

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА

ЧЕРНЫХ АРТЁМ ВИКТОРОВИЧ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АБИЗНЕС»

Направление подготовки (код) 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) образовательной программы

Финансовый менеджмент

Обучающийся

Руководитель

доцент, к.э.н., доцент
(должность, ученая степень, ученое звание)

Нормоконтролер

(подпись)

(подпись)

(подпись)

А.В. Черных

(инициалы, фамилия)

В.В. Прохоров

(инициалы, фамилия)

Е.А. Яковлева

(инициалы, фамилия)

Допускается к защите

Зав. кафедрой менеджмента

к.э.н., доцент, И.З. Погорелов

(ученая степень, ученое звание, инициалы, фамилия)

(подпись)

«30»

06

2025 г.

Красноярск 2025

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 61 с., иллюстраций 2, таблиц 23, источников 32, приложений 3.

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, ЛИКВИДНОСТЬ,
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННОГО
КАПИТАЛА, ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ
МЕРОПРИЯТИЙ.

Цель работы - разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «АБизнес».

выявить основные проблемы финансовой деятельности и разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности.

Метод исследования – аналитический, опытно-статистический методы, метод сравнения.

Проведен анализ финансового состояния предприятия. Для разработки мероприятий по повышению эффективности деятельности малого предприятия был разработан ряд мероприятий с различными вариантами применения, а также проведена оценка эффективности внедрения мероприятий.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	8
1.1 Понятие малого предприятия	8
1.2 Эффективность и показатели эффективности деятельности предприятия	13
1.3 Методы оценки показателей эффективности деятельности предприятий.....	16
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «АБизнес».....	19
2.1 Характеристика деятельности ООО «АБизнес».....	19
2.2 Анализ финансовой устойчивости.....	20
2.3 Анализ эффективности деятельности предприятия	34
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АБИЗНЕС».....	45
3.1 Мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия	45
3.2 Оценка эффективности мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятий	47
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	53
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	55
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	59

ВВЕДЕНИЕ

Возрастающая роль малого предпринимательства в современной экономике России обуславливается тем, что малые предприятия формируют значительную часть валового внутреннего продукта, обеспечивают рабочие места и способствуют развитию инновационной деятельности. Вместе с тем, в условиях нестабильности экономической среды, усиления конкуренции и постоянных изменений в законодательстве, значительное число малых предприятий сталкивается с финансовыми, кадровыми трудностями, снижением эффективности и угрозой банкротства.

В связи с вышеизложенным, актуальность выбранной темы не вызывает сомнений, поскольку она ориентирована на разработку мероприятий по повышению эффективности деятельности малого предприятия на примере ООО «АБизнес», специализирующегося на предоставлении услуг бухгалтерского аутсорсинга и налогового консультирования субъектам малого и среднего бизнеса.

В этих условиях вопросы повышения эффективности деятельности малых предприятий приобретают особую актуальность. Конкуренция на рынке бухгалтерских и консалтинговых услуг, рост требований со стороны клиентов, необходимость адаптации к цифровизации и ужесточение контроля со стороны государства требуют от предпринимателей не только быстрой реакции на изменения, но и стратегического планирования развития бизнеса, внедрения современных методов управления, автоматизации, а также постоянного повышения качества сервиса.

Целью данной выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «АБизнес».

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы управления эффективностью деятельности малого предприятия.

2. Изучить определение понятия малых предприятий.
3. Рассмотреть особенности деятельности и управления малыми предприятиями, оказывающими бухгалтерские услуги.
4. Проанализировать систему показателей оценки эффективности деятельности малых предприятий.
5. Провести анализ финансового состояния ООО «АБизнес».
6. Описать характеристику деятельности ООО «АБизнес»
7. Провести анализ финансовой устойчивости, платежеспособности и деловой активности.
8. Провести анализ эффективности деятельности предприятия.
9. Разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «АБизнес».
10. Обосновать необходимость разработки и внедрения мероприятий по повышению эффективности деятельности ООО «АБизнес».
11. Провести оценку эффективности мероприятий, по повышению эффективности деятельности предприятия.

Объектом исследования выступает малое предприятие ООО «АБизнес», оказывающее услуги бухгалтерского аутсорсинга в городе Красноярске.

Предметом исследования являются методы и мероприятия, направленные на повышение финансовой и организационной эффективности малого предприятия.

Методологическую основу исследования составляют труды ведущих отечественных и зарубежных авторов в области анализа финансового состояния и управления малым бизнесом, таких как Вахрушина М.А., Кемаева С.А., Бондаренко В.В., Шибилева О.В., а также нормативно-правовая база, регулирующая деятельность малых предприятий в России.

Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные мероприятия могут быть использованы руководством ООО «АБизнес» для повышения конкурентоспособности, улучшения финансовых результатов и укрепления их позиций на рынке бухгалтерских услуг.

Информационными источниками для исследования послужили бухгалтерская отчётность ООО «АБизнес» за 2022-2024 годы, внутренние документы компании, нормативные акты Российской Федерации, а также научные публикации и специализированные аналитические материалы по вопросам финансового управления и бухгалтерского аутсорсинга.

Выпускная квалификационная работа имеет логическую структуру, отражающую последовательное решение поставленных задач и включает в себя введение, три главы, заключение, список использованных источников и приложения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие малого предприятия

В современной экономической науке и практике вопрос определения категории малого предприятия имеет особую значимость, поскольку от него зависит как доступ к государственным мерам поддержки, так и возможности для реализации внутренних управленческих стратегий.

Согласно Федеральному закону № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [6], к малым предприятиям относятся организации с численностью работников до 100 человек и годовым доходом не более 800 млн. рублей. Одновременно в законе определяются дополнительные ограничения по структуре собственности: доля участия других юридических лиц, государственных и муниципальных образований не должна превышать 25%.

Таблица 1.1

Критерии отнесения к субъектам малого предпринимательства [6]

Категория	Численность работников	Предельный доход, млн руб.	Доп. ограничения
Микропредприятие	до 15	до 120	
Малое предприятие	до 100	до 800	Доля юр. лиц ≤ 25%
Среднее предприятие	до 250	до 2 000	

Важно отметить, что данная классификация не является статичной и периодически пересматривается в соответствии с изменениями экономической ситуации. Так, В.А. Осипов и Е.В. Красова подчеркивают, что критерии отнесения к малому предпринимательству должны учитывать специфику

современных экономических условий, включая влияние внешних факторов неопределенности [15].

В международной практике подходы к определению малого предпринимательства различаются существенно. Например, в странах Европейского союза действует рекомендация 2003/361/ЕС, согласно которой малые предприятия характеризуются численностью до 50 человек и оборотом до 10 млн евро. В США критерии варьируются в зависимости от отрасли: для производственных предприятий - до 500 сотрудников, для розничной торговли - до 7,5 млн долларов в год оборота.

Как подчёркивает И.В. Наумкин, «разграничение предприятий по количественным и стоимостным критериям необходимо не только для целей государственного учёта, но и для определения специфики управленческих решений» [18]. Такой подход, по мнению автора, позволяет учитывать особенности малых предприятий при разработке мер поддержки и программ развития, что особенно важно для компаний, оказывающих профессиональные услуги, такие как бухгалтерское сопровождение и налоговое консультирование.

Современные исследователи выделяют несколько концептуальных подходов к определению сущности малого предприятия. Д.А. Петров и М.С. Иванова предлагают многоуровневую модель, включающую количественные, качественные и функциональные критерии [31]. Количественные критерии включают традиционные показатели численности персонала и объема выручки. Качественные критерии охватывают особенности организационной структуры, характер управления и специфику принятия решений. Функциональные критерии отражают роль предприятия в экономической системе, его взаимодействие с другими субъектами рынка и способность к инновационной деятельности.

Управление малыми предприятиями существенно отличается от управления крупными организациями, прежде всего благодаря более высокой гибкости, меньшему количеству уровней управления и специфическим требованиям к персоналу. Как отмечает А.А. Панкова, «малое

предпринимательство характеризуется простотой организационной структуры, мобильностью и способностью к оперативному принятию управленческих решений» [20]. Это особенно заметно в компаниях, предоставляющих бухгалтерские услуги, где зачастую все ключевые решения принимаются непосредственно руководителем, а персонал универсален и способен выполнять широкий круг задач.

В условиях современной экономики особую актуальность приобретают вопросы адаптации традиционных управленческих подходов к специфике малого бизнеса. Е.П. Козлова и В.Н. Федоров в своем исследовании выделяют четыре основных подхода к управлению малыми предприятиями: процессный, системный, ситуационный и адаптивный [32]. Процессный подход предполагает рассмотрение управления как непрерывного процесса взаимосвязанных функций. Системный подход рассматривает малое предприятие как сложную систему взаимодействующих элементов. Ситуационный подход акцентирует внимание на выборе управленческих решений в зависимости от конкретной ситуации. Адаптивный подход, наиболее характерный для малого бизнеса, предполагает постоянное приспособление к изменяющимся условиям внешней среды.

Для рассмотрения особенностей деятельности малых предприятий рассмотрим следующую таблицу 1.2.

Таблица 1.2

Особенности деятельности малых предприятий

Особенность	Влияние на управление
Простая структура	Быстрое принятие решений
Небольшой штат	Многофункциональность персонала
Ориентация на нишевые услуги	Гибкость ценовой и продуктовой политики
Ограниченные ресурсы	Высокая зависимость от внешних факторов

Исследования Н.В. Горбуновой показывают, что управление малыми предприятиями характеризуется рядом специфических черт, которые

необходимо учитывать при разработке управленческих стратегий [25]. Во-первых, это высокая степень централизации управления, когда ключевые решения принимаются непосредственно собственником или топ-менеджером. Во-вторых, преобладание неформальных методов управления над формальными процедурами. В-третьих, ограниченность ресурсов для внедрения сложных управленческих технологий. В-четвертых, высокая зависимость от человеческого фактора и компетенций ключевых сотрудников.

Благодаря высокой мобильности, малые предприятия способны занимать рыночные ниши, которые недоступны для крупных игроков. И.В. Наумкин подчёркивает, что «преимущество малых фирм — в быстрой адаптации к изменениям и возможности индивидуального подхода к клиенту» [18]. Данное преимущество особенно ярко проявляется в сфере профессиональных услуг, где важную роль играет личный контакт с клиентом и возможность предоставления индивидуализированных решений.

Влияние пандемии COVID-19 на малое предпринимательство стало предметом особого внимания исследователей. Р.К. Алиев и О.Н. Семенова в своем анализе показывают, что кризисные условия 2020-2021 годов выявили как уязвимые места малого бизнеса, так и его адаптационные возможности [36]. Многие малые предприятия смогли быстро перестроить свою деятельность, освоить новые каналы сбыта и форматы взаимодействия с клиентами, что подтверждает их высокую гибкость и способность к инновациям.

Однако в таких условиях возникает проблема ограничения ресурсов и управленческой нагрузки на ключевых сотрудников, что требует от руководства высокой квалификации и постоянного поиска новых методов организации труда. Т.В. Морозова выделяет несколько ключевых вызовов, с которыми сталкиваются руководители малых предприятий [8]: необходимость совмещения стратегических и оперативных функций управления, ограниченность времени на принятие решений, высокая ответственность за результаты деятельности, необходимость постоянного развития профессиональных компетенций.

Роль человеческого фактора в малом предпринимательстве эта особенность деятельности усиливается в сфере услуг, где результат работы нередко зависит от личных компетенций специалистов и уровня доверия со стороны клиентов. В связи с этим повышается роль внутренней мотивации персонала и необходимости постоянного повышения профессионального уровня сотрудников.

Исследования М.А. Кузнецовой и В.П. Сидорова показывают, что в малых предприятиях сферы услуг особое значение приобретает управление человеческими ресурсами [33]. Авторы выделяют три ключевых аспекта: подбор персонала с учетом специфики малого бизнеса, развитие универсальных компетенций сотрудников и создание эффективной системы мотивации. При этом традиционные HR-технологии крупных компаний часто оказываются неприменимыми в условиях ограниченных ресурсов малых предприятий.

