

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: коммерческая деятельность, сбыт, маркетинг, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, анализ коммерческой деятельности.

Тема выпускной квалификационной (бакалаврской) работы: «Анализ и пути совершенствования коммерческой деятельности предприятия (на примере ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат»)».

Цель выпускной квалификационной работы – исследование теоретических основ анализа коммерческой деятельности предприятия и разработка мероприятий для ее совершенствования.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- исследовать теоретические основы анализа коммерческой деятельности предприятия;
- провести анализ коммерческой деятельности предприятия;
- выявить проблемы и предложить конкретные мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия.

Объектом курсовой работы является Общество с ограниченной ответственностью «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат».

Предметом исследования является процесс анализа коммерческой деятельности предприятия.

Источниками информации для написания данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) выступили нормативно-правовые акты Российской Федерации, бухгалтерская и финансовая отчетность исследуемого предприятия, монографии и публикации в периодической печати по вопросам анализа коммерческой деятельности и др.

При проведении исследования применялись концепции современной теории финансов и коммерции и использовались следующие методы: диалектический метод, метод сравнения, группировки, горизонтального и

вертикального анализа, динамической структуры, коэффициентный анализ и др.

Выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) состоит из трех глав, заключения, списка использованной литературы и источников и приложений.

В первой главе рассмотрены теоретические основы коммерческой деятельности: понятие и сущность коммерческой деятельности, методика анализа коммерческой деятельности и направления ее совершенствования.

Во второй главе проведен анализ коммерческой деятельности организации ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат»: анализ основных показателей деятельности предприятия, анализ финансового состояния, анализ баланса товарной продукции и продаж по рынкам сбыта.

В третьей главе предложены мероприятия по повышению эффективности процесса коммерческой деятельности исследуемого предприятия.

Основные результаты выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы):

- 1) предложено активизировать коммерческую деятельность на внутреннем рынке сбыта ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» путем создания сайта и организации процесса доставки пиломатериалов в городе и крае;

- 2) рассчитаны прогнозные показатели после проведения предложенных мероприятий.

У предприятия имеется достаточно средств для реализации данных мероприятий. Ведением сайта могут заниматься штатные программисты, а управлением им – менеджер по продажам. Также предприятие в состоянии оплачивать заработную плату грузчикам и водителю.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	6
1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия.....	6
1.2 Методика анализа коммерческой деятельности	12
1.3 Проблемы ведения и пути совершенствования коммерческой деятельности.....	21
2. АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РУБЦОВСКИЙ ЛЕСО-ДЕРЕВОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ».....	28
2.1 Характеристика деятельности предприятия.....	28
2.2 Организация сбытовой деятельности на предприятии ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат»	36
2.3 Анализ коммерческой деятельности ООО «Рубцовский лесо- деревоперерабатывающий комбинат»	39
3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РУБЦОВСКИЙ ЛЕСО- ДЕРЕВОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ».....	43
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	47
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	49
ПРИЛОЖЕНИЕ	55

ВВЕДЕНИЕ

Одним из самых важных аспектов стабильного развития предприятия в условиях рыночной экономики является грамотное ведение коммерческой деятельности, то есть наиболее эффективная работа по продаже производимой продукции. В условиях динамичной внешней среды практически невозможным обеспечивать нормальную работу торговую работу, обращая внимание только лишь на текущую ситуацию, на внутренние проблемы. Ускорение процессов, происходящих во внешней среде, изменение позиции поставщиков и потребителей, возрастание конкуренции, интенсивное научно-технологическое развитие и социально-политические события приводят к тому, что предприятиям становится сложнее предугадывать будущую ситуацию и адаптироваться к ней.

Экономические субъекты, имеющие в своей коммерческой деятельности проблемы, не будут иметь преимущества в привлечении потенциальных покупателей и партнеров, а, следовательно, иметь стабильный приток выручки и прибыли для содержания и развития хозяйственно-экономической деятельности.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что анализ коммерческой деятельности предприятия позволяет разрабатывать пути дальнейшего развития в области продвижения и сбыта предлагаемых товаров и услуг и выступает гарантом дальнейшего благополучия организации и выполнения стоящих перед ней задач, особенно в кризисные ситуации и в ситуации неопределенности дальнейшей деятельности.

Теоретической основой для написания данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) стали научные работы следующих авторов: Д.Н. Девятловский, А.Н. Жилкина, И.В. Круглов, Т.Ю. Кудрявцева, Е.Е. Кузьмина, Г.Г. Левкин, Т.А. Лукичева, А.М. Нигметзянова, Л.А. Омелянович, Н.С. Пионткевич, Б.А. Райзберг, И.В. Сименко, А.А. Таймазова, Г.В. Шадрина и др. Также источниками послужили статьи

различных авторов из периодических изданий, нормативно-правовые акты и законодательство Российской Федерации и новостные информационные интернет-ресурсы.

Тема работы имеет практическую значимость, так как полученные по итогам исследования выводы могут способствовать повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – исследование теоретических основ анализа коммерческой деятельности предприятия и разработка мероприятий для ее совершенствования.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия

Слово «коммерция» произошло от латинского слова «*commercium*» и переводится как «товарообмен»¹. Значение данного термина в русском языке не изменилось – коммерция обозначает торговую или торгово-посредническую деятельность, участие или содействие процессу продажи различных товаров и услуг.

Целью коммерческой деятельности всегда является получение прибыли. Поэтому она имеет определенную хозяйственную направленность и осуществляется для достижения целей поставленных целей. Эти цели называются целями функционирования и определяют действия все дальнейшие действия. Правильное ведение коммерческой деятельности является основой устойчивого функционирования предприятия на рынке, на принципах которого она формируется и изменяется.

Продавец и покупатель осуществляют сделки купли-продажи товаров, однако коммерческая деятельность более широкое явление и включает в себя не только эту операцию. Чтобы покупатель приобрел товар, требуется совершить ряд организационных и хозяйственных действий: изучить рынок сбыта и спрос на товар; найти поставщиков; систематизировать и вести контроль хозяйственных связей между участниками торговой сделки; организовать транспортировку товаров до потребителей; заниматься продвижением своего товара; осуществлять торговое обслуживание и т.д.

В широком смысле, основным значением понятия коммерческой деятельности является экономическая деятельность, направленная на

¹ Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 512 с.

получение прибыли, в узком – она связана только с торговыми предприятиями.

Рассмотрим различные определения коммерческой деятельности (см. таблицу 1.1).

Таблица 1.1 – Понятие «коммерческой деятельности» в трактовках разных экономистов

Источник	Содержание понятия
Левкин Г. Г.	«Это одна из сторон предпринимательской деятельности... В сравнении с торговлей коммерческая деятельность – понятие экономически более широкое и представляет собой обширную сферу деятельности предприятий, направленную на организацию купли-продажи.» ²
Нигметзянова А.М., Нарипова Г.И., Махоткина Л.Ю.	«Это предпринимательская деятельность в сфере купли-продажи, финансовых и товарно-денежных операций, а также посредничества.» ³
Лукиных С.И., Сотников В.В.	«Совокупность мер, направленных на сохранность, привлекательность и реализацию товара с целью извлечения выгоды и удовлетворения потребностей потребителей, а также заключения выгодных контрактов как результата реализации профессиональных и личностных качеств.» ⁴
Дедиков А.Ю.	«В широком смысле коммерческая деятельность — это любая деятельность, направленная на получение прибыли. Такая трактовка приближает понятие коммерческой деятельности к понятию предпринимательства (бизнеса). В узком значении коммерческая деятельность связывается с деятельностью торговых организаций.» ⁵
Девятловский Д.Н.	«Коммерческая деятельность является составной частью предпринимательства – целесообразной деятельности, направленной на извлечение доходов, прибыли.» ⁶

² Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023.

³ Нигметзянова, А.М. Основы коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие / А.М. Нигметзянова, Г.И. Гарипова, Л.Ю. Махоткина. — Казань: КНИТУ, 2019.

⁴ Лукиных, С.И. Научные проблемы в коммерческой деятельности / С.И. Лукиных, В.В. Сотников // Научные записки ОрелГИЭТ. — 2019. — №2. — С. 82-86.

⁵ Дедиков, А.Ю. Сущность коммерческой деятельности / А.Ю. Дедиков // Евразийский научный журнал. — 2020. — №1.

⁶ Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации): учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск: СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020. — 98 с.

Также под коммерческой деятельностью можно понимать взаимоотношения между юридическими и физическими лицами, заключающееся в осуществлении операций купли-продажи товаров и услуг в целях удовлетворения спроса с одной стороны и получения прибыли с другой, а также как вид деятельности, который неразрывно связан с продажей товаров, и от которой зависят итоговые финансовые результаты деятельности торгового предприятия.

Однако коммерческая деятельность предприятия не заключается только лишь в выполнении купли-продажи, а предполагает широкий набор функций хозяйственного характера. необходимо изучить и сформировать спрос на продукцию; найти и заключить договоры с партнерами до организации доставки продукции покупателю и осуществить управление как всей коммерческой деятельностью предприятия, так и отдельными коммерческими процессами, связанными с продажей и доставкой товара.

Ряд предприятий строит свою работу на сочетании своих интересов с интересами рынка, ориентируется при выработке решений на потребности рынка, достигает своих целей посредством удовлетворения его требований. Другими словами, коммерческая деятельность предприятий строится на концепции маркетинга. Концепция маркетинга содержит в себе следующие принципы:

- «Производить то, что купят, а не продавать то, что произвели».
- «Не спрашивайте у покупателя, какой товар ему нужен, спрашивайте, какие он имеет проблемы»⁷.

Следовательно, основная цель коммерческой деятельности заключается в увеличении доходов и оптимизации расходов предприятия.

Сущность коммерческой структуры характеризуется разными подходами и описывается различной структурой и содержанием:

⁷ Лукичёва, Т.А. Маркетинг: учебник и практикум для вузов / Т.А. Лукичёва, Н.Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 386 с.

- оптовая и розничная торговля;
- управление товарными потоками;
- определение потребности в товарах;
- организация продвижения своего товара;
- поиск и выбор наиболее выгодных партнерских отношений;
- сервисное и информационное обеспечение⁸.

Представим данный список в виде схемы (рисунок 1.1)



Рисунок 1.1 – Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия

Коммерческие процессы – это такие процессы, которые связаны с куплей и продажей товаров. К ним также относятся процессы, обеспечивающие грамотное проведение операций купли-продажи (изучение

⁸ Политов, А.Н. Коммерческая деятельность предприятия торговли: сущность и основные направления / А. Н. Политов, Л. М. Марченкова // Экономическая среда. — 2019. — № 4. — С. 100-104.

покупательского спроса, организация хозяйственных связей между поставщиками и покупателями, продвижение товаров, оптовые закупки и продажа и т.д.)⁹.

Коммерческие процессы — это процессы, связанные со сменой форм стоимости, то есть с куплей и продажей товаров. К коммерческим относятся и такие торговые процессы, которые обеспечивают нормальное осуществление операций купли и продажи товаров в сфере товарного обращения (изучение покупательского спроса, организация хозяйственных связей между поставщиками и покупателями товаров, рекламирование товаров, оптовые закупки и продажа товаров и другие.).

