

Школа Юргинский технологический институт
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Анализ финансовых результатов деятельности организации в условиях пандемии и пути развития бизнеса

УДК 658.14:005.52:005.334

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17Б70	Солдатова Алена Павловна		

Руководитель ВКР

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Соловенко Игорь Сергеевич	д.и.н., доцент		

КОНСУЛЬТАНТЫ ПО РАЗДЕЛАМ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Солодский Сергей Анатольевич	к.т.н.		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
38.03.01 «Экономика»	Полицинская Е.В.	к.пед.н., доцент		

Планируемые результаты обучения по ООП

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
P1	Применять глубокие гуманитарные, социальные, экономические и математические знания для организации и управления экономической деятельностью предприятий с соблюдением правил охраны здоровья, безопасности труда и защиты окружающей среды
P2	Применять типовые методики и действующую нормативно-правовую базу для экономических расчетов и представлять их результаты в соответствии со стандартами организации
P3	Ставить и решать задачи экономического анализа, связанные со сбором и обработкой экономических данных с использованием отечественных и зарубежных источников информации и современных информационных технологий, а также с анализом и интерпретацией полученных результатов
P4	Разрабатывать предложения по совершенствованию управленческих решений с учетом критериев их социально-экономической эффективности, используя современные информационные технологии
P5	Преподавать экономические дисциплины, разрабатывать и совершенствовать их учебно-методическое обеспечение
P6	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена или руководителя малой группы, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, нести ответственность за организационно-управленческие решения и результаты работы
P7	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем работать с информацией и документами в иноязычной среде
P8	Активно использовать навыки работы с компьютером как средством управления информацией с соблюдением требований информационной безопасности
P9	Демонстрировать глубокие знания социальных, этических, культурных и исторических аспектов развития общества и компетентность в вопросах прогнозирования социально-значимых проблем и процессов
P10	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности, в том числе с использованием глобальных информационных систем

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное автономное
 образовательное учреждение высшего образования
 «Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

Школа Юргинский технологический институт
 Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

УТВЕРЖДАЮ:

Руководитель ООП

_____ Полицинская Е.В.

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3-17Б70	Солдатова Алена Павловна

Тема работы:

Анализ финансовых результатов деятельности организации в условиях пандемии и пути развития бизнеса		
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 60%;">Утверждена приказом директора (дата, номер)</td> <td style="width: 40%;">24.02.2022 г., 24-22/С</td> </tr> </table>	Утверждена приказом директора (дата, номер)	24.02.2022 г., 24-22/С
Утверждена приказом директора (дата, номер)	24.02.2022 г., 24-22/С	

Срок сдачи студентом выполненной работы:	31.05.2022г.
--	--------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

<p>Исходные данные к работе <i>(информация об объекте исследования.)</i></p>	<p>Объектом исследования является ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов»</p> <p>Теоретической базой исследования явились труды Бронниковой Е.М., Кизка Н.Д., Кувьиной Т.В., Куделькиной А.И., Кутина М.В., Рожковой Л.В., Сверчковой К.А., Фролова А.В., Черепановой В.В., Чердживевой М.Т. а также Интернет-источников.</p>
<p>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(краткая информация о нормативных документах для исследуемого предприятия; определение задач и результатов работы).</i></p>	<p>Приказы Минфина РФ, законов РФ, финансовые документы ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов»</p> <p>Задачи работы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - описать методологию формирования финансовых результатов; - указать основные пути развития бизнеса в условиях пандемии; - провести анализ хозяйственной деятельности ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» - провести анализ финансовых результатов деятельности «Юргинская фабрика нетканых материалов» - предложить направления развития ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» в условиях пандемии; - выявить экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий.

<p>Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)</p>	<p>Презентация в PowerPoint Слайд 1. Титульный лист Слайд 2. Актуальность, объект и предмет исследования Слайд 3. Цель и задачи бакалаврской работы Слайд 4. Основные пути развития бизнеса в условиях пандемии Слайд 5. Объект и методы исследования ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» Слайд 6. Результаты анализа хозяйственной деятельности ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» Слайд 7. Результаты анализа финансовых результатов ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» Слайд 7. Анализ хозяйственной деятельности ООО «ПЕТ КЕР КОМПАНИ» Слайд 8. Направления развития ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» в условиях пандемии; Слайд 9. Экономический эффект от внедрения мероприятий Слайд 10. Выводы</p>
--	--

<p>Консультанты по разделам выпускной бакалаврской работы (с указанием разделов)</p>	
<p>Раздел</p>	<p>Консультант</p>
<p>«Социальная ответственность»</p>	<p>Солодский С.А.</p>
<p>Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке:</p>	
<p>Реферат</p>	

<p>Дата выдачи задания на выполнение выпускной бакалаврской работы по линейному графику</p>	
--	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Соловенко Игорь Сергеевич	д.и.н., доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17Б70	Солдатова Алена Павловна		

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное автономное
 образовательное учреждение высшего образования
 «Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (ТПУ)

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3-17Б70	Солдатова Алена Павловна

Институт		ЮТИ ТПУ	
Уровень образования	Бакалавр	Направление	38.03.01 «Экономика»

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
<p>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера</p>	<p>Объектом исследования является рабочий кабинет бухгалтера ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов», которое находится по адресу ул. Шоссейная, 40, Юрга, Кемеровская обл., 652000</p> <p>Кабинет представляет из себя помещение площадью 25 м² (5×5). Параметры световой среды - 2 класс; напряженность трудового процесса - 1 класс. Итоговый класс условий труда - 2 класс.</p> <p>Вредные и опасные производственные факторы: - для повышения работоспособности необходимо чередовать период труда и отдыха, согласно виду и категории трудовой деятельности.</p>
<p>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ГОСТ 12.0.003-2015. ССБТ. Опасные и вредные производственные факторы. Классификация. - ГОСТ 12.1.005-88. ССБТ. Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны. - ГОСТ 12.1.007-76. ССБТ. Вредные вещества. Классификация и общие требования безопасности. - ГОСТ 12.1.003-2014. ССБТ. Шум. Общие требования безопасности. - ГОСТ 12.1.029-80. ССБТ. Средства и методы защиты от шума. Классификация. - ГОСТ 12.1.002-84. ССБТ. Электрические поля промышленной частоты. Допустимые уровни напряженности и требования к проведению контроля на рабочих местах. - ГОСТ 12.1.006-84. ССБТ. Электромагнитные поля радиочастот. Допустимые уровни на рабочих местах и требования к проведению контроля. - СП 2.2.3670-20. Санитарно-эпидемиологические требования к условиям труда. - СанПиН 1.2.3685-21 Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды

	<p>обитания</p> <ul style="list-style-type: none"> - СП 52.13330.2016. Естественное и искусственное освещение. - Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 28 января 2021 г. № 29н. - Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 21 марта 2014 г. № 125н.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</i> - <i>системы организации труда и его безопасности;</i> - <i>развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</i> - <i>Системы социальных гарантий организации;</i> - <i>оказание помощи работникам в критических ситуациях.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - соблюдение правил охраны труда; - возможность развития персонала путем программ подготовки и повышения квалификации; участие в социальных программах; - инструктажи о технике безопасности на рабочем месте; - инструктажи по пожарной безопасности.
<p>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>содействие охране окружающей среды;</i> - <i>взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</i> - <i>Спонсорство и корпоративная благотворительность;</i> - <i>ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров)</i> - <i>готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</i> 	<p>Источники и средства защиты от существующих на рабочем месте опасных факторов (электробезопасность, условия для высотных работ и т.д.). Пожаровзрывобезопасность (причины, профилактические мероприятия, первичные средства пожаротушения)</p> <ul style="list-style-type: none"> - мероприятия, мотивирующие охрану окружающей среды; <p>Ответственность.</p> <p>Созданы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - комиссия по обеспечению антитеррористической защищенности объекта; - оперативный штаб по предотвращению проникновения COVID-2019.
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Анализ правовых норм трудового законодательства;</i> - <i>анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;</i> - <i>анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности</i> 	<p>Изучить следующие документы:</p> <p>Нормативно-правовые акты всех уровней по пожарной безопасности, охране труда.</p> <p>Провести анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации (устав организации, положение об оплате труда, приказы, распоряжения, инструкции для сотрудников и т.п.)</p>
Перечень графического материала:	
<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</i>	–

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	04.02.2022
--	------------

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ЮТИ ТПУ	Солодский С.А.	к.т.н.		04.02.2022

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17Б70	Солдатова Алена Павловна		04.02.2022

Оглавление

	5
Введение	11
1 Обзор литературы	14
1.1 Финансовые результаты деятельности организации	14
1.2 Особенности влияния пандемии на развитие бизнеса	19
2 Объект и методы исследования	25
2.1 Объект исследования	25
2.2 Методы исследования	26
3 Расчеты и аналитика	29
3.1 Общая характеристика деятельности ООО «ЮФНМ»	29
3.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО«ЮФНМ»	33
3.3 Анализ финансовых результатов деятельности ООО«ЮФНМ»	39
4 Результаты исследования	49
4.1 Направления развития ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» в условиях пандемии	49
4.2 Расчет экономического эффекта предложенных мероприятий	53
5 Социальная ответственность	55
5.1 Описание рабочего места на предмет возникновения вредных и опасных производственных факторов	55
5.2 Анализ факторов внутренней социальной ответственности	59
5.3 Правовые и организационные вопросы обеспеченности безопасности социальной ответственности	61
5.4 Заключение по разделу «Социальная ответственность»	62
Список использованных источников	67
Приложение А (обязательное) Баланс ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» за 2018-2021 гг.	71
Приложение Б (обязательное) Отчет о финансовых результатах ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» за 2018-2021 гг.	72

Приложение В (обязательное) Факторный анализ отчета о финансовых
результатах ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» за 2018-2021 гг. 73
Диск CD-R

в конверте
на обороте
обложки

Реферат

Выпускная квалификационная работа, 75 страниц, 9 рисунков, 18 таблиц, 28 источников, 3 приложения.

Ключевые слова: анализ финансовых результатов, пандемия, меры поддержки, прибыль, рентабельность.

Актуальность темы связана с тем, пандемия COVID-19 оказала огромное влияние на российскую экономику, поэтому перед бизнесом по-прежнему стоит вопрос принятия решений в условиях кризиса.

Объект исследования – деятельность ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов».

Предмет исследования – финансовые результаты ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов».

Цель выпускной квалификационной работы – анализ финансовых результатов деятельности организации в условиях пандемии и пути развития бизнеса.

Для достижения поставленной цели были выполнены все поставленные задачи: описана методология формирования финансовых результатов; указаны основные пути развития бизнеса в условиях пандемии; проведен анализ хозяйственной деятельности» и анализ финансовых результатов ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов; предложены направления развития компании в условиях пандемии и выявлен экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий.

В результате анализа было выявлено, что компания смогла нарастить объемы продаж в 2020 и 2021 году, не пользуясь поддержкой государства. Практическая значимость работы заключается в возможности применения мероприятий в деятельности компании.

The abstract

Graduation thesis, 75 pages, 9 figures, 18 tables, 28 sources, 3 applications.

Key words: analysis of financial results, pandemic, support measures, profit, profitability.

The relevance of the topic is related to the fact that the COVID-19 pandemic has had a huge impact on the Russian economy, so business still faces the issue of making decisions in a crisis.

The object of the study is the activities of LLC «Yurginskaya factory of nonwoven materials».

The subject of the study is the financial results of Yurginsk Nonwoven Materials Factory LLC.

The purpose of the final qualification work is to analyze the financial performance of the organization in a pandemic and the way business develops. To achieve this goal, all the tasks were completed: the methodology for the formation of financial results was described; the main ways of business development in a pandemic are indicated; an analysis of economic activity was carried out” and an analysis of the financial results of LLC «Yurginskaya factory of non-woven materials»; proposed directions for the development of the company in a pandemic and identified the economic effect of the implementation of the proposed measures.

As a result of the analysis, it was revealed that the company was able to increase sales in 2020 and 2021 without using state support. The practical significance of the work lies in the possibility of applying measures in the company's activities.

Введение

Актуальность темы данной работы обусловлена тем, что пандемия COVID-19 оказала огромное влияние как на мировую, так и на российскую экономику: многие компании были вынуждены временно закрыться, произошло сокращение совокупного спроса и предложения, увеличилась доля безработных. Последствия коронавируса для российской экономики имеют долгосрочный характер, поэтому перед бизнесом по-прежнему стоит вопрос принятия решений в условиях кризиса.

Отчетность о финансовых результатах позволяет раскрывать информацию о прибыли, полученной компанией за определенный период времени заинтересованным пользователям.

Информационную базу исследования составили законы РФ, постановления правительства РФ, статистические данные органов Кемеровостата, статистическая и бухгалтерская финансовая отчетность исследуемой организации.

Теоретической и методологической основой работы послужили труды следующих исследователей: Азизовой Л. Р., Д., Ершовой К. К., Катеневой Е. С., Пайтаевой К.Т., Сулаевой М.А., Терновой Н. А., Харитоновой И. Ю., Шалаевой И.А., Шахбанова Р. Б., Шахидова А. С. в области анализа финансовой отчетности. Для рассмотрения особенностей работы бизнеса в условиях пандемии и мер государственной поддержки были проанализированы работы Агаризаевой К.Т., Барановского Е. Н., Дадикяна Д. Д., Епанчинцевой А. В., Карсонова И. С., Ковалевой э.Р., Огнева К. В., Поповой Е. А., Чопоровой Н. А., Яровой Т.В. и прочие последние издания периодической литературы.

Эффективность деятельности компании зависит от множества факторов, которые влияют на различные показатели. Оценивая деятельность компании, нужно обращать внимание на количество постоянных договоров,

объем постоянных клиентов, товарооборот, производительность труда и равновесие штатного расписания, удовлетворенность работниками компании заработной платой.

Любая компания нацелена на повышение прибыли, которая подвержена множеству факторов. Соответственно анализ финансовых результатов основывается не только на расчете показателей, но и на выполнении финансового плана, а также увеличения оборотных средств, если это необходимо в целях получения будущей прибыли.

В условиях пандемии, ставшей глобальной проблемой, многие компании закрылись или были вынуждены сократить товарооборот за счет того, что дистанционные методы работы невозможны в торговых компаниях и многих производствах. Основой наших практических исследований стал ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов», в деятельности которой получил отражение весь комплекс проблем связанных с пандемией.