Специфика управления персоналом в малых предприятиях проявляется в преобладании неформальных методов мотивации, высокой степени вовлеченности сотрудников в различные аспекты деятельности компании, необходимости быстрого освоения новых функций и компетенций. Как отмечает А.В. Степанов, «эффективность малого предприятия в значительной степени зависит от способности каждого сотрудника выходить за рамки своих непосредственных функциональных обязанностей и проявлять инициативу в решении возникающих задач» [34].

Современные тенденции в области управления малыми предприятиями связаны также с развитием концепции социального предпринимательства и корпоративной социальной ответственности. Несмотря на ограниченные ресурсы, многие малые предприятия активно участвуют в решении социальных проблем на локальном уровне, что способствует укреплению их репутации и расширению клиентской базы.

1.2 Эффективность и показатели эффективности деятельности предприятия

Эффективность представляет собой одну из важнейших экономических категорий, отражающую степень достижения поставленных целей при наименьших затратах ресурсов. Как отмечает П. Самуэльсон, эффективность в широком смысле характеризует соотношение между полученными результатами и затраченными для их достижения ресурсами [1,с.156]. По мнению Л.И. Абалкина, эффективность может рассматриваться с различных позиций [2,с.89]. С экономической точки зрения эффективность представляет собой способность системы производить максимальный результат при минимальных затратах или достигать заданного результата с наименьшими издержками. Данный подход соответствует классическому пониманию эффективности в экономической теории и позволяет применить его для анализа деятельности предприятий.

С управленческой позиции, согласно исследованиям П. Друкера, эффективность характеризует качество управленческих решений и их способность приводить к достижению поставленных целей организации [36,с. 234]. Этот подход особенно важен для понимания роли менеджмента в обеспечении результативности деятельности предприятия. В современной экономической литературе существует множество подходов к определению эффективности деятельности предприятия. Согласно А.Д. Шеремету, эффективность деятельности предприятия представляет собой комплексную характеристику результативности функционирования хозяйствующего субъекта, отражающую степень достижения поставленных целей при оптимальном использовании имеющихся ресурсов [24,с.178].

Данное понятие включает в себя способность предприятия генерировать доходы, обеспечивать рентабельность инвестиций, поддерживать конкурентоспособность и устойчивое развитие.

По определению В.В. Ковалева, эффективность деятельности предприятия можно определить как отношение полученного экономического эффекта к затратам, обеспечившим его получение [35,с.267].

При этом экономический эффект выражается в различных формах: прибыль, объем производства, качество продукции, снижение издержек, улучшение финансового состояния и других позитивных результатах деятельности. Данный подход позволяет количественно измерить результативность использования ресурсов предприятия.

Как справедливо отмечает Г.В. Савицкая, важно различать понятия «эффект» и «эффективность» [36,с.45]. Эффект представляет абсолютную величину результата, тогда как эффективность - это относительный показатель, характеризующий результативность использования ресурсов. Такое разграничение критически важно для корректной оценки деятельности предприятия.

Система показателей эффективности деятельности предприятия включает различные группы индикаторов, каждая из которых характеризует определенные аспекты функционирования организации. Согласно классификации М.И. Баканова и А.Д. Шеремета, все показатели эффективности можно разделить на несколько основных групп [24,с.312].

К основным показателям экономической эффективности, по мнению Л.А. Донцовой и Н.А. Никифоровой, относятся [8,с.156]:

К показателям прибыльности и рентабельности относят:

- рентабельность продаж - отношение прибыли от продаж к выручке от реализации. Данный показатель, как отмечает Р.С. Сайфулин, характеризует эффективность основной деятельности предприятия [36,с.89];

- рентабельность активов - отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов. По мнению А.Д. Шеремета, этот показатель отражает способность активов воспроизводить прибыль [24,с.201];

- рентабельность собственного капитала - отношение чистой прибыли к среднегодовой величине собственного капитала;

- рентабельность производства - отношение прибыли к затратам на производство.

К показателям оборачиваемости относят:

Согласно исследованиям В.В. Ковалева, показатели оборачиваемости характеризуют интенсивность использования ресурсов предприятия [35,с.189]:

- коэффициент оборачиваемости активов - отношение выручки к среднегодовой стоимости активов;

- оборачиваемость запасов - отношение себестоимости продаж к средней величине запасов;

- оборачиваемость дебиторской задолженности - отношение выручки к средней величине дебиторской задолженности.

Показатели производственной эффективности,

Производственная эффективность, согласно концепции Н.П. Любушина, характеризуется следующими показателями [36,с.234]:

1.Производительность труда - отношение объема произведенной продукции к численности работников. Данный показатель, по мнению А.Н. Гиляровской, является ключевым индикатором эффективности использования трудовых ресурсов [36,с.156].

2.Фондоотдача - отношение выручки к среднегодовой стоимости основных фондов. В.В. Бочаров отмечает важность данного показателя для оценки эффективности использования основных средств [12,с.98].

3.Материалоотдача - отношение выручки к материальным затратам
- Трудоемкость - затраты рабочего времени на единицу продукции.

К показателям финансовой эффективности, по классификации Е.С. Стояновой, относятся [36,с.178]:

- коэффициенты ликвидности (абсолютной, быстрой, текущей). Данные показатели характеризуют способность предприятия погашать краткосрочные обязательства;

- коэффициенты финансовой устойчивости (автономии, финансирования, маневренности). М.С. Абрютина подчеркивает значимость этих показателей для оценки финансовой независимости предприятия [14,с.145];

- показатели деловой активности (оборачиваемость капитала, активов, обязательств).

Взаимосвязь показателей эффективности.

Показатели эффективности деятельности предприятия представляет собой взаимосвязанную совокупность показателей, где изменение одних показателей влияет на динамику других. Как отмечает Л.С. Сосненко, комплексная оценка эффективности требует учета всех групп показателей и их взаимного влияния [17,с.234].

По мнению А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина, для объективной оценки эффективности деятельности предприятия необходимо использовать не отдельные показатели, а их систему, что позволяет получить полную картину результативности функционирования организации и выявить резервы повышения эффективности [18,с.345].

Выбор данных показателей обусловлен их широким признанием в научном сообществе, практической применимостью и возможностью комплексной оценки всех аспектов деятельности предприятия. Указанные авторы являются признанными специалистами в области экономического анализа и финансового менеджмента, их подходы прошли апробацию в многочисленных исследованиях и практических применениях.

1.3 Методы оценки показателей эффективности деятельности предприятий

Оценка эффективности малых предприятий требует комплексного подхода, сочетающего финансовые и нефинансовые показатели. Как отмечается в работе Панковой, «анализ эффективности должен базироваться не только на показателях рентабельности и ликвидности, но и учитывать качество

обслуживания клиентов, инновационную активность и адаптивность к рыночным изменениям» [18];

Таблица 1.3

Ключевые показатели оценки эффективности малых предприятий

Показатель	Формула расчёта	Содержание и значение
Рентабельность активов	$ROA = (\text{ЧП} / \text{Средн.активы}) \times 100\%$	Прибыльность использования ресурсов
Рентабельность собственного капитала	$ROE = (\text{ЧП} / \text{Средн.СК}) \times 100\%$	Доходность вложенного капитала
Коэффициенты ликвидности	$K_{\text{тл}} = \text{ОА} / \text{КО}$	Способность своевременно исполнять обязательства
Валовая и чистая прибыль	$\text{ЧП} = \text{ВП} - \text{Расходы} - \text{Налоги}$	Основные финансовые результаты
Оборачиваемость активов	$K_{\text{об}} = \text{Выручка} / \text{Средн.активы}$	Эффективность использования имущества

Важность системы оценки подчёркивается тем, что в малых предприятиях сферы услуг существенное влияние на результаты оказывают не только финансовые показатели, но и факторы, связанные с качеством предоставляемых услуг, степенью удовлетворённости клиентов и скоростью адаптации к изменениям на рынке. Как отмечается в работе автора Наумкина, эффективное развитие малых компаний возможно только при учёте комплексного набора критериев, отражающих специфику их деятельности и рыночной среды [16].

Так факторы, определяющие эффективность деятельности малых предприятий, можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние связаны с особенностями организации работы, структурой управления, мотивацией персонала, а также уровнем инновационной активности. Внешние включают такие аспекты, как уровень конкуренции, изменения в законодательстве и экономической политике, а также макроэкономическую ситуацию.

Рассмотрим классификацию факторов эффективности малых предприятий в таблице 1.4

Таблица 1.4

Классификация факторов эффективности малых предприятий

Группа факторов	Примеры влияющих аспектов
Внутренние	Организация труда, мотивация, ресурсы, инновации
Внешние	Законодательство, конкуренция, спрос, экономическая политика

Исходя из данных таблицы 1.4 можно дать оценку тому, что внешние факторы часто оказывают решающее воздействие на устойчивость бизнеса, особенно в сегменте профессиональных услуг, где нормативные изменения и колебания спроса могут существенно скорректировать стратегию развития компании.

Таким образом, для обеспечения устойчивого развития малых предприятий требуется не только совершенствование внутренних процессов, но и постоянный мониторинг внешней среды, что позволяет своевременно реагировать на возникающие угрозы и использовать новые возможности.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «АБИЗНЕС»

2.1 Характеристика деятельности ООО «АБизнес»

ООО «АБизнес» — это динамично развивающаяся компания, зарегистрированная 26 августа 2020 года в Красноярске по адресу: ул. Семафорная, д. 219, офис 300/1. Организация имеет ИНН 2464153378, ОГРН 1202400019227 и КПП 246401001. В настоящее время в компании работает один совладелец, директором является Зайнуллина Светлана Николаевна. Размер уставного капитала составляет 10 000 рублей [28]. Основное направление деятельности: ООО «АБизнес» включает предоставление бухгалтерских услуг, проведение финансового аудита и налоговое консультирование. Эти услуги охватывают широкий спектр потребностей клиентов, позволяя им сосредоточиться на развитии своего бизнеса, не отвлекаясь на вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. Основной вид деятельности компании по ОКВЭД — 69.20, что подтверждает ее специализацию в оказании услуг в области бухгалтерского учета и финансового аудита.

Дополнительные виды деятельности включают консультативные услуги в области компьютерных технологий (ОКВЭД 62.02) и образование дополнительное для детей и взрослых (ОКВЭД 85.41), что свидетельствует о стремлении компании расширять свои возможности и предлагать клиентам комплексные решения.

Компания не принимала участия в тендерах, а также не имеет исполнительных производств или арбитражных дел, что говорит о стабильности и надежности ее работы. Все реквизиты, включая юридический адрес и информацию из ЕГРЮЛ, доступны в системе СПАРК.

Целью компании является становление лидером на рынке бухгалтерских услуг в Красноярске. Замысел заключается в помощи юридическим лицам в упрощении бизнес-процессов, связанных с бухгалтерией, что позволяет

клиентам экономить время и ресурсы на поиск квалифицированных специалистов и оптимизацию налоговых расходов.

Миссия ООО «АБизнес» заключается в содействии клиентам в развитии их бизнеса и увеличении капитала, а также в формировании сплоченной команды высококвалифицированных специалистов [28]. Компания создает благоприятные условия для роста и удовлетворенности сотрудников, что положительно сказывается на качестве предоставляемых услуг.

Схема организационной структуры ООО «АБизнес» представлена в приложении 3. Организационная структура управления в ООО «АБизнес» направлена на эффективное использование имеющихся кадров для выполнения поставленных задач вовремя, а так же достижение высоких результатов. Внедрение программного обеспечения для постановки задач и учета рабочего времени позволяет отслеживать эффективность работы сотрудников, обеспечивая слаженность и оперативность выполнения задач. Это дает компании конкурентное преимущество на рынке бухгалтерских услуг, позволяя ей успешно сотрудничать с более крупными организациями.

2.2 Анализ финансовой устойчивости

Для анализа финансовой устойчивости и других, немаловажных для анализа показателей необходимо отметить, что ключевая проблема состоит в ином содержании финансовой отчетности. Так субъекты малого предпринимательства вправе формировать представляемую бухгалтерскую отчетность в общем порядке, но они также могут формировать отчетность по упрощенной системе. В упрощенной бухгалтерской отчетности отсутствуют типовые разделы активов и пассивов, многие статьи упрощенного бухгалтерского баланса представляют собой объединенные статьи полного бухгалтерского баланса, а в отчете о финансовых результатах помимо объединения статей - отсутствуют промежуточные показатели, такие как валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения [4, с. 26].

