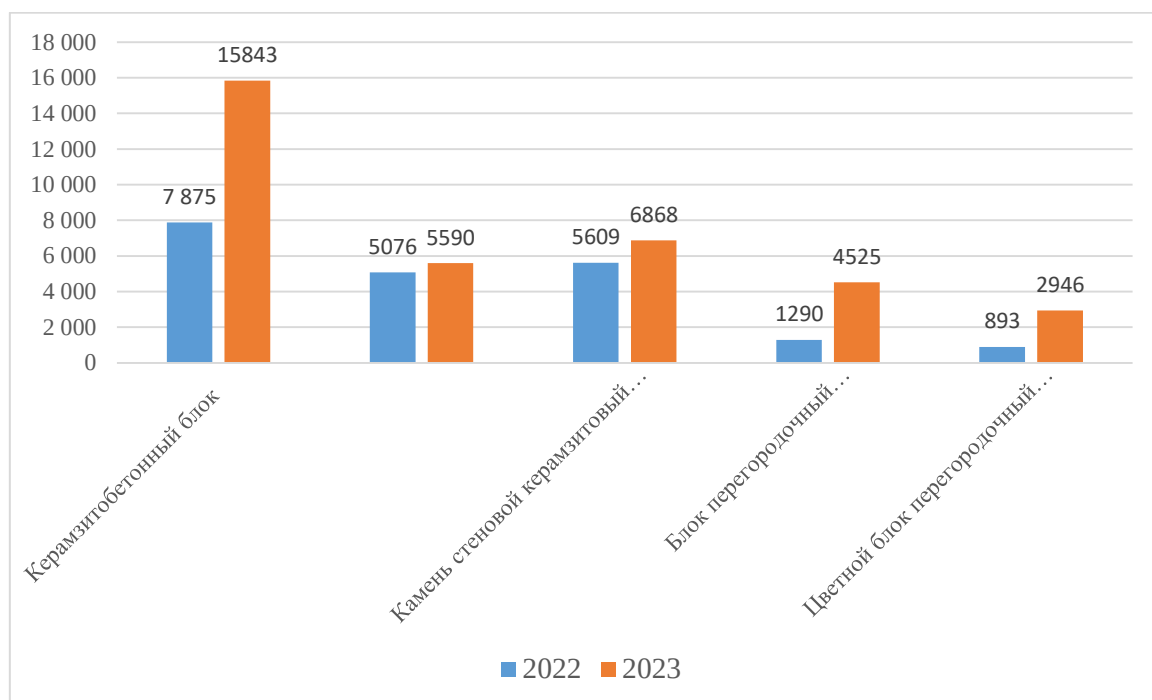


Рисунок 21 – Динамика объема продаж (выручки) ООО «Блок-Сервис» за 2022-2023 гг. по основным видам продукции (тыс. руб.)

По данным из таблицы 12 и рисунков 20 и 21 наблюдается положительная динамика по всем видам продукции ООО «Блок-Сервис» за последний год. Наибольшая динамика по увеличению объемов продаж в натуральных единицах замечается по керамзитобетонным блокам, что определяет потребность в данной продукции на ближайшую перспективу.

Основой формирования портфеля заказов является анализ рыночной конъюнктуры. Предприятие должно учитывать текущие и будущие требования рынка, тенденции спроса и предложения, а также конкурентные факторы.

Заказчиками ООО «Блок-Сервис» являются как крупные строительные компании, так и мелкие предприятия. Это требует дифференцированного подхода к формированию портфеля заказов, учитывая различия в потребностях и объемах закупок. Основными потребителями продукции

ООО «Блок-Сервис» являются малые предприятия, работающие в сфере строительства (таблица 13 и рисунок 22).

Таблица 13 – Объемы выручки (тыс.руб.) по основным покупателям продукции ООО «Блок-Сервис» за 2022-2023 гг.

Наименование	Объем продаж (Выручка)		Отклонение	
	2022 год	2023 год	+/-	%
ООО «Флагман»	7220	11640	4420	161,22
ООО «Луч»	3780	9900	6120	261,90
ООО «Дом»	5440	9800	4360	180,15
ИП Коржиков	1380	1980	600	143,48
ИП Мерзоев	1460	1100	-360	7,34
Иные	1465	1353	-112	92,35
Всего	20745	35773	15028	172,44

