

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: коммерция, коммерческая деятельность, эффективность, финансовое состояние, рентабельность, оборачиваемость, прибыль.

Тема выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы): «Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия (на примере ООО «Литейные детали»)».

Цель написания данной выпускной квалификационной работы заключается в проведении анализа и оценке эффективности коммерческой деятельности предприятия и разработке мероприятий, направленных на ее повышение.

Для достижения поставленной цели определены задачи:

- изучить теоретические основы коммерческой деятельности: ее сущность, содержание и принципы;
- рассмотреть особенности и показатели оценки коммерческой деятельности на производственном предприятии;
- провести анализ и дать оценку эффективности коммерческой деятельности ООО «Литейный детали»;
- выявить направления для повышения эффективности коммерческой деятельности ООО «Литейный детали».

Объектом написания данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) является ООО «Литейный детали»

Предметом исследования данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) является коммерческая деятельность.

Период исследования составляет 2021-2023 годы.

Методы, использованные в выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы): анализ, синтез, сравнение, группировка, коэффициентный анализ, а также горизонтальный и вертикальный анализ.

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

В первой главе выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) рассмотрены теоретические основы анализа коммерческой деятельности: изучена сущность и понятие коммерческой деятельности, рассмотрены особенности коммерческой деятельности производственного предприятия, а также исследованы показатели оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Во второй главе дана организационно-экономическая характеристика предприятия, проведен анализ эффективности коммерческой деятельности предприятия, в том числе анализ его финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности.

В третьей главе на основании проведенного анализа предложены мероприятия для повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия:

- создать резервный фонд, который будет составлять 25% от уставного капитала, это будет способствовать более устойчивому состоянию предприятия;
- разработать систему скидок для мотивации клиентов с целью сокращения сроков оплаты за продукцию, тем самым, ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности, высвобожденные денежные средства использовать для погашения кредиторской задолженности;
- принять на работу специалиста – менеджера по продажам и активизировать рекламу с целью роста объемов продаж;
- открыть счет бухгалтерского учета 44 «Расходы на продажу».

Практическая значимость данной работы заключается в том, что данные мероприятия могут быть использованы для повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	5
1.1 Коммерческая деятельность: сущность, содержание и принципы	5
1.2 Особенности коммерческой деятельности производственного предприятия	12
1.3 Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия	18
2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛИТЕЙНЫЕ ДЕТАЛИ»	27
2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «Литейные детали»	27
2.2 Анализ и оценка финансового состояния	33
2.3 Анализ эффективности коммерческой деятельности	42
3. МЕРОПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛИТЕЙНЫЕ ДЕТАЛИ»	51
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	57
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	60
ПРИЛОЖЕНИЯ	66

ВВЕДЕНИЕ

Экономические условия на сегодняшний день таковы, что деятельность хозяйствующего субъекта рассматривается как объект, представляющий особый интерес для значительного круга представителей рыночных отношений, которые заинтересованы в функционировании рынка. Кредиторы и инвесторы изучают финансовые отчеты, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам, поставщики для своевременного получения платежей, налоговые инспекции для выполнения плана поступлений средств в бюджет. Руководители предприятия проводят анализ с целью изучения эффективного использования финансовых ресурсов, повышения доходности капитала, обеспечения стабильного положения предприятия. Можно сказать, ни одно управленческое решение не может быть принято без экономического обоснования, что усиливает роль оценки эффективности деятельности предприятия.

Устойчивое состояние предприятия обеспечивает его эффективная коммерческая деятельность. Для того, чтобы она была эффективной необходимо обеспечивать стабильную платежеспособность, высокую ликвидность, экономическую независимость, высокую рентабельность, а также уметь выявлять все недостатки и своевременно их устранять.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) обусловлена необходимостью улучшения и постоянной оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия для поддержания конкурентоспособности и предотвращения кризисных ситуаций, а также для выбора политики финансирования и кредитования.

Таким образом, в осуществлении эффективной коммерческой деятельности заинтересованы владельцы и руководство компании, работники предприятия, а также партнеры по бизнесу, поставщики и кредиторы, органы государственного контроля и надзора, потребители.

Теоретической и методологической основой написания выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) послужили труды экономистов, по вопросам анализа коммерческой деятельности предприятия, таких как Синяева И.М., Левкин Г.Г., Поляк Г.Б, Толкачев С.А., Фомин Г.П.

Цель написания выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) заключается в проведении анализа и оценке эффективности коммерческой деятельности предприятия, и разработке мероприятий, направленных на ее повышение.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Коммерческая деятельность: сущность, содержание и принципы

Анализируя особенности существующих рыночных отношений в нашей стране, можно отметить характерные для нее особенности, а именно: усиление конкуренции, проведение технологических изменений в производственном процессе, компьютеризация обработки экономической и финансовой информации, непрерывные нововведения в налоговом законодательстве, изменение процентных ставок и курсов валют на фоне продолжающейся инфляции и других условий¹.

В этих условиях перед руководством предприятия возникает множество вопросов в области стратегического финансового развития, организации и эффективного управления финансовыми ресурсами, определения факторов, способствующих обеспечению эффективной коммерческой деятельности предприятия.

Коммерческая деятельность для отечественных предприятий является необходимым условием их функционирования в рамках рыночной экономики².

Слово «коммерция» происходит от латинского соттерсiит – торговля. Поэтому часто эти слова используются как синонимы, а понятие «коммерческая деятельность» в узком смысле трактуется как деятельность, связанная с торговлей, куплей-продажей товаров.

¹ Вяткин, В. Н. Финансовые решения в управлении бизнесом : учебно-практическое пособие для вузов / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Д. Д. Хэмптон. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 325 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 225 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/537984>

² Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов /Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров/ 3-е изд., перераб. и доп. — Москва, 2024. — 265 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 67 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/538913>

Главными элементами коммерческой деятельности считаются изучение и прогноз рыночной ситуации, элементы ресурсного обеспечения производственных предприятий³.

Коммерческая деятельность характеризуется как:

- деятельность на рынке в сфере товарно-денежных отношений;
- деятельность, проводимая на принципах маркетинга и направленная на получение максимальной прибыли;
- управленческая деятельность, включающая целенаправленные управленческие решения на объекты сбора и обработки необходимой информации и реализацию соответствующих решений.

Таким образом, схема коммерческой деятельности изображена на рисунке 1.1.

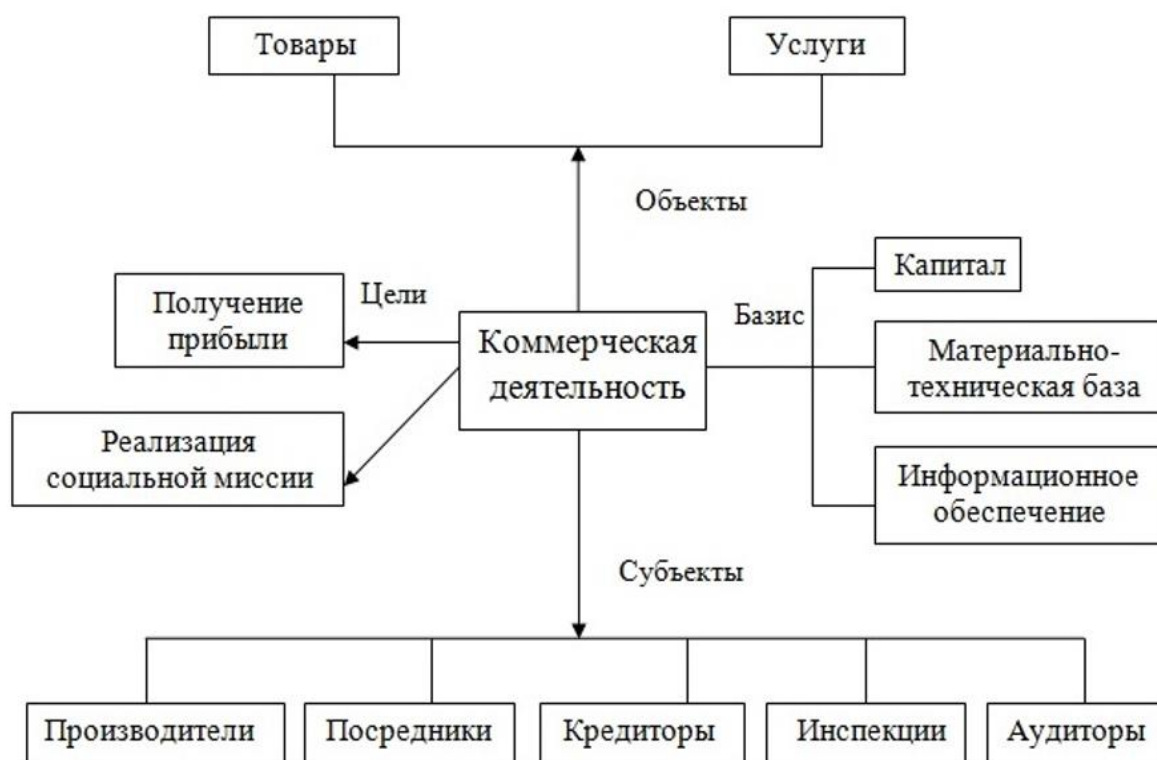


Рисунок 1.1 - Схема коммерческой деятельности

³ Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учебник для вузов / Т. И. Григорьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 486 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 23 [Электронный ресурс] — URL: <https://urait.ru/bcode/535432>

Рассматривая теоретические аспекты коммерческой деятельности, необходимо отметить, что не существует единой трактовки данного понятия, поэтому в экономической литературе существуют различные трактовки понятия «коммерческая деятельность».