Данные аспекты усложняют применение типовых, общих методик анализа для упрощенной отчетности, поскольку многие показатели, необходимые для расчета, не выделяются отдельными строками или вовсе не просчитываются исходя из специфики деятельности организации.

У любого из пользователей данных финансовой отчетности малых и микропредприятий может возникнуть необходимость ее анализа, для собственных целей. Так, по результатам такого анализа могут выявиться решения по предоставлению кредитов и займов, по допуску к участию на торгах, по страхованию деятельности, а также анализ упрощенной отчетности может быть необходим для налаживания взаимоотношений с крупными поставщиками или покупателями.

Таким образом, несмотря на незначительные обороты малых предприятий, по сравнению с объемами среднего и крупного бизнеса, существует необходимость использования данных финансовой отчетности для анализа, с целью определения финансовой состоятельности и устойчивости организации и возможности избегания банкротства.

Общую методику понимают как систему исследования, которая одинаково используется при изучении различных объектов экономического анализа в разных отраслях экономики [11, с. 50]. Частные методики конкретизируют общую методику применительно к определенным отраслям экономики, конкретному типу производства или объекту исследования, виду анализа [6, с. 50]. В данном случае необходима методика, учитывающая особенности упрощенной бухгалтерской отчетности.

Любая методика представляет собой указания или методологические советы по исполнению аналитического исследования и содержит систему показателей, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа [11, с. 50].

Необходимость выделения особенной методики по анализу деятельности малых предприятий подтверждается наличием различных исследований современных ученых-экономистов [13, с. 52]. Такие экономисты, как

Вахрушина М. А., Кемаева С. А., Бондаренко В. В. Шибилева О. В. и другие, уже долгое время изучали вопрос анализа финансовой отчетности малых предприятий.

Поэтому для начала анализа следующих показателей существует необходимость использования данной методики, этих авторов, исходя из специфики бухгалтерской упрощённой отчётности и специфики деятельности организации.

Проведём анализ показателей с помощью упрощенной бухгалтерской отчетности.

Анализ ликвидности и платежеспособности.

Платежеспособность коммерческой организации определяется наличием необходимых платежных средств для своевременных расчетов с поставщиками, рабочими и служащими по заработной плате, финансовыми органами, налоговой системой, банками и другими контрагентами [11, с. 44].

Степень платежеспособности по текущим обязательствам определяется, как отношение текущих заемных средств (краткосрочных обязательств) к валовой выручке предприятия. Под ликвидностью какого-либо актива понимают его способность трансформироваться в денежные средства. Чем быстрее может произойти эти изменения данного показателя, тем выше показатель ликвидности для данного предприятия. Под ликвидностью предприятия подразумевают наличие у предприятия оборотных активов в размере, достаточном для погашения текущих обязательств по кредитам [8, с. 46]. Для определения степени ликвидности рассчитываются следующие показатели.

Первый коэффициент для определения степени ликвидности рассчитывается текущая платежеспособность (Ктп). Расчет данного показателя будет проведён по данным упрощенной отчетности и производится следующим образом в таблице 2.1 приведена, записана формула расчёта, расчёт показателя по годам, а так же изменения за период 2023-2024 года:

Таблица 2.1

Коэффициент текущей платежеспособности

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменения	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент текущей платежеспособности	$K_{тп} = \frac{\text{Кредиторская задолженность} + \text{Краткосрочные заёмные средства}}{\text{Выручка} / 12 \text{ месяцев}}$	1,08	1,40	-0,32	0,77

Полученные данные в таблице 2.1 свидетельствует о способности своевременно исполнять краткосрочные обязательства за счёт оборотных средств, динамика данного показателя вызывает определённые опасения. Снижение коэффициента указывает на сокращение резерва платёжеспособности и уменьшение финансовой устойчивости предприятия. Дальнейшее снижение ведёт к повышению рисков неплатежеспособности, поэтому рекомендуется усилить контроль за состоянием данных показателей и своевременно корректировать структуру активов и обязательств.

Однако данная динамика требует особого внимания со стороны руководства организации, так как дальнейшее снижение коэффициента до уровня ниже нормативного может привести к утрате финансовой устойчивости и возникновению рисков неплатежеспособности.

В целях минимизации подобных рисков целесообразно осуществлять постоянный мониторинг структуры текущих активов и обязательств, а также своевременно принимать управленческие решения, направленные на поддержание достаточного уровня ликвидности.

Второй Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует степень покрытия текущих обязательств денежными средствами и их эквивалентами на отчетную дату [9,с.1694]. В ряде работ по анализу финансового состояния малых предприятий, например, в исследованиях М. А. Вахрушиной, В. В. Бондаренко и С. А. Кемаевой, отмечается, что для российских организаций целесообразно использовать в качестве ориентира для коэффициента

абсолютной ликвидности значения от 0,2 до 0,5 и более, что обусловлено спецификой хозяйственной деятельности малого бизнеса [13].

Это значение считается достаточным для выполнения краткосрочных обязательств предприятия при минимизации рисков неплатёжеспособности.

Расчет с использованием строк упрощенной отчетности производится следующим образом, указанным в таблице 2.2:

Таблица 2.2

Коэффициент абсолютной ликвидности

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменения	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент абсолютной ликвидности	$Ka = \frac{\text{Денежные средства, денежные эквиваленты}}{\text{Кредиторская задолженность} + \text{Краткосрочные заёмные средства} + \text{Другие краткосрочные обязательства}}$	0,09	0,05	0,04	1,8

Полученные данные за 2023 и 2024 годы в таблице 2.2 существенно ниже рекомендуемого диапазона предложенного в исследованиях следующими авторами М. А. Вахрушиной, В. В. Бондаренко и С. А. Кемаевой, что указывает на крайне низкую долю денежных средств и их эквивалентов в общей структуре текущих активов. Такая динамика свидетельствует о том, что компания не обладает достаточным объёмом наиболее ликвидных ресурсов для немедленного исполнения краткосрочных обязательств в случае необходимости.

Сложившаяся ситуация формирует повышенную финансовую зависимость организации от своевременного поступления средств от покупателей и иных контрагентов, а также усиливает риски возникновения кассовых разрывов. В условиях ограниченности денежных резервов компания становится уязвимой к внешним и внутренним шокам, что требует принятия мер по оптимизации структуры активов и повышению платёжеспособности за

счёт формирования достаточного объёма денежных средств на расчетных счетах.

Третий коэффициент критической ликвидности (Кл) характеризует степень покрытия текущих обязательств наиболее ликвидными активами и ожидаемыми поступлениями от покупателей. Согласно взглядам Вахрушиной и Бондаренко, в российской практике анализа для малых предприятий рекомендуемым считается уровень коэффициента критической ликвидности не ниже 1,0 [9]. Такой показатель указывает на способность предприятия оперативно покрывать свои краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов, что особенно важно для организаций, оказывающих услуги в условиях высокой изменчивости рыночной среды. Расчет на основе упрощенной отчетности производится следующим образом:

Таблица 2.3

Коэффициент критической ликвидности

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменения	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент критической ликвидности	Кл = (Денежные средства, денежные эквиваленты + Финансовые вложения и другие оборотные активы) (Кредиторская задолженность + краткосрочные заемные средства Другие краткосрочные обязательства)	1,76	2,33	-0,57	0,76

Рассчитанные значения в таблице 2.3 коэффициента критической ликвидности за 2023 и 2024 годы составили 2,33 и 1,76 соответственно, что существенно превышает минимально рекомендуемый уровень, предложенный следующими авторами: Вахрушиной и Бондаренко свидетельствует о высокой способности предприятия погашать краткосрочные обязательства за счёт наиболее ликвидных активов — денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности. Тем не менее, наблюдающееся

снижение данного показателя по сравнению с предыдущим годом указывает на уменьшение резерва ликвидности, что в перспективе может стать фактором риска для стабильного финансового положения организации. В этой связи, особое значение приобретает регулярный контроль структуры оборотных активов и динамики дебиторской задолженности, чтобы своевременно выявлять негативные тенденции и оперативно реагировать на возможные угрозы ухудшения платёжеспособности.

Четвёртый коэффициент текущей ликвидности характеризует степень покрытия текущих обязательств оборотными средствами. В трудах О. В. Шибилевой отмечается, что для российских малых предприятий, работающих в сфере услуг, оптимальным считается соотношение коэффициента текущей ликвидности на уровне 2, что связано с необходимостью поддержания достаточного запаса ликвидных ресурсов для устойчивого функционирования компании [11]. Расчет на основе упрощенной отчетности производится следующим образом:

Таблица 2.4

Коэффициент текущей ликвидности

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменения	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент текущей ликвидности	$\text{Ктл} = \frac{\text{Денежные средства, денежные эквиваленты} + \text{Финансовые вложения и другие оборотные активы} + \text{Запасы}}{\text{Краткосрочные заемные средства} + \text{Кредиторская задолженность} + \text{Другие краткосрочные обязательства}}$	1,78	2,37	-0,59	0,75

Значения коэффициента текущей ликвидности за анализируемые периоды составили 2,37 в 2023 году и 1,78 в 2024 году. В обоих случаях показатель превышает минимально рекомендуемое значение, предлагаемое следующим автором: Кемаевой, что указывает на достаточный уровень обеспечения

предприятия оборотными средствами для погашения краткосрочных обязательств. Вместе с тем, отмечаемое снижение коэффициента в 2024 году, что отражает сокращение финансового резерва и свидетельствует о постепенном уменьшении платежеспособности компании. Подобная тенденция может создать определённые риски при необходимости срочного погашения долговых обязательств.

Для малых предприятий, функционирующих в условиях высокой изменчивости рыночной среды, поддержание достаточного уровня ликвидности имеет особое значение, поэтому целесообразно будет ввести контроль за структурой оборотных активов, своевременно реагировать на изменения и предотвращать дальнейшее снижение коэффициента.

Анализ финансовой устойчивости

Используя в аналитической практике указанные показатели финансовой устойчивости, необходимо иметь в виду, что они отражают финансовое состояние на уже прошедшую дату. Поэтому целесообразно рассматривать их в динамике за несколько отчетных периодов, что будет свидетельствовать об их определенном постоянстве в деятельности предприятия.

Первый коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (Ксс). Как подчеркивается в работах М. А. Вахрушиной, для оценки финансовой самостоятельности малых предприятий критически важным считается значение коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами выше единицы, что свидетельствует о независимости в формировании оборотного капитала и снижении внешних финансовых рисков [5]. Так Расчет по данным упрощенной отчетности производится следующим образом:

В течение анализируемого периода в таблице 2.5 с названием коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами остаётся существенно ниже рекомендуемого уровня, по мнению следующего автора: Бондаренко, это свидетельствует о недостаточности внутренних ресурсов для самостоятельного финансирования оборотных

активов, что увеличивает зависимость предприятия от привлечённых средств и может привести к нарушению финансовой устойчивости в случае возникновения неблагоприятных ситуаций и внешних факторов.

Таблица 2.5

Коэффициент обеспеченности оборотных активов
собственными оборотными средствами

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменения	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	$K_{сс} = \frac{\text{собственные оборотные средства}}{\text{оборотные активы}}$	0,47	0,63	-0,16	0,75

Подобная динамика подчёркивает необходимость пересмотра политики формирования источников финансирования и оптимизации структуры капитала с целью повышения доли собственных средств в обеспечении текущей деятельности.

Второй коэффициент автономии (K_a), В научных трудах Бондаренко и Кемаевой подчеркивается, тем что поддержание коэффициента автономии не ниже 0,5 позволяет предприятиям минимизировать финансовую зависимость от внешних кредиторов и позволить формировать устойчивую структуру капитала [8]. Расчет по данным упрощенной отчетности производится следующим образом:

Таблица 2.6

Коэффициент автономии

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменения	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент автономии	$K_a = \frac{\text{Капитал и резервы}}{\text{Баланс}}$	0,45	0,6	-0,15	0,75

Значение коэффициента автономии в таблице 2.6 2023 году составляло 0,6, что указывает на преобладание собственных средств в структуре капитала предприятия и относительно высокий уровень финансовой независимости. Однако снижение показателя до 0,45 в 2024 году свидетельствует об увеличении доли заемных и привлечённых ресурсов. Такая динамика отражает усиление зависимости от внешних источников финансирования, что приводит к ослаблению финансовой устойчивости организации. Подобная тенденция требует повышенного внимания к структуре капитала и формированию внутреннего резерва для сохранения самостоятельности в принятии управленческих решений и минимизации кредитных рисков.