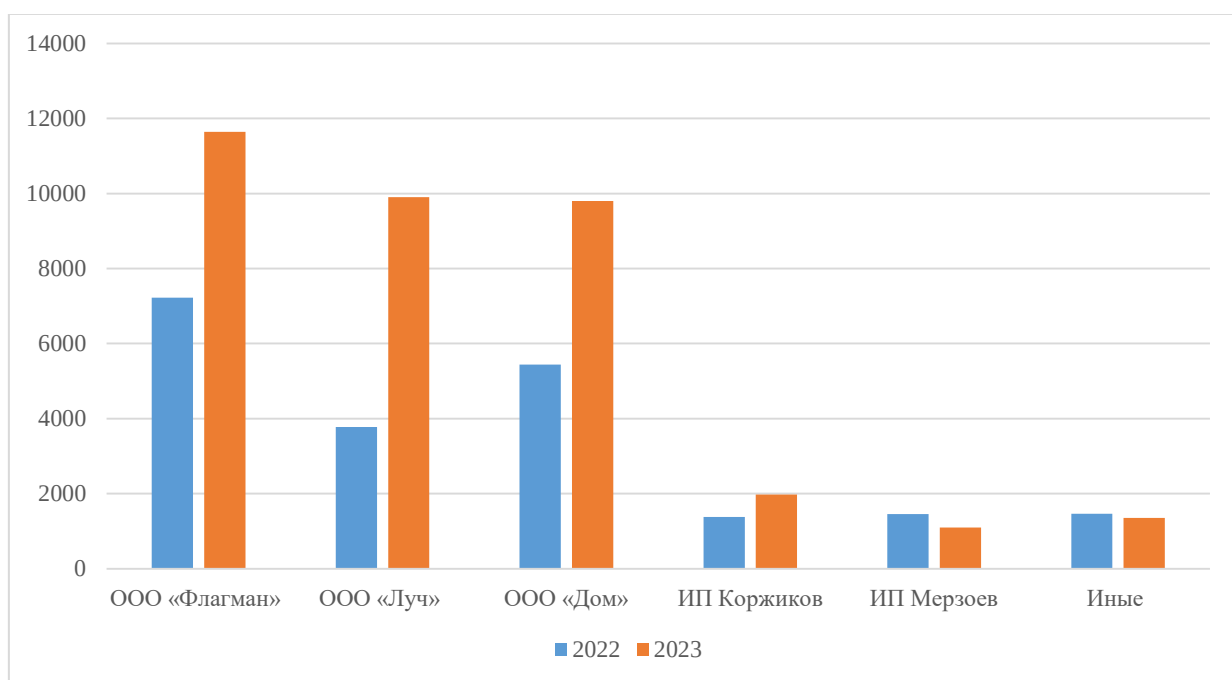


Рисунок 22 – Динамика выручки (тыс.руб.) по основным покупателям продукции ООО «Блок-Сервис» за 2022-2023 гг.

Из представленных данных по покупателям видно, что наибольшие объемы выручки получены от ООО «Флагман» (2022 г. – 7220 тыс. руб. и 2023 г. – 11640 тыс.руб.); ООО «Луч» (2022 г. – 3780 тыс. руб. и 2023 г. –

9900 тыс.руб.) и ООО «Дом» (2022 г. – 5440 тыс. руб. и 2023 г. – 9800 тыс.руб.). Как мы видим, у предприятия есть основные заказчики и суммы заказов довольно объемные.

Следует отметить и негативные моменты в работе предприятия. Предприятие работает на испанском оборудовании Royatos. По информации от начальника цеха, оборудование часто выходит из строя. В связи с текущей политической обстановкой, достать детали для ремонта из-за рубежа очень трудно. Приходится заменять детали на подходящие комплектующие российского либо китайского производства, что так же накладывает отпечаток на скорость производства.

Помимо этого, отметим то, что у организации очень мало доходов от иных контрагентов, стоит привлечь внимание к фирме. Привлечь внимание к строительному предприятию в наше время более выгодно на строительных выставках, которые проходят на ежегодной основе. Туда съезжаются мировые бренды, специалисты в области строительства, а так же и простой житель, дачник, садовод, может найти интерес посетить данное мероприятие.

Вывод по главе 2: Анализ показателей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ООО «Блок-Сервис» позволил заключить, что деятельность предприятия в настоящее время достаточно эффективная, несмотря на неустойчивые позиции предприятия в 2022 году по причине ухудшения экономической ситуации в стране из-за последствий пандемии и череды санкций.

2023 год обусловил экономический потенциал исследуемого предприятия с положительной стороны, так как повысилась прибыльность деятельности, деловая активность и рентабельность предприятия, что подтверждено системой основных показателей. Кроме того, продукция предприятия достаточно популярна как у физических, так и юридических лиц, занимающихся строительством.

Показатели рентабельности направлены на оценку эффективности экономической деятельности предприятия, при этом оценка дается и топ менеджменту в части использования имеющихся у предприятия ресурсов, активов и капитала. Результаты проведенного исследования определяют необходимость разработки действенных мероприятий по сокращению себестоимости и увеличению выручку посредством имеющегося потенциала предприятия и стратегии его развития.

Несмотря на ряд положительных моментов в финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, необходимо разработать мероприятия по повышению эффективности экономической деятельности ООО «Блок-Сервис», что послужит основанием устойчивого и конкурентноспособного бизнеса как в текущей, так и среднесрочной перспективе.

Глава 3. Разработка рекомендаций по повышению эффективности экономической деятельности ООО «Блок-Сервис»

3.1. Рекомендации по повышению эффективности экономической деятельности предприятия

В предыдущей главе были определены основные негативные моменты работы и варианты дальнейшего продвижения предприятия на рынке. В качестве мероприятий рассмотрим замену одного оборудования – а именно вибропресса Royatos PRIMA на Formanta Флагман Н, и участие в международной выставке «СТРОЙКА».

Производственный процесс на предприятии неразрывно связан с испанским вибропрессом Royatos PRIMA, отвечающим за изготовление камня стенового керамзитового полнотелый. Однако, в сложившихся условиях, обусловленных санкциями и другими факторами, связанными со СВО, сервисное обслуживание и ремонт этого ключевого оборудования от испанских специалистов стали недоступны.

Износ вибропресса, не получающего необходимую техническую поддержку, отрицательно сказывается на качестве выпускаемой продукции. Увеличение брака, возросшее с 3% до 10% за последний год, стало наглядным свидетельством этой проблемы и привело к росту производственных затрат.

Рассмотрим технические характеристики данного оборудования.

Таблица 14 - Технические характеристики вибропресса PRIMA

Технические характеристики поточной линии PRIMA	
Максимальный размер поддона (мм.)	1.080 x 680
Полезная площадь поддона	1.020 x 640

Мощность вибростолa, кВт	10
Общая установленная мощность, кВт	15
Давление в гидросистеме, мПа	7
Напряжение питания, В\Гц	380\50
Количество формовок за час, шт	60
Объем бункера, куб. м.	1,0
Загрузка матрицы	Загрузочный ящик с пассивным ворошителем.