Промежуточное положение между этими двумя видами процессов, выполняемых в торговле, занимают так называемые торговые услуги, оказываемые покупателям при продаже товаров.

В цивилизованной торговле именно эти услуги по своей сущности становятся все более доминирующими по массе затрачиваемого на них труда (доставка товаров на дом, установка купленных технически сложных товаров на дому у покупателей, прием заказов у покупателей и другие). По своему функциональному содержанию торговые услуги могут быть отнесены как к технологическим, так и к коммерческим процессам¹⁰.

Рассмотрим условия, при которых хозяйственные отношения между субъектами могут развиваться наиболее оптимальным образом:

- грамотное управление финансовыми ресурсами и капиталом;
- направленность на максимизацию прибыли и оптимизацию расходов;
- грамотное управление коммерческими рисками и способность принимать своевременные решения.

⁹ Дюсембекова, Г.Ж. Анализ и совершенствование коммерческой деятельности / Г.Ж. Дюсембекова // Форум молодых ученых. — 2021. — №9.

¹⁰ Дедиков, А.Ю. Основные функции и принципы коммерческой деятельности / А.Ю. Дедиков // Евразийский научный журнал. — 2020. — №1.

Коммерческая деятельность является основой торговых отношений, а коммерсант, – то есть лицо, занимающееся коммерцией, – является ключевой фигурой в процессе торговли. Также она не включает в себя непосредственно производство товаров и услуг.

Важнейшим аспектом в коммерческой деятельности является сбыт выпускаемых товаров и предлагаемых услуг, так как он влияет на прибыль, доход и рентабельность, материально-техническое обеспечение и в целом на деятельность предприятия.

Рассмотрим понятие сбыта у различных специалистов.

По мнению Ф. Котлера, сбыт представляет собой реализацию товара с целью преобразования его в денежные средства и удовлетворения потребительских запросов. Д. Баркан утверждает, что сбыт – это системная деятельность предприятия, имеющая целью реализацию изготовленной им продукции на соответствующем рынке. М.Ф. Гончаренко описывает сбыт как целую деятельность в области товарных отношений, создающую инфраструктуру рынка, функции которой – организовать продажи и осуществлять в этой сфере процесс поступления товаров от производителя к потребителю, где главными целями является полностью удовлетворить желание покупателей и обеспечить прибыль производителей продукции¹¹.

Содержание функций сбытовой деятельности продукции включает в себя три области: планирование (прогнозирование), организацию, контроль и координацию. Каждое направление состоит из многих функций, соответствующих специфике этого направления¹².

Основной целью сбытовой деятельности является доведение товара или услуги до конечного потребителя, предметом – производимые товары или предоставляемые услуги, субъектами – посреднические предприятия

¹¹ Сурина, А.А. Сбыт как экономическая категория: сущность и содержание / А.А Сурина., С.А Шевченко. // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №3-2.

¹² Пономарев, А.В. Совершенствование сбытовой деятельности предприятия / А.В. Пономарев // CETERIS PARIBUS. — 2022. — №6.

(например, предоставляющие транспортные услуги), объектами – конечные потребители¹³. Также сбыт очень важен в привлечении новых покупателей.

Если делать вывод из всей информации, представленной в данном параграфе, коммерческая деятельность – это сфера коммерческого предпринимательства, которая связана с деятельностью предприятия на товарном рынке. Коммерческая деятельность предполагает хозяйственные процессы и действия, связанные с куплей и продажей товаров, их продвижение на рынке, поиск путей удовлетворения спроса потребителей, получение максимальной прибыли и оптимизацию расходов. При закупке товара на склад или поставке его потребителю в первую очередь проводится анализ рынка сбыта, формируются хозяйственные связи с потенциальными поставщиками и подрядчиками, а также проводятся коммерческие сделки и операции, которые направлены на заключение выгодных договоров и контрактов. Руководство коммерческой деятельностью должно сопровождаться разумными, соответствующими ситуации решениями, и учитывать все факторы, влияющие на деятельность, а также все возможные риски.

1.2 Методика анализа коммерческой деятельности

В условиях постоянно меняющейся рыночной среды проведение глубокого анализа коммерческой деятельности предприятия является залогом его успешного функционирования (рисунок 1.1).

Цель такого анализа – оценка эффективности коммерческой деятельности и выявление резервов повышения объема продаж, прибыли, рентабельности.

Источниками для анализа сбытовой деятельности могут служить:

- 1) бухгалтерская отчетность;

¹³ Ха Ань Туан Экономическая сущность сбытовой деятельности предприятия / Ха Ань Туан // Финансовые рынки и банки. — 2021. — №5.

- 2) статистическая отчетность;
- 3) договоры на отгрузку продукции;
- 4) данные маркетинговых исследований рынка и конкурентов и др.

Полный цикл анализа коммерческой деятельности изображен на рисунке 1.2.

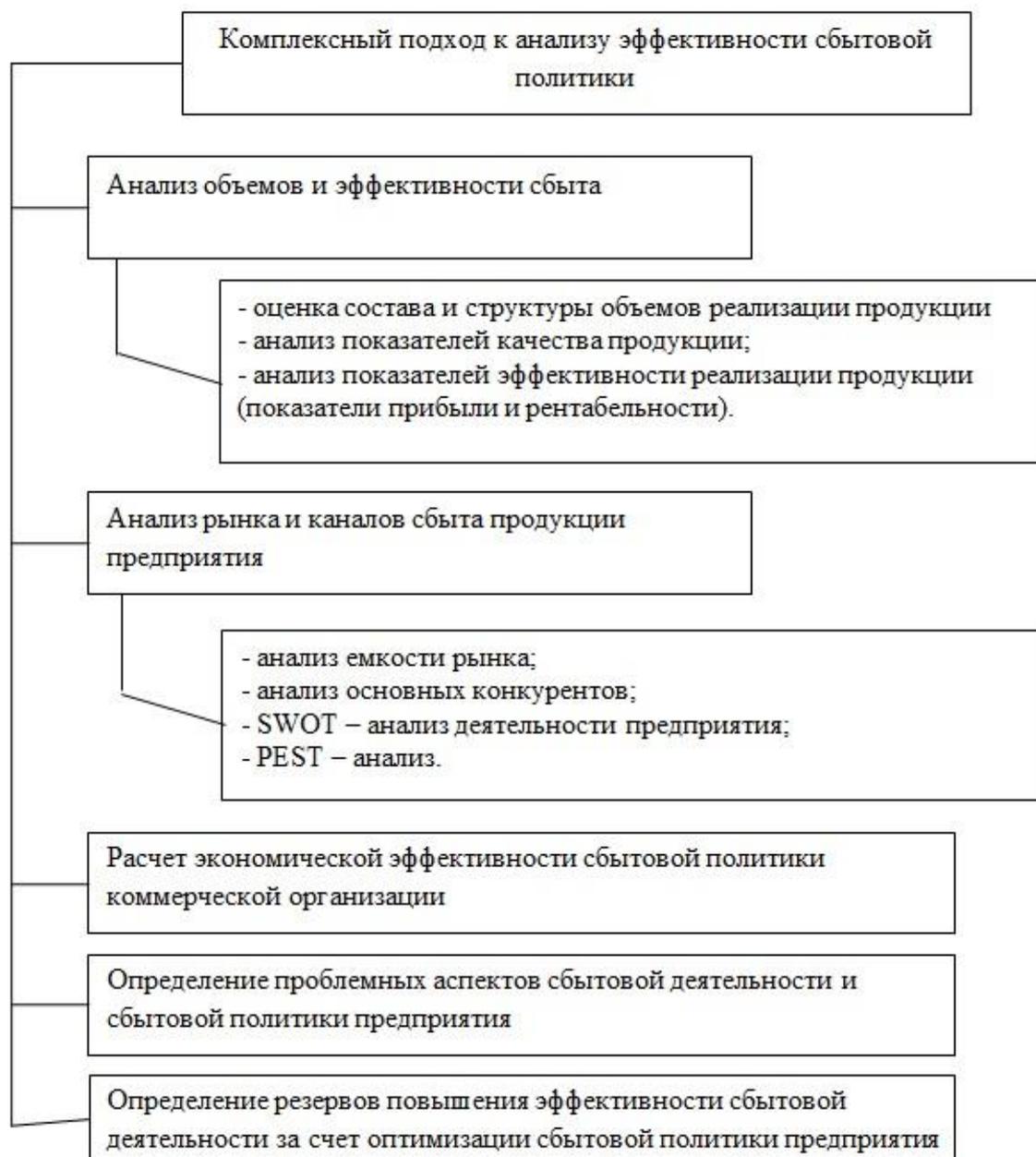


Рисунок 1.2 – Этапы анализа эффективности сбытовой (коммерческой) деятельности предприятия

Рассмотрим этапы анализа коммерческой деятельности более подробно. Первый блок анализа «Анализ объемов и эффективности сбыта» включает три группы показателей:

1. Оценка состава и структуры объемов реализации продукции осуществляется в целом по данным отчета о финансовых результатах и пояснений к строке «Выручка». Более детальный анализ возможен лишь с привлечением внутренних учетных данных. Опираясь на данные об объеме реализованной продукции, проводят расчет абсолютного и относительного изменения объема продаж по видам продукции:

$$Tr = B_1/B_0 * 100\% \quad (1.1)$$

где, Tr (%) — темп изменения объемов реализации продукции предприятия; B_1 - величина объемов продаж продукции в отчетном периоде; B_0 - величина объемов продаж продукции в базисном периоде.

Анализ структуры объемов реализации продукции предприятия проводится с применением следующей формулы расчета:

$$Уд.вес. \% = V_x/V * 100\% \quad (1.2)$$

где, $Уд.вес. \%$ — удельный вес отдельного вида реализуемой продукции в общем объеме продаж, %; V_x – объем продаж отдельного вида продукции.

1) анализ показателей качества продукции производится путем расчета среднего балла ее качества, исходя из удельного веса забракованной продукции;

2) анализ показателей эффективности реализации продукции (показатели прибыли и рентабельности) – основными показателями эффективности реализации продукции предприятия, являются показатели рентабельности продаж и рентабельности продукции:

$$R_{п} = П/В * 100\% \quad (1.3)$$

где, $R_{п}$ — рентабельность продаж, %; П – прибыль от продаж; В – выручка.

$$R_{пр} = П/СС * 100\% \quad (1.4)$$

где, $R_{пр}$ — рентабельность продукции, %; П – прибыль от продаж; СС – себестоимость продаж.

Кроме того, можно оценить рентабельность конкретного вида продукции, определить наиболее прибыльный ее вид.

Одним из косвенных показателей, определяющим эффективность сбытовой деятельности предприятия, также является коэффициент оборачиваемости активов, который рассчитывается с помощью следующей формулы:

$$K_{об} = В/А_{ср} \quad (1.5)$$

где, $K_{об}$ — коэффициент оборачиваемости активов; $A_{ср}$ – среднегодовая величина активов анализируемого предприятия.