Третий коэффициент финансовой активности (плечо финансового рычага) (Кфа). Расчет по данным упрощенной отчетности производится следующим образом:

Таблица 2.7

Коэффициент финансовой активности

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменения	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент финансовой активности	$\text{Кфа} = (\text{Долгосрочные заемные средства} + \text{Краткосрочные заемные средства}) / \text{Капитал и резервы}$	0,28	0,29	-0,01	0,97

Показатели коэффициента финансовой активности в таблице 2.7 указывают на достаточно взвешенное соотношение между собственными и заёмными средствами в структуре капитала предприятия. Такая структура позволяет сохранять относительную финансовую устойчивость и гибкость в управлении источниками финансирования. Вместе с тем, даже при умеренном уровне долговой нагрузки необходимо учитывать, что дальнейший рост заёмных обязательств может привести к увеличению финансовых рисков и снижению платёжеспособности компании.

В этих условиях рекомендуется контролировать динамику дебиторской задолженности и при необходимости корректировать стратегию привлечения внешнего финансирования, чтобы избежать чрезмерной зависимости от заёмных средств.

Четвёртый коэффициент финансовой устойчивости. Такие авторы, как: Кемаева и Бондаренко отмечают, что для малых предприятий рекомендуется поддерживать коэффициент финансовой устойчивости на уровне 0,5–0,7, поскольку именно такая структура источников финансирования обеспечивает сбалансированное развитие и устойчивость в долгосрочной перспективе [8]. Расчет по данным упрощенной отчетности производится следующим образом:

Таблица 2.8

Коэффициент финансовой устойчивости

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменени я	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент финансовой устойчивости	$\text{Кфу} = (\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные заёмные средства}) / \text{Баланс}$	0,45	0,6	- 0,15	0,7 5

В 2023 году коэффициент финансовой устойчивости соответствовал рекомендованным значениям, по мнению следующих авторов Кемаевой и Бондаренко, что отражало достаточный уровень финансовой стабильности предприятия. Однако снижение этого показателя в 2024 году указывает на нарастающую зависимость ООО «АБизнес» от краткосрочных источников и снижение доли устойчивых финансовых ресурсов в структуре капитала. Такая динамика повышает уязвимость предприятия к финансовым рискам, затрудняет долгосрочное планирование и потенциально ограничивает инвестиционные возможности. В этих условиях актуализируется задача по увеличению собственного капитала и/или привлечению долгосрочных заёмных средств для

восстановления оптимального соотношения источников финансирования и обеспечения устойчивого развития.

Анализ финансовых результатов деятельности малого предприятия

На основании отчета о финансовых результатах оценивается динамика доходов и расходов, чистой прибыли предприятия. Показатели рентабельности характеризуют прибыль на единицу затраченных ресурсов. На основании упрощенных форм отчетности малого предприятия можно оценить следующие показатели.

Рентабельность обычной деятельности:

Таблица 2.9

Коэффициент рентабельности обычной деятельности

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменения	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент рентабельности обычной деятельности	$\text{Кроб} = (\text{Выручка} - \text{Расходы по обычной деятельности}) / \text{Расходы по обычной деятельности}$	0,27	0,06	0,21	4,5

В 2024 году наблюдается рост рентабельности обычной деятельности по сравнению с 2023 годом, что свидетельствует об улучшении соотношения между выручкой и основными расходами. Это может быть связано с частичной оптимизацией затрат и адаптацией бизнес-процессов в условиях изменяющейся рыночной среды.

Однако, несмотря на позитивную динамику, показатель рентабельности всё ещё находится на уровне, недостаточном для устойчивого развития предприятия в долгосрочной перспективе, что указывает на необходимость дальнейшей работы по снижению затрат и повышению эффективности операционной деятельности.

Рентабельность всей деятельности малого предприятия (Кро):

Таблица 2.10

Коэффициент рентабельности всей деятельности предприятия

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменения	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент рентабельности всей деятельности предприятия	$K_{po} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Расходы по обычной деятельности} + \text{Прочие расходы}}$	0,02	0,07	- 0,05	0,29

Анализ таблицы 2.10 динамики коэффициента рентабельности всей деятельности предприятия показывает его снижение с 0,07 в 2023 году до 0,02 в 2024 году. Такая тенденция отражает существенное снижение способности компании получать чистую прибыль на каждый рубль совокупных затрат. Это свидетельствует об ухудшении общей эффективности хозяйственной деятельности и указывает на рост издержек или недостаточную гибкость ценовой политики в условиях изменяющегося рынка.

В данной ситуации целесообразно провести комплексный пересмотр затратной структуры, оптимизировать бизнес-процессы и проанализировать ценообразование для восстановления уровня прибыльности и обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Рентабельность совокупных активов по чистой прибыли (K_{ca}):

Таблица 2.11

Коэффициент рентабельность совокупных активов

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменения	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент рентабельность совокупных активов	$K_{ca} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина совокупных активов}}$	0,06	0,2	- 0,14	0,3

Рассчитанный коэффициент рентабельности совокупных активов по чистой прибыли демонстрирует выраженную отрицательную динамику: в 2023 году он составлял 0,2, а в 2024 году снизился до 0,06. Данная тенденция отражает сокращение отдачи на вложенный капитал и свидетельствует о снижении эффективности использования всех имеющихся активов предприятия. Это может быть обусловлено как ростом объёма неиспользуемых или малопродуктивных активов, так и снижением уровня прибыли при увеличении активов.

Сложившаяся ситуация указывает на необходимость оптимизации структуры активов, повышения их отдачи, а также более эффективного управления ресурсами компании, чтобы обеспечить восстановление прибыльности и долгосрочную устойчивость малого предприятия.

Перейдём к следующему анализу оборачиваемости кредиторской задолженности

На основании данных упрощённой бухгалтерской отчетности можно рассчитать лишь показатели оборачиваемости кредиторской задолженности, поскольку такие показатели, как отсроченные денежные поступления от покупателей в упрощённом бухгалтерском балансе не указаны, поэтому будем производить расчёт по следующей таблице:

Таблица 2.12

Оборачиваемость кредиторской задолженности

Показатель	Формула расчёта	Значения		Изменения	
		2024 г.	2023 г.	(+;-)	%
Коэффициент финансовой устойчивости	$\text{Кобк} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина кредиторской задолженности за период}$	14,5	13,92	0,58	1,04

Показатель оборачиваемости кредиторской задолженности (Кобк) в таблице 2.12 увеличился с 13,92 в 2023 году до 14,5 в 2024 году, что указывает на ускорение расчетов с кредиторами и повышение скорости оборота

привлечённых средств. Такая динамика свидетельствует о том, что предприятие стало эффективнее управлять своими обязательствами перед поставщиками услуг и другими кредиторами, снижая риск образования просроченной задолженности и потенциальных штрафных санкций. Более высокая оборачиваемость кредиторской задолженности также может рассматриваться как положительный сигнал для контрагентов, подтверждая финансовую дисциплину организации и укрепляя её деловую репутацию.

Однако дальнейшее повышение этого показателя требует баланса, чтобы не допустить ухудшения платёжеспособности вследствие преждевременных расчетов за счёт снижения оборотного капитала.

Проведённый анализ текущего состояния ООО «АБизнес» выявил серьёзные проблемы, связанные со снижением ликвидности, рентабельности и финансовой устойчивости предприятия.

2.3 Анализ эффективности деятельности предприятия

Финансово-экономические показатели деятельности малого предприятия нуждаются в постоянной для оценки эффективности деятельности компании, ее устойчивости и конкурентоспособности на рынке, для быстрого реагирования на изменения в экономике. Они позволяют определить текущее финансовое состояние организации, выявить потенциал для её развития. Так для ООО «АБизнес», как для малого предприятия на российском бухгалтерском рынке, анализ показателей таких, как выручка, чистая прибыль и другие, имеет особое значение в жизни организации. Это связано с необходимостью поддержания конкурентоспособности в условиях высокой динамики рынка, изменений в потребительских предпочтениях и внешних экономических факторов.

Анализ выручки предприятия является инструментом для оценки финансовой эффективности и динамики развития. На рисунке 2.1 представлена динамика изменения выручки: ООО «АБизнес».

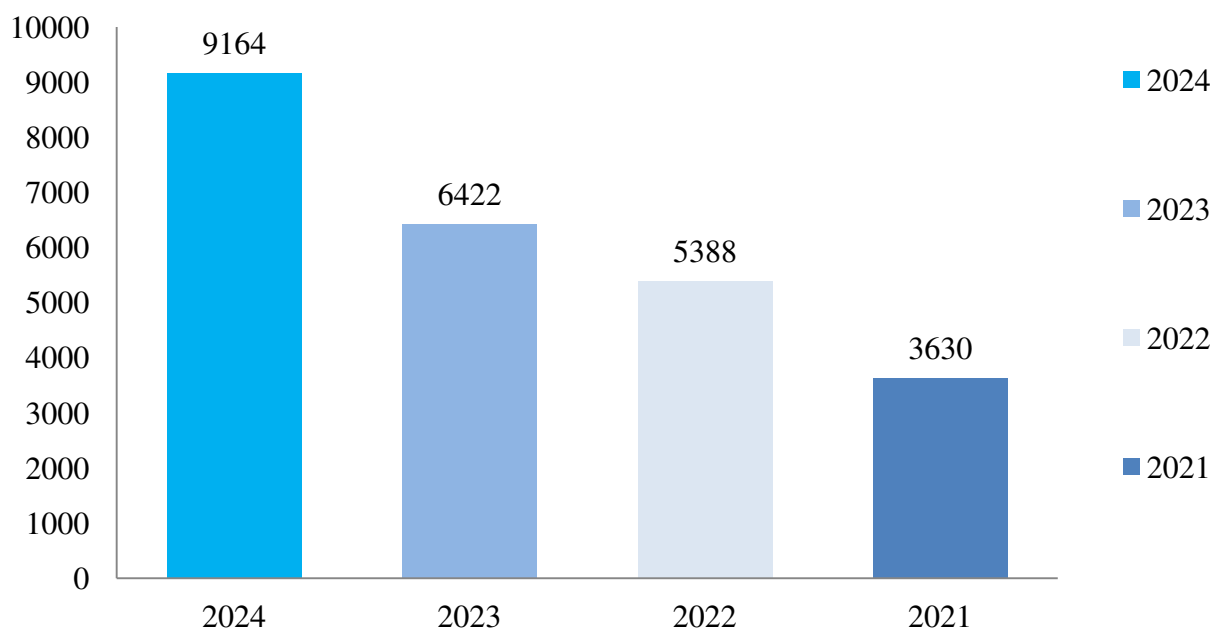


Рис. 2.1 - Динамика изменения выручки в тыс. руб. [14]

Анализ динамики выручки ООО «АБизнес» за период 2021–2024 гг. свидетельствует о выраженной положительной тенденции роста основных финансовых показателей. За рассматриваемый период выручка предприятия увеличилась с 3 630 тыс. руб. в 2021 году до 9 164 тыс. руб. в 2024 году, что составляет прирост более чем в 2,5 раза.

Такое поступательное увеличение выручки свидетельствует о высокой деловой активности предприятия, расширении клиентской базы и эффективности реализуемых коммерческих стратегий. Устойчивый рост выручки отражает успешное позиционирование компании на рынке бухгалтерских и консалтинговых услуг, а также способность адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды.

Однако для комплексной оценки динамики развития компании необходимо учитывать не только абсолютные показатели роста выручки, но и анализировать структуру расходов, уровень рентабельности и чистой прибыли, а также влияние внешних факторов.

Рост выручки ООО «АБизнес» в 2021–2024 гг. является положительным индикатором финансовой устойчивости и успешности бизнес-модели

организации, однако требует сопоставления с динамикой расходов и прибыли для комплексной оценки эффективности деятельности предприятия.