Повышение эффективности использования основных средств является ключевым фактором успеха для любой организации. Достижение этой цели зависит от множества факторов, которые в комплексе влияют на продолжительность рабочего времени, объемы производства в единицу времени и производительность активов.

В связи с невозможностью поставки и обслуживания импортного оборудования из Испании, предлагается заменить вибропресс PRIMA отечественным аналогом.

Изучив рынок, мы остановили свой выбор на вибропрессах Formanta, производимых российским заводом с многолетней историей. Вибропрессы Formanta - высокопроизводительное оборудование, предназначенное для производства широкого спектра мелкоштучных строительных материалов методом полусухого вибропрессования.

Для наших задач наиболее подходит модель Formanta Флагман Н с модулем штабелирования поддонов. Этот вибропресс обеспечивает производство стеновых камней, тротуарной плитки, облицовочных материалов и других изделий.



Рисунок 23 - Вибропресс Formanta Флагман Н

Вибропресс Formanta Флагман - это высокопроизводительное оборудование, предназначенное для автоматизированного производства широкого спектра строительных материалов методом полусухого вибропрессования.

Флагман способен выпускать стеновые камни, облицовочные материалы, тротуарную плитку, бордюрные камни и многое другое.

Ключевой особенностью модели является увеличенная формовочная зона, позволяющая значительно повысить производительность. Автоматическая подача поддонов в зону формования и модуль штабелирования поддонов обеспечивают непрерывный и эффективный рабочий процесс.

Комплектация включает в себя вибропресс с гидростанцией, пульт управления, накопительный бункер, модуль штабелирования поддонов,

технологический поддон, комплект п/матриц (на выбор) и гарантию сроком на 14 месяцев.

Таблица 15 - Основные характеристики вибропресса Formanta Флагман Н.

Технические характеристики поточной линии Formanta Флагман Н.	
Максимальный размер поддона (мм.)	1200 x 600
Полезная площадь поддона	1300 x 640
Мощность вибростола, кВт	11
Общая установленная мощность, кВт	16,5
Давление в гидросистеме, мПа	До 20
Напряжение питания, В\Гц	380\60
Количество формовок за час, шт	120
Масса, кг	5000
Установленная мощность, кВт	18

Вибропресс Formanta Флагман Н работает по следующему принципу:

1. Подготовка: готовая бетонная смесь загружается в накопительный бункер. Технологический поддон устанавливается на вибростол, а матрица - на поддон с помощью гидроцилиндров.
2. Заполнение: загрузочный ящик, управляемый гидроцилиндром, опускается в зону матрицы, заполняя ее смесью. Излишки смеси остаются в ящике.
3. Формование: пуансон, с помощью гидроцилиндра, опускается на смесь, и вибрация с частотой 80 Гц запускается. Вибрация и давление пуансона формируют изделие до заданной высоты, определяемой упорными болтами.
4. Извлечение: после формования матрица и пуансон поднимаются, а поддон с готовым изделием выходит из вибропресса.

5. Штабелирование: поддон перемещается на каретку штабеля, которая перемещает его в зону цепного конвейера. Процесс повторяется, создавая штабель из поддонов с готовыми изделиями. После заполнения штабеля погрузчик увозит его в зону сушки.

6. Сушка: сушка (вылеживание) осуществляется естественным путем (12-24 часа при температуре не менее 10°C) или в пропарочных камерах (4-8 часов). В процессе сушки изделия набирают прочность до 70%.

7. Упаковка: После сушки изделия перемещаются на транспортные поддоны (паллеты) для дальнейшей транспортировки и хранения.

Стоимость оборудования составляет: 4 207 000 рублей.

Техническая характеристика вибропресса Formanta Флагман Н свидетельствует о его высоком технологическом уровне. Помимо того, что станок отечественного производства, так он ещё и обладает значительным преимуществом в производительности по сравнению с испанским вибропрессом PRIMA - производительность Флагмана в два раза выше.

Вторым мероприятием для повышения эффективности деятельности можно обусловить участие в строительной выставке «СТРОЙКА», в перспективе способствующей увеличить объемы продаж за счет расширения рынка сбыта производимой продукции. Также стоит отметить, что выставки строительных материалов имеют большое значение, дают возможность покупателю изучить новые технологии, материалы, проконсультироваться с менеджерами и выбрать для себя нужный продукт.

«СТРОЙКА» - выставка строительных и отделочных материалов, технологий и оборудования для специалистов строительной отрасли и промышленного сектора - эффективная деловая площадка, предоставляющая возможность ознакомиться с новинками ведущих производителей и поставщиков строительного комплекса, обсудить с коллегами актуальные

вопросы развития строительной отрасли, наладить и укрепить бизнес-партнерство.

Выставка строительных и отделочных материалов, технологий и оборудования «СТРОЙКА» в 2024 году пройдет с 9 по 12 июля на площадке МВЦ «Казань Экспо».

Выставка строительных и отделочных материалов, технологий и оборудования «СТРОЙКА» – бизнес-площадка для взаимодействия между производителями, продавцами и потребителями строительных материалов и оборудования.

Официальная поддержка выставки:

- Министерство строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства Республики Татарстан,
- Союз строителей,
- Союз коммунальных предприятий.

Строительный комплекс Республики Татарстан – один из наиболее динамично развивающихся комплексов в Российской Федерации. В республике активно ведется строительство новых высокотехнологичных производств и объектов социально-культурного назначения, строительство метрополитена, дорог, производится капитальный ремонт жилого фонда.

В соответствии с реализацией Национального проекта «Жильё и городская среда», включающего в себя четыре федеральных проекта: «Ипотека», «Жильё», «Формирование комфортной городской среды» и «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда».