Также, необходимо обратить внимание и на оборачиваемость оборотных активов, оборачиваемость запасов, в составе которых отражаются остатки нереализованной готовой продукции, товаров.

Второй блок «Анализ рынка и каналов сбыта продукции предприятия» подразумевает проведение анализа по четырем возможным направлениям:

1) анализ емкости рынка – позволяет определить величину спроса, а также количество потенциальных покупателей на рынке, реализуемой предприятием продукции;

2) анализ основных конкурентов – позволяет вносить изменения в действующую сбытовую политику предприятия с учетом ситуации на рынке и сбытовой политики конкурирующих организаций;

3) SWOT-анализ деятельности предприятия – направлен на изучение сильных и слабых сторон предприятия, угроз и возможностей развития предприятия на рынке;

4) PEST-анализ – проводится для определения воздействия на деятельность предприятия различных факторов: политических, социальных, экономических и технических. Методику используют, чтобы изучить потенциальный рынок при выводе нового продукта, для оценки основных тенденций, а также для выявления рисков и возможностей.

Аббревиатуру образуют четыре английских слова:

- 1) P - Politics (политика);
- 2) E - Economics (экономика);
- 3) S - Socio-culture (социум-культура);
- 4) T - Technology (технологии).

Автор анализа — профессор Гарвардского университета Фрэнсис Агилар, который ещё в 1967 году придумал инструмент сканирования макросреды и назвал его ETPS. Под этим названием метод вошёл в книгу «Сканирование деловой среды». Позже для упрощения произношения название изменили на PEST. Иногда метод называют STEP-анализом¹⁴.

Третий блок «Расчет экономической эффективности сбытовой политики» проводится с использованием следующих экономических моделей:

$$\text{ЭФп} = \text{РС} / \text{КР} \quad (1.6)$$

где, ЭФп – показатель эффективности сбытовой политики; РС – объем продаж, связанный со сбытом, тыс.руб.; КР – величина расходов на сбыт (коммерческих расходов).

Четвертый блок анализа «Определение проблемных аспектов сбытовой деятельности и сбытовой политики предприятия» предполагает обработку

¹⁴ Словарь маркетолога [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.unisender.com/ru/glossary/>

полученной в результате исследования информации. Составляется перечень выявленных проблем, которые располагаются по степени значимости.

Пятый заключительный блок – «Определение резервов повышения эффективности сбытовой деятельности за счет оптимизации сбытовой политики предприятия». Осуществляется разработка возможных направлений решения выявленных проблем сбыта.

Таким образом, анализ эффективности сбытовой политики, предполагает использование комплексного подхода к оценке всех аспектов сбытовой деятельности предприятия.

Выше рассмотрена методика анализа коммерческой деятельности в узком ее понимании – как деятельности по сбыту продукции.

Если же трактовать коммерческую деятельность, как деятельность, направленную на получение прибыли, то в этом случае анализ включает показатели для оценки финансового состояния (финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности), финансовых результатов и показателей оборачиваемости.

Важное место в системе показателей оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия имеют коэффициенты финансовой устойчивости, которые показывают долю собственного капитала и долгосрочных обязательств в сумме активов (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель и его значение	Расчётная формула и источники информации (коды строк баланса)	Оптимальное значение
1. Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$(\text{стр.1300} + \text{стр.1530})/\text{стр.1700};$ Собственный капитал / Валюта баланса	$\geq 0,5$
2. Коэффициент финансовой зависимости (концентрации заёмного капитала)	$(\text{стр.1400} + \text{стр.1500-1530})/\text{стр.1700};$ Заёмный капитал/Валюта баланса	$\leq 0,5$
3. Коэффициент финансовой устойчивости	$(\text{стр. 1300} + \text{стр. 1530} + \text{стр.1400})/1700;$ $(\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства})/\text{Валюта баланса}$	0,8-0,9

Продолжение таблицы 1.2

4. Коэффициент финансирования	$(\text{стр. 1300} + \text{стр. 1530}) / (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500} - \text{стр. 1530});$ Собственный капитал/Заёмный капитал	≥ 1
5. Коэффициент финансовой активности	$(\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500} - \text{стр. 1530}) / (\text{стр. 1300} + \text{стр. 1530});$ Заёмный капитал/Собственный капитал	≤ 1
6. Собственный оборотный капитал	$(\text{стр. 1300} + \text{стр. 1530}) - \text{стр. 1100};$ Собственный капитал - Внеоборотные активы	$\geq 10\%$ от стоимости ОА
7. Коэффициент манёвренности собственного капитала	$((\text{стр. 1300} + \text{стр. 1530}) - \text{стр. 1100}) / (\text{стр. 1300} + \text{стр. 1530});$ Собственный оборотный капитал/Собственный капитал	0,2-0,5
8. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$((\text{стр. 1300} + \text{стр. 1530}) - \text{стр. 1100}) / \text{Стр. 1200};$ Собственный оборотный капитал/Оборотные активы	0,1
9. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	$((\text{стр. 1300} + \text{стр. 1530}) - \text{стр. 1100}) / (\text{стр. 1210} + \text{стр. 1220});$ Собственный оборотный капитал / Запасы (в том числе НДС по приобретённым ценностям)	0,6-0,8
10. Коэффициент (индекс) постоянного актива	$\text{стр. 1100} / (\text{стр. 1300} + \text{стр. 1530});$ Внеоборотные активы/Собственный капитал	< 1
11. Коэффициент инвестирования	$(\text{стр. 1300} + \text{стр. 1530}) / \text{стр. 1100};$ Собственный капитал/Внеоборотные активы	0,25-1

Ликвидность предприятия представляет собой возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств и за счет привлечения заемных средств со стороны. Чем выше ликвидность, тем более оно независимо от изменений на рынке. Эффективность сбытовой деятельности напрямую отражается на ликвидности предприятия – своевременное и полное получение выручки от продаж характеризует ликвидность его активов и платежеспособность самого предприятия¹⁵.

Активы и пассивы организации разделяются на группы. Активы – в зависимости от степени ликвидности, пассивы – по степени срочности их оплаты (таблица 1.3).

¹⁵ Кудрявцева, Т.Ю. Финансовый анализ: учебник для вузов / Т.Ю. Кудрявцева, Ю.А. Дуболазова; под редакцией Т.Ю. Кудрявцевой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 167 с.

Таблица 1.3 – Группы активов и пассивов по степени ликвидности и срочности их оплаты

Актив		
Наименование группы	Обозначение	Экономическое содержание
Наиболее ликвидные активы	A ₁	Все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные дебиторская задолженность и финансовые вложения
Быстро реализуемые активы	A ₂	Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты
Медленно реализуемые активы	A ₃	Статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы
Трудно реализуемые активы	A ₄	Статьи раздела I актива баланса (внеоборотные активы)
Пассив		
Наиболее срочные пассивы	П ₁	Кредиторская задолженность
Краткосрочные пассивы	П ₂	Краткосрочные заемные средства, оценочные обязательства и прочие краткосрочные пассивы
Долгосрочные пассивы	П ₃	Статьи баланса, относящиеся к IV и V разделам, т.е. долгосрочные кредиты и долгосрочные заемные средства, а также доходы будущих периодов
Постоянные (устойчивые) пассивы	П ₄	Статьи III раздела баланса

При абсолютной ликвидности баланса выполняется следующее условие: $A_1 \geq P_1$, $A_2 \geq P_2$, $A_3 \geq P_3$, $A_4 \leq P_4$.

В любом другом случае ликвидность является отличной от абсолютной.

Для оценки ликвидности в краткосрочной перспективе используется расчет финансовых показателей (таблица 1.4)¹⁶.

Таблица 1.4 – Расчет и оценка коэффициентов ликвидности

Наименование показателя	Способ расчета	Нормальное ограничение
1. Общий показатель ликвидности (L1)	$L1 = (A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3) / (P_1 + 0,5P_2 + 0,3P_3)$	$L1 \geq 1$
2. Коэффициент абсолютной ликвидности (L2)	$L2 = A_1 / (P_1 + P_2)$	$L2 > 0,2:0,7$

¹⁶ Сименко, И.В. Финансовый анализ (продвинутый уровень): учебное пособие / под редакцией И.В. Сименко. — Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020. — 397 с.

Продолжение таблицы 1.4

3. Коэффициент критической оценки (быстрой ликвидности) (L3)	$L3 = (A1+A2)/(П1+П2)$	Допустимое ~0,7-0,8 желательное $L3 \geq 1,5$
4. Коэффициент текущей ликвидности (L4)	$L4 = (A1+A2+A3)/(П1+П2)$	Необходимое значение 1; оптимальное не менее 2,0
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L5)	$L5 = (П4 - A4)/(A1+A2+A3)$	Не менее 0,1

Одним из важнейших этапов анализа коммерческой деятельности является анализ реализации продукции, который проводят каждый месяц, квартал, полугодие, год. В процессе его проведения сравниваются фактические, плановые и данные по предшествующим периодом, рассчитывается показатель процента выполнения плана, абсолютное отклонение от плана, темпы роста и прироста.

На изменение объема реализации влияют многочисленные факторы (рисунок 1.3).



Рисунок 1.1 – Модель факторной системы объема реализации продукции

Для анализа выполнения плана по отгрузке и реализации продукции составляется баланс товарной продукции в двух оценках: по отгрузке

продукции и по отпускным ценам. В первом случае балансовое управление имеет следующий вид:

$$РП = ГПн + ВП - ГПк \quad (1.7)$$

$$ОП = РП \quad (1.8)$$

где РП – объем реализованной продукции; ГПн, ГПк - запасы готовой продукции на начало и конец периода соответственно; ВП - объем выпуска продукции за период, ОП – отгруженная продукция.

Во втором случае балансовое уравнение имеет следующий вид:

$$РП = ГПн + ТОн + ТП - ГПк - ТОк \quad (1.9)$$

$$РП = ОП + ТОн - ТОк \quad (1.10)$$

где ТОн и ТОк – остаток товаров, отгруженных на, соответственно, начало и конец периода.

Именно при помощи совокупности всех приведенных выше показателей возможно всесторонне и комплексно отразить эффективность функционирования предприятия и коммерческую деятельность как в узком, так и в широком понимании.

В следующем параграфе будут рассмотрены проблемы ведения и совершенствования коммерческой деятельности.

1.3 Проблемы ведения и пути совершенствования коммерческой деятельности

На деятельность коммерческих служб предприятий в настоящее время оказывают влияние несколько значимых факторов: экономический, организационно-экономический, информационный, технический и специфический, связанный с формированием хозяйственных процессов.

Среди общеэкономических факторов на ведение коммерческой деятельности влияют следующие:

- уровень развития технологий;
- организационно-экономический фактор;
- транспортная освоенность региона;
- системы коммуникации.

Из этих факторов наиболее существенными являются транспорт и коммуникации.