С научной точки зрения для комплексной и объективной оценки финансового положения предприятия необходимо анализировать не только динамику выручки, но и изменение чистой прибыли. Чистая прибыль отражает итоговую финансовую результативность деятельности организации после вычета всех расходов и налоговых обязательств, поэтому ее динамика служит важнейшим индикатором эффективности функционирования предприятия, качества управления затратами и устойчивости бизнес-модели.

Анализ динамики чистой прибыли позволяет выявить, насколько эффективен рост выручки с точки зрения формирования конечного финансового результата, а также определить тенденции в изменении себестоимости, операционных расходов и других факторов, влияющих на итоговую прибыльность бизнеса.

Таким образом, отслеживание изменения чистой прибыли во взаимосвязи с динамикой выручки является необходимым условием для проведения всестороннего анализа деятельности организации и принятия обоснованных управленческих решений.

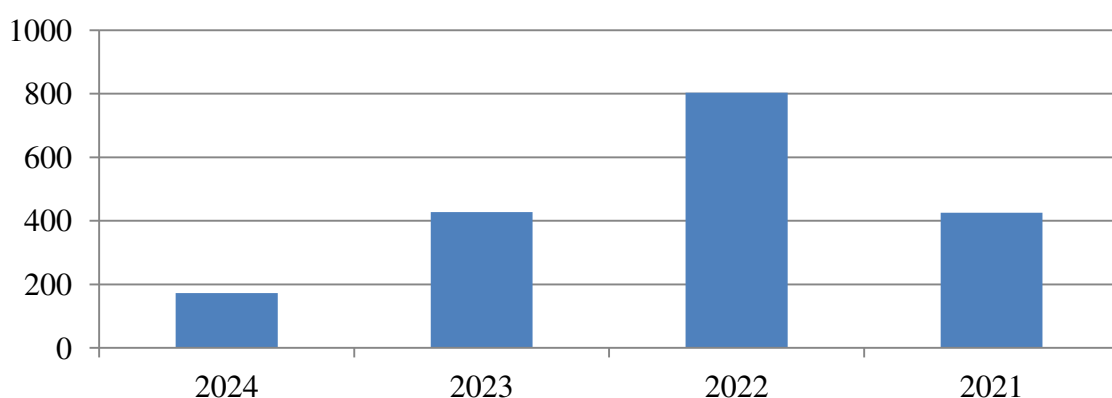


Рис. 2.2 - Динамика изменения чистой прибыли в тыс. руб. [14]

Анализ динамики чистой прибыли является ключевым элементом оценки финансового состояния и эффективности деятельности предприятия. График на рисунке 2.2 отчетливо демонстрирует существенные колебания данного показателя за исследуемый период. Так, пик чистой прибыли приходится на 2022 год, после чего в 2023 и особенно в 2024 году наблюдается резкое снижение.

Такое снижение чистой прибыли, несмотря на рост выручки, может свидетельствовать о значительном увеличении затрат предприятия. Это подтверждает тезис о том, что финансовый результат организации зависит не только от объёма реализованных услуг, но и от эффективности управления расходами.

Среди основных факторов, повлиявших на динамику чистой прибыли, можно выделить следующее:

1.Рост цен на программное обеспечение и облачные сервисы, что для бухгалтерских аутсорсинговых компаний становится одной из существенных статей расходов. Повышение стоимости лицензий и сервисов электронной подписи неизбежно приводит к увеличению себестоимости оказываемых услуг.

2.Удорожание труда и привлечение квалифицированных специалистов. В современных условиях рынка труда предприятие вынуждено конкурировать за высококвалифицированные кадры, что ведёт к росту фонда оплаты труда и сопутствующих расходов.

3.Общие инфляционные процессы и рост административных издержек, характерные для экономики последних лет, также оказывают влияние на уровень чистой прибыли.

Таким образом, несмотря на положительную динамику выручки, существенный рост текущих расходов негативно отразился на итоговых финансовых результатах. Это указывает на необходимость пересмотра структуры затрат, поиска внутренних резервов и повышения эффективности использования ресурсов для стабилизации и последующего роста чистой прибыли.

Комплексный анализ этих тенденций позволяет сделать вывод о необходимости внедрения эффективных инструментов финансового контроля, для оптимизации расходов и стратегического планирования с целью повышения общей результативности деятельности малого предприятия.

После проведенного анализа динамики выручки и чистой прибыли ООО «АБизнес» целесообразно перейти к рассмотрению иных финансово-экономических показателей, которые обеспечивают оценку всего финансового состояния организации по их упрощенной финансовой отчетности благодаря .

В таблице 2.13 представленной ниже, изображена таблица с прогнозом финансовой устойчивости деятельности малого предприятия на примере организации ООО «АБизнес» и её упрощенной бухгалтерской отчетностью.

Данная таблица позволяет выявить его тенденции и специфику изменений в структуре активов упрощенного бухгалтерского баланса, обязательств дебиторов и кредиторов перед организацией, рентабельности собственного капитала, рентабельности активов, себестоимости продаж услуг, валовую прибыль, выручку, чистую прибыль и коэффициента критической ликвидности предприятия с их отклонениями за анализируемый период 2022-2024 гг.

Таблица 2.13

Прогноз финансовой устойчивости предприятия

Показатели	2024 г.	2023 г.	2022 г.	Отклонение 2024 г. от 2022 г.	
				(+;-)	%
Выручка, тыс. руб.	9164	6422	5388	3776	70,06
Чистая прибыль, тыс. руб.	172	427	803	- 631	- 78,58
Рентабельность активов, %	0,06	0,2	0,52	-0,32	-61,54
Рентабельность собственного капитала, %	0,02	0,29	0,7	-0,41	-58,57
Себестоимость продаж, тыс. руб.	7215	6056	4470	2 905	92,24
Валовая прибыль, тыс. руб.	1949	366	918	-113	-23,59
Коэффициент ликвидности, %	1,76	2,41	2,48	-0,72	-29,03

Проведённый прогноз финансовой устойчивости показателей ООО «АБизнес» в таблице 2.13 свидетельствует о неоднозначной динамике развития предприятия за исследуемый период.

С одной стороны наблюдается положительная тенденция по росту выручки: с 5 388 тыс. руб. в 2022 году до 9 164 тыс. руб. в 2024 году, что эквивалентно приросту более чем на 70%. Это указывает на расширение объёмов деятельности и наращивание клиентской базы. Однако столь значительный рост доходов сопровождается обратной динамикой по чистой прибыли — её величина сократилась с 803 тыс. руб. в 2022 году до 172 тыс. руб. в 2024 году, что свидетельствует о существенном увеличении издержек и снижении рентабельности.

Анализ рентабельности активов и собственного капитала также демонстрирует ухудшение финансовой эффективности компании. В 2024 году оба показателя снизились до минимальных значений (0,2% и 0,29% соответственно), отражая неэффективное использование как собственных, так и привлечённых ресурсов. Ухудшение показателей валовой прибыли и рентабельности свидетельствует о снижении прибыльности основной деятельности и возможных проблемах с ценообразованием, ростом постоянных расходов или недостаточной оптимизацией бизнес-процессов.

Коэффициенты ликвидности, несмотря на некоторое снижение, сохраняются выше нормативного уровня, что говорит о достаточной способности предприятия своевременно выполнять краткосрочные обязательства.

Однако падение этого показателя с 2,48 за 2022 г. до 1,76 за 2024 г. может указывать на постепенное сокращение «подушки» платёжеспособности и требует усиленного контроля за оборотным капиталом.

В целом, по данным таблицы 2.1 прослеживается важный вывод: динамичное увеличение выручки не приводит к эквивалентному росту прибыли из-за опережающего роста расходов. Это требует пересмотра политики

управления затратами, внедрения мер по оптимизации расходов и поиска новых путей повышения операционной эффективности.

Таким образом, дальнейшее развитие ООО «АБизнес» должно сопровождаться внедрением системы регулярного мониторинга затрат, оптимизацией структуры расходов, а также совершенствованием политики ценообразования, что позволит не только сохранить устойчивый рост выручки, но и обеспечить восстановление и рост чистой прибыли.

Для формирования представления о деятельности малого предприятия, осуществляющего бухгалтерское обслуживание, финансовый аудит и налоговое консультирование, целесообразно дополнительно применить инструменты SWOT - анализа. Их использование позволяет объективно оценить как внутренние, так и внешние факторы, оказывающие влияние на эффективность и устойчивость бизнеса, что особенно важно при разработке стратегических решений и выборе направлений дальнейшего развития организации.

SWOT-анализ (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) позволяет организации оценить как её внутренние сильные, так и слабые стороны позволяющие увидеть все изъяны в организации [16]: Определение сильных сторон, таких как квалифицированный персонал, репутация на рынке или уникальные услуги, поможет предприятию использовать эти преимущества для привлечения клиентов. Слабые стороны могут включать нехватку ресурсов или недостаток маркетинга, что позволит предприятию понять, над чем нужно работать [17].

Идентифицировать внешние возможности и угрозы можно следующим образом: Анализ возможностей на рынке в таблице 2.14, таких как растущий спрос, на бухгалтерские услуги в условиях цифровизации экономики, поможет выявить перспективные направления для роста. Угрозы в таблице 2.15, такие как конкуренция, со стороны крупных компаний или изменения в законодательстве, могут потребовать разработки стратегий для минимизации рисков подобных рисков.

Таблица 2.14

Матрица возможностей для ООО «АБизнес»

Возможности (В)	Сильные стороны (СС) и мероприятия	Слабые стороны (СЛ) и мероприятия
Рост спроса на бухгалтерские и консалтинговые услуги	Использовать квалификацию сотрудников для расширения спектра услуг; внедрение новых направлений обслуживания	Устранить «зависимость от узкого круга клиентов» за счет активного привлечения новых сегментов через таргетированную рекламу и PR
Использование инновационных технологий (автоматизация, CRM)	Внедрить автоматизированные сервисы для сокращения времени обслуживания и увеличения качества работы	Разработать внутренние регламенты для адаптации сотрудников к новым технологиям и обучить персонал
Получение господдержки (гранты, субсидии, программы МСП)	Применить опыт подготовки документации и знание законодательства для участия в конкурсах на получение грантов	Провести аудит внутренних процессов, чтобы выявить ресурсы, необходимые для написания заявок и участия в программах поддержки

Матрица возможностей даёт возможности полноты рассмотрения всех возможных действий, которые позволят организации стать конкурентоспособней.

Таблица 2.15

Матрица угроз для ООО «АБизнес»

Угрозы (У)	Сильные стороны (СС) и мероприятия	Слабые стороны (СЛ) и мероприятия
1	2	3
Рост конкуренции со стороны других бухгалтерских и онлайн-фирм	Подчеркнуть индивидуальный подход и гибкую ценовую политику; внедрить программы лояльности	Преодолеть слабое продвижение через запуск интернет-маркетинга и коллаборации с локальными бизнесами
Изменения в законодательстве	Использовать профессионализм и обучение персонала для своевременного реагирования на изменения	Сформировать внутреннюю базу знаний для обучения сотрудников новым требованиям, минимизировать ошибки и штрафы

Окончание таблицы 2.15

1	2	3
Увеличение задолженности со стороны клиентов	Использовать устойчивую клиентскую базу и опыт сопровождения сделок для внедрения системы авансовых и постоплатных расчетов	Ввести дополнительные меры по контролю дебиторской задолженности (например, автоматизация напоминаний и претензионная работа)
Снижение спроса из-за цифровизации и перехода клиентов в онлайн	Развивать собственные онлайн-сервисы и консультирование, переводя часть услуг в дистанционный формат	Вкладываться в разработку сайта, создание личного кабинета для клиентов, автоматизацию рутинных задач

Таким образом, правильно выстроенная матрица возможностей и угроз позволяет не только видеть её перспективы и угрозы анализируемой организации, но и сразу сформулировать конкретные мероприятия и направления развития, которые соответствуют текущим внутренним сильным и слабым сторонам в организации позволяющим организации стать лучше. Такой подход может помочь обеспечить комплексное управление рисками и позволить оперативно реагировать на вызовы рынка, а так же даёт возможность выстроить полноценную матрицу SWOT-анализа учитывающую все возможности в анализируемой организации для улучшения своего состояния в связи со слабыми сторонами мероприятий и избежать возможных угроз которые могут возникнуть в связи текущим состоянием экономики нашей страны.