Наиболее широкое распространение получило определение о том, что коммерческая деятельность – часть предпринимательской деятельности на рынке товаров и услуг, которая осуществляется на свой страх и риск под материальную ответственность и направлена на получение прибыли.

На ряду с ним существует другое определение коммерческой деятельности, трактовку которого разделяют многие ученые-экономисты. Коммерческая деятельность – это вид предпринимательской деятельности, которая направлена на организацию актов купли-продажи с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей покупателя⁴.

В современной экономической литературе появился комплексный подход к данному определению. Синяева И. М. считает, что коммерческая деятельность – принципы, инструменты, элементы, формы и методы коммерции в различных отраслях промышленности и в непроизводственном секторе, а также в сфере услуг⁵.

В зарубежных источниках подчеркивается стратегический подход к решению задач коммерции. Понятие коммерческой деятельности сформулировано представителями Гарвардской школы бизнеса в 1958 г.: «Коммерческая деятельность существует для того, чтобы с прибылью удовлетворить потребительские требования». Таким образом, под коммерческой деятельностью понимается купля и продажа товаров,

⁴ Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров / 3-е изд., перераб. и доп. — Москва, 2024. — 265 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] — URL: <https://urait.ru/bcode/538913>

⁵ Синяева, И. М. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев / — М.: Издательство Юрайт, 2024. — 394 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 99 [Электронный ресурс] — URL: <https://urait.ru/bcode/535957>

нацеленные на спрос покупателей и получение прибыли торговым предприятием.

Разные толкования коммерции определяются ее многоаспектностью. Категорию коммерции можно рассматривать с позиций предпринимателя, экономиста, финансиста, товароведа и др. Несмотря на отмеченные различия, многие исследователи сходятся во мнении, что предметами коммерции служат купля-продажа товаров в сфере товарного обращения с учетом удовлетворения запросов потребителей, поступление их в собственность торгового предприятия для последующей реализации.

Любая деятельность, в том числе и коммерческая, имеет определенную направленность и организуется для достижения поставленных целей, которые можно назвать целями функционирования.

Следовательно, главная цель коммерческой деятельности, которая может быть реализована в различных сферах деятельности: производственной, торговой, финансовой, биржевой и др., получение прибыли⁶.

Задачами коммерческой деятельности являются:

- анализ номенклатуры продукции;
- создание надежных хозяйственных связей;
- регулирование технологических операций;
- изучение потребительского спроса;
- формирование квалифицированного кадрового состава.

Коммерческая деятельность осуществляется в постоянно изменяющейся среде, именно поэтому меняются инструменты и методы, используемые при решении поставленных задач. Это обуславливает необходимость выявления факторов, которые оказывают влияние на коммерческую деятельность.

⁶ Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 103 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 21 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/531328>

Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности, можно разделить на внешние и внутренние.

К внешним факторам, не зависящим от предприятий, относятся:

- либерализация экономики;
- тенденции развития экономики;
- степень развития товарно-денежных отношений;
- уровень доходов, темпы их роста;
- система налогообложения и финансирования;
- законодательная база, ее стабильность и лояльность к бизнесу;
- степень благоприятствования внешней среды для развития коммерческой деятельности;
- степень разнообразия организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности, работающих на рынке, формирующих конкурентную среду;
- тенденции развития внешнеэкономических связей.

Внутренними факторами, которые зависят от деятельности предприятий, являются:

- степень эффективности и адаптации к реальным условиям форм и методов работы с субъектами коммерческих отношений и потребителями;
- масштабы коммерческой деятельности;
- структура коммерческого аппарата, его квалификация, результативность работы;
- эффективность коммерческой стратегии;
- инновационность коммерческих решений;
- использование современных достижений, передового опыта при организации коммерческой деятельности.

Принципы коммерческой деятельности представляют собой основные положения, правила, которые отражают ее природу и подчеркивают особенности ее организации на рынке товаров и услуг.

Коммерческая деятельность в рыночной экономике основывается на следующих принципах:

- экономическая свобода субъектов хозяйствования, предполагает, что субъекты коммерческой деятельности свободны в выборе партнеров по коммерческим сделкам, форм и методов взаимодействия с ними, самостоятельно определяют объемы и структуру закупок, условия поставок, взаимную ответственность;

- конкурентоспособность заключается в том, что в рыночной экономике появляется много продавцов с идентичным ассортиментом товаров и у покупателей появляется выбор, что усиливает конкурентную борьбу;

- адаптивность выражает способность приспосабливаться к условиям рынка, своевременно и адекватно реагировать на его изменения;

- снижение риска является неотъемлемым принципом коммерческой деятельности. Поиск приемлемых решений является важной составляющей в повышении эффективности коммерческой деятельности, заставляет специалистов этой сферы искать неординарные, инновационные решения.

- эффективность связана с необходимостью получения прибыли за счет освоения новых рынков, увеличения объемов продаж, ускорения товарооборачиваемости, оптимизации ассортимента, повышения культуры обслуживания, формирования положительного имиджа, принятия обоснованных коммерческих решений.

Коммерческая деятельность в новых условиях хозяйствования базируется на законах рынка, что и определяет ее функции:

- обоснование поведения торговой организации на рынке, усиление влияния на него с целью оптимизации ассортимента и прибыли, повышения конкурентоспособности, уровня торгового обслуживания;

- комплексный подход к организации коммерческой деятельности, обеспечивающий эффективную работу всех подразделений предприятия;

- управление куплей-продажей с целью обеспечения экономической заинтересованности всех участников коммерческого процесса, стабильности хозяйственных связей;
- изучение и развитие потенциальных потребностей, рынков, сегментов с целью формирования конкурентных преимуществ;
- адаптация коммерческой деятельности к рыночной среде с целью своевременной и адекватной реакции на ее изменения;
- оптимизация издержек, связанных с коммерческой деятельностью, подготовкой, совершением коммерческих сделок.

Таким образом, в качестве субъектов коммерческой деятельности выступают как юридические, так и физические лица, наделенные правом ее совершения.

Объектами коммерческой деятельности на потребительском рынке являются товары и услуги.

Несмотря на то, что в условиях развития рыночных отношений усиливается роль коммерциализации (получения прибыли), решение социальных задач также является важным. Со стороны государства должна быть определена система экономических рычагов, обеспечивающая решение социальных задач при создании благоприятных условий для эффективной коммерческой деятельности. Этот вид деятельности должен быть выгоден каждому, кто им занят, обеспечивать активное развитие экономики и достаточное поступление средств для решения социальных задач⁷.

Можно сделать вывод о том, что коммерческая деятельность – вид предпринимательской деятельности, на который имеют влияние большое количество факторов, выполняющая важнейшую функцию - удовлетворение потребностей человека и сообществ, продвижение товаров, услуг формирования образа жизни и потребления, является неотъемлемым

⁷ Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2024. — 469 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 385 [Электронный ресурс] — URL: <https://urait.ru/bcode/535692>

элементом развития, как стран, отраслей экономики, так и отдельных территорий.

Для достижения эффективности коммерческой деятельности следует своевременно проводить анализ и выявлять недостатки её функционирования. Так, на одних рынках нужны сиюминутные результаты, на других следует работать на перспективу, в ущерб сегодняшним результатам. Нельзя забывать и о социальной эффективности, охране здоровья, окружающей среды, безопасности, культуре обслуживания. В конечном счете коммерческая деятельность должна приносить субъектам хозяйствования прибыль. Коммерческая работа должна проводиться активно, обеспечивать систематическое увеличение объемов продажи товаров и услуг при обеспечении рентабельной работы предприятия.

1.2 Особенности коммерческой деятельности производственного предприятия

Развитие рыночных отношений в национальной экономике выдвинули проблему управления коммерческой деятельностью для большинства российских промышленных предприятий на первое место.

Основной организационной формой промышленного производства является предприятие. Под предприятием понимается самостоятельный субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции, выполнения работ и услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли через самостоятельное осуществление своей деятельности, распоряжение выпускаемой продукцией, полученной прибылью, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Промышленные предприятия принадлежат к числу основных субъектов рыночной экономики. Производственная деятельность является ведущей, так как именно в производстве создаются материальные блага и различные

услуги, необходимые для удовлетворения тех или иных общественных потребностей. В производстве происходит соединение факторов производства: труда, капитала, земли, предпринимательской способности.

Коммерческая деятельность промышленного предприятия отличается от предприятий торговли кредитованием и страхованием, наличием производственной инфраструктуры, а также созданием инфраструктуры сферы потребления⁸.

Еще одной особенностью производственных предприятий является редкая продажа своей продукции напрямую розничным покупателям. По крайней мере, это не основной источник их дохода. Производителям гораздо выгоднее и удобнее сотрудничать с клиентами, приобретающими товар большими партиями. Нет больших затрат на рекламу и организацию торговых точек, доход более предсказуем.

Следовательно, коммерческая деятельность современного промышленного предприятия включает в себя обеспечение производственного процесса необходимым сырьем и материалами, оборудованием и технологиями, реализацию произведенной продукции, предоставление ассортимента, обладающего конкурентным преимуществом.