Преимущества участия в выставке:

- за короткое время продемонстрировать свою продукцию большому количеству бизнес-посетителей

- укрепить существующие деловые связи и найти новых клиентов, которые заинтересованы в приобретении строительного оборудования и материалов
- увеличить продажи и расширить географию сбыта
- принять участие в бизнес-встречах – переговорах с предприятиями строительного и промышленного комплекса



Рисунок 23 – Состав заявленных посетителей «СТРОЙКА» в 2024 году

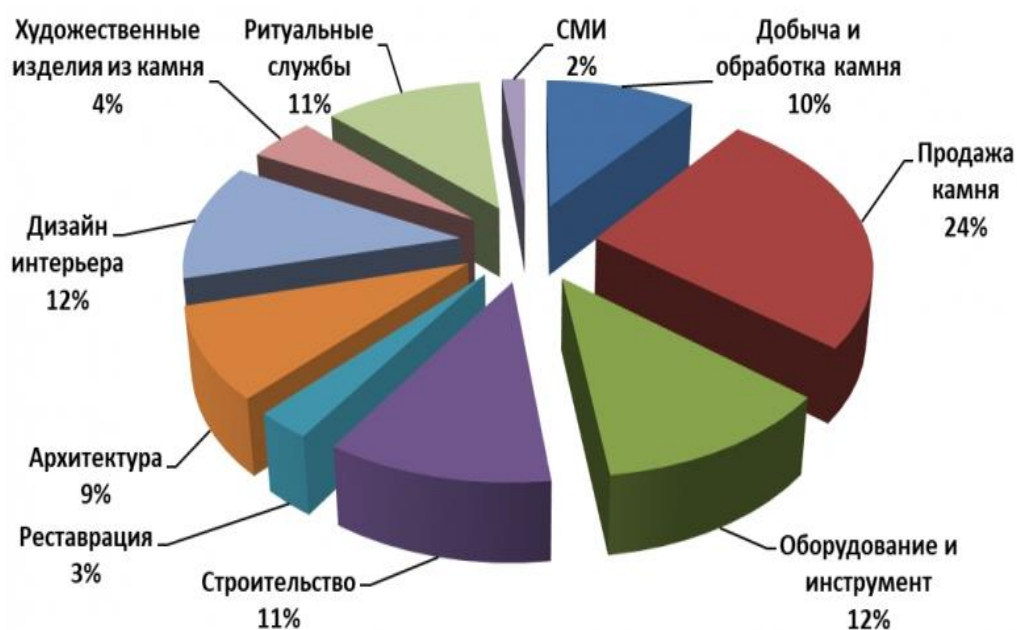


Рисунок 24 – Вид деятельности заявленных посетителей «СТРОЙКА» в 2024 году

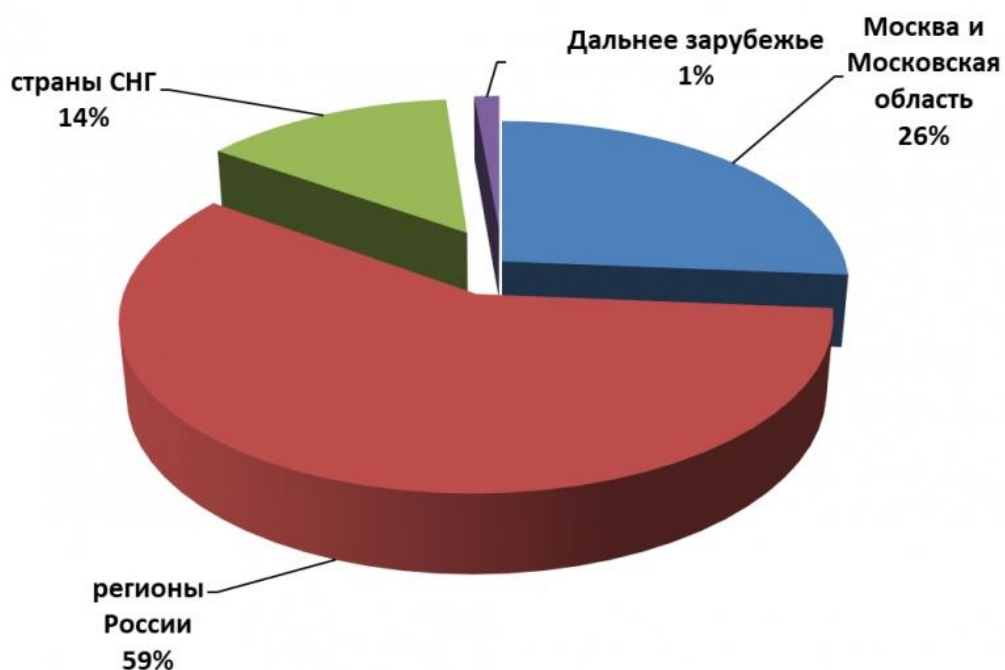


Рисунок 25 – Территориальное распределение заявленных посетителей «СТРОЙКА» в 2024 году



Рисунок 26 – Статус заявленных посетителей в компании на выставке «СТРОЙКА» в 2024 году



Рисунок 27 – Список заявленных крупных участников на выставке «СТРОЙКА» в 2024 году

Далее рассчитаем экономический эффект от выбранных мероприятий, которые мы считаем наиболее действенными и актуальными в настоящее время.

3.2. Обоснование экономической эффективности предложений по повышению эффективности деятельности

С учетом непрерывного рабочего процесса и прямой зависимости выручки от работоспособности вибропресса, его продажа в данный момент представляется нецелесообразной для бесперебойного производства. В связи с этим, предлагается приобрести новый вибропресс за счет кредитных средств. Впоследствии, после запуска нового оборудования, будет реализована продажа старого вибропресса.