На основе полученных данных с таблицы 2.16 SWOT-анализ показал, что для ООО «АБизнес» важнейшими направлениями являются развитие новых услуг на основе экспертного потенциала компании, цифровизация бизнес-процессов, укрепление клиентской базы и внедрение современных каналов продвижения. Для минимизации рисков необходимо активное управление дебиторской задолженностью, расширение перечня услуг и ориентация на новые сегменты рынка. Использование сильных сторон для реализации имеющихся возможностей и преодоления внешних угроз обеспечит устойчивое развитие организации

Таблица 2.16

SWOT-анализ ООО «АБизнес»

	Возможности	Угрозы
	1.Рост спроса на бухгалтерские и консалтинговые услуги	1.Усиление конкуренции на рынке услуг
	2.Выход на новые рынки и внедрение цифровых технологий	2.Изменения законодательства и рост налоговой нагрузки
	3.Получение господдержки, участие в программах развития МСП	3.Снижение платёжеспособности клиентов, появление новых онлайн-сервисов
Сильные стороны	Поле СИВ	Поле СИУ
1.Высокая квалификация персонала	1.Разработка новых консалтинговых продуктов и пакетов для МСП.	1.Постоянное повышение квалификации, внедрение онлайн-обслуживания и новых форматов услуг.
2.Стабильная клиентская база	2.Запуск программы лояльности для привлечения новых клиентов.	2.Создание экспертного центра для поддержки клиентов при изменениях в законодательстве.
3.Гибкая ценовая политика	3.Подключение к государственным программам поддержки и обучению персонала.	3.Введение антикризисных предложений и экспресс-консультаций.
Слабые стороны	Поле СЛВ	Поле СЛУ
1.Ограниченные ресурсы для развития	1.Внедрение автоматизации для снижения затрат.	1.Оптимизация внутренних расходов, контроль дебиторской задолженности.
2.Недостаточное продвижение услуг	2.Проведение обучающих вебинаров, активизация SMM и интернет-маркетинга.	2.Диверсификация клиентской базы
3.Проблемы с взысканием задолженности	3.Разработка регламентов по управлению дебиторской задолженностью.	3.Пересмотр клиентской политики, снижение доли рискованных клиентов.

в условиях усиления конкуренции и изменяющейся рыночной среды.

В результате проведенного анализа малое предприятие, предоставляющее бухгалтерские услуги, находится в благоприятной позиции для роста и развития, если оно сможет эффективно использовать свои сильные стороны и возможности, одновременно минимизируя влияние слабых сторон и угроз, а так же важно ориентироваться на новые технологии, расширять клиентскую базу и

активно работать над узнаваемостью компании так, как благодаря этому можно повысить доходность бизнеса и быть конкурентоспособными не только на уровне города, но и края.

С учетом влияния внешних факторов, таких как экономические и политические изменения, компании следует оставаться гибкой и готовой к адаптации в условиях динамичного рынка.

В целом на рынке бухгалтерских услуг можно проследить несколько тенденций:

1. Рост числа малых и средних предприятий в различных сферах экономики создает дополнительный спрос на бухгалтерские услуги.

2. Увеличение интереса к цифровым решениям позволяет переходить на онлайн-сервисы и автоматизацию процессов становится трендом, что открывает новые возможности для предоставления услуг.

3. Частые изменения в налоговом законодательстве требуют от предприятий постоянного изучения и обновления знаний.

В заключение, использование различных видов анализа позволяет малому предприятию более эффективно планировать свою деятельность, адаптироваться к изменениям на рынке и принимать обоснованные решения для улучшения финансового состояния и конкурентоспособности.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АБИЗНЕС»

3.1 Мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия

На основании проведённого анализа финансового состояния ООО «АБизнес» выявлены проблемные зоны, требующие немедленного решения. В частности, отмечено устойчивое снижение рентабельности и прибыли компании, возрастание дебиторской задолженности и ограниченный ассортимент услуг, не позволяющий в полной мере удовлетворить потребности клиентов. Все эти факторы свидетельствуют о необходимости разработки и реализации комплекса мероприятий, направленных на повышение общей эффективности и устойчивости компании.

Для улучшения текущего состояния компании предлагаются следующие мероприятия:

Мероприятие №1: Совершенствование деловой политики предприятия.

Одной из серьёзных проблем ООО «АБизнес» является значительный объём просроченной дебиторской задолженности. Для её минимизации и повышения эффективности взыскания предлагается следующее:

1. Создание должности или выделение роли специалиста по работе с дебиторской задолженностью, который будет контролировать сроки оплаты и активно взаимодействовать с клиентами по просрочкам.

2. Регулярное проведение анализа дебиторской задолженности с чёткой сегментацией должников на группы риска (низкий, средний и высокий) с последующей выработкой индивидуальных стратегий взаимодействия с каждой группой.

3. Внедрение штрафных санкций и пени за просрочку платежей с одновременным предоставлением скидок за своевременные или досрочные оплаты.

4. Ужесточение договорных условий с новыми клиентами (авансовые платежи, банковские гарантии).

Эффект от мероприятия:

1. Сокращение дебиторской задолженности на 20–30% за 6–9 месяцев.
2. Улучшение ликвидности и увеличение оборотного капитала компании.

Мероприятие №2: Организация системы комплексного консалтинга.

Дополнительно к расширению существующих услуг, предлагается внедрение комплексного подхода к консалтингу. Включение в штат профессиональных экономистов и юристов позволит оказывать следующие комплексные услуги:

1. Консультирование клиентов по вопросам налогового планирования и оптимизации налогообложения.
2. Проведение регулярных финансовых аудитов с выдачей рекомендаций по улучшению финансовой устойчивости предприятий.
3. Юридическая поддержка клиентов (регистрация и перерегистрация предприятий, юридическое сопровождение сделок, консультации по хозяйственному праву и трудовому законодательству).

Реализация мероприятия включает:

- подбор квалифицированных кадров, включая экономистов и юристов с опытом консалтинговой деятельности;
- продвижение комплексных услуг посредством активного маркетинга (контент-маркетинг, вебинары, тематические семинары);
- введение пробных пакетов услуг для демонстрации преимуществ комплексного подхода.

Эффект от мероприятия:

- повышение общей доходности компании на 20–30%;
- снижение рисков потери клиентов благодаря предоставлению комплексного подхода.

Мероприятие №3: Совершенствование маркетинговой политики.

Для привлечения новых клиентов и повышения узнаваемости компании на рынке необходимо:

1. Ввести регулярные публикации экспертных материалов на тематических площадках и в социальных сетях, демонстрирующих компетентность и профессионализм сотрудников компании.

2. Организовать партнёрства с профильными учреждениями (бизнес-инкубаторы, налоговые органы, региональные бизнес-сообщества).

Эффект от мероприятия:

- повышение узнаваемости бренда на региональном рынке на 30–40%;
- рост клиентской базы на 20% за год.

3.2 Оценка эффективности мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятий

В современных условиях функционирования малого бизнеса особое значение приобретает комплексная оценка экономической эффективности реализуемых управленческих решений, а также формирование прогноза динамики основных финансовых параметров предприятия. В научной и прикладной литературе подчёркивается, что подобный подход позволяет не только зафиксировать достигнутые результаты, но и выявить тенденции, указывающие на возможные риски и новые возможности для развития. Для обеспечения устойчивого роста и поддержания конкурентоспособности требуется не только разработка и внедрение комплекса мероприятий, но и объективная количественная оценка их воздействия на основные параметры деятельности организации.

Исходя из этого, в рамках настоящего исследования обоснована необходимость включения в структуру аналитической части работы раздела, посвящённого прогнозу изменений финансового состояния ООО «АБизнес» после внедрения предложенных мероприятий. В частности, анализу подвергаются такие ключевые показатели, как: финансовая устойчивость,

характеризующая структуру капитала и степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования; показатели ликвидности, отражающие способность компании своевременно исполнять текущие обязательства; и показатели рентабельности, демонстрирующие эффективность использования ресурсного потенциала предприятия.

В процессе прогноза используется совокупность инструментов классического финансового анализа, включая методы горизонтального и вертикального анализа, экстраполяции трендов и сценарного моделирования. Методологическая база расчётов строится на ретроспективных данных бухгалтерской и управленческой отчётности ООО «АБизнес», а также на экспертных оценках по каждому из внедряемых мероприятий: усовершенствование контроля дебиторской задолженности, запуск системы комплексного консалтинга, активизация маркетинговой работы и расширение спектра предоставляемых услуг.

Особое внимание уделяется расчёту отклонений прогнозных значений от фактических показателей предыдущих периодов как в абсолютном, так и в относительном (процентном) выражении. Такой подход позволяет оценить не только направление, но и интенсивность трансформационных процессов, происходящих в деятельности предприятия. Кроме того, представленный формат способствует визуализации результатов анализа, что существенно облегчает восприятие и последующую интерпретацию данных на уровне стратегического управления.

Комплексность анализа обеспечивается за счёт интеграции различных групп показателей: финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности. Подобная структура соответствует рекомендациям современных исследователей, а также требованиям прикладной управленческой практики. В работе сделан акцент на том, что качественная оценка эффективности мероприятий невозможна без учёта их многофакторного воздействия на экономику предприятия в целом.

В целом, представленные ниже таблицы и аналитические материалы служат основой для принятия взвешенных управленческих решений, повышения прозрачности бизнес-процессов и выстраивания долгосрочной стратегии развития ООО «АБизнес». Такой подход позволяет своевременно выявлять потенциальные угрозы, минимизировать риски и обеспечивать финансовую устойчивость в условиях динамичной внешней среды.

Таблица 3.1

Прогноз финансовой устойчивости предприятия

Показатели	2024 г.	Прогноз	Изменения	
			(+;-)	%
Выручка, тыс. руб.	9164	9317	153	1,67
Чистая прибыль, тыс. руб.	172	182	10	5,81
Рентабельность активов, %	0,06	0,08	0,02	33,33
Рентабельность собственного капитала, %	0,02	0,05	0,02	100
Себестоимость продаж, тыс. руб.	7215	7296	81	1,12
Валовая прибыль, тыс. руб.	1949	2143	194	9,95
Коэффициент ликвидности, %	1,76	1,83	0,07	3,98

Согласно прогнозу, полученному из таблицы 3.1, по большинству ключевых финансовых показателей предприятия ожидается положительная динамика. Небольшой рост выручки и себестоимости будет сопровождаться опережающим увеличением валовой прибыли и чистой прибыли, что свидетельствует о повышении эффективности основной деятельности.

Особенно значимо увеличение показателя рентабельности активов на 33% и удвоение рентабельности собственного капитала, что отражает улучшение использования ресурсной базы и потенциальную отдачу для собственников.

Рост коэффициента ликвидности до 1,83 также подтверждает стабилизацию платёжеспособности предприятия и снижение краткосрочных финансовых рисков. В целом, прогнозируемые изменения отражают умеренно

оптимистичный сценарий развития ООО «АБизнес», основанный на реализации предложенных мероприятий по совершенствованию бизнес-процессов и управлению финансами.

Таблица 3.2

Прогноз ликвидности предприятия

Показатели	2024 г.	Прогноз	Изменения	
			(+;-)	%
Коэффициент абсолютной ликвидности, %	0,09	0,1	0,01	11,1
Коэффициент критической ликвидности, %	1,76	1,84	0,08	4,5
Коэффициент текущей ликвидности, %	1,76	1,87	0,11	6,3

Анализ полученных данных из таблицы 3.2 демонстрирует позитивную тенденцию в обеспеченности ликвидными средствами. Прогнозное увеличение коэффициентов абсолютной, критической и текущей ликвидности свидетельствует о постепенном укреплении финансовой устойчивости и способности компании своевременно выполнять свои обязательства перед кредиторами и контрагентами. Улучшение показателя абсолютной ликвидности на 11,1% указывает на рост доли наиболее ликвидных активов в структуре баланса, что особенно важно в условиях потенциальных колебаний рынка. Возрастание коэффициентов критической и текущей ликвидности свидетельствует о повышении оперативной платёжеспособности организации и в создании дополнительного финансового резерва для предотвращения возможных угроз в будущем. Это позволяет утверждать, что реализация комплекса мероприятий приведёт не только к укреплению платёжеспособности предприятия, но и снижению рисков возникновения просроченной задолженности которая возникает у клиентов перед организацией, но и к созданию благоприятных условий для устойчивого развития организации с названием ООО «АБизнес».