Таким образом, основными целями коммерческой деятельности промышленного предприятия являются:

- поиск надежных поставщиков, с целью обеспечения производственного процесса;
- формирование взаимовыгодных связей с покупателями, развитие логистической системы в рамках сбытовой деятельности предприятия;
- разработка конкурентоспособных товаров и продуктов;
- получение прибыли.

⁸ Вяткин, В. Н. Финансовые решения в управлении бизнесом : учебно-практическое пособие для вузов / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Д. Д. Хэмптон. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 325 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 152 [Электронный ресурс] — URL: <https://urait.ru/bcode/537984>

На основании изложенного можно выделить основные элементы коммерческой деятельности промышленного предприятия:

- исследование возможных рынков сбыта;
- установление экономических связей с субъектами коммерческой деятельности;
- сбытовая деятельность;
- расширение ассортимента предлагаемой продукции, удовлетворяющей требованиям потребителей;
- расширение рынков сбыта;
- сокращение издержек производства и реализации предлагаемой продукции.

Управление коммерческой деятельностью промышленного предприятия включает в себя несколько этапов:

- оценка состояния дел в текущий период (ситуационный анализ);
- определение направления развития бизнеса (постановка задач);
- составление плана достижения поставленных целей (стратегическое управление, планирование);
- организация мероприятий по выполнению плана (этап организации);
- проверка достигнутых результатов, а в случае их отсутствия – выявление их причин (контроль).

Управление предприятием промышленной сферы нацелено на достижение необходимых результатов в конкретной ситуации. Основные критерии успеха коммерческой функции предприятия на рынке:

- ориентация на рынки, неинтересные конкурентам;
- активная инновационная деятельность;
- сильная корпоративная культура;
- правильный выбор стратегической цели, стратегии;
- предположение высокой ценности своего товара;

- низкие затраты на производство;
- имидж фирмы.

В состав коммерческой службы промышленного предприятия входят: служба сбыта, маркетинга и материально-технического обеспечения.

В настоящее время большинство предприятий промышленности, по существу, только начинают изменения в организационных структурах управления. Ряд промышленных предприятий организовали самостоятельные отделы маркетинга, которые еще не завершили своего становления и поэтому выполняют маркетинговые функции не в полном объеме. Как правило, наибольшее внимание созданные отделы маркетинга уделяют изучению товарного рынка, рекламе, сервисному обслуживанию покупателей и сбыту.

Сбыт – это процесс реализации произведенной продукции в целях превращения товаров в деньги и удовлетворения запросов потребителей.

Сбыту продукции, работ, услуг, произведенных на промышленном предприятии, должны предшествовать маркетинговые исследования, предполагающие изучение рынка, разработку товара, его цены, планирование ассортимента, каналов продвижения товаров на рынок и методов стимулирования сбыта. Производитель продукции должен быть не только поставщиком, он обязан постоянно проводить анализ эффективности сбытовой деятельности, разрабатывать и внедрять новые формы сбыта.

Важнейшими сбытовыми функциями являются:

- установление коммерческих взаимоотношений с покупателями, завершающихся заключением договоров купли-продажи;
- разработка сбытовой программы; составление графиков поставки продукции и отгрузка ее покупателям;
- ведение расчетов за проданную продукцию;
- контроль за расчетами с покупателями и платежеспособностью последних. Те промышленные предприятия, которые имеют в собственности фирменные магазины, выполняют, кроме рассмотренных функций,

коммерческую работу по розничной продаже товаров и используют специфические методы розничной продажи.

Сбыт готовой продукции - только один аспект коммерческой деятельности промышленного предприятия. Другим аспектом является материально-техническое обеспечение, которое в условиях рынка представляет собой закупку материально-технических ресурсов.

При закупке материальных ресурсов предприятия должны руководствоваться свободой ценообразования, максимальной инициативой и предприимчивостью, равноправием партнеров в коммерческих взаимоотношениях, принимать во внимание экономическую ответственность при закупке сырья и материалов, учитывать конкуренцию среди поставщиков и уметь выбрать экономически выгодного поставщика. Закупка материальных ресурсов должна базироваться на маркетинговых исследованиях. При закупках материальных ресурсов предприятие должно изучать рынок сырья и материалов, движение цен на этом рынке, поставщиков, расходы на доставку материальных ресурсов, возможности эффективных замен одних материалов на другие⁹.

Коммерческая деятельность при закупке материальных ресурсов на предприятии складывается из следующих этапов:

- исследование рынка сырья и материалов и организация хозяйственных связей с поставщиками;
- составление плана закупок материальных ресурсов;
- организация закупок материальных ресурсов;
- ведение расчетов с поставщиками за купленную продукцию;
- стоимостный анализ заготовительной сферы.

Материально-техническое обеспечение промышленного предприятия является одним из направлений коммерческой деятельности, основная

⁹ Толкачев, С.А. Экономическая теория : учебник для вузов / С. А. Толкачев [и др.] ; под редакцией С. А. Толкачева. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 577 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 501 [Электронный ресурс] — URL: <https://urait.ru/bcode/555722>

функция которой - закупка сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий и т.д.

Организация закупок материально-технических ресурсов оказывает влияние на деятельность предприятия: качество производимой продукции, производительность труда, себестоимость продукции и прибыль.

В условиях рыночных отношений потребности в материально-технических ресурсах служба снабжения должна определять на основе заказов производственных подразделений, выступающих в роли потребителей. Однако служба материально-технического обеспечения должна проверять заказы производственных подразделений с точки зрения соответствия заказанных материалов техническим условиям и, кроме того, с учетом имеющихся материальных запасов. Служба материально-технического обеспечения изучает рынок сырья и материалов с целью возможности закупок более дешевых материально-технических ресурсов, она может накапливать заказы производственных подразделений для того, чтобы закупать материалы экономически обоснованными партиями и получать скидки при покупке больших партий.

Можно сделать вывод о том, что цель коммерческой деятельности - сбыт продукции с получением максимальной прибыли для предприятия. Таким образом, основными элементами коммерческой деятельности промышленного предприятия является сбыт (продажа) изготовленной продукции, организация материально-технического обеспечения, формирование маркетинговой политики.

Для получения максимального эффекта от деятельности предприятия важно постоянно проводить работу по совершенствованию коммерческой деятельности. Разработка мероприятий по совершенствованию должна базироваться на результатах оценки эффективности коммерческой работы предприятия в целом и по каждому из ее направлений.

1.3 Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия

Оценка эффективности деятельности предприятия является одним из основных направлений осуществления экономического анализа.

Основная цель оценки эффективности деятельности предприятия – на основе всестороннего анализа разработать мероприятия, направленные на улучшение деятельности предприятия и повышению эффективности его работы.

Оценка эффективности базируется на показателях, соизмеряющих результаты работы предприятия с ресурсами или затратами, используемыми для их достижения.

Предприятия должны самостоятельно создать для себя исходную базу, выделить приоритетные показатели, уровень которых будет являться критерием для формирования значений всех остальных взаимосвязанных показателей системы.

В качестве составляющих могут быть использованы три группы показателей, отражающих:

- интересы потребителей;
- интересы собственников предприятия как инвесторов;
- финансовую устойчивость фирмы.

В группу показателей, отражающих интересы потребителей, входят:

- объем товарооборота;
- товарная структура товарооборота;
- качество обслуживания;
- уровень цен на товары и сопутствующие платные услуги.

Собственники предприятия, ожидающие эффективную отдачу от вложенных средств, заинтересованы в показателях, которые характеризуют:

- эффективность использования активов предприятия;

- эффективность использования ресурсов;
- отношение прибыли к выручке;
- отношение прибыли к собственному капиталу.

Оценочные показатели, используемые при анализе финансовой деятельности предприятия, условно можно разделить на три группы: показатели финансовой устойчивости; показатели ликвидности предприятия; показатели прибыльности предприятия.

Различают абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости предприятия. Абсолютные характеризуют степень обеспеченности активов источниками их формирования и позволяют определить вид финансовой устойчивости предприятия (абсолютная, нормальная, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние)¹⁰.

В таблице 1.1 рассмотрим типы финансовой устойчивости.

Таблица 1.1 - Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Условие финансовой устойчивости	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная	$\text{COC} \geq 33$ $\text{COC} + \text{ДК} \geq 33$ $\text{COC} + \text{ДК} + \text{КК} \geq 33$	Платёжеспособность высокая. У предприятия не имеется зависимости от внешних кредиторов.
Нормальная	$\text{COC} < 33$ $\text{COC} + \text{ДК} \geq 33$ $\text{COC} + \text{ДК} + \text{КК} \geq 33$	Платёжеспособность является нормальной. Заемные средства применяются рационально. Имеется хорошая доходность от осуществления деятельности.
Неустойчивое состояние	$\text{COC} < 33$ $\text{COC} + \text{ДК} < 33$ $\text{COC} + \text{ДК} + \text{КК} \geq 33$	У предприятия наблюдается нарушение платёжеспособности. Образуется надобность в том, чтобы привлечь дополнительные источники финансирования. Есть возможность восстановить нарушенную платёжеспособность.
Кризисное состояние	$\text{COC} < 33$ $\text{COC} + \text{ДК} < 33$ $\text{COC} + \text{ДК} + \text{КК} < 33$	У предприятия очень сильно нарушена платёжеспособность, возможно его банкротство.