Приобретение нового производственного оборудования - это важный шаг для любой компании, но не всегда у организаций есть возможность оплатить его за счет собственных средств. В таких случаях на помощь приходят кредитование.

Сравним условия кредитования юридических лиц от АО Т-банк и ПАО Сбербанк, чтобы выбрать наиболее подходящий вариант для бизнеса.

АО Т-банк предоставляет кредит на сумму 4 207 000 рублей под 19% годовых, на срок до 3 лет для пополнения оборотных средств. Этот кредит предназначен для усиления платежеспособности бизнеса. Сводка по кредиту от Т-банка такова:

- Ежемесячный платеж: 154 212 рублей.
- Начисленные проценты: 1 344 632 рублей.
- Общая выплата: 5 551 632 рублей.

С другой стороны, ПАО Сбербанк предлагает кредит суммой 4 207 000 рублей под 17% годовых на срок 3 года. Сводка по кредиту от Сбербанка выглядит следующим образом:

- Ежемесячный платёж: 149 991 рублей.
- Начисленные проценты: 1 192 676 рублей.
- Общая выплата: 5 399 676 рублей.

С точки зрения общей стоимости кредита, более выгодным является предложение ПАО Сбербанк.

Вот почему, общая выплата - общая сумма, которую придется выплатить по кредиту от Сбербанка, составляет 5 399 676 рублей, в то время как по кредиту от Т-банка – 5 551 632 рублей. Разница составляет 151 956 рублей в пользу Сбербанка.

Процентная ставка: Сбербанк предлагает более низкую процентную ставку – 17% годовых, в то время как Т-банк – 19% годовых. Это позволяет вам сэкономить на процентах, что отражается на общей стоимости кредита.

Составим смету расходов связанные с приобретением нового оборудования.

Таблица 16 – Затраты связанные с приобретением оборудования

Наименование затрат:	Затраты, руб.:
1. Демонтаж оборудования. (https://tolyatti.legionstroyspb.ru/uslugi/demontazh-oborudovaniya-i-stankov/)	42 000
2. Шеф-монтаж оборудования. (https://formanta.su/flagman-n#!/tab/207510665-1 15% от стоимости оборудования)	631 050
3. Обучение персонала навыкам работы на станке. (https://tolyatti.centrfenix.ru/operator_stankov_s_programmnyim_upravleniem.html)	30 000

Произведем расчет экономической эффективности по предложенным мероприятиям: приобретение нового оборудования и продажа старого оборудования.

Оценка эффективности данного мероприятия осуществляется путем анализа ожидаемого увеличения объема продаж продукции. Для определения этого показателя можно проанализировать производительность нового оборудования. Начнем с изучения общего объема продаж бетонных блоков, представленного в таблице 17.

Таблица 17 – Объем продаж камня стенового керамзитового полнотелого

Показатель выручки 2023 г.	Сумма, тыс. руб.
Выручка, полученная от продажи камня стенового керамзитового полнотелого	6 868

Исходя из технических характеристик, проанализируем производительность как старого, так и нового оборудования. Так, у старого станка производительность составляет 60 штук в час, и рабочая смена длится 8 часов.

Изготовление деталей за рабочую смену можно рассчитать, умножив производительность станка (в данном случае 60 шт. в час) на количество часов в рабочей смене (8 часов):

$$60 \text{ шт. в час} * 8 \text{ часов} = 480 \text{ шт. в час.}$$

Таким образом, за рабочую смену на новом станке изготавливается 480 бетонных блоков.

Новый станок имеет производительность 120 штук в час, рабочая сменна также составляет 8 часов, таким образом:

$$120 \text{ шт. в час} * 8 \text{ часов} = 960 \text{ шт.}$$

За рабочую смену на новом станке изготавливается 960 деталей.

Производительность нового оборудования в данном случае в 2 раза больше, чем у старого. Исходя из полученной информации, выручка от продаж блоков составляет 6 868 тыс. руб. Поскольку новое оборудование более производительное, оно позволит производить больше продукции за тот же период времени. Теперь оценим изменение выручки от продажи блоков. Если производительность нового станка в 2 раза больше производительности старого станка, то тогда, если выручка пропорциональна количеству произведенной продукции, новая выручка будет:

$$6\,868 \text{ тыс. руб.} \cdot 2 = 13\,736 \text{ тыс. руб.}$$

Это означает, что выручка от продажи блоков увеличится на 6 868 тыс. руб.

Произведем расчет экономической эффективности по данному мероприятию. Результаты расчета показателей экономической эффективности мероприятия сведем в таблицу:

Таблица 18 - Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности мероприятия

№ п/п	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое значение
1.	Объем реализации до внедрения мероприятия (определяется по результатам анализа показателей хозяйственной деятельности предприятия)	тыс. руб.	Op1	35 773
2.	Объем реализации после внедрения мероприятия (определяется на основе результатов экспертной оценки)	тыс. руб.	$Op_2 = Op_1 + \Delta B$	42 641
3.	Прирост выручки за счет реализации мероприятия	тыс. руб.	$\Delta B = Op_2 - Op_1$	6 868
4.	Затраты связанные с проведением мероприятия (затраты на покупку оборудования в первый год)	тыс. руб.	З	1 602

В затраты, связанные с проведением данного мероприятия, входят: платежи по кредиту в первый год, расходы, связанные с приобретением оборудования.

В рамках реализации проекта планируется продажа вибропресса PRIMA. Анализ рынка аналогичного оборудования показал, что его средняя стоимость в хорошем состоянии составляет от 1 300 до 2 000 тысяч рублей. Учитывая техническое состояние нашего вибропресса, мы установили цену продажи на уровне 1 200 тысяч рублей, что ниже рыночной стоимости.