Цель работы – анализ финансовых результатов деятельности организации в условиях пандемии и пути развития бизнеса.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- описать методологию формирования финансовых результатов;
- указать основные пути развития бизнеса в условиях пандемии;
- провести анализ хозяйственной деятельности ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов»;
- провести анализ финансовых результатов деятельности «Юргинская фабрика нетканых материалов»;
- предложить направления развития ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» в условиях пандемии;
- выявить экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий.

Объект исследования – деятельность ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» в условиях пандемии.

Предмет исследования – финансовые результаты ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» в условиях пандемии.

Практическая значимость работы определяется возможностью внедрения результатов в деятельности организации, как в ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов», так и многих других.

1 Обзор литературы

1.1 Финансовые результаты деятельности организации

Бухгалтерская финансовая отчетность – источник достоверной информации о состоянии субъекта хозяйствования, отражающий влияние факторов внешней и внутренней среды на финансовый результат по итогам отчетного периода. Для функционирования организации необходимо своевременно принимать обоснованные решения, в связи с чем анализ хозяйственной деятельности необходим. Отчет о финансовых результатах деятельности компании занимает важнейшее место в бухгалтерской отчетности. Отчет формируется по итогам периода (квартал, полгода, год) как отражение показателей эффективности деятельности компании и суммы полученной прибыли.

На рисунке 1 отражены этапы формирования чистой прибыли.



Рисунок 1 – Этапы формирования чистой прибыли

Такие известные исследователи как Пайтаева К.Т. Сулаева М.А. подчеркивают, что «отчет о финансовых результатах выступает одним из

документов, на основании которого можно проанализировать деятельность предприятия. Отчет о финансовых результатах – это форма отчета, в которой приведены сведения о величине балансовой прибыли или понесенного убытка и содержит отдельные составляющие этого показателя» [1].

Эффективность деятельности компании может быть раскрыта путем анализ отчета о финансовых результатах, также анализ выявляет изменения показателей и позволяет принимать управленческие решения в целях улучшения функционирования компании.

Задачи анализа отчета о финансовых результатах:

- анализ показателей рентабельности;
- анализ прочих доходов и расходов;
- изучение состава, структуры и тенденций изменения финансовых результатов;
- выявление факторов, оказавших влияние на изменения показателей прибыли и рентабельности;
- выявление резервов повышения суммы прибыли и рентабельности.

Анализ финансовых результатов основывается на изучении состава, динамики, структуры и влияния факторов на сумму прибыли (убытка) компании, расчета рентабельности, которая определяет уровень доходности компании.

Патайева К.Т. указывает, что «к основным показателям рентабельности относятся:

- рентабельность продаж;
- рентабельность производственной деятельности;
- рентабельность активов» [2].

Исследователи не сходятся в вопросе об источниках, факторах роста прибыли, ее сущности. Тернова Н.А. указала, что «ряд исследователей рассматривают прибыль как сочетание различных элементов: вознаграждения за труд, доходов от инвестиций, платы за предоставление факторов производства, ренты от использования природных ресурсов или

земли и т. д., то есть многое из того, что называется прибылью, есть на самом деле процент, рента, заработная плата, или доходы от факторов производства» [3].

В работе Азизовой Л.Р. и Шахбанова Р.Б., справедливо, отмечено, что «А. Д. Шеремет предлагает свою последовательность для анализа прибыли и рентабельности продукции, согласно которой в первую очередь необходимо сформировать ряд показателей, характеризующих финансовые результаты организации, таких, как:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток) отчетного периода» [4].

Для выявления резервов увеличения прибыли необходимо определить ее источники. В основном на рост прибыли влияют повышение цены или снижение себестоимости, повышение качества товара, и как следствие, рост объема реализованной продукции.

При определении резервов роста прибыли за счет роста объема реализации нужно выявить резерв роста объема производства продукции и умножить его на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида.

При определении резервов увеличения прибыли за счет снижения себестоимости продукции нужно выявить резерв снижения себестоимости каждого вида продукции и умножить на возможный объем реализации продукции.

При определении резервов роста прибыли за счет повышения качества нужно изменение удельного веса каждой категории умножить на отпускную цену соответствующей категории, далее провести суммирование результатов. Полученное изменение средней цены нужно умножить на возможный объем реализации продукции.

При этом Терновая Н.А. уточняет: «в заключение анализа прибыли необходимо определить конкретные мероприятия по освоению выявленных резервов» [3].

Анализ финансовых результатов можно провести с помощью большого количества различных методик, в зависимости от того, насколько детализируется этот анализ.

Шалаева И.А., ссылается на то, что «А.Д. Шеремет в одной из своих работ пишет: «динамика темпов роста собственных средств за счет прибыли является индикатором успехов или недостатков развития предприятия». На предварительном этапе анализ осуществляется посредством использования как абсолютных, так и относительных показателей деятельности экономического субъекта.

Следом проводится более детальный, углубленный анализ, который оценивает влияние различных факторов на величину прибыли и рентабельность продаж. При этом факторы подразделяются на внешние и внутренние.

Затем анализируется влияние инфляции на финансовые результаты от продаж продукции. На следующем этапе изучается качество прибыли, приводится так называемая обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли. После чего проводится анализ рентабельности активов предприятия. Последним этапом является маржинальный анализ прибыли (анализ взаимосвязи объемов производства, издержек и прибыли) [5].

Основой методики О.В. Ефимовой является выделение в составе доходов организации стабильно получаемых доходов для прогнозирования финансовых результатов. О. В. Ефимова, верно, отмечает необходимость внешнего и внутреннего анализа финансовых результатов.

Внутренним финансовым анализом называют анализ, направленный на определение ликвидности организации и на оценку ее результатов в целях прогнозирования дальнейшей деятельности. Примером может служить

ситуация, в которой руководство должно принять решение о возможности увеличения объемов продаж.

Внешний финансовый анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для организации, которые не имеют доступа к внутренней информационной базе.

Внешний анализ, по мнению О.В. Ефимовой, предлагается проводить в два этапа. На первом этапе с помощью изучения комментариев и пояснительной записки к годовой отчетности складывается представление о принципах формирования доходов и расходов на предприятии.

Второй этап внешнего анализа представляет собой изучение отчета предприятия о финансовых результатах.

Внутренний анализ финансовых результатов состоит из трех этапов:

1. Изучение действующих учетных принципов для оценки статей активов, доходов, расходов, изменений в учетной политике.

2. Анализ факторов, повлиявших на изменение финансового результата, а также выявление стабильных и случайных факторов;

3. Углубленный анализ финансовых результатов с использованием данных управленческого учета о доходах и расходах в разрезе центров ответственности.

На данном этапе проводится анализ качества полученного финансового результата, прогнозируются будущие финансовые результаты, а также проводится анализ рентабельности деятельности организации.

Выбор той или иной методики проведения анализа для отдельно взятого предприятия зависит от особенностей его функционирования и целей анализа [4]. Этот методический подход использует автор бакалаврской работы.

1.2 Особенности влияния пандемии на развитие бизнеса

Пандемия COVID-19 стала испытанием как для мировой, так и для российской экономики: карантинные мероприятия, направленные на уменьшение числа контактов с возможными переносчиками заболевания привели к закрытию большого числа компаний, оказывающих услуги, и предприятий производственной сферы. Часть компаний закрылась, а многие переформатировали принципы работы, перевели часть работников на удаленный режим работы. Пандемия стала, безусловно, кризисом для руководителей компаний: принимались решения по оптимизации бизнес-моделей, по уменьшению издержек и развитию новых направлений бизнеса.

Пандемия стала важнейшим фактором не только внешней, но и внутренней среды: работодатели стали обращать больше внимания на здоровье персонала, выделять денежные средства для приобретения дезинфицирующих растворов, рециркуляторов, перчаток и масок. Одновременно бизнес уже может планировать развитие и освоение новых рынков по завершении эпидемии.

Нужно отметить, что последствия пандемии имеют долгосрочный характер, в частности для российской экономики. Об этом свидетельствует даже такой факт, как появление нового термина «ковииндекс» [6], обозначающий своеобразную коронавирусную корзину потребления, выраженную в стоимостном выражении. Для расчета ковииндекса оценивается стоимость антисептиков, одноразовых перчаток, масок, мыла, туалетной бумаги, лимонов и гречки [7].

Было бы неверным сказать, что пандемия негативно повлияла на все компании. Интернет-магазины начали развиваться, активно запущен был проект «Сбермаркет», эксперты отмечают, что рынок интернет-торговли вырос в 2021 году на 44%, а развитие онлайн-ритейла позволило открыть более 100 тысяч рабочих мест [8].

Фармацевтика стала фактически «золотой отраслью» в период пандемии: в 2020 году продавцы фармацевтической продукции заработали 90,6 млрд. руб, что в 1,6 раз больше дохода за 2019 до пандемийный год [9].

Росконгресс в своем исследовании [10] указывает, что наименьшее количество изменений наблюдается в промышленных компаниях, так как перенос бизнес-процессов в онлайн-пространство невозможно. При этом удачно адаптировались к рынку компании, занятые в производстве товаров повседневного спроса.

В 2020 году практически 69% предпринимателей высказали мысль, что пандемия максимально негативно повлияет на российскую экономику, а 73% опрошенных заявили, что нуждаются в государственной поддержке [11].

Правительством Российской Федерации был своевременно предложен ряд мер поддержки среднего и малого бизнеса в условиях осложнения эпидемиологической обстановки. Практически сразу было заявлено о снижении страховых взносов и моратории на проверки бизнеса, банкротство. Получили широкое распространение налоговые и кредитные каникулы, отсрочка арендных платежей и возможность взять беспроцентный кредит на заработную плату.

В 2022 году прошел мониторинг текущего положения компаний, который выявил, что «оборот 55,7% компаний по итогам 2021 года не достиг до пандемийных значений» [12].

Так как малые и средние предприятия составляют основу экономики, внимание правительства фокусируется на их поддержке и развитии. Малый и средний бизнес в принципе более уязвим в условиях всеобщего экономического кризиса, содействие государства помогает снизить риски и избежать банкротства.

Барановский Е.Н. анализирует меры поддержки бизнеса в период пандемии в зарубежных странах:

- в Великобритании предоставили кредитные гарантии с отсрочкой платежей по процентам в первые полгода;

- в Германии через Kreditanstalt für Wiederaufbau запустили программу с выдачей неограниченных кредитов по бизнесу, а также прямое субсидирование до 15 тысяч евро;

- в Италии приостановили выплаты по займам и кредитам и перекрыли госгарантиями для банков;

- в Испании государство поддержало кредитные гарантии для бизнеса;

- в Китае были снижены процентные ставки по кредитам и выпущены целевые облигации для финансирования проектов инфраструктуры [13].

Основные вызовы для малого и среднего бизнеса в условиях пандемии

- это финансовая неустойчивость, снижение спроса, риск заражения персонала, нарушение функционирования предприятия как такового [14].

В России финансовая поддержка осуществлялась только в отношении отраслей, которые были признаны пострадавшими [15]. В целом, оборот малого и среднего бизнеса сократился на 54%. [16].

Исследователи отмечают следующие особенности мер поддержки:

- налоговые каникулы не отменяют налоги, что в условиях развития пандемии создает неопределенность и может быть оценено как полумера;

- снижение страховых взносов до 15% ограничено по времени до 1 января 2021 года;

- беспроцентный кредит на заработную плату подразумевает большое количество условий, которые доступны не всем предприятиям малого и среднего бизнеса [17,18].

Опрос аналитического центра НАФИ показал, что наибольшее влияние пандемия оказала на бизнес сферы услуг, туризма и отдыха [19].

Ярлова Т.В. указывает, что «количество МСП стало снижаться не сразу, а именно заметен небольшой рост до июля 2020 года. В августе произошел резкий упадок, связанный с невозможностью предприятий справляться с последствиями пандемии и недостаточной поддержкой государства. Соответственно, после сильного снижения началась стабилизация. Возник медленный прирост в каждом месяце, однако с июня

по июль 2021 года опять произошел спад на 247 811 предприятий малого и среднего бизнеса» [20]. Данный исследователь объясняет этот процесс очередной волной пандемии.

Ярлова Т.В. отмечает также, что оборот интернет-продаж вырос в 1,2 раза в мае 2021 года по сравнению с маем 2020 года. При этом наблюдается закрытие предприятий, увеличение уровня безработицы, сокращение рабочих мест, но «По данным Росстата, количество безработных в России в 2020 году составило 4,321 млн. человек. Это почти на 25% выше показателя прошлого года. К маю 2021 года численность безработных составила 3,7 млн человек. Это так же говорит о стабилизации экономической обстановки в России после коронавирусного кризиса» [20].

В Кемеровской области также пандемия оказала влияние на средний и малый бизнес. В Кузбассе предприниматели начали еще в 2020 году получать льготные займы в сумме до 500 тысяч руб. под 1% годовых, всего было выдано более 67 млн. руб., в 2021 году еще 30 млн.руб. выделено на эту же цель [21], в итоге господдержка была оказана на сумму 400 млн. руб. Это позволило оперативно решить самые злободневные проблемы наиболее уязвимой части предпринимателей края.

Деятельность МСП в Кузбассе достаточно быстро активизировалась после спада в 2020 году (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика развития малого бизнеса в Кемеровской области в 2016-2022 гг., ед.

Типы предприятий МСП	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ИП Среднее предприятие	2	3	2	0	1	2	2
Юрлица Среднее предприятие	224	206	181	177	175	178	179

Продолжение таблицы 1

Типы предприятий МСП	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ИП Малое предприятие	378	361	321	306	305	296	288
Юрлица Малое предприятие	2 960	2 888	2727	2466	2347	2241	2229
ИП Микро предприятие	40 205	41 079	40192	41038	39685	41229	42437
Юрлица Микро предприятие	29 012	28 363	27057	25637	23373	22136	22428
Всего	72 781	72 900	70 480	69 624	65 886	66 082	67 563

Таблица 1 подтверждает информацию: «Власти Кузбасса заявляют, что по итогам 2021 года отмечается рост числа малых и средних предпринимателей в регионе, сейчас их число превышает 67 тыс.» [22].

Таблица 2 демонстрирует непрерывное уменьшение микропредприятий и малых предприятий, зарегистрированных в качестве юридических лиц.

Таблица 2 – Абсолютное изменение числа субъектов малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области – Кузбассе в 2016-2022 гг., ед.