¹⁰ Ряховская, А.Н. Банкротство и финансовое оздоровление субъектов экономики: монография / А. Н. Ряховская [и др.]; под редакцией А. Н. Ряховской. - М.: Издательство Юрайт, 2023. — 153 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/540659>

Из данных таблицы можно сказать, что финансовая устойчивость отображает стабильное увеличение доходов над затратами, которое будет гарантировать свободное постановление денежными средствами предприятия путем их действенного применения, станет способствовать к реализации продукции и непрерывному процессу изготовления.

Чтобы провести более подробную оценку финансовой устойчивости необходимо осуществить расчет относительных показателей финансовой устойчивости. Относительные показатели финансовой устойчивости рассчитываются как соотношение абсолютных показателей актива и пассива бухгалтерского баланса предприятия. Основные относительные показатели финансовой устойчивости представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Относительные показатели финансовой устойчивости

№	Коэффициент	Порядок расчета	Норматив	Характеристика
1.	Коэффициент финансовой независимости или автономии	Собственный капитал (3 раздел баланса) / Валюта баланса (стр. 1700 баланса)	$\geq 0,5$	Показатель отражает долю собственных средств в структуре капитала.
2.	Коэффициент финансовой зависимости	Заемный капитал (стр. 1500 + 1400 баланса) / Валюта баланса (стр. 1700 баланса)	$\leq 0,5$	Показатель, который показывает, какая часть заемных средств содержится в структуре капитала предприятия.
3.	Коэффициент финансовой устойчивости	(Собственный капитал (3 раздел баланса) + Долгосрочные обяз-ва (стр. 1400 баланса)) / Валюта баланса (стр. 1700 баланса)	$\geq 0,6$ Идеальное значение = 0,5	Показатель отражает долю собственных средств и долгосрочных источников в структуре капитала.
4.	Коэффициент финансового рычага (леверидж)	Заемный капитал (стр. 1500 + стр. 1400 баланса) / Собственный капитал (3 раздел баланса)	< 1	Показатель отражает долю собственных денежных средств.
5.	Коэффициент финансирования	Собственный капитал (3 раздел баланса) / Заемный капитал (стр. 1500 + стр. 1400 баланса)	≥ 1	Показатель отражает долю заемных денежных средств.
6.	Коэффициент маневренности собственного капитала	СОС (3 раздел баланса - 1 раздел баланса) / Собственный капитал (3 раздела баланса)	0,3-0,6	Показатель отражает, какая доля собственного капитала используется для финансирования деятельности.

Продолжение таблицы 1.2

7.	Коэффициент обеспеченности запасов СОС	СОС (3 раздел баланса - 1 раздел баланса) / Запасы и затраты (стр. 1210 + стр. 1220 баланса)	0,6-0,8	Это означает, что материальные запасы производится или закупается с помощью собственного капитала (или наоборот).
8.	Коэффициент обеспеченности ОА	СОС (3 раздел баланса - 1 раздел баланса) / ОА (2 раздел баланса)	$\geq 0,1$	Показывает достаточность у предприятия соб. ср-в для финансирования текущей деятельности

Анализ расчетных показателей является основным инструментом оценки финансовой устойчивости предприятия. Проводить такой анализ и регулировать структуру имущества и источников, управлять ими с целью их оптимизации, следовательно, повышать эффективность финансово — хозяйственной деятельности в целом.

Вторая группа показателей, характеризующих финансовое положение предприятия – показатели ликвидности и платежеспособности предприятия.

Ликвидность показывает, как быстро компания может продать свои активы, чтобы заплатить по обязательствам.

Рассмотрим активы:

1. Абсолютно ликвидные А1 (денежные средства (стр. 1250) и краткосрочные финансовые вложения (стр. 1240));
2. Быстрореализуемые А2 (дебиторская задолженность до 1 года (стр. 1230));
3. Медленно реализуемые А3 (запасы (стр. 1210), НДС (стр. 1220), дебиторская задолженность более 1 года (стр. 1230), прочие (стр.1260));
4. Труднореализуемые А4 (статьи I раздела баланса кроме медленно реализуемых активов).

В зависимости от сроков погашения обязательств пассив сформирован как:

1. Наиболее срочные П1 (кредиторская задолженность (стр. 1520));

2. Краткосрочные П2 (краткосрочные кредиты и займы (стр. 1510 + стр. 1540 + стр. 1550));

3. Долгосрочные П3 (долгосрочные кредиты и займы (стр. 1400));

4. Собственный капитал и приравненные к нему средства П4 (строки III раздела баланса и доходы будущих периодов (стр. 1530))

Чтобы провести оценку ликвидности баланса, следует сравнить активы и пассивы по объединённым группам.

Группировка активов и пассивов представлена в Таблице 1.3.

Условия абсолютной ликвидности баланса: $A1 > П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$. Если хотя бы одно условие отличается от выше отмеченного, это говорит о том, что ликвидность баланса отлична от абсолютной.

Таблица 1.3 - Группировка активов и пассивов

Актив баланса	Группировка актива баланса	Данные бухгалтерского баланса (№ стр.)	Пассив баланса	Группировка пассива баланса	Данные бухгалтерского баланса (№ стр.)
A1	Абсолютно ликвидные активы	Стр. 1240 + стр. 1250	П1	Наиболее срочные обязательства	Стр. 1520
A2	Быстро-реализуемые активы	Стр. 1230	П2	Кратко-срочные пассивы	Стр. 1510 + стр. 1540 + стр. 1550
A3	Медленно-реализуемые активы	Стр. 1210 + стр. 1220 + стр. 1230 + стр. 1260	П3	Долго-срочные пассивы	Стр. 1400
A4	Трудно-реализуемые активы	Стр. 1100	П4	Собственный капитал и приравненные к нему средства	Стр. 1300 + стр. 1530

Для описания платёжеспособности пользуются совокупностью финансовых коэффициентов, прежде всего, коэффициентов ликвидности.

Сопоставляя ликвидные средства и обязательства можно рассчитать абсолютную, промежуточную, текущую ликвидность, а также общую платёжеспособность.

Коэффициент абсолютной ликвидности (АЛ) (формула 1.1):

$$АЛ = А1 / (П1+П2) \quad (1.1)$$

Нормативное значение $\geq 0,2$. Демонстрирует, какая доля краткосрочных долговых обязательств может покрываться с помощью денег и их эквивалентов в форме высоколиквидных ценных бумаг и депозитов, т.е. абсолютно ликвидных активов предприятия. Этот коэффициент говорит о том, какая часть обязательств предприятия может погашаться в текущий момент времени.

Коэффициент промежуточной ликвидности (ПЛ) (формула 1.2):

$$ПЛ = (А1+А2) / (П1+П2) \quad (1.2)$$

Нормативное значение ≥ 1 . Показывает, какую долю кредиторской задолженности погасит компания, если продаст наиболее ликвидные и быстро реализуемые активы.

Коэффициент текущей ликвидности (ТЛ) (формула 1.3):

$$ТЛ = (А1+А2+А3) / (П1+П2) \quad (1.3)$$

Нормативное значение ≥ 2 . Демонстрирует способность предприятия погашать текущие обязательства с помощью только оборотных активов. Чем значение коэффициента больше, тем лучше платёжеспособность предприятия. Данный показатель учитывает, что не все активы можно продать в срочном порядке.

Коэффициент общей платёжеспособности (ОП) (формула 1.4):

$$ОП = (А1+0,5А2+0,3А3) / (П1+0,5П2+0,3П3) \quad (1.4)$$

Нормативное значение ≥ 1 . Общая платёжеспособность отражает способность предприятия покрыть имеющиеся у него обязательства своими

активами. Этот коэффициент позволяет получить самую общую оценку ликвидности активов. В то же время на его уровень воздействия отраслевая принадлежность предприятия, структура запасов, состояние дебиторской задолженности, продолжительность производственного цикла и иные факторы.

Актуальность расчёта ликвидности баланса приобретает особое значение в условиях экономической неустойчивости¹¹.

Все коэффициенты сведены в Таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Коэффициенты ликвидности

Коэффициенты	Формула расчета	Нормативное значение
Абсолютной ликвидности	$АЛ = A1 / (П1+П2)$	$\geq 0,2$
Промежуточной ликвидности	$ПЛ = (A1+A2) / (П1+П2)$	≥ 1
Текущей ликвидности	$ТЛ = (A1+A2+A3) / (П1+П2)$	$\geq 0,2$
Общей платежеспособности	$ОП = (A1+0,5A2+0,3A3) / (П1+0,5П2+0,3П3)$	≥ 1

Показатели прибыльности (рентабельности) предприятия используется для общей характеристики и рассматриваются как дополнительные к показателям первых двух групп, к которым относятся:

1. Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$) отражает долю прибыли в собственном капитале предприятия. Наилучшая оценка результата хозяйственной деятельности для акционеров, так как показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика показателя показывает влияние на уровень котировки акций.

$$R_{ск} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} * 100 \quad (1.5)$$

2. Рентабельность продаж ($R_{пр}$), он показывает размер прибыли на один рубль реализованной продукции.

¹¹ Ионова, А.Ф. Финансовый анализ/ А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева – М.: Юнити, 2020

$$P_{\text{пр}} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка}} * 100 \quad (1.6)$$

3. Рентабельность издержек ($P_{\text{из}}$) показывает, сколько получено дохода с одного рубля, затраченного на производство и реализацию. Отражает окупаемость издержек.

$$P_{\text{из}} = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Полная себестоимость}} * 100 \quad (1.7)$$

В отдельную группу можно выделить показатели, которые характеризуют эффективной коммерческой деятельности. К этой группе факторов эффективности относятся те, что помогают оценить ситуацию в целом – по предприятию.