Мы уверены в успешной продаже в первом квартале 2024 года, поскольку привлекательная цена сделает вибропресс интересным предложением для потенциальных покупателей. Полученные от продажи средства будут учтены в доходах предприятия за 2024 год.

Для расчета экономической эффективности второго мероприятия по участию в международной выставке «СТРОЙКА» нам необходимо рассчитать прибыль и затраты на участие.

1. Расчет прибыли.

$500 \text{ посетителей} * 8\% \text{ от общего числа контактов} = \text{принесут } 40 \text{ клиентов.}$ Цена среднего контракта - 120 тыс. руб., маржа = 30%

В итоге прибыль от 40 сделок составит: $36 \text{ тыс. руб} * 40 \text{ продаж} = 1,440 \text{ тыс. руб.}$

С учетом совершения 2-ух закупок у одного клиента в течение 6-ти месяцев, прибыль, в течение 6-ти месяцев после окончания выставки, составит: $1.440 * 2 = 2\,880 \text{ тыс. руб.}$

2. Расчет площади эффективного стенда и его стоимость:

Многочисленные международные исследования показывают, что на 1 менеджера, работающего на выставке, необходимо 5 м² площади стенда. Именно столько занимает эффективная переговорная зона.

На переговоры с одним посетителем в среднем уходит 15 минут.

Следовательно, за 1 день 1 менеджер сможет провести максимум 20 ознакомительных переговоров, за выставку (4 дня) он сможет осуществить максимум 80 контактов.

Из расчета прибыли видно, что целесообразно охватить всех целевых посетителей.

Для этого необходимо 6 менеджеров: $500 \text{ посетителей} / 80 \text{ контактов за выставку}$.

Следовательно, общая переговорная зона должна равняться $6 \text{ менеджеров} * 5 \text{ м}^2 = 30 \text{ м}^2$. Прибавляем: Площадь экспозиции товара - 10 м^2 . Зона ресепшн - 2 м^2 Вспомогательная зона (склад, гардероб) - 2 м^2 . Получаем стенд, общей площадью 44 м^2 .

Стоимость участия в выставке составит:

Стоимость выставочной площади: $7500 \text{ руб.} * 44 \text{ м}^2 = 330 \text{ тыс. руб.}$

Дополнительные расходы (подготовка рекламных материалов, аренда проектора, колонок, проживание в гостинице, проезд и доставка продукции, питание) составят $150,0 \text{ тыс. руб.}$. ИТОГО затрат на участие в выставке: $330 \text{ тыс. руб.} + 150,0 \text{ тыс. руб.} = 480 \text{ тыс. руб.}$

3. Вероятный, прогнозируемый ROI* от участия в выставке составит:
ROI* выставки: $2880 \text{ млн. руб.} / 480 \text{ тыс. руб.} = 6$

*ROI (return on investment) - показатель возврата инвестиций от участия в выставке.

Участие в выставке в данном формате поможет охватить всех потенциальных покупателей (баеров) и повысить свой доход. Подобный эффективный подход к участию в выставке, позволит заработать $2,880 \text{ тыс. руб.}$ через 6 месяцев после её окончания. Суммарно за год от данного мероприятия планируется получить $5,760 \text{ тыс. руб.}$

Далее произведем расчет экономической эффективности участия компании в выставке «СТРОЙКА» 2024 год. Результаты расчета показателей экономической эффективности мероприятия сведем в таблицу:

Таблица 19 - Исходные данные для расчета показателей экономической эффективности мероприятия

№ п/п	Показатель	Единица измерения	Буквенное обозначение	Числовое значение
1.	Объем реализации до внедрения мероприятия (определяется по результатам анализа показателей хозяйственной деятельности предприятия)	тыс. руб.	Op1	35 773
2.	Объем реализации после внедрения мероприятия (определяется на основе результатов экспертной оценки)	тыс. руб.	$O_{P2} = O_{P1} + \Delta B$	41 533
3.	Прирост выручки за счет реализации мероприятия	тыс. руб.	$\Delta B = O_{P2} - O_{P1}$	5 760
4.	Затраты связанные с проведением мероприятия	тыс. руб.	З	480

Рассчитаем экономический эффект от реализации предложенных мероприятий:

$$\text{ЭФ} = (6868 - 1602) + (5760 - 480) = 10\,546 \text{ тыс. руб.}$$

Сведем рассчитанные показатели экономической эффективности проектируемых мероприятий в таблицу.

Таблица 20 - Сводная таблица показателей экономической эффективности мероприятий

Мероприятие	Затраты, тысяч рублей	Дополнительная выручка, тысяч рублей	Годовой эффект, тысяч рублей
Покупка нового станка	1602	6868	10 546
Участие в выставке	480	5760	

Исходя из представленных данных, экономический эффект от реализации предложенных мероприятий составляет 10 546 тыс. рублей.

Таким образом, анализ экономической целесообразности предлагаемых мероприятий показал, что затраты, связанные с их осуществлением, будут окупаться в течение первого года реализации. Увеличение выручки за счет предлагаемого мероприятия может привести к увеличению прибыли компании, улучшению финансового положения компании, возможно, увеличению доли на рынке и повышению конкурентоспособности.

В дополнение к этому рассчитаем прогнозные значения основных технико-экономических показателей хозяйственной деятельности ООО «Блок-Сервис» до и после внедрения мероприятий как результат улучшения деятельности организации.

Таблица 21 - Основные технико-экономические показатели проекта до и после внедрения мероприятий.