Типы предприятий МСП	2017-2016	2018-2017	2019-2018	2020-2019	2021-2020	2022-2021
ИП Среднее предприятие	1	-1	-2	1	1	0
Юрлица Среднее предприятие	-18	-25	-4	-2	3	1
ИП Малое предприятие	-17	-40	-15	-1	-9	-8
Юрлица Малое предприятие	-72	-161	-261	-119	-106	-12
ИП Микро предприятие	874	-887	846	-1 353	1 544	1 208
Юрлица Микро предприятие	-649	-1 306	-1 420	-2 264	-1 237	292
Всего	119	-2 420	-856	-3 738	196	1 481

В целом, отмечается уменьшение количества предприятий среднего размера. Также непрерывно уменьшается на территории Кузбасса объем индивидуальных предпринимателей в сфере малого бизнеса. При этом, остро реагируют на изменения на рынке индивидуальные предприниматели: в 2020 году их количество уменьшилось на 1353 микропредприятий, однако восстановление в 2021 году уже значительно (на +1544 ед.), и продолжается в 2022 году (на 5 мая + 1208 ед.).

ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» не подходила под условия получения государственной поддержки, не имела возможности перевести своих работников на удаленный режим работы, столкнулась с необходимостью организации работы в условиях распространения новой коронавирусной инфекции на производстве. В организации применялись следующие меры противодействия распространения инфекции:

- организация работы с дистанцией в 1,5 метра между сотрудниками.
- организация ежедневных «утренних фильтров» при входе в здание с обязательной термометрией с занесением в журнал фактов повышения температуры выше 37 С°;- обязательный масочный режим для сотрудников организации;
- обязательная обработка антисептиком рук на входе в организацию;
- ежедневная влажная уборка помещений с использованием моющих и дезинфицирующих средств и генеральная уборка еженедельно.

Таким образом, в Кузбассе меры поддержки малого и среднего бизнеса оказались оправданными и своевременными.

2 Объект и методы исследования

2.1 Объект исследования

В июне 2018г. в г. Юрга, Кемеровской области запущено новое производство нетканых материалов и текстильных изделий из них – ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов». Ассортимент производства – синтепон, холлафайбер, синтепух и др.

Официальный сайт: <https://синтепон42.рф/>

«Высококачественная продукция кузбасских фабрик известна не только в области, но и за ее пределами. А сотрудничество с мультибрендовыми интернет-магазинами «Вайлдберриз», «Озон» и другими предоставило возможность дальнейшего расширения географии продаж.

Отрасль – серьезный партнер для оборонной промышленности, автомобилестроения, гражданской авиации.

Основные преимущества компании: сроки и качество производимой продукции, транспортная логистика. Число сотрудников более 60 человек.

На фабрике установлено новейшее текстильное оборудование импортного производства. Основные клиенты – швейные и мебельные производства.

Условия сотрудничества – с оптовыми компаниями и с розничными покупателями, индивидуальный подход и гибкие условия сотрудничества.

География продаж: Кемеровская область, Новосибирская область, Томская область, Красноярская область.

2.2 Методы исследования

По методике проведения анализа прибыли выделяют следующие виды анализа:

- факторный;
- структурный;
- индексный;
- динамический;
- сравнительный.

При определении структуры прибыли организации проводится анализ доли прибыли от операционной или внеоперационной деятельности в общей сумме прибыли (рисунок 1).



Рисунок 1 Определение структуры прибыли организации

Если происходят какие-то качественные изменения в структуре прибыли, то это свидетельствует о том, что в доходности основной деятельности происходят существенные изменения. Таким образом, при увеличении доли прибыли от прочих операций в сумме общей прибыли свидетельствует о том, что бизнес уменьшает обороты по основному виду деятельности, эффективность снижается даже при условии роста абсолютных значений.

На рисунке 2 предложены алгоритмы расчета показателей приносимой чистой прибыли.

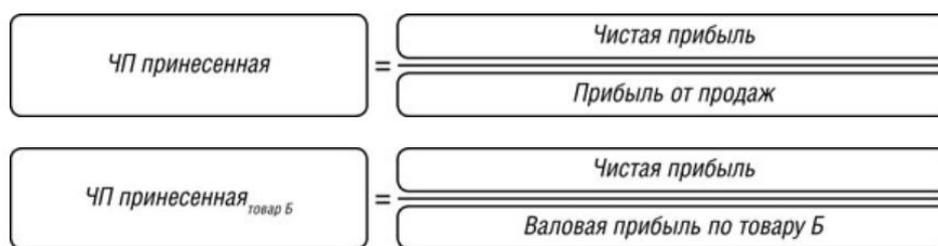


Рисунок 2 Расчет показателей приносимой чистой прибыли

Данный показатель показывает, какую сумму чистой прибыли приносит 1 руб. полученной прибыли. Таким образом, можно определить наиболее выгодные в структуре общей реализации позиции на данный момент.

Структурный анализ прибыли также включает выделение территориального признака (рисунок 3).



Рисунок 3 Расчет с учетом территориального признака

При анализе реализационной прибыли возможно выделение доли по долгосрочным контрактам и единичным сделкам. Таким образом, определяется качество клиентской базы.

Факторный анализ прибыли предполагает изучение влияния на прибыль различных факторов:

- расходов на оплату труда;
- себестоимости товаров или услуг;
- объемов реализации;
- цен на товары, услуги организации.

Любой вид прибыли может быть использован в качестве базы (рисунок 4).

$$\text{Влияние фактора}_{\text{объем продаж}} = \frac{\Delta (\text{валовая прибыль})}{\Delta (\text{выручка})}$$

Рисунок 4 Расчет влияния фактора

Таким образом, значение показателя будет определять степень, в которой изменение валовой (чистой, балансовой) прибыли происходит при изменении выручки (себестоимости, ФОТ, цены) на один рубль.

При динамическом анализе прибыли предполагается расчет темпов роста прибыли (по видам) и их сопоставление между собой (рисунок 5).

$$\text{Темп роста}_{\text{балансовая прибыль}} = \frac{\text{Балансовая прибыль 2016}}{\text{Балансовая прибыль 2015}}$$

означает прирост показателя $1 < \text{Темп роста}_{\text{балансовая прибыль}} < 1$ означает убытие показателя

Рисунок 5 Измерение темпов роста прибыли

Важную информацию здесь дают:

- сопоставление темпов изменения разных видов прибыли;
- анализ темпов роста одного и того же вида прибыли за разные периоды.

Если темп роста балансовой прибыли превышает темп роста операционной или они движутся разнонаправленно, это будет означать несбалансированность структуры прибыли предприятия [23].

3 Расчеты и аналитика

3.1 Общая характеристика деятельности ООО «ЮФНМ»

Компания ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» начала свою деятельность с 2018 года.

Для создания и запуска в эксплуатацию производства нетканых материалов в г. Юрга было построено новое здание и закуплено современное оборудование.

Основным направлением нашего предприятия является производство и реализация различных ассортимента нетканых полотен и материалов.

Наши полотна – это легкий, объемный, упругий нетканый материал, в котором холст из синтетических волокон скрепляется термическим способом. Таким полотна характеризуются устойчивостью к раздиру, протыканию, воздействию химических веществ, загрязнению, ультрафиолетовым лучам, плесени и гниению. Указанные качества в сочетании с прекрасной прочностью, способностью пропускать воздух и барьерными свойствами делают его идеальным выбором для текстильной промышленности. Кроме того, продукция имеет привлекательный внешний вид волокна, а ее стоимость относительно невысокая.

Дополнительным направлением нашего производства является пошив специальной одежды из материалов заказчика, с использованием утеплителей собственного производства.

Является единственным в Кузбассе производителем нетканых материалов. Основным направлением предприятия является производство и реализация синтепона, холлафайбера, шерстона и других материалов. Дополнительным направлением является пошив специальной одежды из материалов заказчика с использованием утеплителей собственного производства.

Новейшее автоматическое оборудование и современные технологии изготовления дают возможность производства новых материалов с заранее определенными свойствами. Таким образом, при применении нового волокна можно изменять способы его скрепления, отделку, что расширяет и ассортимент и область применения.

За два года предприятие увеличило производственную мощность более чем в три раза, штат сотрудников вырос с 15 до 70 человек. Имеет Почетную грамоту от главы г. Юрги А.В. Фомина и Благодарность Губернатора Кузбасса Сергея Цивилева.

Цели проекта:

- развитие экономики региона;
- эффективное использование собственных и заемных средств;
- обеспечение дополнительных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Опишем ассортимент выпускаемой продукции.

Синтепон – термоскрепленный нетканый материал, изготовленный из полиэфирных волокон. Стандартная ширина 150 см. Плотность от 60г/м² до 300 г/м².

Синтепон применяют при изготовлении следующих изделий:

- Верхней одежды — с его помощью утепляют куртки и детские комбинезоны, зимние пуховики и ветровки.
- Подушек, одеял и матрасов.
- В качестве наполнителя для мягких игрушек.
- Фильтров для некоторых моделей аквариумов
- Мебели — используют плотный материал.

Силиконизированный синтепон – термоскрепленный нетканый материал, изготовленный из силиконизированных волокон. Стандартная ширина 150 см. Плотность от 60г/м² до 300 г/м².

Спектр использования силиконизированного синтепона обширный. Его применяют как для наполнения подушек и одеял, мягких игрушек и даже в

качестве наполнителя для мягкой мебели. Также, силикон часто используют в качестве утеплителя при пошиве верхней одежды.

Возможно использование силикона в строительстве для звуко- и теплоизоляции и как наполнитель туристического снаряжения.

Синтепух – расчесанный силиконизированный наполнитель. Выпускается в трех видах «Шарики», «Прочес», «МикроПрочес»

При изготовлении зимней одежды с искусственным пухом получается теплое и легкое изделие, которое не только хорошо держит форму, но и не сковывает движений. Такая одежда очень удобна для активного отдыха и спорта.

При изготовлении одеял, подушек, матрасов с таким содержимым получаются удобные для сна и отдыха, практичные принадлежности.

Особенно такие свойства ценят туристы, которых лёгкий спальный мешок на синтепухе надёжно защищает от холода.

Синтепух (уплотнённый) можно использовать при изготовлении мягкой мебели. Так как невысокая стоимость материала сочетается с его упругостью, изделия из него доступны потребителю.

Синтепух очень удобен для наполнения объёмных детских игрушек. Таки игрушки не травмируют малышей, легко перемещаются с места на место.

Шерстипон – термоскрепленный материал с добавлением натуральной шерсти (овечья, верблюжья и др.). Ширина до 3м. Плотность от 60г/м² до 300 г/м².

Утеплитель используется в разнообразных изделиях.

Шерстепоном утепляют верхнюю одежду для взрослых. Материал используют при изготовлении снаряжения для туристов, спортивной одежды.

С шерстепоном шьют одеяла, покрывала, подушки. Его используют в качестве утепляющего слоя при изготовлении многослойных стеганых одеял, покрывал. Продукция с шерстепоном, сделанная по такой технологии, носит название «ультрастеп».

Бамбук – термоскрепленный материал с добавлением бамбукового волокна. Ширина до 3м. Плотность от 60г/м² до 300 г/м².

Пошив спецодежды, автопологов, постельных принадлежностей.

Несмотря на сложные условия пандемии, по итогам 2020 года легкая промышленность региона произвела и отгрузила продукции на общую сумму более двух миллиардов рублей, что почти на 60% выше уровня 2019 года. Предприятия оперативно переориентировались на производство многоразовых масок и комплектов защитной противовирусной одежды, полностью обеспечив потребности лечебных учреждений Кузбасса [24].

Таблица 1 – Основные показатели деятельности ООО «ЮФНМ» за 2019-2020 гг., ед.

Показатели	2019	2020	Абсолютное изменение	Темп роста
Фондоотдача	39,42	40,45	1,04	102,63
Фондоемкость	0,0254	0,0247	-0,0006	97,44
Фондовооруженность	64,65	116,19	51,54	179,71
Коэффициент финансирования	0,02	0,26	0,23	1147,04
Коэффициент финансовой устойчивости	0,02	0,11	0,09	580,06
Производительность труда	525,86	969,86	444,00	184,43
Капиталоотдача	3,23	2,49	-0,74	77,04
Капиталоемкость	39,42	40,45	1,04	102,63
Материалоемкость	0,91	0,75	-0,16	82,37
Норма прибыли	5,79	6,00	0,22	103,75

Фондоемкость ежегодно уменьшается и в целом имеет невысокое значение, значит, оборудование используется достаточно эффективно.

Фондовооруженность значительно увеличилась (на 79,7%), а значит, на долю одного работника увеличивается стоимость основных средств

Фондоотдача увеличилась на 1,04 ед., что также можно расценить как положительную тенденцию. Можно сделать вывод, что эффективность использования основных средств увеличилась.

Коэффициент финансирования показывает, что активы организации сформированы за счет капитала собственно организации всего на 0,26, однако этот показатель увеличился значительно (темп роста составил 1147,04%), что является также положительной тенденцией. Коэффициент финансовой устойчивости также увеличился с 0,02 до 0,11 ед. (темп роста составил 580%).

Также значительно выросла производительность труда (темп прироста составил 84,43%). Капиталоотдача уменьшается, значит, качество управления имуществом организации неэффективно. Капиталоемкость как удельный расход капитала на отдельные виды деятельности увеличилась на 2,63%. Материалоемкость снижается, а значит расход материалов уменьшается. Норма чистой прибыли увеличивается на 3,75%.

В целом, управление основными и оборотными средствами организации можно считать эффективным.

3.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЮФНМ»

Результаты деятельности организации можно оценить через уровень ее безубыточности, платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости. В целях детального анализа в Приложениях А и Б представлены исходные данные: баланс и отчет о финансовых результатах.

В таблице 2 отражен агрегированный баланс организации.

Таблица 2 – Агрегированный баланс ООО «ЮФНМ» за 2018-2020 гг., тыс.руб.

Показатели	2018	2019	2020	Темп прироста 2019/2018	Темп прироста 2020/2019
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	494,00	1187,00	1834,00	240,28	154,51
Итого по разделу I	494,00	1187,00	1834,00	240,28	154,51
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					

Продолжение таблицы 2

Показатели	2018	2019	2020	Темп прироста 2019/2018	Темп прироста 2020/2019
Запасы	1677,00	6658,00	11942,00	397,02	179,36
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		2,00			0,00
Дебиторская задолженность	1693,00	10432,00	17793,00	616,18	170,56
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			2190,00		
Денежные средства и денежные эквиваленты	3,00	42,00	32,00	1400,00	76,19
Итого по разделу II	3373,00	17134,00	31957,00	507,98	186,51
БАЛАНС	3867,00	18321,00	33791,00	473,78	184,44
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	50,00	50,00	50,00	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-1475,00	305,00	3748,00		1228,85
Итого по разделу III	-1425,00	355,00	3798,00		1069,86
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства			7995,00		
Итого по разделу IV	0,00	0,00	7995,00		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заемные средства	0,00	2004,00	7110,00		354,79
Кредиторская задолженность	5292,00	15962,00	14888,00	301,63	93,27
Итого по разделу V	5292,00	17966,00	21998,00	339,49	122,44
БАЛАНС	3867,00	18321,00	33791,00	473,78	184,44

Анализ агрегированного баланса доказывает, что ООО «ЮФНМ» – активно развивающаяся компания, имеющая непрерывный рост нераспределенной прибыли, однако имеющая и общие для развивающихся компаний проблемы: в 2019 году зафиксирован рост дебиторской задолженности (прирост составил 516,18%), в 2020 году дебиторская задолженность увеличилась еще на 79,36%.