1. Фондоотдача показывает, как соотносится объем выпуска за отчетный период к средней стоимости основных фондов за тот же временной промежуток.

$$F_{\text{отд}} = \text{Объем продукции} / \text{Средняя стоимость ОС} \quad (1.8)$$

2. Фондоемкость - показатель, обратный фондоотдаче, который показывает, какая часть стоимости основных фондов была потрачена для производства продукции на 1 рубль.

$$F_{\text{ем}} = \text{Средняя стоимость ОС} / \text{Объем продукции} \quad (1.9)$$

3. Фондовооруженность труда характеризует, насколько производство оснащено, а значит, напрямую влияет и на фондоотдачу, и на фондоемкость. Он показывает, какое количество основных средств приходится на каждого сотрудника, работающего на производстве.

$$\Phi_{вр} = \text{Стоимость ОС} / \text{Среднесписочное число сотрудников} \quad (1.10)$$

Также эффективность коммерческой деятельности можно оценить с помощью коэффициента оборачиваемости оборотных средств (дебиторской задолженности, запасов, денежных средств) и период оборачиваемости оборотных средств (дебиторской задолженности, запасов, денежных средств).

$$К_{об.} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина (Об. ср-в, ДЗ, запасов, ДС)} \quad (1.11)$$

$$\text{Период об.} = \text{Количество дней в периоде} / К_{оборачиваемости} \quad (1.12)$$

Оценка коммерческой деятельности дает представление об адаптации предприятия к рыночным условиям, позволяет не только выработать стратегию и тактику поведения торговых предприятий, но и повысить эффективность управления ими на уровне территории. Ее применение позволяет хозяйствующим субъектам определять слабые и сильные стороны торговой деятельности и сконцентрировать все условия на направлениях, являющихся наиболее перспективными и доходными.

Можем сделать вывод о том, что стабильность предприятия напрямую зависит от чёткого и эффективного планирования им своей деятельности и грамотного руководства, своевременного анализа и оценки информации о состоянии финансово-хозяйственной деятельности. Анализ собственных возможностей и перспектив рынка сбыта, обеспечит доходность в будущем.

В данной главе мы рассмотрели теоретические основы анализа коммерческой деятельности. Далее перейдем к непосредственному анализу и оценке эффективности коммерческой деятельности на примере ООО «Литейные детали».

2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛИТЕЙНЫЕ ДЕТАЛИ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Литейные детали»

Полное наименование предприятия – Общество с ограниченной ответственностью «Литейные детали», сокращенное ООО «Литком» (бывший ООО «Рубцовский литейный комплекс ЛДВ»).

Общество является коммерческим предприятием и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, расчетный счет в банке, круглую печать, штампы, бланки, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации.

ООО «Литком» зарегистрировано по адресу: Алтайский край, г. Рубцовск, ул. Тракторная, д. 21, 658204.

Завод ООО «Литейные детали» – российский производитель изделий из чугуна и стали. Основные специализации – каминное и печное литье. Завод создан в 1992 году на площадке Алтайского завода тракторного электрооборудования (АЗТЭ). Помимо основного направления Завод ООО «Литком» выпускает чугунное и стальное литье для строительства и промышленности, комплектующие для сельхозтехники, изделия для дома и дачи, спецпроекты по индивидуальному заказу клиента. В 2008 году запущен новый цех художественно-декоративного литья и сувениров из чугуна.

Главной стратегической целью коллектива ООО «Литком» является производство высококачественной продукции, удовлетворяющей запросам потребителей и обеспечивающей предприятию стабильное развитие.

Основным видом деятельности компании является литье чугуна.

Также «Литком» работает еще по 15 направлениям, таким как, производство столярных изделий и деревянных тар; литье стали, легких и цветных металлов; обработка отходов лома драгоценных, черных и цветных

металлов; аренда и управление собственным и арендованным нежилым недвижимым имуществом.

Сегодня в структуру комплекса входят производственно-конструкторский отдел, чугунолитейный цех, экспериментальный участок, механический цех.

Согласно данным ЕГРЮЛ учредителями предприятия является физическое лицо. Уставный капитал: 100 000 руб.

Основными конкурентами ООО «Литком» являются:

- АЗТЛ, г. Барнаул;
- Алтайский сталелитейный завод, г. Барнаул;
- СпецПромЛит, г. Барнаул;
- Литейно-механический завод Урал, г. Бийск;
- ООО «АгроЛит», г. Рубцовск.

Управление деятельностью ООО «Литком» осуществляется генеральным директором и аппаратом управления.

Внутренний контроль осуществляет генеральный директор, а также ревизор, назначенный собранием акционеров.

Генеральный директор – исполнительный орган ООО «Литейные детали». Генеральный директор предприятия – Гривко Игорь Геннадьевич. Он осуществляет текущее руководство деятельностью предприятия и подотчётен совету директоров и общему собранию акционеров. Генеральный директор осуществляет общее руководство при непосредственном участии Совета директоров, который является наблюдательным советом.

Заместитель генерального директора по производству организует своевременный выпуск качественной продукции службами предприятия, находящимся в его непосредственном подчинении, обеспечивает внедрение в производство новейших методов и систем планирования и организации производства.

Главный инженер обеспечивает выполнение следующих функций: разработку и совершенствование конструкций изделий, разработку и

совершенствование технологии и оснастки; стандартизацию продукции, технологических процессов и других элементов производства; обеспечение производства инструментом и оснасткой; метрологическое обеспечение; ремонтное и энергетическое обслуживание.

Также существует главный бухгалтер, начальник юридического отдела, руководитель службы управления персоналом, начальники производств и т.д.

Организационная структура ООО «Литком» представлена в Приложении 1.

Сбыт готовой продукции ООО «Литком» осуществляет отдел продаж. Также является участником системы госзакупок — поставщик. Компания поставила товаров или оказала услуг на сумму более 30 тыс. руб.

Таким образом, на сегодняшний день ООО «Литком» — современное производственное предприятие, которое имеет среднесписочную численность сотрудников – 281 человек, более 400 наименований продукции, в год объемы производства более 4763 тонны готовых чугунных изделий, более 7 000 кв. метров производственных помещений, множество регионов поставки, регулярное расширение ассортимента, высококвалифицированные специалисты.

Предприятие несет полную ответственность по своим обязательствам. Применяет общий режим налогообложения и является плательщиком налога на прибыль.

Бухгалтерский учет на ООО «Литком» ведется бухгалтерией, созданной как структурное подразделение предприятия, возглавляемое главным бухгалтером. В соответствии с учетной политикой ООО «Литком» ведение бухгалтерского учета на предприятии возложено на главного бухгалтера, на основании ч. 3 ст. 7 Федерального закона от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Форма ведения бухгалтерского учета – автоматизированная с применением специализированной бухгалтерской программы «1С: Бухгалтерия 8».

Бухгалтерский учет в ООО «Литейные детали» ведется в соответствии с:

- Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2012 г. №402-ФЗ;
- Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденным Приказом Минфина России от 29.07.98 г. № 34н;
- действующими положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ);
- Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденным Приказом Минфина РФ от 31.11.2000 г. № 94н и др.

В состав основных средств, принадлежащих предприятию, входят здания, машины и оборудование, транспортные средства, вычислительная техника и прочие основные средства.

Учетная политика предприятия осуществляется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» (ПБУ 1/08), утвержденным приказом Минфина России № 106н.

Для учета доходов и расходов в целях исчисления налога на прибыль применяется метод начисления в соответствии со статьей 272 НК РФ.

Основные показатели, характеризующие деятельность ООО «Литейные детали» за 2021-2023 гг., отражены в Приложении 2.

Из данных приложения 2 видно, что на предприятии с 2021 по 2023 год наблюдается незначительное увеличение среднегодовой стоимости основных производственных фондов. За три года оно составило 1494,3 тыс. руб. (14,1%). Это само по себе достаточно положительным фактором. Это могло произойти в следствие достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации и переоценки. Данные мероприятия могут повлечь увеличение относительных и абсолютных показателей деятельности предприятия.

За счет того, что выручка повышается каждый год, за 3 года повышается на 74 059 тыс. руб. или 30,69%, и вышеуказанного изменения

стоимости ОПФ, фондоотдача повышается, что свидетельствует об эффективном использовании основных средств на предприятии. Ведь, чем больше показатель фондоотдачи, тем рациональнее компания использует основные средства и тем выше их загрузка.

При повышении выручки, себестоимость также повышается в 2021-2023 гг. В общем, за 3 года себестоимость повысилась на 80 972 тыс. руб. или на 48,57%. Увеличение себестоимости происходит, из-за множества факторов. Например, таких как, повышение цен на сырье и материалы, комплектующие, энерго и топливные ресурсы, применение устаревших производственных и управленческих технологий. Это является недостатком для предприятия.

Управленческие расходы имеют тенденцию к росту. В 2022 году произошло увеличение на 7 674 тыс. руб. или на 15,65% по отношению к 2021 году. В 2023 году также происходит увеличение на 6 924 тыс. руб. или на 12,21%. Рост управленческих расходов также оказывает влияние на увеличение себестоимости продукции.