Показатель	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Изменения (+) абсолютные	Изменения (+) отн.,% (темп прироста)
1	2	3	4 = 3-2	5=4:2*100
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	35 773	47 519	11 746	32,8
2. Себестоимость продаж, тыс. руб. включая коммерческие и управленческие расходы.	33 714	35 796	2 082	6,2
3. Валовая прибыль (убыток)	2 059	12 605	10 546	512,1
4. Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	33 714	35 796	2 082	6,2
5. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	2 059	12 605	10 546	512,1
6. Стоимость основных средств, тыс. руб.	3 298	6 305	3 007	91,1
7. Фондоотдача, руб.	10,8	7,5	- 3,3	-30,5
8. Затраты на 1 рубль реализации	0,94	0,75	-0,19	-20,2

Из анализа представленных данных следует, что предприятие может ожидать улучшения экономических показателей, что делает приобретение нового оборудования участие в выставке «СТРОЙКА» выгодным и оправданным.

Внедрение рекламы и оборудования на предприятии может привести к благоприятным результатам:

Увеличение реализации: реклама привлекает новых клиентов, а расширение ассортимента или оптимизация производства с помощью нового оборудования приводит к росту продаж.

Повышение узнаваемости: эффективная реклама повышает узнаваемость бренда, делая его привлекательнее для потенциальных покупателей. Это способствует долгосрочному развитию предприятия.

Оптимизация производства: новое оборудование улучшает производственные процессы, сокращает сроки изготовления и повышает качество продукции. Это приводит к повышению производительности и конкурентоспособности.

Улучшение имиджа: вложения в рекламу и оборудование свидетельствуют о стремлении к росту и развитию, что укрепляет репутацию предприятия среди поставщиков и потребителей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследования экономической сущности изучаемых показателей деловой активности, прибыльности и рентабельности выявлено, что система коэффициентов оборачиваемости, прибыльности и рентабельности позволяет дать достаточно полную оценку качеству эффективности экономической деятельности предприятия. Рентабельность представляет собой универсальный показатель эффективности деятельности субъектов, включая в себя такие показатели, как рентабельность продукции, продаж, активов, капитала, инвестиций, персонала и т.д.

В первой главе выполненной работы определены теоретические аспекты эффективности экономической деятельности, заключающиеся в повышении показателей деловой активности, прибыльности и рентабельности.

Экономические субъекты стремятся улучшить показатели экономического роста, прилагают для этого все усилия. Именно такая интенсивность бизнес-деятельности и является деловой активностью предприятия. Повышение данного показателя характеризует успешное функционирование и управление всеми ресурсами предприятия, то есть появляется возможность расширять рынок сбыта, а в трудные для экономики периоды сокращение деловой активности предполагает уменьшение оборотов предприятия.

Показателями деловой активности являются коэффициенты оборачиваемости, которые позволяют дать достаточно полную оценку качеству управления активами. Рентабельность представляет собой универсальный показатель эффективности деятельности экономического субъекта, включая в себя такие показатели как рентабельность продукции, продаж, активов, капитала, инвестиций, персонала и т. д.

Прибыль - качественный показатель, выраженный в денежном измерении полученный в результате эффективной экономической деятельности предприятиями любой формы собственности.

Рентабельность, являясь относительным показателем, устанавливает эффективность производства, характеризующегося уровнем отдачи затрат и степень использования ресурсов, что в сложных экономических условиях задает границы выявления и оценки производственных резервов.

В ходе исследования были изучены методики анализа показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия, что позволило сделать вывод об отсутствии единого мнения о показателях для расчета, единого количественного показателя деловой активности, прибыли и рентабельности. Отмечено, что анализ рентабельности предприятия наиболее оптимально проводить при помощи факторного метода, позволяющего выявить причинно-следственные связи и степень влияния определенных факторов на динамику показателя.

Во второй главе проведен анализ показателей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ООО «Блок-Сервис», что позволило оценить деятельность предприятия достаточно эффективной, несмотря на неустойчивые позиции предприятия в 2022 году по причине ухудшения экономической ситуации в стране из-за последствий пандемии и череды санкций.

2023 год обусловил экономический потенциал исследуемого предприятия с положительной стороны, так как повысилась прибыльность деятельности, деловая активность и рентабельность предприятия, что подтверждено системой основных показателей. Кроме того, продукция предприятия достаточно популярна как у физических, так и юридических лиц, занимающихся строительством.

Показатели рентабельности направлены на оценку эффективности экономической деятельности предприятия, при этом оценка дается и топ

менеджменту в части использования имеющихся у предприятия ресурсов, активов и капитала. Результаты проведенного исследования определяют необходимость разработки действенных мероприятий по увеличению производственных мощностей и выручки.

Результатами третьей главы стали мероприятия, направленные на повышение эффективности экономической деятельности ООО «Блок-Сервис», а именно: покупка нового вибропресса, участие в международной выставке «Стройка».

Проведенный анализ позволил выявить положительное состояние деловой активности, прибыльности и рентабельности деятельности ООО «Блок-Сервис». Направления их оптимизации позволяют ООО «Блок-Сервис» занять уверенные позиции на рынке и обеспечить перспективные пути для развития предприятия.

В качестве рекомендаций по повышению прибыли ООО «Блок-Сервис» было рекомендовано два мероприятия, а именно: замена оборудования на российский аналог и участие в выставке «СТРОЙКА» 2024 год.

Первым мероприятием по повышению эффективности предприятия стало замена оборудования, а именно: вибропресс Royatos PRIMA на российский аналог модели Formanta Флагман Н.

Вторым мероприятием по повышению эффективности деятельности стало мероприятие участия в региональной выставке строительных материалов. После внедрения мероприятий показатели выручки увеличились на 29,3%, себестоимость также увеличилась на 4,1%.