В коммерческой деятельности основной является принцип, который заключается в том, что тот, кто владеет наибольшим количеством информации, имеет наибольшие шансы на успех. Оперативная информация о рынке и товародвижении часто является определяющей итоговые результаты деятельности.

Маркетинговая концепция построения коммерческой деятельности позволяет предприятию идти к намеченной цели получения максимальной прибыли и оптимизации издержек наиболее безопасным путем.

Исходя из этого, коммерческие функции представляют собой замкнутый цикл. Они начинаются с потребителей и кончаются ими. Они включают планирование, администрирование и контроль за следующими основными функциями:

- определение потребностей людей в области определенной продукции;
- определение возможностей фирмы удовлетворить эти потребности с учетом политики самой фирмы;
- планирование реализации определенной продукции для удовлетворения этих потребностей с учетом наличия экономических, финансовых и трудовых ресурсов;
- вызов у потребителей ассоциации их потребностей с реализуемой продукцией.

Организационно-экономический фактор обусловлен тем, что при смешанной форме собственности все более устойчивое положение приобретают интеграционные формы управления и тяга к координации, которые в особенности характерны для современных процессов взаимодействия предприятий-изготовителей, потребителей, посредников, складов и транспорта.

Особенно актуально развитие информационных связей, которые являются причиной и следствием рыночных отношений, взаимно обуславливают друг друга. В настоящее время коммерческие службы для выполнения своих функций нуждаются в бесперебойной системе информационных связей между поставщиками и потребителями продукции, постоянном накоплении информации о предложениях и запросах других субъектов рынка, о формируемых на собственных складах запасах ресурсов и продукции, оперативной информации подразделений предприятий, связанных с коммерческими службами.

Технический фактор проявляется в том, что коммерческие службы развиваются на основе современных технических достижений в транспортно-складском хозяйстве и в сфере управления, обеспечивающих решающий успех на рынках товаров и услуг. В свою очередь, коммерческая инициатива и товарно-денежные отношения стимулируют внедрение новой техники в процессы товародвижения.

Каждая из этих взаимосвязанных операций играет важную роль в достижении главной цели фирмы. Это делает необходимость, чтобы политика, положенная в основу этих операций, определялась менеджментом предприятия с постоянным учетом общей политики и целей предприятия¹⁷.

Кроме внутренних факторов, определяющих специфику деятельности коммерческих служб предприятий, можно выделить и внешние. Так, на сегодняшний день, основным фактором и значительным ограничителем для

¹⁷ Упоров, В.А. Совершенствование системы сбыта производственных предприятий как необходимый элемент поддержания устойчивого развития / В.А. Упоров // Организатор производства. — 2019. №1.

ведения сбытовой деятельности многих крупных предприятий во многих отраслях являются беспрецедентные санкции Европейского Союза (ЕС) и Соединенных Штатов Америки (США) против Российской Федерации, связанные с дипломатическим признанием 21 февраля 2022 года непризнанных государств, находящихся на бывших восточных территориях Украины – Донецкой Народной Республики и Луганской Народной Республики, а также последующим за ним началом Специальной Военной Операции по денацификации и демилитаризации Украины¹⁸. В ответ на отстаивание своих политических интересов, связанное, в первую очередь, с неудовлетворением гарантий безопасности со стороны антироссийского военного блока НАТО, Европейским Союзом было принято 10 пакетов санкций против России, которые имеют за собой цели парализовать экономику, а вследствие и военную отрасль, для внутреннего ослабления РФ и уменьшить экономическое влияние РФ на другие страны¹⁹.

Хотя санкции не возымели предполагаемого эффекта, и даже наоборот, цены на энергоносители и зерно на мировом рынке заметно повысились, что в определенной степени оказалось выгодно для России, так как некоторые страны коллективного запада отказались в полной мере поддерживать ограничения и искали пути их обхода, и также изначально не рассматривалось их влияние на экспорт энерго- и агропродовольственной продукции из России в третьи страны, они очень значительно повлияли на многие промышленные отрасли.

По данным Eurostat, уже в марте наблюдалось обвальное падение стоимостных объемов экспорта ЕС в Россию (на 52 в годовом выражении и на 48% по сравнению с предыдущим месяцем), в то время как российские поставки в ЕС возросли более чем в два раза в годовом выражении и на

¹⁸ Официальный сайт группы компаний «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru>

¹⁹ Официальный сайт газеты «Аргументы и Факты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://aif.ru>

11,7% по сравнению с февралем²⁰. В апреле 2022 г. и экспорт, и импорт ЕС в торговле с Россией демонстрировал снижение в сравнении с предыдущим месяцем (на 22,3 и 14% соответственно). Тем не менее, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года европейский импорт все равно возрос на 75,6, в то время как экспорт сократился на 60,3%. В целом за март–апрель 2022 г. экспорт ЕС в Россию в годовом выражении снизился на 56, в то время как российские поставки на европейский рынок увеличились на 91,5%²¹.

Поставки за границу и добыча нефти по итогам 2022 года выросли, так как экспорт почти полностью был переориентирован на Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР)²².

Также санкции повлияли на лесную промышленную отрасль Российской Федерации. Так как многие предприятия, перерабатывающие лес, в сбытовой деятельности были ориентированы в том числе на страны коллективного запада, в частности на страны Восточной Европы.

Также одним из ограничителей, возникших у организаций и предприятий лесной отрасли в сфере сбыта собственной продукции являются два постановления правительства Российской Федерации – это Постановление Правительства РФ от 24.11.2022 № 2133 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» и Постановление Правительства РФ от 30.12.2022 № 2552 (ред. от 02.06.2023) «О порядке перевозки отдельных видов древесины и (или) продукции ее переработки грузовым автомобильным транспортом и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации». К изменениям, которые вносят эти постановления в работу отрасли, организации и предприятия пока еще не успели адаптироваться и понесли достаточно явные издержки.

²⁰ Официальный сайт Европейского союза Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat>

²¹ Ушкалова Д. И. Внешняя торговля России в условиях санкционного давления // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2022. — №3

²² Официальный сайт газеты «Российская газета» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru>

Как следует из текста постановления № 2552 от 30 декабря, вывозить автотранспортом разрешается ту продукцию лесопереработки, которая обозначается кодами ТН ВЭД 4407 (пиломатериалы толщиной от 6 мм), 4406 (шпалы), 4404 (колья, бревна и столбы) и 4403 (грубо обработанные лесоматериалы, за исключением лесоматериалов из хвойных и ценных лиственных пород). Провозить эти виды продукции можно спустя 30 дней после опубликования постановления правительства через автомобильные пункты Бугристовое, Озинки и Петухово на границе с Казахстаном, а также пункт пропуска Красная Горка на границе с Белоруссией. Провоз возможен в том случае, если лесоматериалы вывозятся из РФ в страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС) либо через территорию этих государств в третьи страны. Также автотранспортом можно будет перевозить продукцию лесопромышленного комплекса (ЛПК) через территорию РФ из одной страны ЕАЭС в другую либо в третьи страны. Действие постановления не распространяется на провоз лесоматериалов между Калининградской областью и другой территорией РФ, а также в Армению²³.

Также в ноябре 2022 года Правительство РФ утвердило постановление N 2133, которое разрешало экспорт лесоматериалов (позиции ТН ВЭД 4406 и 4407) только в Белоруссию, Казахстан и Киргизию и только железнодорожным транспортом. При этом вывоз в третьи страны не разрешался²⁴.

В результате рыночной оценки бизнеса строится финансовая стратегия с учетом проводимой политики заемных средств, кредитоспособности, формирования финансовой привлекательности для инвесторов. Общие

²³ О порядке перевозки отдельных видов древесины и (или) продукции ее переработки грузовым автомобильным транспортом и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 30.12.2022 № 2552 (ред. от 02.06.2023) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_436681/

²⁴ О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 24.11.2022 № 2133 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_432405/

рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности приведен в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Основные пути и методы совершенствования коммерческой деятельности предприятия

Пути совершенствования	Методы совершенствования
Предложение дополнительных услуг	- выявления потребности путем исследований и изыскания путей ее удовлетворения.
Осуществление планирования	- разработка бизнес-планов; - вовлечение персонала в корпоративную культуру; - постановка конкретных измеримых целей, задач предприятия и систематическое отслеживание стадии их выполнения.
Компьютеризация процесса закупки товаров	- компьютеризация предприятия; - установление необходимого программного обеспечения; - использование метода продажи товаров в таре – оборудовании; - создание базы данных поставщиков; - разработка и ведение сайта для покупателей; - организация интернет-продаж и др.

Практика рыночной деятельности предприятий показывает, что структуры управления должны формироваться как ответ на изменяющиеся условия. Рыночная ситуация требует большой оперативности и гибкого реагирования со стороны всех служб предприятия. Важно быть в постоянной готовности, вносить изменения в коммерческую деятельность, изменять ее в зависимости от ситуации, политики, конкурентов и т.п.

В следующей главе будет проведен анализ коммерческой деятельности предприятия ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат».

2. АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РУБЦОВСКИЙ ЛЕСО-ДЕРЕВОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ»

2.1 Характеристика деятельности предприятия

Объектом рассмотрения и анализа является ООО «Рубцовский лесоперерабатывающий комбинат».

Место нахождения предприятия – Российская Федерация, Алтайский край, г. Рубцовск, улица Тракторная, 41.

Предприятие входит в состав ЛХК «Алтайлес». Лесная холдинговая компания «Алтайлес» – одна из крупнейших компаний в российской лесной отрасли, занимающаяся заготовкой и переработкой древесины. В настоящее время холдинг объединяет 25 предприятий лесной отрасли Алтайского края, образующих единый мощный лесопромышленный комплекс региона.

Объем переработки составляет 450 тыс. м³ круглого леса в год. Объем инвестиций — более 2 млрд рублей. Площадь комбината равняет 15 гектар.

Ключевую роль в организационно-правовой структуре имеет исполнительный директор. Ему подчиняется главный экономист и главный бухгалтер. В подчинении у последнего, в свою очередь, находится финансово-экономическая служба, в которую входят бухгалтеры и заместитель главного бухгалтера.

Предприятие производит следующие основные виды продукции:

- пиломатериалы различной спецификации (различных сечений, длин товарной партии) из сосны, удовлетворяющие требованиям ГОСТ 8486-86;
- брус из хвойных пород дерева.

Предприятие уплачивает налоги по общей системе налогообложения (ОСНО), то есть обязано уплачивать следующие виды налогов:

- налог на добавленную стоимость (НДС) (ставка – 20%);
- налог на прибыль (ставка – 20%);

– налог на имущество (ставка – 2,2%).