Таблица 3.3

Прогноз рентабельности предприятия

Показатели	2024 г.	Прогноз	Изменения	
			(+;-)	%
Коэффициент рентабельности обычной деятельности, %	0,27	0,3	0,03	11,1
Коэффициент рентабельности всей деятельности малого предприятия, %	0,02	0,04	0,02	100
Коэффициент рентабельности совокупных активов по чистой прибыли, %	0.06	0.07	0,01	16,7

Анализ прогнозных показателей рентабельности подтверждает позитивную динамику развития предприятия. Прирост коэффициента рентабельности обычной деятельности на 11,1% свидетельствует о планируемом повышении эффективности основной операционной деятельности, что будет достигнуто благодаря оптимизации расходов и внедрению дополнительных сервисов. Рост коэффициента рентабельности всей деятельности малого предприятия на 100% указывает на существенное увеличение общей финансовой отдачи, несмотря на сохраняющуюся относительную невысокую абсолютную величину показателя, что типично для предприятий, находящихся на этапе масштабирования. Улучшение рентабельности совокупных активов на 16,7% также говорит о более рациональном использовании ресурсов и формировании внутренних резервов для дальнейшего роста прибыли.

Проведённая оценка экономической эффективности комплекса предложенных мероприятий позволяет заключить, что реализация разработанных решений будет способствовать не только улучшению финансовых результатов, но и повышению общей устойчивости и конкурентоспособности: ООО «АБизнес» на рынке бухгалтерских и консалтинговых услуг. Рост ключевых показателей финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности в прогнозируемом периоде отражает

способность предприятия не только оперативно реагировать на внешние вызовы, но и использовать внутренние резервы для дальнейшего развития.

Системное внедрение предложенных изменений создаёт условия для сокращения финансовых рисков, увеличения доходности, повышения инвестиционной привлекательности и укрепления рыночных позиций компании. Повышение уровня рентабельности и ликвидности предприятия подтверждает экономическую обоснованность и целесообразность реализации выбранной стратегии. В результате, ООО «АБизнес» получает значительные конкурентные преимущества, обеспечивая устойчивый рост и развитие на среднесрочную перспективу.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа была направлена на разработку комплекса мероприятий по повышению эффективности деятельности малого предприятия на примере ООО «АБизнес». В ходе исследования были полностью достигнуты поставленная цель и задачи, указанные во введении.

На основе проведенного теоретического исследования были изучены теоретико-методологические аспекты эффективности деятельности малого предприятия, раскрыты критерии и подходы к оценке эффективности малого бизнеса в современных условиях. Установлено, что ключевыми факторами, оказывающими значительное влияние на эффективность малых предприятий, являются: финансовая устойчивость, ликвидность, своевременное погашение дебиторской задолженности, диверсификация оказываемых услуг и грамотное управление маркетинговой активностью.

Анализ текущего состояния ООО «АБизнес» показал неоднозначную финансово-экономическую ситуацию. Компания демонстрирует хорошую позицию на рынке бухгалтерских и консалтинговых услуг, обладает репутацией надежного и профессионального партнера. Вместе с тем выявлены значительные недостатки: снижение рентабельности, увеличение доли дебиторской задолженности и ограниченность ассортимента услуг. Также было отмечено отсутствие системного подхода к контролю дебиторской задолженности, слабая маркетинговая активность и недостаточная диверсификация каналов привлечения клиентов.

Для решения выявленных проблем и повышения общей эффективности ООО «АБизнес» был разработан комплекс мероприятий, включающий:

1. Совершенствование контроля дебиторской задолженности за счёт выделения специалиста, применения системы мотивации и штрафов.
2. Организацию системы комплексного консалтинга, включающую юридическую поддержку и налоговое планирование.

4. Развитие маркетинга и усиление бренда за счёт активного продвижения экспертных материалов и вебинаров.

Предложенные мероприятия оказывают положительное влияние на финансовое положение компании: повышают ликвидность, снижают дебиторскую задолженность, расширяют клиентскую базу и укрепляют конкурентоспособность ООО «АБизнес» на рынке бухгалтерских услуг.

Вместе с тем в процессе реализации мероприятий были выявлены риски, основными из которых являются: трудности подбора квалифицированного персонала, недостаточная заинтересованность клиентов и низкая эффективность отдельных каналов привлечения клиентов. Однако грамотное управление, постоянный мониторинг и оперативная корректировка стратегии позволяют эффективно минимизировать обозначенные риски.

Таким образом, проведённое исследование и разработанный комплекс мероприятий полностью соответствуют поставленной цели и задачам исследования и могут быть успешно реализованы на практике, обеспечив устойчивый рост и повышение эффективности деятельности малого предприятия ООО «АБизнес».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) : федеральный закон № 51-ФЗ : [принят Гос. Думой 21 октября 1994 г. : в ред. Федерального закона от 08.12.2020 № 427-ФЗ]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.
2. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете : федеральный закон № 402-ФЗ : [принят Гос. Думой 22 ноября 2011 г. : одобр. Советом Федерации 29 ноября 2011 г. : в ред. Федерального закона 26.07.2019 № 247-ФЗ]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.
3. Российская Федерация. М-во финансов. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) : приказ М-ва финансов Рос. Федерации № 43н : [от 06 июля 1999 г. : в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.2010 г. № 142н]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.
4. Российская Федерация. М-во финансов. О формах бухгалтерской отчетности организаций : приказ М-ва финансов Рос. Федерации № 66н : [от 02 июля 2010 г. : в ред. Приказа Минфина РФ от 19.04.2019 г. № 61н]. – СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: локальная сеть.
5. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. — URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения: 25.03.2025)
6. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (в ред. от 29.06.2023) // Собрание законодательства РФ. — 2007. — № 31. — Ст. 4006.
7. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента: учебник / И.Т. Балабанов. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2021. — 320 с.

8. Морозова Т.В. Проблемы управления малыми предприятиями в условиях экономической нестабильности // Вестник университета. – 2020. – № 11. – С. 134-142.
9. Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник для вузов / М.А. Вахрушина. — М.: ИНФРА-М, 2022. — 434 с.
10. Горбунова, Н.А., Шибилева, О.В. Особенности формирования бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности субъектами малого и среднего бизнеса // Вестник Алтайской академии экономики и права. — 2020. — № 9-2. — С. 29.
11. Дроздова, Т.С., Шибилева, О.В. Основные показатели для оценки финансово-хозяйственной деятельности малых предприятий // Конкурентоспособность в глобальном мире. — 2020. — № 12 (59). — С. 1695.
12. Ильяшева, Н.Н., Крылов, С.И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Н.Н. Ильяшева, С.И. Крылов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 431 с.
13. Кемаева, С.А., Бондаренко, В.В. Анализ упрощенных форм бухгалтерской отчетности малых предприятий // Международный бухгалтерский учет. — 2021. — № 26 (329). — С. 58.
14. КонсультантПлюс: Методика анализа финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». — URL: <https://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.05.2025).
15. Осипов В.А., Красова Е.В. Современные подходы к стратегическому управлению на предприятии в условиях неопределенности // Лидерство и менеджмент. – 2022. – № 4. – С. 45-62.
16. Маккинси, И. Как проводить SWOT-анализ: учебное пособие / И. Маккинси. — М.: Олимп-Бизнес, 2020. — 245 с.
17. Модель Таффлера [Электронный ресурс] // Финансовый анализ предприятия, программа для финансового анализа, финансовый анализ онлайн — URL: <https://1-fin.ru/?id=281&t=978> (дата обращения: 27.03.2025).

18. Наумкин В. С. Оценка эффективности деятельности малых предприятий // Экономический анализ: теория и практика. – 2021. – № 11. – С. 105.
19. Панкова А. А. Система показателей оценки эффективности деятельности малых предприятий // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 9. – С. 132–135.
20. Российская ассоциация консультантов. Исследование рынка консалтинговых услуг / Российская ассоциация консультантов. - М., 2023. - 128 с.
21. Филиппов, А. SWOT-анализ: как оценить потенциальные возможности / А. Филиппов. — М.: Издательство МГТУ, 2020. — 192 с.
22. Федеральная налоговая служба : официальный сайт. – Красноярск, 2005. – URL: <https://www.nalog.ru> (дата обращения 15.03.2025).
23. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. — 7-е изд., перераб. и доп. — М. : НИЦ ИНФРА-М, 2024. — 374 с.
24. Горбунова Н.В. Характеристика системы управления малыми предприятиями // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2020. – № 4. – С. 92-105.
25. Финансовая отчетность ООО «АБизнес» за 2023–2024 гг. — Внутренние документы организации.
26. Алиев Р.К., Семенова О.Н. Влияние пандемии на развитие малого предпринимательства в России // Экономика и управление. – 2021. – № 6. – С. 78-87.
27. ООО «АБизнес» : официальный сайт. – Красноярск, 2020. [Электронный ресурс]. — URL: <https://abiznes24.ru> (дата обращения: 12.04.2025).
28. Финансовая жизнь : журнал / изд. Академия менеджмента и бизнес-администрирования; гл. ред. Н.А. Адамов. – Москва: Академия менеджмента и бизнес-администрирования, 2020. – № 1. – 116 с.

29. Батьковский, А. М. Совершенствование анализа финансовой устойчивости предприятия / А. М. Батьковский, М. А. Батьковский, С. В. Гордейко, А. П. Мерзлякова // Аудит и финансовый анализ. – 2020. – № 5. – С. 51.

30. Петров Д.А., Иванова М.С. Многоуровневая модель оценки малого предпринимательства // Вопросы экономики. – 2021. – № 2. – С. 134-147.

31. Козлова Е.П., Федоров В.Н. Современные подходы к управлению малыми предприятиями // Российский журнал менеджмента. – 2021. – № 1. – С. 67-82.

32. Кузнецова М.А., Сидоров В.П. Управление человеческими ресурсами в малых предприятиях сферы услуг // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2021. – № 2. – С. 23-31.

33. Степанов А.В. Мотивация персонала в системе управления малым предприятием // Мотивация и оплата труда. – 2020. – № 4. – С. 312-320.

34. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2022. - 560 с.

35. Бланк И.А. Управление финансами предприятия. - К.: Ника-Центр, 2023. - 784 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2024 г.

Организация	Общество с ограниченной ответственностью "АБИЗНЕС"	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды
Идентификационный номер налогоплательщика		По ОКПО	0710001	
Вид экономической деятельности	Деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию	ИНН	45385109	
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКВЭД 2	2464153378	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКОПФ/ОКФС	69.20	
Местонахождение (адрес)	660012, Красноярский край, г Красноярск, ул Семафорная, д. 219, офис 300/1	по ОКЕИ	12300	16
				384

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2024 г. ¹	На 31 декабря 2023 г. ²	На 31 декабря 2022 г. ³
	АКТИВ				
	Материальные внеоборотные активы ⁴	1150	-	-	-
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ⁵	1170	70	103	70
	Запасы	1210	49	32	30
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	165	48	387
	Финансовые и другие оборотные активы ⁶	1230	3 164	2 136	1 086
	БАЛАНС	1600	3 448	2 319	1 574
	ПАССИВ				
	Капитал и резервы ¹⁰	1300	1 553	1 383	991
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	435	435	435
	Кредиторская задолженность	1520	392	305	148
	Другие краткосрочные обязательства	1550	1 069	197	-
	БАЛАНС	1700	3 448	2 319	1 574

Руководитель _____ Зайнуллина С.Н.
(подпись) (расшифровка подписи)
" 31 " марта 2025 г.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ		Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор"	
		Идентификатор: 7b4590d8-ba97-47fd-8bc7-642d63f59917	
ДЕКЛАРАЦИЯ	ООО "АБИЗНЕС", ЗАЙНУЛЛИНА СВЕТЛАНА НИКОЛАЕВНА, ДИРЕКТОР	31.03.25 10:17 (MSK)	Сертификат 02f62e290096b14a864e9c281bd0418f0c
	МЕЖРАЙОННАЯ ИНСПЕКЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ № 22 ПО КРАСНОЯРСКОМУ КРАЮ, Федорова Лариса Николаевна, Начальник	31.03.25 10:39 (MSK)	Сертификат 00913213a347bf2260d243f1660566a514

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Отчет о финансовых результатах
за 2024 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "АБИЗНЕС"
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности Деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению
финансового аудита, по налоговому консультированию
Организационно-правовая форма / форма собственности
Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность
Единица измерения: тыс. руб.

Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды
По ОКПО	0710002	
ИНН	45385109	
по ОКВЭД 2	69.20	
по ОКФС/ОКФС	12300	16
по ОКЕИ	384	

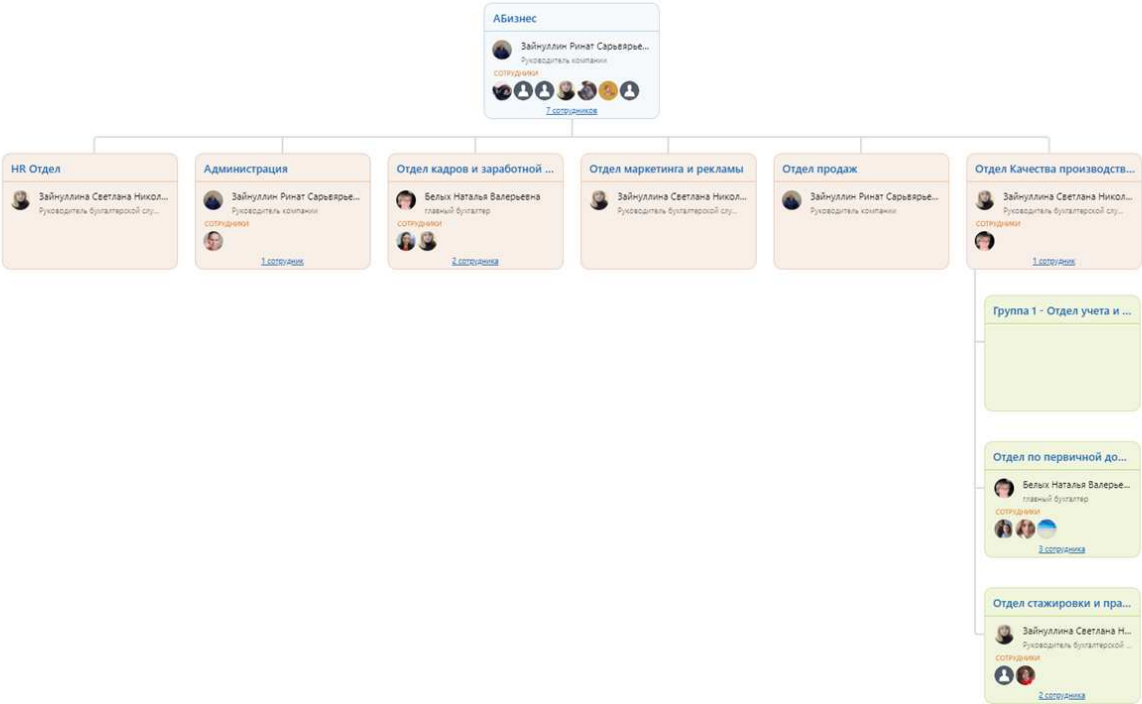
Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 2024 г. ¹	На 2023 г. ²
	Выручка ⁷	2110	9 164	6 330
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(8 952)	(5 952)
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	190	152
	Прочие расходы	2350	(45)	(19)
	Налог на прибыль (доходы) ⁹	2410	(175)	(125)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	172	386

Руководитель Зайнуллина С.Н.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 31 " марта 2025 г.

- Примечания
1. Указывается отчетный год.
 2. Указывается предыдущий год.
 3. Указывается год, предшествующий предыдущему.
 4. Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.
 5. Включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы.
 6. Включая дебиторскую задолженность.
 7. За минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
 8. Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.
 9. Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.
 10. Некоммерческая организация вместо показателей "Капитал и резервы" включает показатели "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор"	
Идентификатор: 7b4590d8-ba97-47fd-8bc7-642d63f59917	
ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
ООО "АБИЗНЕС", ЗАЙНУЛЛИНА СВЕТЛАНА НИКОЛАЕВНА, ДИРЕКТОР	31.03.25 10:17 (MSK) Сертификат 02f62e290096b14ab64e9c2818d0418fDC
ДЕКЛАРАЦИЯ МЕЖРАЙОННАЯ ИНСПЕКЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ № 22 ПО КРАСНОЯРСКОМУ КРАЮ, Федорова Лариса Николаевна, Начальник	31.03.25 10:39 (MSK) Сертификат 00913213A347BF2260D243F1660566A514



Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет Экономический

(полное наименование факультета)

Направление подготовки (код) 38.03.02 Менеджмент

направленность (профиль) образовательной программы Финансовый менеджмент

Выпускающая кафедра Менеджмента

(полное наименование кафедры)

ОТЗЫВ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) Черных Артёма Викторовича группы 121-м

(Ф.И.О. полностью)

на тему Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности малого предприятия ООО «АБизнес»

(наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 61 страницах, содержит приложение(ия) на 3 страницах.

1. Актуальность и значимость темы Успешное развитие организаций в условиях рыночной экономики зависит от эффективности деятельности предприятия. Все это позволяет говорить об актуальности темы данной выпускной квалификационной работы.
2. Логическая последовательность Содержание квалификационной работы выстроено в соответствии со всеми необходимыми требованиями.
3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений Выводы и предложения в выпускной квалификационной работе логически последовательны и аргументированы. Они полностью соответствуют собранному материалу и проведенному анализу.
4. Полнота проработки литературных источников В ходе написания выпускной квалификационной работы было использовано 34 литературный источник, в том числе нормативные документы, научные статьи, учебные пособия, интернет ресурсы и другие источники.
5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений, графиков
Качество таблицы, иллюстраций и общего оформления работы полностью соответствует требованиям к методике написания и оформления дипломных работ. Строго выдержана структура работы, содержащая введение, основную часть, заключение и список использованных источников.
6. Положительные стороны работы Общее оформление работы и таблиц соответствует требованиям, предъявляемым к оформлению выпускных квалификационных работ.
7. Уровень самостоятельности при работе над темой выпускной квалификационной работы Соответствует всем необходимым требованиям.

8. Недостатки работы

Выявлены несущественные недостатки дипломной работы: недостаточно иллюстративных материалов, графиков, стиль изложения не везде выдержан. Однако найденные недостатки не влияют на качество исследования по заявленной теме исследования.

9. Оценка сформированности ОК, ОПК и ПК, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы В выпускной квалификационной работе было отработано способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся, как в отчетности предприятия, так в других источниках информации для принятия управленческих решений на уровне предприятия.

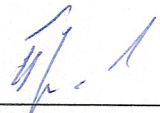
10. Выпускная квалификационная работа соответствует установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии. Работа заслуживает оценки отлично.
(оценка прописью)

Руководитель выпускной квалификационной работы

В.В. Прохоров, доцент, к.э.н., доцент

(Ф.И.О. должность, ученая степень, ученое звание)

« 20 » 06 20 25 г.


(подпись руководителя)

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Факультет Экономический

(полное наименование факультета)

Направление подготовки (код) 38.03.02 Менеджмент

направленность (профиль) образовательной программы _____

Финансовый менеджмент

Выпускающая кафедра Менеджмента

(полное наименование кафедры)

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

Студента(ки) Черных Артёма Викторовича

(Ф.И.О. полностью)

группы 121-м

на тему Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности
малого предприятия ООО «АБизнес»

(полное наименование темы согласно приказу)

Выпускная квалификационная работа бакалавра выполнена на 61
страницах, содержит приложение(ия) на 3 страницах.

1. Актуальность, новизна и практическая значимость темы тема является
актуальной и значимой

2. Логическая последовательность работа соответствует заявленной
теме исследования и выдвинутой последовательной
последовательности поставленных задач

3. Аргументированность и конкретность выводов и предложений итоги
содержания работы, а так же предложения теоретического
и практического характера аргументированы

4. Полнота проработки литературных источников достаточно полный
список первоисточников по теме исследования

5. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций, приложений,
графиков соответствует предъявляемым требованиям

6. Положительные стороны работы хорошая подборка материала
для изучения по теме исследования

7. Недостатки работы не обнаружены.

8. Оценка сформированности ОК, ОПК и ПК, отработанных обучающимся при работе над темой выпускной квалификационной работы оценивается как выше среднего

9. Какие предложения целесообразно внедрить в практику расширение спектра кооперативных целей

10. Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) всем установленным требованиям к выпускным квалификационным работам и может быть (не может быть) рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной (итоговой) комиссии.

Работа заслуживает оценки отлично, а ее автор заслуживает присвоения квалификации¹ Бакалавр
(оценка прописью)

Рецензент выпускной квалификационной работы Зайнуллина Светлана Николаевна директор ООО «АБизнес»

(Ф.И.О. должность, ученая степень, ученое звание, место работы)



2015 г.

Зайн
(подпись рецензента)

¹ Прописывается при условии положительной оценки

Автономная некоммерческая
организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса,
управления и психологии»

СПРАВКА

о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

Проверка выполнена в электронно-библиотечной системе
Znanium.com

Автор работы	Черных Артём Викторович
Подразделение	Экономический факультет
Тип работы	Выпускная квалификационная работа
Название работы	Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности малого предприятия ООО «АБизнес»
Название файла	Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности малого предприятия – ООО «АБизнес».doc
Процент заимствования	10,55%
Процент оригинальности	89,45%
Дата проверки	21.06.2025
Работу проверил	Яковлева Екатерина Андреевна
Подпись ответственного	

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Согласие

выпускника на размещение выпускной квалификационной работы в электронно-библиотечной системе АНО ВО СИБУП

1. Я, Сернов Артём Викторович

(фамилия, имя, отчество полностью)

студент (ка) группы 121-М экономического факультета Автономной некоммерческой организации высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» (далее – АНО ВО СИБУП), разрешаю АНО ВО СИБУП воспроизводить и размещать (доводить до всеобщего сведения) в полном объеме написанную мною в рамках выполнения образовательной программы выпускную квалификационную работу бакалавра на тему

Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности малого предприятия ООО «БИЗНЕС»

(наименование работы)

в открытом доступе в электронно-библиотечной системе, таким образом, чтобы любой пользователь данного портала мог получить доступ к выпускной квалификационной работе из любого места и в любое время по собственному выбору, в течение всего срока действия исключительного права на выпускную квалификационную работу.

2. Я подтверждаю, что выпускная квалификационная работа написана мною лично, в соответствии с правилами академической этики и не нарушает авторских прав иных лиц.

«20» 06 2025 г.

Сер
(подпись)



Общество с ограниченной ответственностью «АБизнес»
Тел. (391) 222-06-90
660012, г. Красноярск, ул. Семафорная, д. 219, оф. 300/1
ИНН 2464153378 ОГРН 1202400019227
ООО "Банк Точка"
Корсчет 30101810745374525104
БИК 044525104
р/счет 40702810506500005354

Ректору АНО ВО «СИБУП»
Забуга Владимиру Федоровичу
От директора
ООО «АБизнес»
Зайнуллина Светлана Николаевна

Уважаемый Владимир Федорович!

Прошу вас закрепить тему выпускной квалификационной работы:
«Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности
малого предприятия ООО «АБизнес» студенту группы 121-м Черных Артёму
Викторовичу

Директор ООО «АБизнес»

Зайнуллина С. Н.





Общество с ограниченной ответственностью «АБизнес»
Тел. (391) 222-06-90
660012, г. Красноярск, ул. Семафорная, д. 219, оф. 300/1
ИНН 2464153378 ОГРН 1202400019227
ООО "Банк Точка"
Корсчет 30101810745374525104
БИК 044525104
р/счет 40702810506500005354

Ректору АНО ВО «СИБУП»
Забуга Владимиру Федоровичу
От директора
ООО «АБизнес»
Зайнуллина Светлана Николаевна

Справка о внедрении рекомендаций

Настоящей справкой подтверждаю, что рекомендации, предложенные студентом группы 121-м Черных Артёмом Викторовичем в его выпускной квалификационной работе на тему: «Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности малого предприятия ООО «АБизнес» были рассмотрены и принято решение о внедрении предложенных рекомендаций в деятельность организации.

Директор ООО «АБизнес»

Зайнуллина С. Н.