Данные мероприятия являются эффективными и позволяют привлекать новых клиентов, а модернизация оборудования позволяет предлагать более качественную продукцию, что приводит к увеличению продаж, а также новое оборудование оптимизирует производственные процессы, ускоряя изготовление и улучшая качество продукции, что повышает производительность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 11.03.2024 N 48-ФЗ) [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023 N 339-ФЗ) [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 22.04.2024 N 96-ФЗ) [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп. от 12.12.2023 N 579-ФЗ) [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 12.12.2023 N 578-ФЗ) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" [Электронный ресурс]. - Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
7. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" [Электронный ресурс]. -

Доступ из справочно--правовой системы «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

8. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)".

9. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 214 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-006404-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1841696>

10. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. — Москва: Финансы и статистика. 2022. — 529 с.

11. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник / Ю. Г. Чернышева. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 421 с.

12. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А. А., Кошечая И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - Москва: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 288 с.

13. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / И. В. Кобелева, Н. С. Ивашина. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 256 с.

14. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / (Е. И. Бородина и др.); под ред. О. В. Ефимовой и М. В. Мельник. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство «Омега-Л», 2021. — 451 с.

15. Бакаева З. Р., Маршенкулова М. Н. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Научные известия. — 2020. — №20. — С. 52–55.

16. Богатырева С.Н. Классификация отчетности экономических субъектов: признаки и виды // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Экономика. Право. Управление. — 2019. — №9. — С. 20–35.
17. Бухгалтерский финансовый учет/ Бабаев Ю.А., Макарова Л.Г., Петров А.М. Учебник- 6-е изд. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2022. — 554 с.
18. Голубева, Т. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие / Т.М. Голубева. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 269 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/1081757. - ISBN 978-5-16-016097-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081757>
19. Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / О. В. Губина, В. Е. Губин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 335 с.
20. Деловая активность бизнеса как фактор экономического роста (оценочные модели и финансовые инструменты): монография / колл. авторов; под ред. проф. Г.И. Хотинской — Москва: РУСАЙНС, 2024. — 194 с.
21. Дербичева, А.А. Формирование модели анализа финансового результата деятельности организации / А.А. Дербичева // Учет. Анализ. Аудит. — 2018. — №2. — С. 74-82.
22. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. Учебник. 7-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и сервис, 2018. — 489 с.
23. Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 424 с.

24. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / В. И. Бариленко [и др.]; под редакцией В. И. Бариленко. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 455 с.
25. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 320 с.
26. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пос. / Л.Е.Басовский, Е.Н.Басовская - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 366 с.
27. Кулагина Н. А. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. А. Кулагина. – 2–е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 135 с.
28. Лунин В. В. Особенности экономической диагностики образовательной организации как элемента совершенствования системы управления // Экономика и социум. – 2017. – №6–2 (37). – С. 1037–1046.
29. Методология бизнес-анализа: учебное пособие / В. И. Бариленко. — Москва: КноРус, 2022. — 217 с.
30. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002) // СПС КонсультантПлюс.
31. Панков, В.В. Прозрачность бизнеса и раскрытие информации в финансовой отчетности [Текст] / В.В. Панков, В.Ф. Несветайлов, В.Л. Кожухов // Аудит и финансовый анализ. 2019. № 2. С.34-37.
32. Пономарева, Л.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Л. В. Пономарева, Н. Д. Стельмашенко ; Финансовый ун-т при Правительстве РФ. - Документ read. - Москва : Вузов. учеб. [и др.], 2020. - 224 с. - URL: <https://znanium.com/read?id=355740>

33. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2022. – 378 с.
34. Самардакова Т.Н. Генезис понятия прибыли в экономике // Вестник науки. – 2018. – №9 (9). – С. 137-139.
35. Темирова З. У., Бексултанова А.И. Методические подходы к оценке деловой активности организаций // ЕГИ. — 2022. — №41 (3). — С. 318–321.
36. Теория экономического анализа: учебное пособие / Л. А. Головнина, О. А. Жигунова. — Москва: КноРус, 2022. — 216 с.
37. Тимофеева К. А. Система показателей рентабельности // КНЖ. — 2018. — №1. — С. 33–35.
38. Трухина Наталья Валерьевна Факторы устойчивости финансового состояния экономического субъекта // Ceteris paribus. — 2022. — №12. — С. 128–132.
39. Финансы и финансовый анализ: учебник / Н. А. Казакова, В.Г. Когденко, М.В. Мельник. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 201 с.
40. Финансово-аналитические инструменты устойчивого развития экономических субъектов: учебник / О. В. Ефимова, М. М. Басова, Е. В. Никифорова [и др.] ; под ред. О. В. Ефимовой. — Москва: КноРус, 2022. — 216 с.
41. Финансовый анализ: инструментарий обоснования экономических решений : учебник / Ефимова О.В. — Москва : КноРус, 2020. — 320 с.
42. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие / С.В. Дыбаль, М.А. Дыбаль. — Москва: КноРус, 2022. — 326 с.
43. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для вузов / Т. И. Григорьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 486 с.

44. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 592 с.
45. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н. С. Пласкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 368 с.
46. Шадрина Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Шадрина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 431 с.
47. Экономический анализ: учебник / В. И. Бариленко, О. В. Ефимова, М. Н. Ермакова [и др.]; под ред. В. И. Бариленко. — Москва: КноРус, 2022. — 381 с.
48. Экономический анализ: Учебник / Под ред. Позднякова В. Я. - Москва: ИНФРА-М, Издательский Дом, 2019. - 491 с.
49. Экономика предприятия: учебное пособие / О. И. Волков, В. К. Складенко. — 2-е изд. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 264 с.
50. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. Т. И. Николаевой и Н. Р. Егоровой. — 3-е изд., стер. — Москва: КНОРУС, 2017. — 400 с.