Одновременно с дебиторской в 2019 году вырос и объем кредиторской задолженности (+201,63%), однако к концу 2020 года она незначительно уменьшилась (на -6,73%).

Компания наращивает основные средства с 2019 года (прирост в 2019 году составил 140,28%, а в 2020 – 54,51%), в пассиве же отражен рост заемных средств, начиная с 2019 года, как долгосрочных, так и краткосрочных. Оборотные активы значительно увеличились в 2019 году (только денежные средства составили прирост 1300%, а запасы – 297,02%), однако в 2020 году прирост оборотных активов уже менее интенсивен (темп прироста запасов – 79,36%, дебиторской задолженности – 70,56%, а объем денежных средств уменьшился на 23,81%). Наблюдается устойчивый рост собственных средств (абсолютное изменение между 2018 и 2020 годом составило 1 340 тыс. руб.), увеличение нераспределенной прибыли (на 5223 тыс. руб. с 2018 по 2020 г.).

На рисунке 6 отражена динамика показателей основных разделов баланса ООО «ЮФНМ».

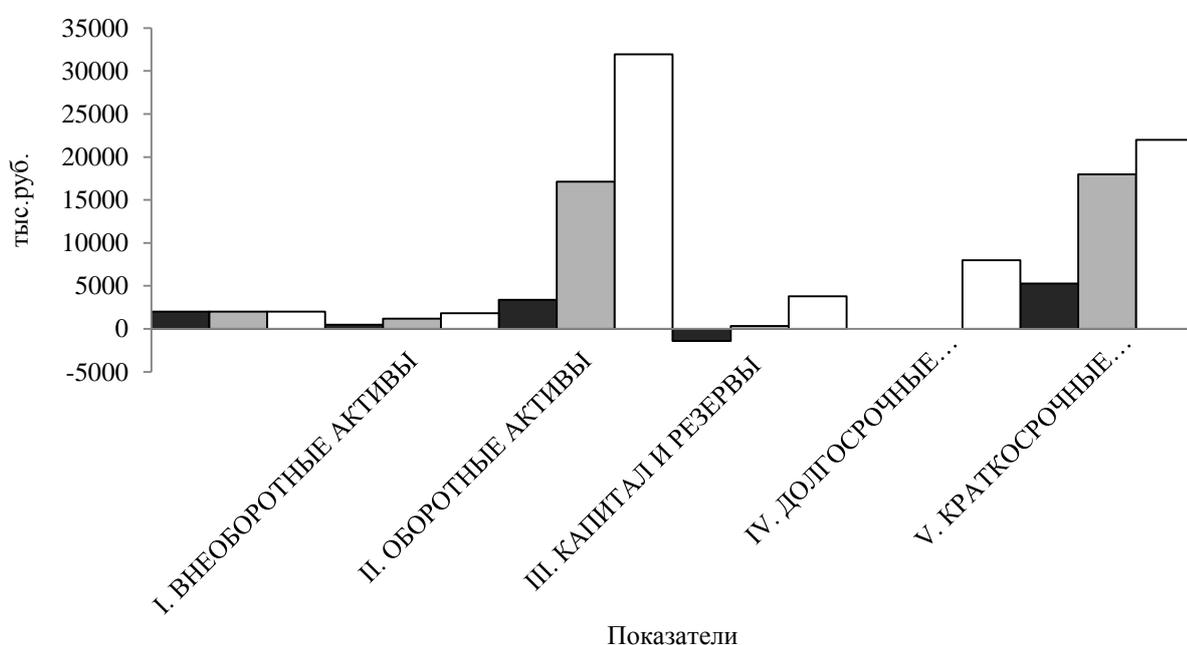


Рисунок 6 – Динамика основных разделов баланса ООО «ЮФНМ» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Рисунок 6 демонстрирует уверенный рост оборотных активов, одновременное значительный рост долгосрочных и краткосрочных обязательств, увеличение капитала и резервов компании.

На рисунке 7 отражены удельные веса статей баланса.

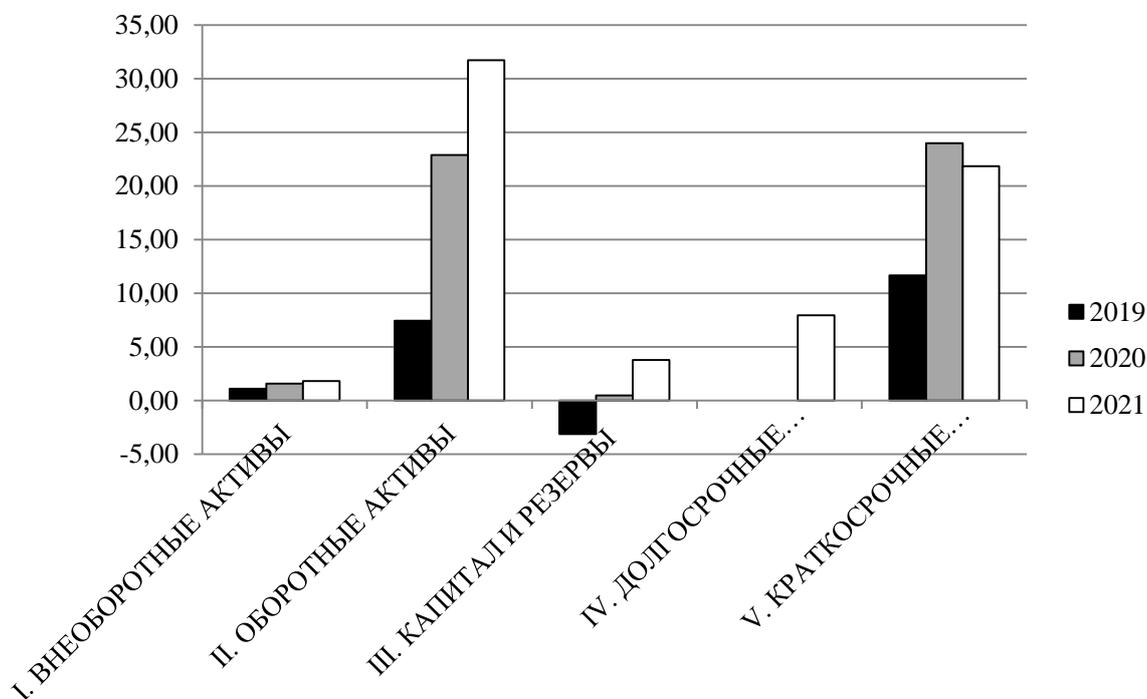


Рисунок 7 – Статьи баланса ООО «ЮФНМ» за 2018-2020 гг., %

Оборотные активы составляют наибольшее удельное значение в активе баланса компании (от 7,73% в 2018 году до 31,73% в 2020 году), в первую очередь за счет дебиторской задолженности. Удельный вес денежных средств увеличивается в 2019 году до 0,06%, и вновь уменьшается к 2020 году до 0,03%).

Внеоборотные активы составили 1,82% в балансе организации, а высокая эффективность их работы свидетельствует о том, что основная деятельность компании отлажена, и в период пандемии ООО«ЮФНМ» смогла не только не остановить производство, но и увеличить его объемы.

Проведем оценку пассива компании, рассчитывая соотношение долей долгосрочных заемных средств и собственных средств (в 2019 году – 0% к 0,47%; а в 2020 году соотношение составляет 7,94% к 3,77%). Высокая зависимость компании от долгосрочных заемных средств оценивается

отрицательно. О результатах деятельности компании можно судить, исходя из показателей ее деловой активности (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели деловой активности ООО «ЮФНМ» за 2018-2020 гг., ед.

Наименование показателя	2019	2020	Абсолютное изменение
Продолжительность одного оборота оборотных активов	111,42	144,62	33,20
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	3,23	2,49	-0,74
Длительность одного оборота запасов	49,75	73,08	23,33
Коэффициент оборачиваемости запасов	7,24	4,93	-2,31
Период оборота дебиторской задолженности	65,88	83,15	17,27
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,46	4,33	-1,14
Период оборота кредиторской задолженности	115,48	90,88	-24,60
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,12	3,96	0,84
Коэффициент текущей задолженности	0,57	0,91	0,34
Коэффициент оборачиваемости активов	2,99	2,34	-0,64
Продолжительность одного оборота, дни	120,55	153,52	32,96

Данные таблицы 4 демонстрируют уменьшение к 2020 году всех коэффициентов (коэффициент оборачиваемости активов уменьшился на 0,64 ед.; коэффициент оборачиваемости оборотных активов – на 0,74 ед., коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности – на 1,14 ед.) и увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности – на 0,84.

Таким образом, увеличились: продолжительность одного оборота (на 32,96 дня), одного оборота оборотных активов (на 33,2 дня), оборота запасов (на 23,33 дня), дебиторской задолженности (на 17,27 дней). Все это можно расценить как негативные явления, однако период оборотов дебиторской задолженности к 2020 году приближен по своему значению к периоду оборота кредиторской задолженности, а из этого следует, что существенных просрочек в погашении долгов организация избегает.

В таблице 4 представлены рассчитанные показатели финансовой устойчивости деятельности компании.

Таблица 4 – Показатели финансовой устойчивости деятельности ООО«ЮФНМ» за 2018-2020 гг., ед.

Наименование показателя	2018	2019	2020	norma
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	-3,71	50,61	7,90	≤ 1
Коэффициент финансирования	-0,27	0,02	0,13	
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	-1,14	-0,12	0,83	2
Коэффициент маневренности СК	1,35	-2,34	2,62	0,1
Удельный вес ОС в активах (имуществе предприятия)	0,13	0,06	0,05	
Коэффициент собственных оборотных средств	-0,57	-0,05	0,31	0,1
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	-0,37	0,02	0,11	0,5
Доля дебиторской задолженности в активах	0,44	0,57	0,53	0,5

Нужно отметить, что в течение всего исследуемого периода прибыль от реализации, балансовая и чистая прибыль на 1 руб. составляют 0,06 ед., резкого роста не происходит, организация наращивает свои объемы производства и реализации, что свидетельствует о необходимости пересмотра управления прибылью.

Финансовая автономия организации непрерывно увеличивается за счет роста капитала, однако показатель соотношения собственных и заемных средств еще достаточно велик (превышает нормативное значение в 2019 году в 50 раз, а в 2020 – в 7,9 раз), а коэффициент маневренности собственного капитала существенно больше нормативного значения в 2020 году, что свидетельствует о перекосах в управлении оборотным капиталом.

Тем не менее, остальные показатели демонстрируют уверенный рост собственных средств, а доля дебиторской задолженности в активах незначительно превышает нормативное значение.

В таблице 5 проведем оценку финансовой устойчивости с помощью расчета по трехфакторной модели типа финансовой устойчивости.

Таблица 5 – Оценка финансовой устойчивости ООО «ЮФНМ» за 2018-2020 гг., тыс.руб.

Наименование показателя	2018	2019	2020
Капитал и резервы (КиР)	-1 425	355,00	3 798,00
Внеоборотные активы (ВА)	494	1187	1834
Собственные оборотные средства (СОС)	-1 919	-832,00	1 964,00
Общая сумма запасов	1 677,00	6 660,00	11 942,00
Излишек/недостаток собственных оборотных средств для пополнения запасов (Δ СОС)	-3 596,00	-7 492,00	-9 978,00
Долгосрочные обязательства (ДО)	0,00	0,00	7 995,00
Излишек/недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для пополнения запасов (Δ СДИ)	-3 596,00	-7 492,00	-1 983,00
Краткосрочные обязательства (КО)	5 292,00	17 966,00	21 998,00
Общие источники финансирования (ОИ)	3 373,00	17 134,00	31 957,00
Излишек/недостаток общей величины источников для пополнения запасов (Δ ОИЗ)	1 696,00	10 474,00	20 015,00
Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	0;0;1	0;0;1	0;0;1

Таким образом, организация является финансово неустойчивой, что означает нарушение нормальной платежеспособности, возможная необходимость привлечения дополнительных источников финансирования, однако в перспективе восстановление платежеспособности.

3.3 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «ЮФНМ»

Весомый блок в анализе финансового состояния предприятия – это оценка прибыльности его деятельности. Оценка прибыльности необходима для: сопоставления расходов организации уровню доходов; выявления значительности влияния чистой прибыли на формирование собственного капитала; оценки эффективности использования активов и пассивов.

Результаты деятельности компании представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Показатели деятельности ООО «ЮФНМ» за 2018-2020 гг.,

ед.

Показатель	2018	2019	2020
Себестоимость/выручка	1,271	0,910	0,750
Управленческие расходы/выручка	0,094	0,024	0,100
(Коммерческие + управленческие расходы)/выручка	0,103	0,032	0,179
Операционные расходы / операционные доходы		1,005	1,309

В исследуемой организации ежегодное уменьшение себестоимости, что позволяет компании выйти на самоокупаемость за временной лаг в три года, с снижением себестоимости до 75 % в 2020 году в выручке продукции.

Нужно отметить, что ежегодно увеличиваются управленческие и коммерческие расходы. Прочие расходы выше прочих доходов, что можно оценить как негативную тенденцию. Проведем также анализ отчета о финансовых результатах за три последних периода в таблице 7.

Анализ отчета демонстрирует рост выручки, причем, в 2019 году темп прироста составил 772,5%, а в 2020 84,4%, но, по сути, увеличился почти в два раза.

Выручка выросла на 57 304 тыс. руб., в период с 2018 по 2020 год а прибыль от продаж на 5 745 тыс.руб., темп прироста 125,1%). Управленческие расходы значительно увеличиваются (в 2020 году прирост составил 668,5 %), также, как и коммерческие расходы (прирост в 2020 году – 1779,5%).

Другими факторами, влияющими на финансовый результат являются проценты к уплате, однако их влияние незначительно.