Чистая прибыль в 2021 году составила 17 930 тыс. руб., но в 2022 году снизилась на 16 822 тыс. руб. или на 93,82% и составила 1 108 тыс. руб. Таким образом, наблюдается большое уменьшение чистой прибыли в 2022 году. При этом, в 2022 году происходит снижение рентабельности продаж на 7,57 п.п. или на 94,62% и составила 0,43%. Снижение рентабельности продаж говорит о падении прибыли от сбыта продукции, значит, ресурсы предприятия используются неэффективно. Рентабельность продаж показывает, что предприятие с каждого рубля проданной продукции получает все меньшую сумму прибыли. Но к 2023 году у предприятия наблюдается тенденция к развитию и более эффективному использованию ресурсов, об этом говорит увеличение чистой прибыли на 2 296 тыс. руб. или в три раза и составляет 3 404 тыс. руб., также рентабельность продаж увеличивается в 2,5 раза и составляет 1,15%.

Численность работающих меняется незначительно. В 2022 году происходит ее увеличение на 14 человек, но в 2023 году уменьшается на 17

человек и составляет 390 человек. Размер средней заработной платы постепенно растет. За три года она увеличивается на 4,7 тыс. руб. или на 15,21%. Возможно, благодаря этому, увеличивается производительность труда, всего на 194,28 тыс. руб./чел. или на 34,07%. Положительная динамика производительности труда говорит о эффективном использовании трудовых ресурсов и квалификации работников.

В данном случае фондовооруженность увеличилась примерно на 4,03 тыс. руб., став 30,45 тыс. руб. Увеличение свидетельствует о повышении эффективности эксплуатации основных средств. Можно сказать о целесообразности вложенных в оборудование или другие ресурсы денежных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов увеличивается: в 2023 году на 0,39 или на 6,7%, а период оборота оборотных средств уменьшается на 4 дня или на 6,35%. Это говорит об ускорение оборачиваемости оборотных активов.

Таким образом, в целом, судя по данным показателям, ситуация на предприятии в последние 3 года меняется незначительно. Такие показатели как чистая прибыль, рентабельность продаж снизились в 2022 году, но улучшились в 2023-ем. Однако, некоторые стали выше за весь период исследования: выручка, себестоимость продаж, управленческие расходы, среднегодовая стоимость ОПФ, среднемесячная заработная плата, фондоотдача, фондовооруженность и производительность труда. Такие показатели как численность работающих, коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличились в 2022 году, но уменьшились в 2023-ем.

Мы рассмотрели организационно-экономическую характеристику предприятия и провели анализ общих экономических показателей предприятия ООО «Литейные детали».

2.2 Анализ и оценка финансового состояния

Тщательный анализ финансового состояния предприятия - одна из составляющих коммерческого успеха. Данный анализ позволяет оценить текущую позицию компании, учесть риски и благоприятные факторы, составить прогноз на будущее.

Имущественное состояние предприятия и его устойчивость в значительной степени зависят от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал, и какой доход они приносят.

Состав имущества предприятия и его динамика показывает (Приложение 3), что в целом имущественное положение предприятия выросло на 10 530 тыс. руб. или на 21,54%, что говорит о положительных тенденциях его развития.

Наибольший удельный вес в структуре имущества предприятия в 2021-2023 году, 78,76%, 76,53% и 80,77% соответственно, занимают оборотные активы. На протяжении всего периода имеют тенденцию к росту. В 2023 году по отношению к 2021 году произошло увеличение на 9 479 тыс. руб. или на 24,64%.

Увеличение стоимости оборотных активов в целом произошло вследствие прироста запасов в 2022 году на 3 396 тыс. руб. или 360,13% и в 2023 году, по отношению к предыдущему на 3 624 тыс. руб. или 83,52% это говорит о медленной реализации произведенной продукции.

Такие статьи как дебиторская задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты являются достаточно динамичными. В 2022 г. дебиторская задолженность снизилась на 3 515 тыс. руб. (64,28%), но в 2023 году серьезно возрастает на 4 098 тыс. руб. или в 3 раза. По статье «Денежные средства и денежные эквиваленты» в 2022 году произошло увеличение на 91 тыс. руб. (75,2%), но к 2023 году произошло снижение на 34,34%.

По статье «Финансовые вложения» произошли незначительные изменения – увеличение на 4,1%.

Достаточно динамичные изменения оборотных активов не оказали негативного воздействия на валюту баланса за счет других положительно изменившихся статей.

Уменьшение доли внеоборотных средств предприятия произошло за счет уменьшения основных средств в 2023 году на 900 тыс. руб. или 7,3%.

Отрицательно характеризует данное предприятие отсутствие нематериальных активов, прочих внеоборотных активов.

Отсюда можно сделать вывод, что предприятие нельзя назвать фондоемким, так как преобладают внеоборотные активы, но это не является негативным фактором. Преобладание оборотных активов говорит о финансовой устойчивости предприятия, так как оборотные активы более ликвидны и способны приносить деньги в короткие сроки.

Следующим этапом анализа является характеристика источников формирования имущества предприятия.

Анализ состава и динамика источников формирования имущества представлена в Приложении 4. В целом источники формирования имущества увеличились на 10 530 тыс. руб. или на 21,54%, что говорит о положительных тенденциях его развития.

Наибольший удельный вес в структуре источников формирования имущества предприятия в 2021-2023 году, 54,29%, 55,34% и 54,8% соответственно, занимают краткосрочные обязательства. На протяжении всего периода имеют тенденцию к росту. В 2023 году по отношению к 2021 году произошло увеличение на 6 018 тыс. руб. или на 22,64%, что является достаточно негативным фактором. Так же, важно отметить, что на протяжении всего анализируемого периода статьи «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» составляют более 31%, а в 2023 году достигают 41,07% от всей величины кредиторской задолженности.

Собственный капитал предприятия представлен только уставным капиталом и нераспределенной прибылью. В динамике произошли изменения только по статье нераспределенная прибыль. В 2023 году по отношению к 2021 году произошло увеличение на 4 512 тыс. руб. (20,25%).

Преобладание заемных источников формирования имущества предприятия, представленных кредиторской задолженностью, говорит о том, что у предприятия затрудняются расчеты с поставщиками и подрядчиками и, вследствие чего она образовывается и имеет тенденцию к увеличению. Это говорит об адаптации предприятия к условиям и требованиям рыночной экономики, дает лишние средства для развития самого предприятия, а с другой – может привести к просрочке платежей и потому является основанием для более детального анализа ее составляющих и выявления причин.

Показателями интенсивности и эффективности использования материально-технической базы ООО «Литейные детали» являются показатели фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности, которые представлены в таблице 2.1.

Из данных таблицы 2.1 видно, что ООО «Литейные детали» имеют собственные основные средства. При этом наблюдается увеличение среднегодовой стоимости основных средств, что говорить о наращивании материально-производственно-базы.

Фондоотдача основных производственных фондов в 2021 году составляла 21,58 руб., а фондоемкость 0,05 руб. В 2023 году по сравнению с 2022 годом фондоотдача увеличилась на 2,47 руб., а фондоемкость незначительно уменьшилась.

Рост фондоотдачи и снижение фондоемкости свидетельствует об улучшении использования основных средств.

Фондовооруженность труда всего персонала ООО «Литейные детали» в 2021 году составила 26,42 тыс. руб. на человека, в 2023 году фондовооруженность увеличилась на 4,03 тыс. руб. или 15,25%.

Таблица 2.1 – Показатели эффективности использования основных средств ООО «Литейные детали» за 2021-2023 гг.

Показатель	Период			Абсолютное отклонение		Темп изменения, %	
	2021 год	2022 год	2023 год	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Выручка, тыс. руб.	224089	256961	298148	32862	41197	114,66	116,03
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	10383	11355	11877	972,3	522	109,1	105
Чистая прибыль, тыс. руб.	17930	1108	3404	-16822	2296	6,18	307,22
Фондоотдача, руб.	21,58	22,63	25,1	1,05	2,47	105	111
Фондоемкость, на 1 руб.	0,05	0,05	0,04	0	-0,01	100	80
Фондовооруженность, тыс. руб.	26,42	27,9	30,45	1,48	106	2,55	109
Фондорентабельность, %	172,69	9,76	28,66	-162,93	18,9	5,65	293,65

Отрицательным фактором деятельности предприятия является снижение фондорентабельности: в 2023 году она составила 28,66%, в 2021 году составляла 172,69%.

Таким образом, можно сделать вывод, что на протяжении всего анализируемого периода наблюдается улучшение эффективности использования основных средств: фондоотдача увеличивается, а фондоемкость растет, рентабельность фондов также увеличивается в период с 2022 по 2023 год.

В таблице 2.2 рассмотрим показатели, характеризующие эффективность труда.

В 2021 году производительность труда одного работника ООО «Литейные детали» составила 570,2 тыс. руб., в 2022 году наблюдался рост производительности труда на 61,13 тыс. руб. или 10,72%. В 2023 году производительность труда работников ООО «Литейные детали» также увеличилась на 133,15 тыс. руб. или 21,1%.

Таблица 2.2 – Показатели, характеризующие эффективность труда ООО «Литейные детали» за 2021-2023 гг.

Показатель	Период			Абсолютное отклонение		Темп изменения, %	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Численность работников, чел	393	407	390	14	-17	103,56	95,92
Средняя заработная плата, тыс. руб.	30,9	34,2	35,6	3,3	110,68	110,68	104,09
Произво-ть труда одного работника, тыс. руб./чел.	570,2	631,33	764,48	61,13	133,15	110,72	121,1

Также на протяжении всего периода наблюдается рост средней заработной платы. Если сравнить темп роста средней заработной платы и производительности труда на одного работника, можно сказать, что темпы роста производительности труда превышают темпы роста заработной платы. Это говорит об эффективности использования трудовых ресурсов.