Предприятие пользуется услугами поставщиков сырья. Организации, поставляющие сырье, входят в состав холдинга ООО «Алтайлес». Основными поставщиками, с которыми сотрудничает предприятие, являются следующие организации (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Список поставщиков предприятия ООО «Рубцовский лесоперерабатывающий комбинат»

Поставка круглого леса	Аренда техники	Поставка оборудования	Поставка запчастей
ООО ЛХК «Алтайлес» (г. Барнаул)	ООО «Инновация» (г. Барнаул)	ООО «Инновация» (г. Барнаул)	ООО «Инновация» (г. Барнаул)
ООО «Вострово Лес» (с. Волчиха)	ООО «Ребрихинский лесхоз» (с. Ребриха)	ООО «Интер-Ловел» (г. Барнаул)	ООО «Интер-Ловел» (г. Барнаул)
ООО «Новичиха лес» (с. Новичиха)	ООО «Павловский ДОК» (г. Барнаул)	ООО «Спецтехника» (г. Барнаул)	ООО «Спецтехника» (г. Барнаул)
ООО «Бобровский лесокомбинат» (с. Бобровка)	ООО ССС «Дальнобойщик» (г. Барнаул)		ООО «Ребрихинский лесхоз» (с. Ребриха)
ООО «Вострово лес» (с. Волчиха)			
ООО «Грин-Форс» (с. Топольное)			
ООО «Каменский ЛДК» (п. Октябрьский)			
ООО «Корал» (с. Ракиты)			
ООО «Лебяжье лес» (с. Лебяжье)			
ООО «Лес Сервис» (с. Михайловское)			
ООО «Лесное» (с. Озерно-Кузнецово)			

Чтобы дать точную и достоверную характеристику предприятия, рассмотрим основные показатели деятельности за 2020-2022 годы (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Основные показатели деятельности ООО «Рубцовский лесоперерабатывающий комбинат» за 2020-2022 гг.

Показатели	Значение показателя за год, тыс. руб.			Абсолютное отклонение		Темп изменения, %	
	2020	2021	2022	2021- 2020 г.	2022- 2021 г.	2021/ 2020 г.	2022/ 2021 г.
1. Выручка, тыс. руб.	2335891	3178338	2685141	842447	-493197	136,07	84,48
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	1620919	1651497	1735776	30578	84279	101,89	105,10
3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	684143,5	354018,5	320993,5	-330125	-33025	51,75	90,67
4. Фондоотдача, руб.	3,77	36,09	4,85	32,33	-31,25	957,95	13,43
5. Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	558440,5	1104504	1852526	546063,5	748022	197,78	167,72
6. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	4,18	2,88	1,45	-1,31	-1,43	68,80	50,37
7. Время оборота в днях, дней	87,26	126,84	251,82	39,58	124,98	145,36	198,53
8. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	678577	1489859	901915	811282	-587944	219,56	60,54
9. Рентабельность продаж, %	27,13	40,05	30,30	12,92	-9,75	147,63	75,65
10. Среднегодовая величина активов, тыс. руб.	2863999	3562380,5	4616799,5	698381,5	1054419	124,38	129,60
11. Рентабельность активов, тыс. руб.	4,52	2,80	5,68	-1,72	2,88	61,92	202,79
12. Среднесписочная численность работников, чел.	264	226	244	-38	18	85,61	107,96
13. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	92274,75	102849,42	135236,13	10575	32387	111,46	131,49
14. Среднемесячная заработная плата одного работника, руб.	31514,6	37923,82	42688,17	6409	4764	120,34	112,56
15. Выручка на одного работника, тыс. руб./чел.	8848,07	14063,44	11004,68	5215	-3059	158,94	78,25

Выручка ООО «Рубцовский ЛДК» в 2021 г. составила 3,2 млрд руб., чистая прибыль – 1,3 млрд руб. Уже в 2022 г. выручка предприятия составила 2,7 млрд руб. (-15,52%), а чистая прибыль понизилась до 813,5 млн руб. (-36,09%).

Отразим динамику основных показателей (рисунок 2.1).

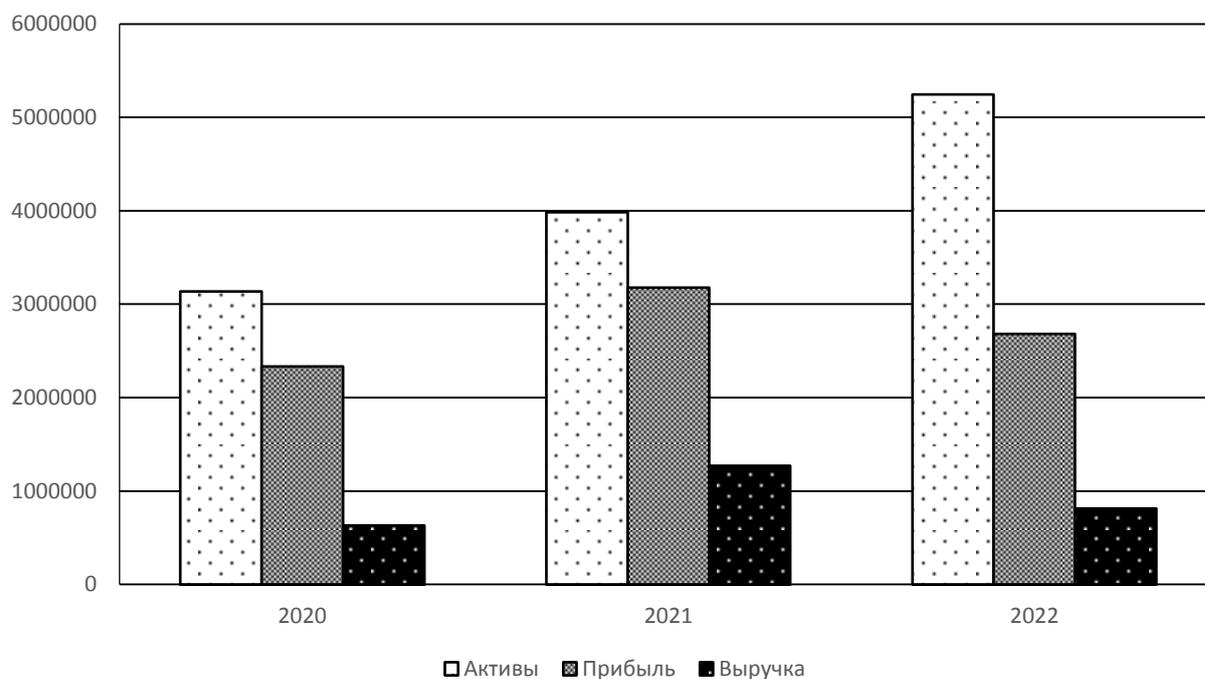


Рисунок 2.1 – Динамика основных показателей деятельности ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» за 2020-2022

гг.

Из рисунка 2.1 видно, что суть «золотого правила экономики предприятия», которое заключается в том, что темпы роста прибыли должны превышать темпы роста выручки от продаж, в то время как темпы роста выручки от продаж, в свою очередь, должны превышать темпы роста активов, не исполняется в полной мере: на графике видно, что динамика прибыли действительно выше выручки от продаж, в то время как уровень активов только растет.

Теперь рассмотрим динамику оборачиваемости оборотных средств. Коэффициент показывает сколько раз за выбранный период (год, месяц, квартал) оборачиваются оборотные средства.

Как видно из расчетов и из графика, на протяжении всего исследуемого периода коэффициент оборачиваемости оборотных средств уменьшается, что означает замедление цикла оборота оборотных активов. Это может свидетельствовать о чрезмерном накоплении краткосрочных активов (чаще всего это товары на складах). Связано это с уменьшением объемов продаж

из-за санкций ЕС и США, а также из-за запрета РФ вывоза леса за границу фурами, так как исследуемое предприятие большую часть продукции сбывает в другие страны через Казахстан.

Чтобы узнать, насколько компания зависима от заемных источников, способна ли она выдерживать свою долговую нагрузку, необходимо определить основные показатели финансовой устойчивости.

Таблица 2.3 – Основные показатели финансовой устойчивости ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» за 2020-2022 год, тыс. руб.

Показатели	Значение показателя за год			Абсолютное отклонение, (+, -)		Темп изменения, %	
	2020	2021	2022	2021-2020 г.	2022-2021 г.	2021/2020 г.	2022/2021 г.
1. Собственный капитал	2873803	4149324	4962829	1275521	813505	144,38	119,61
2. Внеоборотные активы	2388429	2527324	3001223	138895	473899	105,82	118,75
3. Наличие собственных оборотных средств	485374	1622000	1961606	1136626	339606	334,18	120,94
4. Общая величина запасов и затрат	81121	136198	238922	55077	102724	167,89	175,42
5. Долгосрочные пассивы	23876	277662	58593	253786	-219069	1162,93	21,10
6. Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов	509250	1899662	2020199	1390412	120537	373,03	106,35
7. Краткосрочные кредиты и займы	19	0	0	-19	0	0,00	#ДЕЛ/0!
8. Общая величина основных источников формирования запасов	750888	2140566	2246932	1389678	106366	285,07	104,97
9. Излишек или недостаток собственных оборотных средств	417607	1486357	1723497	1068750	237140	355,92	115,95
10. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников финансирования запасов	441483	1764019	1782090	1322536	18071	399,57	101,02

Продолжение таблицы 2.3

11. Излишек или недостаток общей величины основных источников покрытия запасов	683121	1902457	2008823	1219336	106366	278,49	105,59
12. Тип финансовой устойчивости	1	1	1				

Исходя из проведенных расчетов, на данный момент предприятие имеет первый тип финансовой устойчивости.

Далее проведем анализ коэффициентов финансовой устойчивости.

Таблица 2.4 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Наименование	Оптимальное значение	Значение показателя за год			Абсолютное отклонение, (+, -)	
		2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
1. Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\geq 0,5$	0,915	0,889	0,946	-0,027	0,057
2. Коэффициент финансовой зависимости (концентрации заёмного капитала)	$\leq 0,5$	0,085	0,111	0,054	0,027	-0,057
3. Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,923	0,948	0,957	0,025	0,008
4. Коэффициент финансирования	≥ 1	10,824	8,002	17,394	-2,822	9,392
5. Коэффициент финансового рычага	≤ 1	0,092	0,125	0,057	0,033	-0,067
6. Коэффициент манёвренности собственного капитала	0,2-0,5	0,169	0,391	0,395	0,222	0,004
7. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1	0,646	1,112	0,873	0,943	-0,239
8. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,6-0,8	5,983	11,909	8,210	5,926	-3,699

Продолжение таблицы 2.4

9. Коэффициент постоянного актива	< 1	0,831	0,609	0,605	-0,222	-0,004
10. Коэффициент инвестирования	0,25-1	1,203	1,642	1,654	0,439	0,012

Отображенные в таблице 2.4 данные показывают, что, согласно коэффициенту финансовой независимости (автономии), ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» является финансово независимым предприятием, даже несмотря на небольшой спад значения коэффициента финансовой независимости (автономии) в 2021 году.

Коэффициент финансовой устойчивости демонстрирует, что предприятие выше нормы обеспечено собственными оборотными средствами, то есть не зависит от внешнего финансирования. Запасы компании сформированы за счет собственных оборотных средств. Это показывает высокую финансовую независимость предприятия от кредиторов. Вероятность банкротства мала, так как обязательств по сравнению с активами не так много.