Таблица 7 – Анализ отчета о прибылях и убытках ООО «ЮФНМ» за 2018-2020 гг., тыс.руб.

Наименование показателя	2018	2019	2020	Абсолютное изменение 2020 к 2019	Темп роста 2019/2018	Темп роста 2020 к 2019
Выручка	3 797,00	33 129,00	61 101,00	57 304,00	872,5	184,4
Себестоимость продаж	4 827,00	30 154,00	45 811,00	40 984,00	624,7	151,9
Валовая прибыль (убыток)	-1 030,00	2 975,00	15 290,00	16 320,00	-288,8	513,9
Коммерческие расходы	34,00	258,00	4 849,00	4 815,00	758,8	1879,5
Управленческие расходы	357,00	796,00	6 117,00	5 760,00	223,0	768,5
Прибыль (убыток) от продаж	-1 421,00	1 921,00	4 324,00	5 745,00	-135,2	225,1
Проценты к получению	0	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	173,00	173,00	0	-
Прочие доходы		859,00	1 563,00	1 563,00		182,0
Прочие расходы	54,00	863,00	2 046,00	1 992,00	1598,1	237,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	-1 475,00	1 917,00	3 668,00	5 143,00	-	191,3
Чистая прибыль (убыток)	-1 475,00	1 917,00	3 668,00	5 143,00	-	191,3

Серьезными темпами увеличиваются прочие доходы (на 1563 тыс.руб. с 2018 по 2020 гг.) и прочие расходы – на 1992 тыс. руб. за тот же период. Чистая прибыль приобрела положительное значение в 2019 году и увеличилась в 2020 году на 91,3%. Чистая прибыль компании за 2019-2020 гг. увеличилась за счет увеличения валовой прибыли.

В таблице 8 приведены результаты расчетов основных показателей, характеризующих прибыль организации

Таблица 8 – Показатели прибыли ООО «ЮФНМ» за 2018-2020 гг., ед.

Наименование показателя	2018	2019	2020
Доля операционной прибыли	0,96	1,00	1,18
Доля внеоперационной прибыли	0,04	0,00	-0,18
Чистая прибыль принесенная	1,04	1,00	0,85
Влияние фактора объема продаж		0,14	0,44
Темп роста прибыли		-1,30	1,91

Отметим, что доля операционной прибыли в 2020 году растет, а доля внеоперационной прибыли уменьшается – организация наращивает показатели основной деятельности.

На рисунке 8 отражены показатели прибыли ООО «ЮФНМ» за исследуемый период.

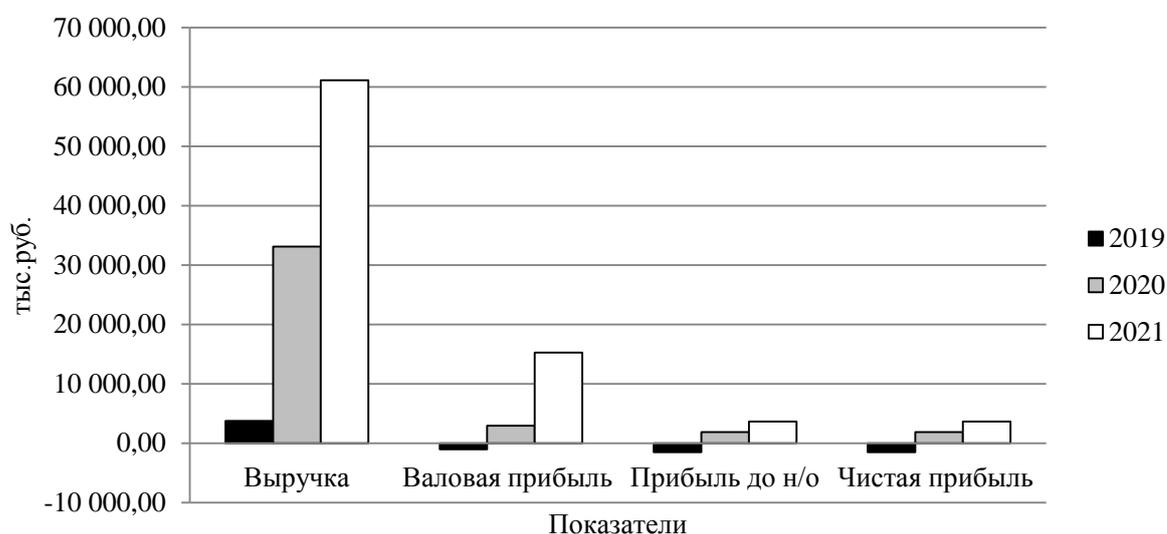


Рисунок 8 – Показатели прибыли ООО «ЮФНМ» за период 2018-2020 гг., тыс. руб.

Рентабельность показывает способность активов компании порождать прибыль (таблица 9).

Таким образом, рентабельность продаж увеличивается, рентабельность имущества уменьшается, однако в целом, организация имеет значительные ресурсы для развития.

Таблица 9 – Показатели рентабельности деятельности ООО«ЮФНМ» за 2019-2020 гг., ед.

Наименование показателя	2019	2020
Рентабельность продаж	0,06	0,07
Общая рентабельность имущества	5,41	0,37
Общая рентабельность собственного капитала	0,17	0,17
Рентабельность готовой продукции	0,06	0,08
Рентабельность чистых активов	5,41	1,14
Рентабельность активов (капитала)	0,10	0,13
Рентабельность собственного капитала	5,40	0,97
Рентабельность внеоборотных активов	1,62	2,36

ООО «ЮФНМ» – активно развивающаяся компания, имеющая непрерывный рост нераспределенной прибыли, управление активами можно считать эффективным. В ООО «ЮФНМ» наблюдается устойчивый рост собственных средств, себестоимость ежегодно уменьшается, увеличение нераспределенной прибыли, в период пандемии ООО «ЮФНМ» смогла не только не остановить производство, но и увеличить его объемы.

Организация наращивает свои объемы производства и реализации, финансовая автономия организации непрерывно увеличивается за счет роста капитала.

В 2021 году прибыль составила 12,1 млн руб., рентабельность продаж 7,3%, рентабельность капитала 76,1% (таблица 10) [25].

Таблица 10 – Показатели баланса ООО «ЮФНМ» в 2019-2021 гг., тыс.руб.

Наименование показателя	2019	2020	2021
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1187	1834	7305
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	17 134,00	31 957,00	36 535,00
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	355	3 798	15 850
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	0,00	7 995,00	6 000,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	17 966,00	21 998,00	22 000,00
БАЛАНС	18 321,00	33 791,00	43 850,00

В таблице 11 отразим основные показатели отчета о финансовых результатах, включая итоги 2021 года.

Таблица 11 – Основные финансовые результаты ООО «ЮФНМ» за 2018 – 2021 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2018	2019	2020	2021
Выручка	3 797,00	33 129,00	61 101,00	70 500,00
Себестоимость продаж	4 827,00	30 154,00	45 811,00	56 900,00
Валовая прибыль (убыток)	-1 030,00	2 975,00	15 290,00	13 600,00
Прибыль (убыток) от продаж	-1 421,00	1 921,00	4 324,00	5 100,00

Продолжение таблицы 11

Наименование показателя	2018	2019	2020	2021
Прибыль (убыток) до налогообложения	-1 475,00	1 917,00	3 668,00	12 520,00
Чистая прибыль (убыток)	-1 475,00	1 917,00	3 668,00	12 043,00
Рентабельность продаж		5,79	6,00	17,76
Общая рентабельность		5,79	6,00	100,00
Рентабельность капитала		10,46	10,85	160,78

Таблица 11 демонстрирует рост выручки, но и одновременно увеличение до 80% себестоимости, вследствие чего в 2021 году уменьшилась валовая прибыль. При этом непрерывно растет прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль.

В таблице 12 представим расчет наиболее важных показателей анализа прибыли за 2019-2021 гг.

Таблица 12 – Структурный, факторный и динамический анализ прибыли ООО «ЮФНМ» за 2019-2021 гг, ед.

	2019	2020	2021	Абсолютное изменение 2020-2019	Абсолютное изменение 2021-2020
Доля операционной прибыли	1,00	1,18	0,41	0,18	-0,77
Доля внеоперационной прибыли	0,00	-0,18	0,59	-0,18	0,77
Чистая прибыль принесенная	1,00	0,85	2,36	-0,15	1,51
Влияние фактора объема продаж	0,14	0,44	-0,18	0,30	-0,62
Темп роста прибыли от продаж	-1,35	2,25	1,18	3,60	-1,07
Темп роста прибыли до налогообложения	-1,30	1,91	3,41	3,21	1,50
Темп роста чистой прибыли	-1,30	1,91	3,28	3,21	1,37

В 2021 году доля операционной прибыли уменьшается, что вызвано одновременно увеличением себестоимости и резким увеличением прочих доходов организации. Эта тенденция может быть расценена негативно, так как эффективность бизнеса уменьшается, то есть, по сути, функционирование компании по основному виду деятельности уменьшается.

Соответственно, увеличивается значительно доля внеоперационной прибыли (составляет 59% в общем объеме прибыли) и уменьшается на 0,62 ед. влияние фактора объема продаж

Чистая прибыль принесенная значительно увеличилась (на 1,51 ед.), что можно расценить положительно.

В целом, при уменьшении роста прибыли от продаж (на -1,07 ед.) увеличился рост прибыли до налогообложения (на +1,5 ед.), рост чистой прибыли (на+1,37 ед.).

На рисунке 9 отражены доли внеоперационных показателей в отчете о финансовых результатах за 2019-2021 гг.

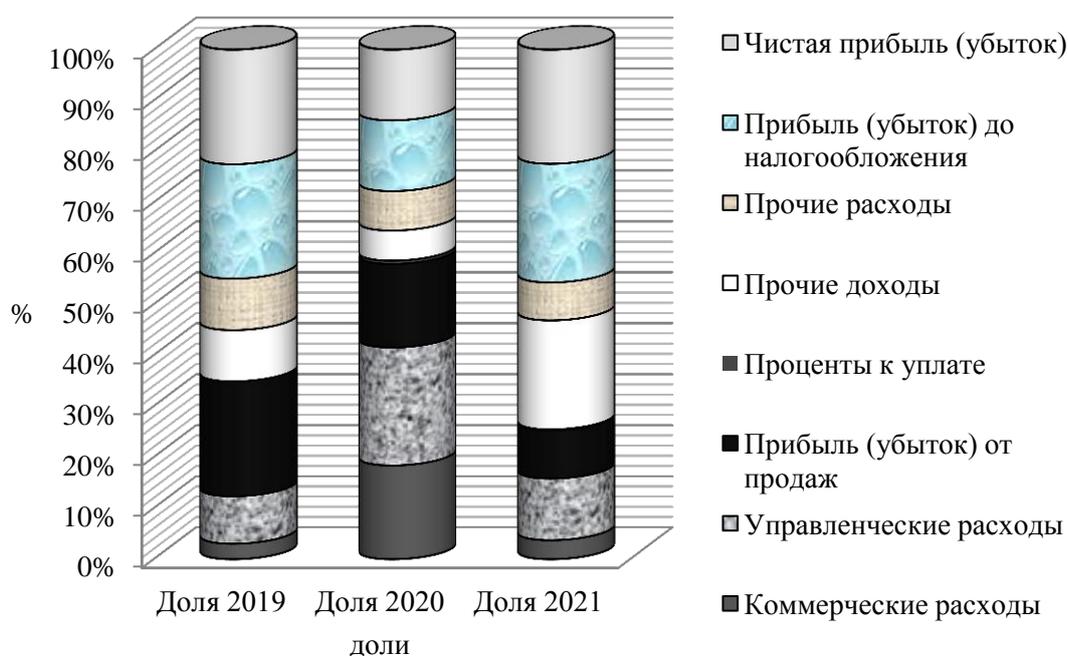


Рисунок 9 – Доли показателей в отчетах о финансовых результатах за 2019-2021 гг.

Таким образом, к 2021 году существенно увеличилась доля прочих доходов (с 2,63 ед. до 16,31 ед.), уменьшилась доля коммерческих расходов (с 8\7,94 ед. дл 2,84 ед.) и управленческих расходов (с 10,01 до 9,22 ед.) и прибыль от продаж (с 7,08 до 7,23 ед.).

Факторный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» за 2018-2021 гг. приведен в Приложении В. и таблице 13.

Таблица 13 – Анализ влияния факторов на изменение прибыли ООО «ЮФНМ» в 2020 и 2021 году по сравнению с 2019 и 2020 гг.

Наименование показателя	2020	2021
Влияние себестоимости	-9803,10	4042,02
Влияние коммерческих расходов	4373,16	-3594,91
Влияние управленческих расходов	4648,91	-557,96

Таким образом, в 2020 году наибольшее влияние на прибыль оказало влияние роста управленческих и коммерческих расходов и снижение себестоимости, а в 2021 году важнейшим фактором явился фактор снижения коммерческих расходов.

В 2020 году за счет роста снижения себестоимости прибыль увеличилась на 9803,1 руб. В 2021 году за счет роста себестоимости прибыль уменьшилась на 4042,02 руб.

В 2020 году прибыль уменьшилась за счет роста управленческих и коммерческих расходов (на 4648,91 руб. и 4373,16 руб. соответственно), а в 2021 году снижение доли данных расходов повлияло на рост прибыли (на 557,96 руб. за счет управленческих расходов и на 3594,91 руб. за счет коммерческих).

Провели также расчет анализа рентабельности продаж, общей рентабельности и рентабельности капитала (Приложение В).

Таким образом, наиболее важными являются следующие полученные показатели:

- рентабельность продаж растет в 2020 и 2021 гг. за счет роста доходов от основной деятельности;

- рентабельность продаж снижается за счет роста себестоимости на 25,62 ед. в 2020г. и на 15,73 ед. в 2021 г.;

- общая рентабельность увеличивается за счет выручки от продаж в 2020 году на 43,13 ед., а в 2021 году на 12,53 ед.;

- общая рентабельность уменьшается за счет роста себестоимости товаров на 25,62 ед. в 2020 году и на 15,73 ед. в 2021 г.;

- общая рентабельность снижается в 2020 г. на 7,51 ед. за счет роста коммерческих расходов и растет в 2021 году за счет снижения коммерческих расходов. Также этот показатель снижается за счет роста управленческих расходов в 2020 году на 8,71 ед., и в 2021 г. всего на 0,54 ед.;

- общая рентабельность увеличивается в 2021 году на 14,1 ед. за счет роста прочих доходов;

- рентабельность капитала растет за счет увеличения суммы чистой прибыли в 2020 году на 9,56 ед., в 2021 году на 24,78 ед.