Важным направлением оценки деятельности любого экономического субъекта является финансовая устойчивость, которая отражает сбалансированность финансовых потоков предприятия и возможность свободного маневрирования ими. Определим тип финансовой устойчивости за три года (2021 – 2023 гг.) в Таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Расчет типа финансовой устойчивости

Наим-е	Методика расчета	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	На конец 2023 г.
ЗЗ	Стр. 1210 + Стр. 1220 баланса	985	4509	8573
СОС	3 раздел – 1 раздел баланса	11995	11159	15463
СОС+ДК	3 раздел – 1 раздел + Стр. 1410 баланса	11995	11159	15463
СОС+ДК+КК	3 раздел – 1 раздел + Стр. 1510 + Стр. 1410 баланса	11995	11159	15463

По результатам данной таблицы можем сделать вывод, что показатели соответствуют условию $\text{COC} \geq 33$, $\text{COC} + \text{ДК} \geq 33$, $\text{COC} + \text{ДК} + \text{КК} \geq 33$, что говорит об абсолютной финансовой устойчивости: все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами. Данное состояние встречается довольно редко и не всегда его можно охарактеризовать как безупречное, так как, основываясь на его результатах можно сделать вывод, что предприятие не может правильно использовать внешние источники для своей деятельности. Финансовая устойчивость формируется в ходе всей деятельности предприятия. Проведем анализ относительных показателей (коэффициентов) (Таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Относительные коэффициенты финансовой устойчивости

Коэффициент	Норматив	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	На конец 2023 г.	Изменение		«+» / «-»
					2022-2021 г.	2023-2022 г.	
Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,5$	0,46	0,45	0,45	-0,01	0	-
Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 0,5$	0,54	0,57	0,55	0,03	-0,02	-
Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,6$	0,54	0,45	0,45	-0,09	0	-
Коэффициент финансового рычага (леверидж)	< 1	1,19	1,24	1,22	0,05	-0,02	-
Коэффициент финансирования	≥ 1	0,84	0,8	0,82	-0,04	0,02	-
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,3-0,6	0,53	0,47	0,58	-0,06	0,11	+
Коэффициент обеспеченности запасов СОС	0,6-0,8	12,12	2,46	1,8	-9,66	-0,66	-
Коэффициент обеспеченности ОА	$\geq 0,1$	0,31	0,28	0,32	-0,03	0,04	+

На основании данных таблицы 2.4 можно сделать выводы о том, что относительные показатели финансовой устойчивости показывает отрицательную нестабильную динамику коэффициентов, большинство коэффициентов не соответствуют нормативным значениям.

Соответствует нормативным значениям за все три года коэффициент обеспеченности ОА. К концу 2023 г. увеличивается. Это говорит о том, что собственный капитал увеличивается, растет финансовая устойчивость, растет число платежеспособных контрагентов и снижается кредиторская задолженность. Также нормативному значению соответствует коэффициент маневренности собственного капитала. Он приближается к 0,6, это может свидетельствовать о высокой финансовой устойчивости компании.

Частично соответствует нормативным значениям коэффициент автономии (в 2021 г.). Данный коэффициент приближен к нормативному значению, но к 2023 г. имеют тенденцию к снижению, что говорит о том, что только 45% имущества предприятия сформировано из собственных средств и отражает снижение финансовой устойчивости и появления финансовых рисков.

Не соответствует нормативному значению, но приближен к нему коэффициент финансовой зависимости. Это означает, что к концу 2023 года обязательства компании составляют 55% от ее общих активов. Коэффициент снижается и это будет считаться положительным развитием компании с точки зрения инвесторов и потенциальных заемщиков. Коэффициент финансовой устойчивости тоже приближен к нормативному значению, что является положительной тенденцией.

Не соответствует нормативному значению и не приближены к ним два коэффициента. Первый, коэффициент финансового рычага (леверидж), второй, коэффициент финансирования. Это говорит о недостаточно эффективном управлении предприятием, которое не строится на привлечении достаточного объема заемных средств, а выходит за рамки

условных финансовых рисков и превышении заемных средств над собственными.

Абсолютное несоответствие нормативному значению у коэффициента обеспеченности запасов СОС. Возможно, собственный капитал предприятия инвестируется неэффективно.

Таким образом, можно сделать краткий вывод о том, что у предприятия абсолютная финансовая устойчивость, но есть ряд коэффициентов, которые далеки от нормативных значений, для их улучшения нужно применить ряд мер. Тогда, у предприятия не будет чрезмерной кредиторской нагрузки, возрастет инвестиционная привлекательность, а также, его деятельность станет более стабильной и прибыльной.

Следующим этапом анализа является основной критерий оценки финансового состояния предприятия – анализ платежеспособности и ликвидности.

Одной из основных задач анализа показателей ликвидности и платежеспособности компании является оценка степени близости предприятия к банкротству. Отметим, что показатели ликвидности не связаны с оценкой потенциала роста компании и отражают преимущественно текущую ситуацию.

Рассчитаем абсолютные показатели ликвидности в Таблице 2.5.

По данным таблицы сопоставим полученные результаты и сделаем выводы (Таблица 2.6).

Таблица 2.5 – Абсолютные показатели ликвидности баланса

Актив баланса	Группировка актива баланса	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	На конец 2023 г.	Пас- сив бала- нса	Группировка пассива баланса	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	На конец 2023 г.
A1	Абсолютно ликвидные активы	31821	33497	33139	П1	Наиболее срочные обязательства	26577	29098	32595
A2	Быстро- реализуемые активы	5468	1953	6051	П2	Кратко- срочные пассивы	-	-	-

Продолжение таблицы 2.5

А3	Медленно-реализуемые активы	6691	6700	14862	П3	Долго-срочные пассивы	-	-	-
А4	Трудно-реализуемые активы	10383	4339	7963	П4	Собственный капитал и приравненные к нему средства	22318	23426	26830

Можно сделать вывод, что баланс предприятия ООО «Литком» является ликвидным. Это говорит о том, что предприятия является платёжеспособным, его быстро реализуемые активы больше краткосрочных пассивов, а это говорит о том, что и в дальнейшем предприятие может быть платёжеспособным. У предприятия есть возможность сохранять платежеспособность на время, которое составляет среднюю продолжительность одного оборота оборотным средств после даты подготовки баланса.

Таблица 2.6 - Анализ ликвидности баланса ООО «Литком» за 2021 – 2023 гг.

Критерий абсолютной ликвидности баланса	Фактическое соотношение статей актива и пассива		
	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	На конец 2023 г.
$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$

Но в комплексе с вышеперечисленными абсолютными показателями ликвидности баланса рассчитываются такие как коэффициент абсолютной ликвидности, промежуточной ликвидности, текущей ликвидности и общей платежеспособности. Проведем расчет данных коэффициентов в таблице 2.7.

По данным таблицы 2.7 можно сделать выводы о том, что финансовые коэффициенты за весь период исследования (2021 – 2023 гг.) соответствуют нормативным значениям и даже превышают их.

Таблица 2.7 – Расчет финансовых коэффициентов

Коэффициенты	Норматив	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	На конец 2023 г.	Изменение	
					2022-2021 г.	2023-2022 г.
Абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	1,197	1,151	1,017	-0,046	-0,134
Промежуточной ликвидности	≥ 1	1,403	1,218	1,202	-0,185	-0,016
Текущей ликвидности	$\geq 0,2$	1,449	1,381	1,473	-0,068	0,092
Общей платежесп-ти	≥ 1	1,32	1,24	1,19	-0,08	-0,05

Это говорит о том, что, если компания погасит свои обязательства, она останется с достаточным количеством оборотного капитала. У предприятия достаточно денег на счетах и вкладах.

Делая вывод по анализу ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Литком», можно назвать его платежеспособным, т.е. оно может выполнить свои финансовые обязательства, вытекающие из коммерческих, кредитных и иных операций платежного характера, за счет имеющихся у предприятия денежных средств и их эквивалентов.

Следует отметить, что в большинстве случаев достижение высокой ликвидности противоречит обеспечению более высокой прибыльности. Наиболее рациональная политика состоит в обеспечении оптимального сочетания ликвидности и прибыльности предприятия.

Можно сделать вывод о том, что многие показатели имеют нестабильное состояние. ООО «Литейные детали» необходимо улучшать материально-техническую базу, заботится об ее обновлении, приобретать новое прогрессивное оборудование.

2.3 Анализ эффективности коммерческой деятельности

Анализ финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования коммерческой деятельности предприятия. Основными

источникам информации для анализа являются данные бухгалтерского баланса и «Отчёт о финансовых результатах».

Далее проведем анализ финансовых результатов деятельности предприятия за 2021-2023 гг. в Приложении 5.