Следующим пунктом в рассмотрении и характеристике ООО «Рубцовский ЛДК» является анализ абсолютных показателей ликвидности (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Анализ ликвидности баланса ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Группа актива	Значение показателя за год		
	2020	2021	2022
A1	64714	527270	781566
A2	605003	748242	1226444
A3	81171	182608	238922
A4	2388429	3209770	3001223
Итого	3139317	4667890	5248155
Группа пассива	Значение показателя за год		
	2020	2021	2022
П1	241619	240904	225294
П2	19	0	226733
П3	23876	277662	58593
П4	2873803	4149324	4962829
Итого	3139317	4667890	5248155

Продолжение таблицы 2.5

Платежный излишек (+) или недостаток (-)	Значение показателя за год		
	2020	2021	2022
A1-П1	-176905	286366	556272
A2-П2	604984	748242	999711
A3-П3	57295	-95054	180329
A4-П4	-485374	-939554	-1961606

Из данных таблицы 2.5 следует, что за весь анализируемый период баланс ООО «Рубцовский ЛДК» является абсолютно ликвидным, то есть выполняется следующее условие: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

В таблице 2.6 отражены результаты расчета коэффициентов платежеспособности и ликвидности.

Таблица 2.6 – Расчет коэффициентов ликвидности ООО «Рубцовский лесодеревоперерабатывающий комбинат» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Наименование	Оптимальное значение	Значение показателя за год			Абсолютное отклонение, (+, -)	
		2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
1. Общий показатель ликвидности	≥ 1	1,3099	2,1779	1,9088	0,8680	-0,2691
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	$> 0,2; 0,7$	0,2678	2,1887	3,4471	1,9209	1,2584
3. Коэффициент критической (быстрой) ликвидности	$\sim 0,7-0,8;$ $\geq 1,5$	2,7716	5,2947	8,8563	2,5231	3,5616
4. Коэффициент текущей ликвидности	$1; \geq 2,0$	3,1075	6,0527	9,9100	2,9452	3,8573
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\geq 0,1$	0,6464	0,6444	0,8730	-0,0020	0,2287

Как видно из данных таблицы 2.6, общий показатель ликвидности в 2021 году вырос на 0,8680 тыс. руб., однако уже в 2022 году снизился на 0,2691 тыс. руб.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами, напротив, в 2021 году незначительно снизился, но в 2022 году вырос на 0,2287 тыс. руб., то есть превысил значение за начало периода.

Коэффициенты абсолютной, критической (быстрой) и текущей ликвидности имеют тенденцию к росту.

Сопоставление полученных данных свидетельствует о том, что большая часть коэффициентов ликвидности имеет тенденцию к росту, что может рассматриваться как положительная характеристика финансово-хозяйственной деятельности.

Несмотря на снижение показателя выручки и замедление оборачиваемости оборотных средств и запасов, предприятие отвечает требованиям финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности. Однако затоваривание продукцией ввиду сокращения продаж в 2022 году требует детального исследования коммерческой деятельности ООО «Рубцовский ЛДК».

2.2 Организация сбытовой деятельности на предприятии ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат»

У ООО «Рубцовский ЛДК» отсутствуют проблемы с поиском потенциальных покупателей и партнеров, так как они в большинстве случаев сами ищут и обращаются к предприятию, однако вопросы отгрузки решаются она только на уровне Холдинга – структуре ЛХК «Алтайлес» имеется отдел сбыта, занимающийся вопросами заключения договоров на поставку круглого леса и отгрузку пиломатериала.

Основными покупателями продукции предприятия ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» являются следующие организации (таблица 2.7):

Таблица 2.7 – Основные покупатели продукции ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» на 2022 год

Наименование	Страна
BASHIR NAVID CO LTD	Афганистан
INTER TRADING GROUP LP	Соединенное королевство Великобритании и Северной Ирландии
TAT ALLIANCE LTD	Республика Узбекистан

Продолжение таблицы 2.7

ИП Кабышев Н.К.	Республика Казахстан
ИП Оразалин Ш.К.	Республика Казахстан
ООО «Теплоэнерго»	Российская Федерация
ООО «ЭнергоРесурс»	Российская Федерация
ЗАО «Алтайкровля»	Российская Федерация

У исследуемого предприятия заключен договор на услуги по управлению деятельностью с Холдингом, по которому предусмотрена также и коммерческая функция. Таким образом ЛХК «Алтайлес» является управляющей компанией для ООО «Рубцовский ЛДК». Отдел продаж в ООО «Рубцовский ЛДК» не выделен. В организационной структуре предусмотрен менеджер по продажам.

В обязанности менеджера по продажам входят следующие функции:

- сбор и исследование информации;
- поиск будущих клиентов;
- общение с покупателями;
- выполнение плана по продажам товара;
- заключение договоров и проведение сделок;
- составление отчетных документов;
- обслуживание клиентов, в том числе информирование о проведении маркетинговых акций;
- продвижение товарного ассортимента компании для новых клиентов.

О распродажах и акциях сообщается через рекламу в таких сетевых магазинах, как, например, «МарияРА» и «Магнит». Однако собственного сайта, аккаунта или сообщества в социальных сетях, через которые покупатели могли бы знакомиться с ассортиментом продукции, ценами и проводимыми акциями, у предприятия нет. Вместо этого покупатели приезжают в ЛДК чтобы детально ознакомиться с ассортиментом, ценами и приобрести необходимый товар. Доставка пиломатериала осуществляется

преимущественно силами самих покупателей, что иногда затрудняет отгрузку и продажу.

В бухгалтерском учете на предприятии отсутствует отдельный учет коммерческих расходов (сч. 44 «Расходы на продажу»). Для учета пиломатериала предусмотрен счет 20 «Основное производство», к нему номенклатура «Производство» – для отражения затрат на производство, номенклатура «Погрузка» – для отражения затрат на погрузку вагонов, зарплаты менеджера сбыта, стропальщика; номенклатура «Транспортный» – для доставки и разгрузки. Затраты на рекламу, например, в части нормируемых отражаются на счете 20, а сверх нормы списываются на счет 91 «Прочие доходы и расходы» ссч. 2 «Прочие расходы» (Дт 91.2 – Кт 60). Таким образом, счет 20 «Погрузка» и 20 «Транспортный» заменяют собой счет 44 и все затраты, в том числе и на продажу пиломатериала, формируются в составе себестоимости продукции. Соответственно, в отчете о финансовых результатах отсутствует строка «Коммерческие расходы», что необходимо учесть при дальнейшем анализе.

Доставка пиломатериала покупателю производится преимущественно железнодорожным транспортом. Вопросы приобретения или аренды вагонов и контейнеров решает сам покупатель. На данный момент вагонов для транспортировки и отгрузки пиломатериалов в принципе недостаточно, так как они требуются для нужд СВО. Соответственно, большую проблему представляют сбои в реализации пиломатериала ж/д транспортом.

Также большую проблему для исследуемого предприятия представляют два уже упомянутых выше постановления правительства - Постановление Правительства РФ от 24.11.2022 №2133 и Постановление Правительства РФ от 30.12.2022 №2552. Так как предприятие большую часть продукции сбывает в страны Азии через Республику Казахстан при помощи грузовых автомобилей, это очень сильно сказалось на его деятельности.

В следующем параграфе будет проведен анализ коммерческой деятельности исследуемого предприятия.

2.3 Анализ коммерческой деятельности ООО «Рубцовский лесодеревоперерабатывающий комбинат»

Рассмотрим баланс товарной продукции предприятия (таблица 2.8) в фактических ценах производства.

Таблица 2.8 – Баланс товарной продукции по виду деятельности «Распиловка и строгание древесины» ООО «Рубцовский лесодеревоперерабатывающий комбинат» за период 2020-2022 гг.

Показатель	Значение показателя за год, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темп изменения, %	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
ГПн	26803	24771	30678	-2031	5906	92	124
ВП	1035934	1026366	1119522	-9568	93156	99	109
ГПк	24 771	30678	111116	5906	80438	124	362
РП	1019200	1000901	1019078	-18299	18177	98	102

Из таблицы видно, что в 2022 г. стоимость запасов готовой продукции как в начале, так и в конце года увеличилась. Объем реализованной продукции тоже стал выше по сравнению в 2021 годом, но не превысил свое значение на начало периода. Однако, если рассматривать объем товарной продукции в кубических метрах, становится видна проблема (таблица 2.9).

Таблица 2.9 – Баланс товарной продукции ООО «Рубцовский лесодеревоперерабатывающий комбинат» за период 2020-2022 гг.

Показатель	Значение показателя за год, м ³			Абсолютное отклонение, м ³		Темп изменения, %	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
ГПн	5151	4354	3153	-797	-1201	85	72
ВП	212625	197220	192198	-15405	-5022	93	97
ГПк	4354	3153	17632	-1201	14479	72	559
РП	209555	194935	174411	-14620	-20524	93	89

Как можно видеть из данных таблицы 2.9, объем товарной продукции за весь рассматриваемый период снижался. Если снова обратиться к таблице

2.8, то, как уже было сказано выше, объем товарной продукции в денежном выражении на последний год был выше, чем на предыдущий. Это может говорить о том, что стоимость производства пиломатериала повысилась, прежде всего за счет роста стоимости леса круглого и стоимости его транспортировки до ООО «Рубцовский ЛДК» на что указывает динамика материальных затрат (таблица 2.10).

Таблица 2.10 – Анализ динамики затрат по элементам за 2020-2022 гг.

Элементы затрат	Значение показателя за год, млн. руб.			Абсолютное отклонение, млн. руб.		Темп изменения, %	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
Материальные затраты	1 335	1 358	1968	23	610	101,72	144,92
Расходы на оплату труда	91	101	134	10	33	110,99	132,67
Отчисления на социальные нужды	29	32	42	3	10	110,34	131,25
Амортизация	144	139	179	-5	40	96,53	128,78
Прочие затраты	413	504	462	91	-42	122,03	91,67
Итого по элементам	2 012	2 134	2785	122	651	106,06	130,51

В 2022 году прирост материальных затрат составил почти 45% (610 млн. руб.), что повлекло рост себестоимости пиломатериала.

Далее проведем анализ продаж по рынкам сбыта (таблица 2.11).

Таблица 2.11 – Анализ динамики продаж пиломатериала ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» по рынкам сбыта за период 2020-2022 гг.

Рынок сбыта	Значение показателя за год, м ³			Абсолютное отклонение, м ³		Темп изменения, %	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
Внешний (за рубеж)	178121	167253	145106	-10868	-22147	93,90	86,76
Внутренний	31433	27680	29310	-3753	1630	88,06	105,89
Итого	209554	194933	174416	-14621	-20517	93,02	89,47

Данные из таблицы демонстрируют, что внешний сбыт пиломатериала предприятия за весь рассматриваемый период снижался. За весь период

снижение продаж на внешнем рынке составило 18,5%, что указывает на проблемы торговли с зарубежными заказчиками и подчеркивает необходимость развития внутреннего рынка.

Таблица 2.12 – Анализ структуры продаж по рынкам сбыта ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» за период 2020-2022 гг.