Таким образом, наибольшее влияние на рентабельность компании оказывают себестоимость, управленческие и коммерческие расходы, прочие доходы.

Компания имеет долгосрочные контракты, ее основные заказчики – казенные учреждения:

ФКУ «ИК № 22 ГУ ФСИН ПО КРАСНОЯРСКОМУ КРАЮ»

ГБУЗ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ «КЕМЕРОВСКИЙ ОБЛАСТНОЙ КЛИНИЧЕСКИЙ КАРДИОЛОГИЧЕСКИЙ ДИСПАНСЕР ИМЕНИ АКАДЕМИКА Л.С. БАРБАРАША»

ФКУ «ИК № 35 ГЛАВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФСИН ПО КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ - КУЗБАССУ»

ФКУ «ИК № 5 ГУ ФСИН ПО КРАСНОЯРСКОМУ КРАЮ»

ФКУ «ЦЕНТР ХОЗЯЙСТВЕННОГО И СЕРВИСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГУ МВД РФ ПО КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

ФКУ «ИК № 50 ГУФСИН ПО КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

Таким образом, компания работает в условиях длительных контрактов, налаженных деловых связей, оптовой отгрузки, позволяющей избегать розничных продаж, рискованных в условиях пандемии. Компания является быстро развивающейся, и ее продукция нашла надежный канал сбыта, выручка ежегодно растет. Растет и производительность, и объем занятых в производстве работников, но ассортимент невелик, а сбыт не диверсифицирован.

Сайт организации не разработан, вкладки неактивны, представлены только адреса контактов и ассортимент продукции. В данном случае необходимо провести диверсификацию, ввести новые линейки товаров и организовать их сбыт через интернет-продажи, что позволит:

- 1 Наладить новые деловые связи и найти новую нишу клиентов, путем наладки сбыта через крупнейшие Интернет-магазины;
- 2 Сделать сайт компании продающим;
- 3 Повысить узнаваемость компании на рынке нетканых материалов.

4 Результаты исследования

4.1 Направления развития ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» в условиях пандемии

Этап 1 Наладить новые деловые связи и найти новую нишу клиентов, путем наладки сбыта через крупнейшие Интернет-магазины.

В связи со сложной ситуацией пандемии коронавируса, общим мировым кризисом и в целом политической ситуацией, любой компании приходится делать в пользу безопасного и наименее рискованного варианта: онлайн-торговля. Нужно учитывать, что модель таких площадок, как AliExpress, Ozon, «Яндекс.Маркет», Wildberries будет развиваться и становиться ещё популярнее, и в то время, как интернет-магазин придётся рекламировать самостоятельно, маркетплейсы уже вкладывают огромные средства в маркетинговые кампании, а также имеют доверие покупателей.

Страница магазина на маркетплейсе является полноценной витриной, и ее внешний вид можно изменить под учет характеристик бренда. Платформы маркетплейсов позволяют создавать аналитические отчёты и закрывающие документы. В целом же, для всех каналов продаж действуют общие правила: в соответствии с рынком происходит процесс ценообразования, также необходимы качественные фотографии и требуется описание характеристик товаров, как можно более подробное.

План реализации продукции на маркетплейсе:

- 1 План поставок продукции и план на случай форс-мажорных ситуаций. В случае, если сток будет низким, карточки товаров будут хуже индексироваться в поисковике платформы;

- 2 Подготовка документов на товары, уточнение требований к упаковке ассортимента;

3 Подготовка качественного контента: фотографии, видео, описание характеристик и преимуществ продукции. Бюджет затрат не более 130тыс.руб. (габаритные предметы: от 2 тыс.руб. за артикул; съемка видео до 70 тыс.руб. за съемочный день);

4 Селлеры тратят большие суммы на хранение товара, делая слишком крупные поставки на склады, лучше начинать с небольшого объёма — на Ozon и «Яндекс.Маркет», там можно небольшие объемы хранить бесплатно начинающим продавцам. Ближайший склад – Новосибирск.

6 Доверие новых покупателей формируется благодаря оценкам тех, кто уже приобрёл товар – стоит подключить инструменты, позволяющие привлекать отзывы, как например, «Баллы за отзывы» на Ozon, что обойдется не более 20 тыс.руб.

На этом этапе необходимо учесть, что необходимо делать подробно описание карточки товара, иначе покупатель может вернуть товар и взыскать штраф за моральный вред. Также нужно учесть, что Роспотребнадзор высказывал мнение, что список невозвратных товаров для интернета не действует [26].

Этап 2 Сделать сайт компании продающим;

Продающий сайт – это такой веб-ресурс, который приносит своему владельцу выгоду за счет того, что продает товары или услуги, может способствовать наполнению информационной базы о клиентах. Говоря о продающем сайте, нужно акцентировать внимание на лендинг-пейдже – посадочной страницы, которая должна «довести» клиента до совершения сделки.

Необходимо помнить о правиле, что одному товару должна быть посвящена одна страница. С другой стороны, для удобства выбора по цене, необходимо группировать подобные товары на одной страничке.

Лендинг должен быть отдельным сайтом, причем адаптированным для телефона, учитывая при этом скорость загрузки. Скорость загрузки важна и для сайта компании.

Рекомендовано сопровождать каждый продукт изображением, а навигация и структура – должны быть простыми.

В настройках сайта необходимо сделать активизацию продвижения, при этом, сервисы GoogleAnalytics и Яндекс Метрика помогут отслеживать результаты продвижения сайта. Для отслеживания необходимо установить данные сервисы и настроить их, добавив https протокол.

Особое внимание нужно уделить семантическому ядру сайта – перечню ключевых слов, которые могут описать основную тематику сайта. В данном случае к семантическому ядру сайта относятся слова: синтепон, синтепух, шерстипон, бамбук, спецодежда.

Для того, чтобы веб-интерфейс сайта создавал эстетический комфорт пользователей, рекомендуется:

- размещать контактные данные футере и отображаться на каждой странице сайта;
- читабельный текст, для достижения этого качества рекомендуется использовать подходящий шрифт, цвет, межстрочный интервал;
- проверка контента сайта на уникальность, на наличие грамматических, пунктуационных и орфографических ошибок.

Кроме того, желательно добавить сайт на карты Google, карты Яндекс, Яндекс каталог, в Википедию; сделать привязку к социальным сетям; использовать видео для продвижения; заказать статьи и опубликовать их на тематических ресурсах.

Для комплексной системой автоматизации продвижения и аналитики рекомендовано использовать MegaIndex. Данный сервис имеет индексатор, собирающий информацию о сайтах по всему Интернету. Данный сервис предлагает просмотреть подробный отчет во входящим/исходящим ссылкам, а также видимости сайтов в поисковых системах. Эта система хранит историю позиций сайтов в поисковых системах по более чем 120,000,000 запросов. В совокупности это дает пользователям возможность отслеживать динамику изменения позиций и оценивать эффективность продвижения.

Подключение такого аналитика позволяет делать:

- формировать семантическое ядро;
- детальный анализ сайта;
- спланировать стратегию продвижения:

Подключение аналитика обойдется в 100 тыс. руб. единоразово.

Этап 3 Повысить узнаваемость компании на рынке нетканых материалов.

Так как организация выпускает по сути полуфабрикат, то и клиентами являются, в первую очередь, компании, которые производят конечный продукт с помощью синтетических материалов.

Предлагается организовать рассылку коммерческих предложений и подключение контент-маркетинга.

В эпоху контент-маркетинга внешние публикации становятся одним из мощнейших инструментов для повышения узнаваемости бренда. Помимо классических публикаций в СМИ можно попробовать отраслевые площадки, многие из которых бесплатно размещают материалы. Бонусом к охвату идут качественные внешние ссылки, оказывающие непосредственное влияние на ранжирование.

Статьи о технологиях, «посеянные» на популярных отраслевых площадках, расширят охват, а тексты на сайте заинтересуют новую аудиторию в продукте. Информативные статьи на актуальные для целевой аудитории темы сформируют у посетителей сайта доверие к компании. Продвижение статьями предполагает создание полезных материалов для размещения в блоге и на авторитетных отраслевых ресурсах.

Наполнение сайта-визитки качественным контентом обойдется в 300 тыс.руб.[27].

Подсчитаем затраты развитие бизнеса ООО «ЮФНМ» (таблица 13).

Таблица 13 – Затраты на развитие бизнеса в год

Мероприятие	Стоимость
Подключение к маркетплейсам	150 тыс.руб.
Подключение MegaIndex	100 тыс. руб.
Наполнение контентом	300 тыс.руб.

Итого затраты составят 550 тыс.руб

4.2 Расчет экономического эффекта предложенных мероприятий

Посчитаем экономический эффект и рентабельность будущих продаж.

Установим вероятность минимального увеличения объема продаж на 1% вследствие всех реализованных мероприятий.

Таблица 15 – Расчет экономического эффекта, тыс.руб.

Показатель	Значение 2021 г.	Плановое значение	Отклонение при росте
Выручка	70500	71205	+705
Себестоимость	56900	56 964	+64
Коммерческие и управленческие расходы	8500	9050	+550
Прибыль от продаж	5100	5191	+91

Таким образом, экономический эффект составит минимально 91 тыс.руб. При увеличении объема продаж на планируемые 10% прибыль от продаж будет существенно выше (таблица 16).

Таблица 16 – Расчет экономического эффекта, тыс.руб.

Показатель	Значение 2021 г.	Плановое значение	Отклонение при росте
Выручка	70500	77550	+7050
Себестоимость	56900	62040	+5140
Коммерческие и управленческие расходы	8500	9050	+550
Прибыль от продаж	5100	6 460	+1 360

В таком случае экономический эффект составит 1360 тыс. руб.

Экономическая эффективность составит 1360 тыс. руб. / 550 тыс. руб.

=2,47

Проведем также расчет прогнозных показателей в таблице 17.

Таблица 17 – Расчет прогнозных показателей

Показатели	2020	2021	прогнозный
Выручка от реализации товаров	61101	70 500,00	77 550,00
Себестоимость товаров	45811,00	56 900,00	62 040,00
Уровень себестоимости	74,98	80,71	80,00
Коммерческие расходы	4849,00	2000,00	2550,00
Уровень кр	7,94	2,84	3,29
Управленческие расходы	6117,00	6500	6500
Уровень ур	10,01	9,22	8,38
Прибыль от продаж	3 668,00	12 520,00	7 010,00
Рентабельность продаж	6,00	17,76	8,33
Общая рентабельность	6,00	17,08	17,28

За счет снижения доли себестоимости в прогнозном году прибыль от продаж увеличится на 550 тыс. руб., за счет увеличения доли коммерческих расходов снизится на 350 тыс.руб, а за счет уменьшения доли управленческих расходов увеличится на 650 тыс. руб.

Рентабельность увеличится за счет роста продаж на 7,54 ед., за счет роста себестоимости уменьшится на 6,63 ед., также она уменьшится за счет роста коммерческих расходов, но общая рентабельность увеличится за счет увеличения выручки от продаж.

Таким образом, вложив 550 тыс.руб, компания получит: прибыль от продаж в размере от 91 до 1360 тыс. руб.; базу клиентов и узнаваемость бренда; увеличение объемов рынка сбыта.

5 Социальная ответственность

5.1 Описание рабочего места на предмет возникновения вредных и опасных производственных факторов

Объектом исследования является рабочее место бухгалтера ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов», которое находится по адресу ул. Шоссейная, 40, Юрга, Кемеровская обл., 652000.

Помещение, в котором находятся рабочие места, имеет следующие характеристики:

- длина помещения (А) – 5 м;
- ширина помещения (Б) – 5 м;
- высота помещения (Н) – 3м;
- число окон – 1 (размер 2х2,5 м);
- число рабочих мест – 3.

Характеристика зрительных работ оценивается в соответствии СНиП 23-05-95 и зависит от наименьшего или эквивалентного размера объекта, различение в нашем случае он составляет от 0,15 до 0,3 мм, поэтому для нашего рабочего места разряд зрительных работ будет соответствовать 2, с подразрядом Г, так как контраст объекта с фоном – большой, а характеристика фона светлая.

В рабочем кабинете используется общая система освещения, это естественное освещение (создаваемое прямыми солнечными лучами) и искусственное освещение, обеспечиваемое 3 светильниками, имеющими по 3 лампы накаливания мощностью 60 Вт, расположенных вдоль линии рабочего кабинета, световой поток распределяется равномерно по всей площади, достаточно освещая рабочую поверхность при ее эксплуатации. Освещение нормированное.

Имеется 1 окно, выходящее на северную сторону, во двор, на окне штора белого цвета. Основные работы производятся на высоте 0,8 м над поверхностью пола. По тяжести, выполняемые работы относятся к категории «лёгких».

Стены обработаны декоративной штукатуркой светлого оттенка, пол покрыт ковролином. Потолок помещения облицован светлой плиткой окрашенной в белый цвет.

На основании заключения экспертной комиссии по аттестации рабочих мест, проведенной Кемеровским центром метрологии, стандартизации и сертификации, были определены параметры микроклимата, занесенные в карту аттестации рабочего места по условиям труда №15 от 12.06.2008г.

Параметры микроклимата: температура воздуха – в холодный период 21- 23°С, в теплый период 23-25°С; относительная влажность – в холодный период 40-60 %, в теплый период 40-60 %; скорость движения воздуха 0,1 м/с; уровень шума менее 50дБ.

Помещение оборудовано вентиляцией. Ежедневно в нем проводят влажную уборку (протирают пыль, моют полы).

В помещении находится два огнетушителя типа ОУ-5 (углекислотный огнетушитель).

Перейдем к непосредственному выявлению и анализу опасных и вредных производственных факторов, влияющих на деятельность служащих.

1 Влияние освещенности на деятельность человека

В соответствии с СП 52.13330.2016. «Естественное и искусственное освещение» для обеспечения зрительного комфорта в помещениях при выполнении зрительных работ, указанного в предыдущем разделе типа, требуется необходимая освещённость рабочего мест $E = 300$ Лк. Полученная величина освещенности корректируется с учетом коэффициента запаса по причине загрязнения светильников и уменьшения светового потока ламп.

Таким образом, система освещения рассматриваемого помещения должна состоять из 3 двухламповых светильников типа ШОД с люминесцентными лампами ЛД мощностью 80 Вт, построенных в 1 ряд по 3 светильника.

Теперь сравним систему требуемой освещенности с реально существующей системой освещения. Система освещения помещения состоит из 3 двухламповых светильников типа ШОД, выстроенных в 1 ряд по 3 светильника, с лампами ЛД мощностью 80 Вт. Светильники расположены параллельно стене с окнами. Перегоревшие лампы своевременно заменяются.

Можно сделать вывод, что существующая система искусственного освещения помещения соответствует требованиям СП 52.13330.2016. «Естественное и искусственное освещение».

2 Влияние микроклимата рабочего места (участка) на самочувствие человека

Метеорологические условия рабочего места, или микроклимат, зависят от теплофизических особенностей технологического процесса, климата, сезона года, условий отопления, вентиляции. К параметрам микроклимата относятся - температура, скорость, относительная влажность, атмосферное давление окружающего воздуха.

Гигиеническое нормирование параметров микроклимата производственных помещений установлено системой стандартов безопасности труда (ССБТ) ГОСТ 12.1.005-88 «Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны».

В рабочей зоне производственного помещения, согласно ГОСТ 12.1.005–88, могут быть установлены оптимальные и допустимые микроклиматические условия.

3 Влияние электромагнитных полей (ЭМП) на человека

В нашем случае источником ЭМП и излучений является компьютер. Длительное действие ЭМП промышленной частоты приводит к следующим расстройствам: головная боль, вялость, расстройство сна, снижение памяти,

повышенная раздражительность, апатия, боли в области сердца. Для хронического воздействия ЭМП промышленной частоты характерны нарушения ритма и замедление частоты сердечных сокращений, функциональные нарушения в ЦНС (центральная нервная система) и ССС (сердечно-сосудистая система), в составе крови. Поэтому необходимо ограничивать время пребывания человека в зоне действия ЭМП, создаваемого токами промышленной частоты напряжением выше 400 кВ.

4 Влияние электромагнитных излучений (ЭМИ) на человека

Для длительного действия ЭМИ различных диапазонов длин волн при умеренной интенсивности характерно развитие функциональных расстройств в ЦНС, изменение состава крови. В связи с этим могут появиться головная боль, изменение давления, пульса, нервно-психические расстройства, утомляемость, трофические нарушения (выпадение волос, ломкость ногтей, снижение массы тела). Острые нарушения при воздействии ЭМИ (аварийные ситуации) сопровождаются сердечно-сосудистыми расстройствами с обмороками, резким учащением пульса и снижением артериального давления. Другим вредным фактором при работе с компьютером является нагрузка на орган зрения. Защита этого органа от чрезмерной нагрузки осуществляется за счет притока энергии от других органов, а это вызывает возрастание нагрузки на сердце, почки, головной мозг, нервную систему. Информационные технологии воздействуют на психику человека, а это в свою очередь снижает работоспособность.

Рациональное цветовое оформление интерьера – действенный фактор улучшения условий труда и жизнедеятельности человека. Установлено, что цвета могут воздействовать на человека по-разному: одни – успокаивают, другие – раздражают. Поддержание рациональной цветовой гаммы в помещениях достигается правильным выбором осветительных установок, обеспечивающих необходимый световой спектр.

5.2 Анализ факторов внутренней социальной ответственности

Принципы корпоративной культуры ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов». На микроуровне разработаны программа, представленная в таблице 18

Таблица 18 – Элементы микроуровня программы корпоративной социальной ответственности

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации	Ожидаемый результат
1 Корпоративная культура.	Совместное участие в акциях	Персонал	Финансовый год	Сплоченность, рост уровня ответственности, приверженности ценностям и идеалам организации
2 Обучение персонала	Повышение квалификации персонала	Персонал	1 раз в год	Рост удовлетворенности заработной платой
3 Охрана труда персонала	Инвестиции по мере необходимости	1 раз в год	В течение года	Снижение производственного травматизма
4 Страхование	Страховые программы, в том числе от заболевания COVID-19	Персонал	1 раз в год	Рост защищенности

Система организации труда и его безопасности. Организация труда основана на требованиях, предъявляемые к квалификации сотрудников, их функциональным обязанностям, и организации рабочих мест.

Каждый работник знает свои обязанности, осознает, что от качества его труда зависит качество оказываемой услуги и несёт ответственность за выполняемые работы.

Каждый руководитель несет ответственность за качество и улучшение деятельности на закрепленном за ним участке работ, определение задач и

обязанностей по управлению качеством и является участником процесса совершенствования деятельности предприятия.

Таким образом, организация труда представляет собой регулирование пространственного и временного взаимодействия людей, средств производства и предметов труда для выполнения производственного задания. Организация рабочего процесса определяет где (на каком рабочем месте); как (технологическая последовательность, описание метода); в какое время (в какой временной последовательности, данные о времени оснащения, времени на единицу, времени прохождения заказа); чем (с помощью каких сотрудников и средств производства); с какой оплатой труда (система и метод вознаграждения) должна быть в соответствии с рабочим заданием оказана услуга по строительству и монтажу.

Развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации.

Директор отправляет сотрудников в командировку, на переподготовку, повышение квалификации, или обучение за счет средств организации.

Система социальных гарантий ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» характеризуется стандартными гарантиями, применяемыми в большей части организаций. К таким гарантиям относятся:

- оплата больничных листов;
- оплата ежегодных отпусков;
- компенсация за прохождение медосмотра;
- заработная плата не меньше установленного государством минимума;
- социальные отчисления во внебюджетные фонды;
- оплата отпуска по уходу за ребенком до 1,5 лет.

Оказание работникам помощи в критических ситуациях. К таким ситуациям можно отнести смерть родственников. В данном случае после оформления необходимых документов (документы, подтверждающие родство работника с умершим, свидетельство о смерти сотрудника,

заявление), работники предприятия получают денежную компенсацию на погребение.

В ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» определен порядок проведения информационных мероприятий по профилактическим прививкам, в том числе от коронавируса.

5.3 Правовые и организационные вопросы обеспеченности безопасности социальной ответственности

Основными документами, которые регулируют нормы трудового законодательства являются: Трудовой кодекс, различные указы Президента РФ, постановления, решения и приказы, нормативно-правовые акты федеральных органов исполнительной власти, нормативно правовые акты органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления.

К внутренним документам учреждения можно отнести: положение об оплате труда, должностные инструкции сотрудников, договора, приказы. Все эти документы регулируют аспекты повседневной деятельности, обеспечивают управленческие процессы, определяют порядок административных решений.

Анализ правовых норм трудового законодательства. Основным документом регулирующий нормы трудового законодательства является Трудовой кодекс РФ. Нормы трудового права, содержащиеся в иных федеральных законах, должны соответствовать настоящему Кодексу. Так же к нормам трудового законодательство относят иные формы правовых актов, указы президента, постановления правительства, нормативные акты органов исполнительной власти субъектов РФ, нормативные правовые акты органов местного самоуправления. Трудовые отношения так же регулируются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами. Помимо организационно-правовой документации, есть так же

технические документы, акты, стандарты СТО ИСМ в различных областях применения, от технологических процессов до норм расходов списания материалов в производство.

5.4 Заключение по разделу «Социальная ответственность»

В результате проведенного анализа опасных и вредных производственных факторов можно сделать вывод, что для исследуемого объекта большинство факторов, потенциально представляющих опасность для здоровья сотрудника, соответствуют нормативным значениям.

Для повышения температуры в холодный период необходимо использовать средства местного обогрева. Можно также отметить, что главным источником опасности для здоровья работников являются они сами, так как постоянно пренебрегают требованиями к организации труда и отдыха, регламентирующими обязательные периодические перерывы при работе с ЭВМ. Для уменьшения влияния вредного воздействия электромагнитных полей и излучений рекомендуется использовать жидкокристаллические мониторы.

Таким образом, сделаем общий вывод относительно эффективности программ корпоративной социальной ответственности (далее – КСО) предприятия: программы соответствуют целям и стратегии ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов», преобладает социальная ответственность, направленная на внешнюю среду, разработанная на микроуровне программа отвечает интересам стейкхолдеров.

Действующее законодательство РФ содержит достаточное количество социальных гарантий для работающих лиц, предусмотренных как ТК РФ, так и иными законами, распространяющими свое действие на отдельные отрасли или регионы. Кроме того, работодатели вправе взять на себя дополнительные обязанности в части социальных гарантий, повышающие привлекательность работы у них.

Заключение

Для достижения цели работы - анализа финансовых результатов деятельности организации в условиях пандемии и пути развития бизнеса – были последовательно решены все задачи.

Описана методология формирования финансовых результатов.

Эффективность деятельности компании может быть раскрыта путем анализ отчета о финансовых результатах, также анализ позволяет выявляет изменения показателей и принимать управленческие решения в целях улучшения функционирования компании. Для выявления резервов увеличения прибыли необходимо определить ее источники.

По методике проведения анализа прибыли выделяют следующие виды анализа: факторный; структурный; индексный; динамический; сравнительный.

Указаны основные пути развития бизнеса в условиях пандемии. Так как исследуемая компания функционировала в период с 2018 года и фактически попала в условия пандемии, на примере ее развития можно отследить основные тренды развития производственной компании.

Выявлено, что наименьшее количество изменений наблюдается в промышленных компаниях, так как перенос бизнес-процессов в онлайн-пространство невозможно. Правительством Российской Федерации был предложен ряд мер поддержки среднего и малого бизнеса, но только в отношении отраслей, которые были признаны пострадавшими. В целом, оборот малого и среднего бизнеса сократился на 54%.

В Кемеровской области также пандемия оказала влияние на средний и малый бизнес, однако по итогам 2021 года отмечается рост числа малых и средних предпринимателей в регионе, сейчас их число превышает 67 тыс. На территории Кузбасса в 2020 году уменьшилось количество индивидуальных

предпринимателей, однако восстановление в 2021 году уже значительно (на +1544 ед.), и продолжается в 2022 году (на 5 мая + 1208 ед.).

Таким образом, в Кузбассе меры поддержки малого и среднего бизнеса оказались оправданными и своевременными.

Проведен анализ хозяйственной деятельности ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов».

- провести анализ финансовых результатов деятельности «Юргинская фабрика нетканых материалов»

- предложить направления развития ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» в условиях пандемии;

- выявить экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий.

ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» – производство нетканых материалов и текстильных изделий из них. Ассортимент производства - синтепон, холлафайбер, синтепух и др. Число сотрудников более 60 человек.

ООО «ЮФНМ» – активно развивающаяся компания, имеющая непрерывный рост нераспределенной прибыли, управление активами можно считать эффективным. В ООО «ЮФНМ» наблюдается устойчивый рост собственных средств, себестоимость ежегодно уменьшается, увеличение нераспределенной прибыли, в период пандемии ООО«ЮФНМ» смогла не только не остановить производство, но и увеличить его объемы.

Организация наращивает свои объемы производства и реализации, финансовая автономия организации непрерывно увеличивается за счет роста капитала.

Нужно отметить, что ежегодно увеличиваются управленческие и коммерческие расходы. Прочие расходы выше прочих доходов, что можно оценить как негативную тенденцию.

Анализ отчета демонстрирует рост выручки, причем, в 2019 году темп прироста составил 772,5%, а в 2020 84,4%, но по сути увеличился почти в два

раза. Выручка выросла на 57 304 тыс. руб., в период с 2018 по 2020 год а прибыль от продаж на 5 745 тыс.руб., темп прироста 125,1%). Управленческие расходы значительно увеличиваются (в 2020 году прирост составил 668,5 %), также, как и коммерческие расходы (прирост в 2020 году – 1779,5%).

Серьезными темпами увеличиваются прочие доходы (на 1563тыс.руб. с 2018 по 2020 гг.) и прочие расходы – на 1992 тыс.руб. за тот же период. Чистая прибыль приобрела положительное значение в 2019 году и увеличилась в 2020 году на 91,3%.

Отметим, что доля операционной прибыли в 2020 году растет, а доля внеоперационной прибыли уменьшается – организация наращивает показатели основной деятельности.

Рентабельность продаж увеличивается, рентабельность имущества тоже уменьшается, однако в целом, организация имеет значительные ресурсы для развития.

В 2021 году прибыль составила 12,1 млн руб., рентабельность продаж 7,3%, но и одновременно увеличение до 80% себестоимости, вследствие чего в 2021 году уменьшилась валовая прибыль. При этом непрерывно растет прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль.

В 2021 году доля операционной прибыли уменьшается, что вызвано одновременно увеличением себестоимости и резким увеличением прочих доходов организации. Эта тенденция может быть расценена негативно, так как эффективность бизнеса уменьшается, то есть, по сути, функционирование компании по основному виду деятельности уменьшается.

Таким образом, в 2020 году наибольшее влияние на прибыль оказало влияние роста управленческих и коммерческих расходов и снижение себестоимости, а в 2021 году важнейшим фактором явился фактор роста прочих доходов.

Компания работает в условиях длительных контрактов, налаженных деловых связей, оптовой отгрузки, позволяющей избегать розничных

продаж, рискованных в условиях пандемии. Компания является быстро развивающейся, и ее продукция нашла надежный канал сбыта, выручка ежегодно растет. Растет и производительность, и объем занятых в производстве работников, но ассортимент невелик, а сбыт не диверсифицирован.

Сайт организации не разработан, вкладки неактивны, представлены только адреса контактов и ассортимент продукции. В данном случае необходимо провести диверсификацию, ввести новые линейки товаров и организовать их сбыт через интернет-продажи.

1 Онлайн-торговля обойдется компании в минимальное количество затрат, включенных в себестоимость.

2 Сайт компании должен стать «продающим». Для комплексной системой автоматизации продвижения и аналитики рекомендовано использовать MegaIndex. Подключение аналитика обойдется в 100 тыс. руб. единовременно.

3 Для повышения узнаваемости компании на рынке нетканых материалов предлагается организовать рассылку коммерческих предложений и подключение контент-маркетинга. Наполнение сайта-визитки качественным контентом обойдется в 300 тыс.руб.

Итого затраты составят 550 тыс.руб.

Экономический эффект составит минимально 91 тыс.руб.

При увеличении объема продаж на планируемые 10% прибыль от продаж будет существенно выше. В таком случае экономический эффект составит 1360 тыс. руб.

Общая рентабельность увеличится за счет увеличения выручки от продаж.

Таким образом, вложив 550 тыс.руб, компания получит: прибыль от продаж в размере от 91 до 1360 тыс. руб. ; базу клиентов и узнаваемость бренда; увеличение объемов рынка сбыта; ;устойчивость к влиянию возможного развития пандемии.