Рынок сбыта	Удельный вес, %			Абсолютное отклонение, п.п.		Темп изменения, %	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
Внешний (за рубеж)	85	85,8	83,2	0,8	-2,6	100,94	96,97
Внутренний	15	14,2	16,8	-0,8	2,6	94,67	118,31
Итого	100	100	100	-	-	-	-

Анализ структуры продаж пиломатериала по рынкам также указывает на снижение доли продаж на внешнем рынке.

Далее проведем анализ выполнения договорных обязательств (таблица 2.13).

Таблица 2.13 – Анализ выполнения плана поставки продукции ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» за 2022 год

Месяц	План поставки продукции, м ³		Факт поставки, м ³		Недоставка продукции, м ³		Выполнение плана, %	
	За месяц	С начала года	За месяц	С начала года	За месяц	С начала года	За месяц	С начала года
Январь	11000	11000	11000	11000	0	0	100	100,00
Февраль	14300	25300	12006	23006	-2294	-2294	83,96	183,96
Март	14300	39600	12000	35006	-2300	-4594	83,92	267,87
Апрель	14800	54400	11204	46210	-3596	-8190	75,70	343,58
Май	14800	69200	12102	58312	-2698	-10888	81,77	425,35
Июнь	14800	84000	13094	71406	-1706	-12594	88,47	513,82
Июль	14800	98800	13300	84706	-1500	-14094	89,86	603,68
Август	13000	111800	13300	98006	300	-13794	102,31	705,99
Сентябрь	13000	124800	13500	111506	500	-13294	103,85	809,84
Октябрь	13000	137800	12600	124106	-400	-13694	96,92	906,76
Ноябрь	11200	149000	11000	135106	-200	-13894	98,21	1004,98
Декабрь	11000	160000	10000	145106	-1000	-14894	90,91	1095,89
Итого	160000	160000	145106	145106	-14894	-14894	90,69	90,69

Исходя из данных таблицы 2.13, можно сделать вывод о том, что предприятие не сумело выполнить план поставки продукции. Связано это с тем, что, как уже было описано, ООО «Рубцовский ЛДК» доставляет купленные у них товары, перевозя их поездами. Однако после начала СВО на территории Украины большая часть грузовых вагонов стала нужна для обеспечения Вооруженных сил Российской Федерации в зоне боевых действий.

Воспользуемся PEST-анализом чтобы выделить факторы, повлиявшие на сложившуюся ситуацию и определить пути решения проблемы (ПРИЛОЖЕНИЕ 4). В таблице определены основные факторы и их влияние на коммерческую деятельность исследуемого предприятия. Часть факторов являются неустранимыми, другая часть может быть использована как резерв повышения эффективности коммерческой деятельности.

В следующей главе были определены направления совершенствования коммерческой деятельности предприятия ООО «Рубцовский лесоперерабатывающий комбинат», а также разработаны специальные мероприятия для этого.

3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РУБЦОВСКИЙ ЛЕСО-ДЕРЕВОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМБИНАТ»

Вследствие значительного снижения динамики сбытовой деятельности (а соответственно выручки от продаж), обусловленного невозможностью доставлять товар до основных покупателей, находящихся в других государствах, предлагается переориентирование торговой деятельности предприятия только на местный рынок. Для этого потребуется создание сайта для потенциальных клиентов и партнеров, на котором будут представлены все предлагаемые товары, а также приобретение специального грузового автомобиля модели Mitsubishi Fuso Cante и наем водителей и грузчиков для него.

Среди работников предприятия имеются программисты и менеджер, которого можно поставить в руководство ведения сайта. В таблице представлены затраты на его создание.

Таблица 3.1 – Единовременные затраты ООО «Рубцовский лесодеревоперерабатывающий комбинат»

Затраты	Стоимость с НДС	Стоимость без НДС
Приобретение автомобиля Mitsubishi Fuso Cante	3350000	2791667
Создание сайта	85000	70833
Терминал для эквайринга	12000	10000

Расходы на обслуживание сайта принимают к учету в том периоде, в котором они произведены. Вебсайт – это нематериальный актив, то есть не имеет вещественной формы и предназначен для использования в процессе деятельности организации.

В структуре ООО «Рубцовский ЛДК» есть менеджер по продажам, выполняющий заявки на пиломатериал, которые принимает Холдинг. Как правило это заявки на отгрузку оптовикам. Менеджер ориентирован также и на местный рынок, на осуществление мелких продаж частным лицам.

Ценовая политика, количество пиломатериала, которое может быть реализовано на местном рынке, акции – все это устанавливается Холдингом.

Это означает, что сайтом могут заниматься уже имеющиеся на предприятии специалисты, а управлять данным процессом может менеджер по продажам.

Рассчитаем теперь текущие затраты для исследуемого предприятия.

Таблица 3.2 – Текущие затраты ООО «Рубцовский лесодеревоперерабатывающий комбинат»

Наименование	За месяц	За год
Амортизация авто	46528	558333
Амортизация сайта	1968	23611
Зарплата водителя	25000	300000
отчисления в фонды (30,2%)	7550	90600
Зарплата грузчика (2 чел)	46000	552000
отчисления в фонды (30,2%)	13892	166704
ГСМ	10800	129600
Услуги банка по эквайрингу (2,5%)	140000	1680000
Итого	291738	3500848

Расходы на ГСМ посчитаны исходя из пяти поездок в день общей протяженностью 75 км. Расход бензина при 16 литрах на 100 км составит 12 литров в день. В расчет взят бензин АИ95 стоимостью в среднем 45 рублей за литр. Расчет произведен исходя из пятидневной рабочей неделе.

Mitsubishi Canter - кузов 3100x1600x600 грузоподъемность 2500 кг. Рассчитаем, сколько это будет в кубических метрах:

$$3*1,6*1,2*0,76 = 4,34 \text{ м}^3.$$

Стоимость одного кубометра пиломатериалов в среднем составляет 14000 рублей. В автомобиль входит 4,3 кубических метра леса. Для более удобных дальнейших расчетов полученное значение округляем до 4.

Автомобиль способен перевозить около 400 кубических метров за один месяц.

С учетом полученных данных проведем расчет будущей выручки после введения мероприятий на предприятии. Для этого необходимо рассчитать

показатели выручки, себестоимости, коммерческих расходов и, соответственно, прибыли от продаж за один месяц и за весь год (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Расчет выручки после введения мероприятий ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат»

Наименование	За месяц, тыс. руб.	За год
Выручка	5600	67200
Себестоимость пиломатериалов	3920	47040
Коммерческие расходы	291,74	3500,85
Прибыль от продаж	1388,26	16659,12
Рентабельность продаж, %	24,8	24,8
Рентабельность затрат на коммерческую деятельность, %	475,86	475,86

Теперь, имея значения всех необходимых показателей, нужно произвести расчет прогнозных величин, которые предприятие получит после введения предложенных мероприятий.

Таблица 3.4 – Эффект от предлагаемых мероприятий для ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат»

Наименование	До проведения мероприятия, тыс.руб.	В результате мероприятия, тыс.руб.	С учетом проведенного мероприятия, тыс.руб.
Выручка	2685141	67200	2752341
Себестоимость	1735776	47040	1782816
Валовая прибыль	949365	20160	969525
Управленческие расходы	47450	-	47450
Коммерческие расходы	-	3500,85	3500,85
Прибыль от продаж	901915	16659,12	918574,12
Налог на прибыль	204590	3331,8	207921,8
Чистая прибыль	813505	13327,32	826832,32
Рентабельность продаж, %	33,6	24,8	33,4
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,4	-	1,5
Коэффициент оборачиваемости запасов	14,37	-	16,85

Вывод по таблице: так как в бухгалтерском учете исследуемого предприятия на текущий момент учет коммерческих расходов ведется на отдельном субсчете счета 20, указанные расходы не отражаются отдельной

строкой в отчете о финансовых результатах, и поэтому в таблице включены в состав себестоимости проданной продукции.

Вывод по главе: в результате проведенного мероприятия повысятся показатели выручки, прибыли от продаж, чистой прибыли,

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе данной работы было подробно освещено понятие и экономическая сущность финансовой устойчивости предприятия, представлена методология анализа финансовой устойчивости предприятия, нормативно-правовая база проведения анализа финансовой устойчивости предприятия.

Во второй главе был проведен анализ коммерческой деятельности объекта исследования.

Объектом исследования является ООО «Рубцовский ЛДК» предприятие, занимающееся переработкой лесоматериалов.

Выручка предприятия в 2021 году повысилась, однако уже в 2022 году упала.

Данные анализа финансового состояния позволили выявить следующие аспекты в работе предприятия:

- предприятие является финансово устойчивым;
- предприятие является абсолютно ликвидным и платежеспособным;

Также проведенный анализ коммерческой деятельности и позволил выявить следующие недостатки:

- ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» сбывает большую часть объема своей продукции в другие страны, однако на данный момент не может этого делать;

Для повышения эффективности финансовой деятельности предприятия было рекомендовано:

1. Создать сайт для потенциальных покупателей, на котором будет представлена вся продаваемая предприятием продукция.
2. Приобрести грузовой автомобиль модели Mitsubishi Canter и нанять водителей и грузчиков для него, чтобы сбывать продукцию только на местном (региональном) рынке.

У предприятия имеется достаточно средств для реализации данных мероприятий. Ведением сайта могут заниматься штатные программисты, а управлением им – менеджер по продажам. Также предприятие в состоянии оплачивать заработную плату грузчикам и водителю.

Выручка от предлагаемого мероприятия за один год возрастет на 67200 тыс. руб., прибыль от продаж повысится на 16659,12 тыс. руб., чистая прибыль увеличится на 13327,32 тыс. руб.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ (ред. 29.12.2022 г.) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 13.06.2023, с изм. от 15.06.2023) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/
4. О бухгалтерском учете: федер. закон от 6 декабря 2011г. № 402-ФЗ (ред. от 05.12.2022) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
5. Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. закон от 8 февраля 1998 № 14-ФЗ (ред. от 16.04.2022) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа:
6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: приказ Минфина России от 06.05.1999 №32н (ред. от 27.11.2020) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа:
7. О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 24.11.2022 № 2133 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_432405/
8. О порядке перевозки отдельных видов древесины и (или) продукции ее переработки грузовым автомобильным транспортом и о

внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 30.12.2022 № 2552 (ред. от 02.06.2023) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_436681/

9. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 27.11.2020) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/

10. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-Плюс». – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/

11. Девятловский, Д.Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации): учебное пособие / Д.Н. Девятловский. — Красноярск: СибГУ им. академика М.Ф. Решетнёва, 2020. — 98 с.

12. Дедиков, А.Ю. Основные функции и принципы коммерческой деятельности / А.Ю. Дедиков // Евразийский научный журнал. — 2020. — №1.

13. Дедиков, А.Ю. Сущность коммерческой деятельности / А.Ю. Дедиков // Евразийский научный журнал. — 2020. — №1.

14. Дюсембекова, Г.Ж. Анализ и совершенствование коммерческой деятельности / Г.Ж. Дюсембекова // Форум молодых ученых. — 2021. — №9.

15. Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. — Москва – Издательство Юрайт, 2022. — 285 с.

16. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / В. И. Бариленко [и др.]; под редакцией В. И. Бариленко [Электронный ресурс]. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 455 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/510810>

17. Корнейчук, Б. В. Микроэкономика: учебник и практикум для вузов / Б. В. Корнейчук. — 2-е изд., испр. и доп. [Электронный ресурс]. —

Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 305 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/512709>

18. Круглов И.В. Преимущества и недостатки методик анализа финансового состояния предприятия/ И.В. Круглов, Е.И. Козлова, Д.С. Алырщиков//Вестник науки, 2019. – №12.

19. Кудрявцева, Т.Ю. Финансовый анализ: учебник для вузов / Т.Ю. Кудрявцева, Ю.А. Дуболазова; под редакцией Т.Ю. Кудрявцевой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 167 с.

20. Кузьмина, Е.Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. В 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина; под общей редакцией Е.Е. Кузьминой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 225 с.

21. Левина, Е. А. Микроэкономика: учебник и практикум для вузов / Е. А. Левина, Е. В. Покатович [Электронный ресурс]. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 673 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/493688>

22. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность: учебное пособие для вузов / Г.Г. Левкин, О.А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023.

23. Лукиных, С.И. Научные проблемы в коммерческой деятельности / С.И. Лукиных, В.В. Сотников // Научные записки ОрелГИЭТ. — 2019. — №2. — С. 82-86.

24. Лукичёва, Т.А. Маркетинг: учебник и практикум для вузов / Т.А. Лукичёвой, Н.Н. Молчанова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 386 с.

25. Нигметзянова, А.М. Основы коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие / А.М. Нигметзянова, Г.И. Гарипова, Л.Ю. Махоткина. — Казань: КНИТУ, 2019.

26. Омелянович, Л.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Л.А. Омелянович. — Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2021. — 365 с.
27. Пионткевич, Н.С. Финансовый анализ: учебное пособие / Н. С. Пионткевич, Е. Г. Шатковская, Ю. А. Долгих и др.; под общ. ред. Н. С. Пионткевич, — Уральский государственный экономический университет. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2022. — 190 с.
28. Политов, А.Н. Коммерческая деятельность предприятия торговли: сущность и основные направления / А. Н. Политов, Л. М. Марченкова // Экономическая среда. — 2019. — № 4. — С. 100-104.
29. Пономарев, А.В. Совершенствование сбытовой деятельности предприятия / А.В. Пономарев // CETERIS PARIBUS. — 2022. — №6.
30. Пономарев, А.В. Совершенствование сбытовой деятельности предприятия / А.В. Пономарев // CETERIS PARIBUS. — 2022. — №6.
31. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 512 с.
32. Сименко, И.В. Финансовый анализ (продвинутый уровень): учебное пособие / под редакцией И.В. Сименко. — Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2020. — 397 с.
33. Словарь маркетолога [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.unisender.com/ru/glossary/>
34. Сурина, А.А. Сбыт как экономическая категория: сущность и содержание / А.А Сурина., С.А Шевченко. // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – №3-2.
35. Таймазова, А.А. Роль финансовой отчетности в анализе финансовой устойчивости предприятия / А.А. Таймазова // Вестник науки и образования. – 2020. – №6-1 (84).
36. Упоров, В.А. Совершенствование системы сбыта производственных предприятий как необходимый элемент поддержания

устойчивого развития / В.А. Упоров // Организатор производства. — 2019. — № 1.

37. Ушкалова, Д. И. Внешняя торговля России в условиях санкционного давления // Журнал Новой экономической ассоциации. — 2022. — №3

38. Ха Ань Туан Экономическая сущность сбытовой деятельности предприятия / Ха Ань Туан // Финансовые рынки и банки. — 2021. — №5.

39. Чебаненко, Н.В. Факторы, влияющие на изменение финансового состояния организации / Н.В. Чебаненко, М.А. Евсеев // Вестник науки. — 2019. — №5.

40. Шадрина, Г. В. Экономический анализ: учебник для вузов / Г. В. Шадрина. — 3-е изд., перераб, и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 461 с.

41. Экономика предприятия: учебник для вузов / Е.Н. Ключкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова, Е. С. Дарда; под редакцией Е. Н. Ключковой. — 2-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс]. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/510966>

42. Официальный сайт газеты «Аргументы и Факты» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://aif.ru>

43. Официальный сайт группы компаний «РосБизнесКонсалтинг» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.rbc.ru>

44. Официальный сайт информационного агентства «РИА Новости» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ria.ru>

45. Официальный сайт газеты «Российская газета» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rg.ru>

46. Официальный сайт газеты «Экономика и жизнь» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.eg-online.ru>

47. Официальный сайт Европейского союза Eurostat [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat>

48. Официальный сайт ЛХК «Алтайлес» [Электронный ресурс]. –
Режим доступа: <https://www.altailles.com/>

49. Lorenzo A. Preve, Virginia Sarria-Allende Working Capital
Management OxfordUniversityPress, 2019. – 176 p.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бухгалтерский баланс ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат» за 2020-2022 г.г.

ПОКАЗАТЕЛЬ	КОД	ПЕРИОД		
		2022	2021	2020
АКТИВ				
I. Внеоборотные активы				
Основные средства	1150	553927	770506	619977
в том числе:				
Доходные вложения в материальные ценности	1160	28420	31946	37343
Финансовые вложения	1170	2406380	2406380	1730395
Отложенные налоговые активы	1180	12496	938	714
Итого по разделу I	1100	3001223	3209770	2388429
II. Оборотные активы				
Запасы	1210	238109	135643	67767
НДС по приобретенным ценностям	1220	813	555	13354
Дебиторская задолженность	1230	1226444	748242	605003
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	509708	524974	32000
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	271858	2296	32714
Прочие оборотные активы	1260	0	46410	50
Итого по разделу II	1200	2246932	1458120	750888
БАЛАНС	1600	5248155	4667890	3139317
ПАССИВ				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	1310	50000	50000	50000
Нераспределенная прибыль (убыток)	1370	4912829	4099324	2823803
Итого по разделу III	1300	4962829	4149324	2873803
IV. Долгосрочные обязательства				
Отложенные налоговые обязательства	1420	30541	17439	23876
Оценочные обязательства	1430	0	0	0
Прочие обязательства	1450	28052	260223	0
Итого по разделу IV	1400	58593	277662	23876
V. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	1510	0	0	19
Кредиторская задолженность	1520	225294	240904	241619
Оценочные обязательства	1540	1439	0	0
Итого по разделу V	1500	226733	240904	241638
БАЛАНС	1700	5248155	4667890	3139317

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Отчет о финансовых результатах ООО «Рубцовский лесодеревоперерабатывающий комбинат» за 2020-2022 г.г.

ПОКАЗАТЕЛЬ	КОД	ПЕРИОД	
		2022	2021
Выручка	2110	2685141	3178338
Себестоимость продаж	2120	-1735776	-1651497
Валовая прибыль (убыток)	2100	949365	1526841
Коммерческие расходы	2210	0	0
Управленческие расходы	2220	-47450	-36982
Прибыль (убыток) от продаж	2200	901915	1489859
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	205931	128234
Проценты к уплате	2330	-10115	-240
Прочие доходы	2340	401538	38912
Прочие расходы	2350	-481174	-64564
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1018095	1592201
Налог на прибыль	2410	-204590	-319249
в том числе:			
текущий налог на прибыль	2411	-203047	-326552
отложенный налог на прибыль	2412	-1543	7303
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	813505	1272952
Результат переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	0	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	813505	1272952
Справочно			
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	0	0
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	0	0

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

PEST-анализ ООО «Рубцовский лесо-деревоперерабатывающий комбинат»

Тип фактора	Описание	Пояснение влияния фактора на коммерческую деятельность	Возможность устранения негативного влияния фактора
Политические факторы	Изменения в законодательстве, регулирующем работу отрасли.	Постановление о запрете перевозки в Казахстан автотранспортом.	Факторы нельзя устранить.
	Степень ограничения экспорта	1. Санкции в связи с началом СВО. Нехватка ж/д вагонов, так как они используются для нужд СВО. 2. В результате снижение реализации пиломатериала на внешнем рынке в 2022 году по сравнению с 2021 годом составило 20524 м ³ или 11%.	Фактор нельзя устранить.
Экономические факторы	Уровень инфляции, стабильность валюты	По данным Росстата, уровень инфляции за анализируемый период составил: в 2020 году 4,9%, в 2022 – 11,94. Это негативно отразилось на стоимости перевозок как сырья, так и готового пиломатериала. Затраты на производство также выросли.	Фактор нельзя устранить.
	Ставка рефинансирования, курс основных валют	Ключевая ставка в России в начале 2020 года составляла 6%, в конце 2022 года – 7,5%. При этом за период исследования был достигнут минимум в июле 2020 года – 4,25%, а максимум – в конце февраля 2022 года – 20%. ЦБ РФ предоставляет кредиты банкам по ставке, равной или выше ключевой. Соответственно, чем ниже ключевая ставка, тем дешевле кредиты как для юридических лиц, так и для граждан.	Фактор нельзя устранить, однако, при снижении ключевой ставки и, следовательно, процентов по кредитам, необходимо активнее позиционировать продукцию на рынке.
	Уровень безработицы, средняя заработная плата, покупательная способность населения	Покупательная способность населения напрямую зависит от уровня инфляции (чем выше инфляция, тем ниже покупательная способность), а также от ключевой ставки ЦБР (чем выше ставка, тем дороже кредиты, тем ниже покупательная способность населения).	Фактор нельзя устранить, предприятие может лишь предлагать выгодные условия покупки – акции, скидки.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 4

Экономические факторы	Стоимость энергии, сырья	Анализ показал рост материальных затрат на производство продукции в 2022 году по сравнению с 2021 годом на 45%	Влияние данного фактора частично устранимо. ЛХК «Алтайлес» организует собственный автопарк для перевозки леса круглого на предприятия Холдинга, что позволит снизить затраты на доставку по сравнению с наемным транспортом. Автомобили могут использоваться и для доставки пиломатериала по России, способствуя развитию коммерческой деятельности.
Социальные факторы	Уровень жизни, образования, здоровья	Данный фактор оказывает влияние при найме работников на предприятие.	В ООО «Рубцовски ЛДК» предусмотрено обучение работников, что позволяет повысить качество выпускаемой продукции, ее конкурентоспособность на рынке.
	Отношение к импортным товарам, работе, отдыху	Мебель «Икея» пользовалась спросом потому что позиционировалась как экологически чистая.	Расширение ассортимента производимой продукции в виде деревянной мебели может способствовать притоку новых покупателей и повышению эффективности деятельности.
Технологические факторы	Уровень инноваций в отрасли, использование новых технологий на предприятии	Влияние интернета на отрасль.	Создание собственного сайта и размещение на нем информации о предлагаемом ассортименте поможет с поиском новых покупателей и партнеров.