Список использованных источников

- 1 Пайтаева К.Т., Сулаева М.А. Порядок формирования финансовой отчетности организации // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2019. - №12-2 (58). - С. 153-156.
- 2 Пайтаева К. Т. Использование отчета о финансовых результатах для проведения финансового анализа / К. Т. Пайтаева, А. С. Шахидов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 12-2(70). – С. 187-191. – DOI 10.24411/2411-0450-2020-11101.
- 3 Терновая, Н. А. Прибыль организации: анализ ее формирования и использования / Н. А. Терновая, И. Ю. Харитоновна // Инновационные технологии в образовании и науке: Сборник материалов III Международной научно-практической конференции, Чебоксары, 26 ноября 2017 года / Редколлегия: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2017. – С. 310-313.
- 4 Азизова, Л. Р. Роль анализа финансовых результатов в общей системе финансового анализа / Л. Р. Азизова, Р. Б. Шахбанов // Вестник научной мысли. – 2020. – № 4. – С. 214-217. – DOI 10.34983/DTPB.2020.17.83.001.
- 5 Шалаева И.А. Анализ финансовой устойчивости организации// Вестник научной мысли. 2019.№ 2. С.66-70
- 6 Россияне вдвое увеличили траты на медицинские маски. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.m24.ru/videos/obshchestvo/24012022/326654> (дата обращения: 07.05.2022).
- 7 Covindex вырос на первой неделе мая // https://1prime.ru/state_regulation/20220514/836892716.html (дата обращения: 07.05.2022).

8 «Не только пандемия»: почему торговля переходит в онлайн. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2021/04/05/13548128.shtml> (дата обращения: 07.05.2022).

9 Золотая пандемия: прибыль ста крупнейших фармдистрибьюторов выросла в 2020 году практически вдвое. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/biznes/432995-zolotaya-pandemiya-pribyl-sta-krupneyshih-farmdistribyutorov-vyroslo-v-2020-godu>(дата обращения: 07.05.2022).

10 Исследование влияния пандемии COVID-19 на российский бизнес. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://roscongress.org/materials/issledovanie-vliyaniya-pandemii-covid-19-na-rossiyskiy-biznes-/> (дата обращения: 07.05.2022).

11 Влияние эпидемии коронавируса на бизнес и потребность в господдержке [Электронный ресурс] // НАФИ. - Режим доступа: <https://nafi.ru/projects/predprinimatelstvo/rossiyskiy-biznes-i-koronavirus-chast-1-predprinimateli-o-vliyanii-epidemii-na-ikh-biznes-i-o-potreb/> (дата обращения: 07.05.2022).

12 Поддержка малого и среднего бизнеса в условиях санкций. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.garant.ru/article/1532971/> (дата обращения: 07.05.2022).

13 Барановский, Е. Н. Анализ методов поддержки малого и среднего бизнеса государством в условиях пандемии в зарубежных странах / Е. Н. Барановский // Applied science of today: problems and new approaches : сборник статей III Международной научно-практической конференции, Петрозаводск, 12 апреля 2020 года. – Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука», 2020. – С. 59-63.

14 Постановление Правительства РФ от 3 апреля 2020 года № 434 «Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей

степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции»

15 Попова, Е. А. Финансовая поддержка малого бизнеса в условиях пандемии в России и Германии / Е. А. Попова, Э. Р. Ковалева // Евразийское Научное Объединение. – 2020. – № 8-4(66). – С. 219-222.

16 Епанчинцева, А. В. Меры поддержки малого и среднего бизнеса в России в период пандемии коронавируса: критический анализ / А. В. Епанчинцева // Экономика нового мира. – 2020. – Т. 5. – № 1-2(17). – С. 17-22.

17 Карсонов, И. С. Государственная поддержка малого бизнеса в период пандемии в России / И. С. Карсонов, К. В. Огнев, Д. Д. Дадибян // Матрица научного познания. – 2020. – № 11-2. – С. 122-126.

18 Чопорова, Н. А. Меры поддержки малого и среднего бизнеса в сфере кредитования в период пандемии / Н. А. Чопорова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 1-2(71). – С. 206-211. – DOI 10.24411/2411-0450-2021-1099.

19 Влияние эпидемии коронавируса на бизнес и потребность в господдержке [Электронный ресурс] // НАФИ. - Режим доступа: <https://nafi.ru/projects/predprinimatelstvo/rossiyskiy-biznes-i-koronavirus-chast-1-predprinimateli-o-vliyanii-epidemii-na-ikh-biznes-i-o-potreb/> (дата обращения: 07.05.2022).

20 Ярлова Т.В., Агаризаева К.Т. Влияние пандемии на малый и средний бизнес в РФ // Московский экономический журнал. 2021. № 11. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-11-2021-47/> (дата обращения: 07.05.2022).

21 В Кузбассе расширили меры поддержки малого и среднего бизнеса <https://rg.ru/2021/04/29/reg-sibfo/v-kuzbasse-rasshirili-mery-podderzhki-malogo-i-srednego-biznesa.html> (дата обращения: 07.05.2022).

22 В Кузбассе число предпринимателей выросло до 67 тыс. после сокращения в пандемию. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://tass.ru/ekonomika/13856759?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru (дата обращения: 07.05.2022).

23 Анализ прибыли и рентабельности предприятия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://glavkniga.ru/situations/s504896?> (дата обращения: 07.05.2022).

24 Лучших работников легкой промышленности Кузбасса наградили за труд. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gorodok.bz/news/985184/>(дата обращения: 07.05.2022).

25 Финансовая отчётность. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://excheck.pro/company/4230032646/finances> (дата обращения: 07.05.2022).

26 Как продавать товары в интернет-магазине в 2021 году. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://e-kontur.ru/enquiry/1376/rules_online_shops (дата обращения: 07.05.2022).

27 Цены на разработку сайтов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.web-canape.ru/razvitie-sajta/razrabotka/> (дата обращения: 07.05.2022).

28 Ершова, К. К. Анализ финансовых результатов деятельности организации и его место в финансовом анализе / К. К. Ершова, Е. С. Катенева // Актуальные вопросы развития современного общества: Сборник научных статей 8-ой Международной научно-практической конференции, Курск, 20–21 марта 2018 года. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2018. – С. 79-83.

Приложение А

(обязательное)

Баланс ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов»

за 2018-2021 гг.

Наименование показателя	2010	2019	2020	2021
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	494	1187,00	1834,00	7300,00
Прочие внеоборотные активы				5,00
Итого по разделу I	494	1187,00	1834,00	7305,00
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1677,00	6658,00	11942,00	21600,00
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		2,00		892,00
Дебиторская задолженность	1693,00	10432,00	17793,00	12700,00
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			2190,00	1200,00
Денежные средства и денежные эквиваленты	3,00	42,00	32,00	143,00
Прочие оборотные активы				
Итого по разделу II	3373,00	17134,00	31957,00	36535,00
БАЛАНС	3867,00	18321,00	33791,00	43840,00
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	50,00	50,00	50,00	50,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-1475,00	305,00	3748,00	15800,00
Итого по разделу III	-1425,00	355,00	3798,00	15850,00
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства			7995,00	6000,00
Итого по разделу IV			7995,00	6000,00
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства		2004,00	7110,00	5500,00
Кредиторская задолженность	5292,00	15962,00	14888,00	16500,00
Итого по разделу V	5292,00	17966,00	21998,00	22000,00
БАЛАНС	3867,00	18321,00	33791,00	43850,00

Приложение Б

(обязательное)

Отчет о финансовых результатах ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» за 2018-2021 гг.

Наименование показателя	2018	2019	2020	2021
Выручка	3 797,00	33 129,00	61 101,00	70 500,00
Себестоимость продаж	4 827,00	30 154,00	45 811,00	56 900,00
Валовая прибыль (убыток)	-1 030,00	2 975,00	15 290,00	13 600,00
Коммерческие расходы	34,00	258,00	4 849,00	2 000,00
Управленческие расходы	357,00	796,00	6 117,00	6 500,00
Прибыль (убыток) от продаж	-1 421,00	1 921,00	4 324,00	5 100,00
Доходы от участия в других организациях				
Проценты к получению				
Проценты к уплате			173,00	80,00
Прочие доходы		859,00	1 563,00	11 500,00
Прочие расходы	54,00	863,00	2 046,00	4 000,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	-1 475,00	1 917,00	3 668,00	12 520,00
Текущий налог на прибыль				477,00
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)				
Изменение отложенных налоговых обязательств				
Изменение отложенных налоговых активов				
Прочее				
Чистая прибыль (убыток)	-1 475,00	1 917,00	3 668,00	12043,00

Приложение В

(обязательное)

Факторный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Юргинская фабрика нетканых материалов» за 2018-2021 гг.

Наименование показателя	2019	2020	2021
Выручка	33129,00	61101,00	70500,00
Себестоимость продаж	30154,00	45811,00	56900,00
Уровень себестоимости	91,02	74,98	80,71
Валовая прибыль (убыток)	2975,00	15290,00	13600,00
Коммерческие расходы	258,00	4849,00	2000,00
Влияние себестоимости	-	-9803,10	4042,02
Уровень коммерческих расходов	0,78	7,94	2,84
Влияние коммерческих расходов		4373,16	-3594,91
Управленческие расходы	796,00	6117,00	6500,00
Уровень управленческих расходов	2,40	10,01	9,22
Влияние управленческих расходов	-	4648,91	-557,96

Расчет анализа рентабельности продаж

((Выручка – Себестоимость – Управленческие расходы – Коммерческие расходы)/
Выручка)*100

Расчет	Расчетные показатели		Разница		Выводы
	2020	2021	2020	2021	
$((B_0 - C_0 - UP_0 - KP_0) / B_0) * 100$	5,80	7,08			
$((B_1 - C_0 - UP_0 - KP_0) / B_1) * 100$	48,92	19,47	43,13	12,39	Рентабельность растет в 2020 и 2021 гг. за счет роста доходов от основной деятельности
$((B_1 - C_1 - UP_0 - KP_0) / B_1) * 100$	23,30	3,74	-25,62	-15,73	Рентабельность снижается за счет роста себестоимости на 25,62 в 2020г. и на 15,73 в 2021 г.
$((B_1 - C_1 - UP_1 - KP_1) / B_1) * 100$	15,79	7,78	-7,51	4,04	Рентабельность снижается в 2020 г. На 7,51 за счет роста коммерческих расходов и растет в 2021 году за счет снижения коммерческих расходов
$((B_1 - C_1 - UP_1 - KP_0) / B_1) * 100$	7,08	7,23	-8,71	-0,54	Рентабельность снижается за счет роста управленческих расходов

Расчет анализа общей рентабельности

((Выручка – Себестоимость – Управленческие расходы – Коммерческие расходы + проценты от продаж + проценты к получению – проценты к уплате + прочие доходы – прочие расходы – налог на прибыль) / Выручка)*100

Расчет	Расчетные показатели		Разница		Выводы
	2020	2021	2020	2021	
$((B_0 - C_0 - UR_0 - KR_{0+} \% PR_0 + \% Пол_{.0} - \% Упл_{.0} + \text{Прочие доходы}_0 - \text{Прочие расходы}_0 - НП_0) / B_0) * 100$	5,79	6,00			
$((B_1 - C_0 - UR_0 - KR_{0+} \% PR_0 + \% Пол_{.0} - \% Упл_{.0} + \text{Прочие доходы}_0 - \text{Прочие расходы}_0 - НП_0) / B_1) * 100$	48,92	18,53	43,13	12,53	Общая рентабельность увеличивается за счет выручки от продаж
$((B_1 - C_1 - UR_0 - KR_{0+} \% PR_0 + \% Пол_{.0} - \% Упл_{.0} + \text{Прочие доходы}_0 - \text{Прочие расходы}_0 - НП_0) / B_1) * 100$	23,29	2,81	-25,62	-15,73	Уменьшается за счет роста себестоимости товаров
$((B_1 - C_1 - UR_0 - KR_{1+} \% PR_0 + \% Пол_{.0} - \% Упл_{.0} + \text{Прочие доходы}_0 - \text{Прочие расходы}_0 - НП_0) / B_1) * 100$	15,78	6,85	-7,51	4,04	Рентабельность снижается в 2020 г. на 7,51 за счет роста коммерческих расходов и растет в 2021 году за счет снижения коммерческих расходов
$((B_1 - C_1 - UR_1 - KR_{1+} \% PR_0 + \% Пол_{.0} - \% Упл_{.0} + \text{Прочие доходы}_0 - \text{Прочие расходы}_0 - НП_0) / B_1) * 100$	7,07	6,30	-8,71	-0,54	Рентабельность снижается за счет роста управленческих расходов
$((B_1 - C_1 - UR_1 - KR_{1+} \% PR_1 + \% Пол_{.1} - \% Упл_{.1} + \text{Прочие доходы}_0 - \text{Прочие расходы}_0 - НП_0) / B_1) * 100$	6,79	6,44	-0,28	0,13	Снижается в 2020 году за счет увеличения процентов к продаже и незначительно увеличивается в 2021 году за счет снижения этого показателя
$((B_1 - C_1 - UR_1 - KR_{1+} \% PR_1 + \% Пол_{.1} - \% Упл_{.1} + \text{Прочие доходы}_1 - \text{Прочие расходы}_0 - НП_0) / B_1) * 100$	7,94	20,53	1,15	14,10	Увеличивается ежегодно за счет роста прочих доходов
$((B_1 - C_1 - UR_1 - KR_{1+} \% PR_1 + \% Пол_{.1} - \% Упл_{.1} + \text{Прочие доходы}_1 - \text{Прочие расходы}_1 - НП_0) / B_1) * 100$	6,00	17,76	-1,94	-2,77	Уменьшается ежегодно за счет роста прочих расходов
$((B_1 - C_1 - UR_1 - KR_{1+} \% PR_1 + \% Пол_{.1} - \% Упл_{.1} + \text{Прочие доходы}_1 - \text{Прочие расходы}_1 - НП_1) / B_1) * 100$	6,00	17,08	0,00	-0,68	Уменьшается незначительно в 2021 году за счет роста налога на прибыль

Расчет анализа рентабельности капитала

(Чистая прибыль / Капитал)*100

Расчет	Расчетные показатели		Разница		Выводы
	2020	2021	2020	2021	
$(\text{Чистая прибыль}_0 / \text{Капитал}_0) * 100\%$	10,46	10,85			
$(\text{Чистая прибыль}_1 / \text{Капитал}_0) * 100\%$	20,02	35,64	9,56	24,78	Рентабельность капитала расчет за счет увеличения суммы чистой прибыли
$(\text{Чистая прибыль}_1 / \text{Капитал}_1) * 100\%$	10,85	27,46	-9,17	-8,18	Рентабельность капитала снижается за счет роста общей суммы капитала