Анализ динамики и структуры прибыли ООО «Литком» (Приложение 5) показал, что величина чистой прибыли увеличилась в 2021 году по сравнению с 2022 годом на 2296 тыс. руб. или 207,22%. Доля чистой прибыли в 2019 году 8%, в 2022 году 0,43%, в 2021 году 1,49%. Можно сделать вывод, что возникла нестабильная ситуация на предприятии, но в то же время, величина чистой прибыли начала увеличиваться, что говорит о положительной динамике. В 2023 г. сумма выручки увеличилась на 41197 тыс. руб. или на 16,03 % и составила 298 148 тыс. руб.; в 2022 г. выручка также увеличилась на 32 862 тыс. руб. или 14,66 % и составила 256 951 тыс. руб., Наибольший удельный вес занимает себестоимость продукции: 66,95 % в 2021 году, 77,18 % в 2022 году и 77,41 % в 2023 году. Динамика показателя чистой прибыли аналогична динамике прибыли. Можно сделать вывод, что предприятие ООО «Литком» заканчивает год достаточно положительными результатами, но доля чистой прибыли остается низкой.

Рисунок 2.1 наглядно демонстрирует изменения основных показателей деятельности предприятия ООО «Литком».

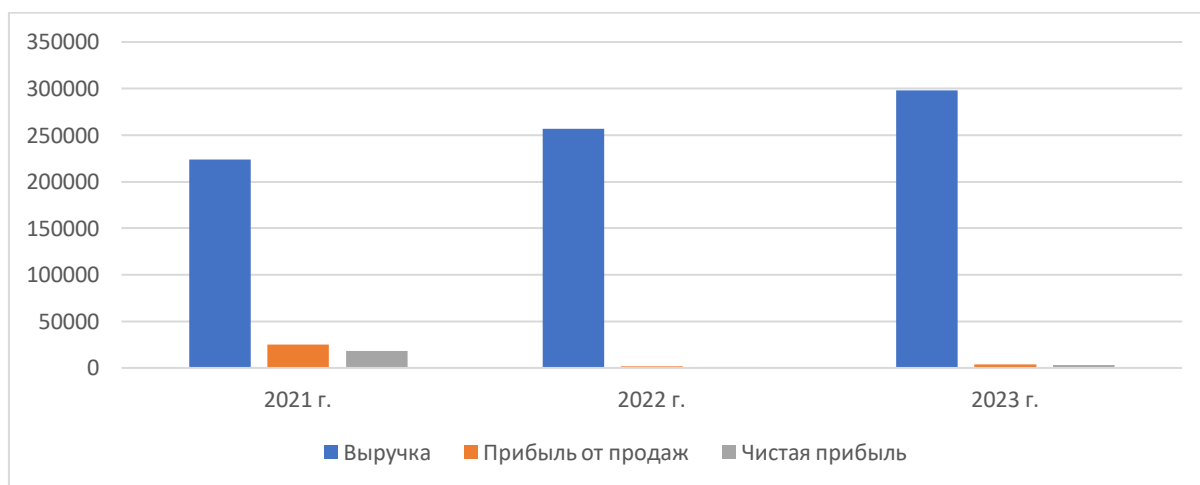


Рисунок 2.1 – Основные показатели деятельности предприятия, тыс. руб.

Рассмотрим показатели рентабельности в таблице 2.8 - один из показателей, характеризующих эффективность коммерческой деятельности всех предприятий.

Таблица 2.8 – Анализ рентабельности предприятия за 2021-2023 гг.

Рентабельность	Показатель, %			Изменения	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2022-2021	2023-2022
Рентабельность продаж	10,06	0,84	1,49	-9,22	0,65
Чистая рентабельность	8	0,43	1,14	-7,57	0,71
Экономическая рентабельность	5,8	2,18	6,09	2,18	3,91
Рентабельность собственного капитала	11,9	4,84	13,51	4,84	8,67

Анализ показателей рентабельности показывает, что в 2022 году по сравнению с 2021 годом показатели рентабельности значительно ухудшились. Наблюдается значительное ухудшение таких показателей как рентабельность продаж уменьшилась на 9,22 п. п., а чистая рентабельность на 7,57 п. п. Динамика показателей рентабельности свидетельствует о снижении доходности деятельности ООО «Литком». Но можно сказать о положительной динамике всех показателей рентабельности к 2023 г.

Таким образом, можно сделать вывод, что прирост прибыли в абсолютном отношении не создал достаточных условий для роста рентабельности предприятия.

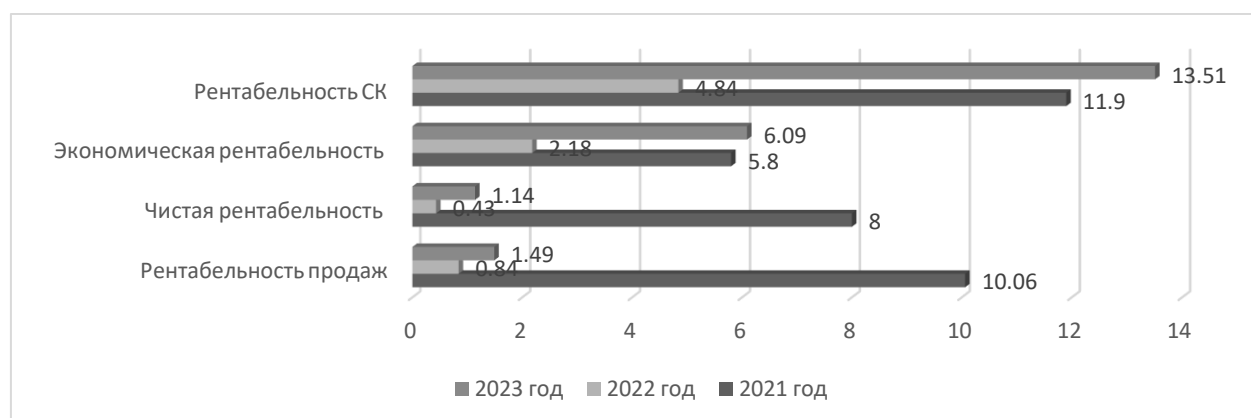


Рисунок 2.2 – Динамика показателей рентабельности

Приведенный рисунок 2.2 наглядно демонстрирует динамику показателей рентабельности.

Для более детального анализа коммерческой деятельности следует провести анализ оборачиваемости оборотных активов, денежных средств, дебиторской задолженности, а также запасов предприятия.

Проанализируем более подробно состав и структуру оборотных активов ООО «Литейные детали» за 2021-2023 гг. в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Анализ состава и структуры оборотных активов

Показатель и	На конец 2021 г.		На конец 2022 г.		На конец 2023 г.		Изменение			
							2022-2021		2023-2022	
	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	Тыс. руб.	П. п.	Тыс. руб.	П. п.
Запасы	943	2,45	4339	10,79	7963	16,6	3396	460,1	3624	183,5
НДС по приобретенным ценностям	42	0,11	170	0,42	610	1,27	128	404,8	440	358,8
Дебиторская задолженность	5468	14,2	1953	4,86	6051	12,6	-3515	35,72	4098	309,8
Финансовые вложения	31700	82,3	33285	82,8	33000	68,8	1585	105	-285	99,14
Денежные средства	121	0,31	212	0,53	139	0,29	91	175,2	-73	65,57
Прочие оборотные активы	238	0,62	238	0,59	238	0,5	0	100	0	100
ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	38512	100	40197	100	48001	100	1685	104,4	7804	119,4

Исходя из данных таблицы 2.9 видно, что за анализируемый период произошли изменения в величине, составе и структуре оборотных активов.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост величины оборотных активов предприятия: на конец 2022 года они увеличились на 1 685 тыс. руб., а на конец 2023 года на 7 804 тыс. руб.

На конец 2022 года увеличение величины оборотных активов произошло за счет роста запасов, НДС и денежных средств. Величина дебиторской задолженности снизилась на конец 2022 г.

На конец 2023 года увеличение величины оборотных активов произошло за счет роста запасов, НДС, дебиторской задолженности. Величина финансовых вложений и денежных средств снизилась на конец 2023 г.

Наибольший удельный вес в структуре оборотных средств на протяжении всего анализируемого периода составляли финансовые вложения. Так, если на конец 2021 года ее доля составляла 82,31%, то на конец 2022 года – 82,8%. Однако на конец 2023 года ее доля снизилась до 68,75 %.

Рассчитаем показатели эффективности использования оборотных средств ООО «Литейные детали» за 2021-2023 гг. в таблице 2.10.

Из данных таблицы 2.10 видно, что в 2022 г. продолжительность одного оборота оборотных активов уменьшилась на 5 дней, а коэффициент оборачиваемости увеличился на 0,57, т.е. произошло ускорение оборачиваемости всех оборотных активов. Последствие ускорения оборачиваемости оборотных активов составляет -3 519,5.

Таблица 2.10 – Показатели эффективности использования оборотных средств ООО «Литком»

Показатели	Период			Абсолютное отклонение	
	2021 год	2022 год	2023 год	2022-2021	2023-2022
1. Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб.	1594,5	1736,5	2132,5	142	396
2. Выручка от продаж, тыс. руб.	224089	256951	298148	32862	41197
3. Однодневная выручка, тыс. руб.	613,94	703,98	816,84	90,04	112,9

Продолжение таблицы 2.10

4. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	5,82	6,39	6,21	0,57	-0,18
5. Продолжительность одного оборота оборотных активов, дн.	63	58	59	-5	1

В 2023 г. по сравнению с 2022 г. произошло замедление оборачиваемости оборотных активов, о чем свидетельствует увеличение продолжительности оборота оборотных активов на 1 день и уменьшение коэффициента оборачиваемости на 0,18. Последствие ускорения оборачиваемости оборотных активов составляет 816,84.

В таблице 2.11 проведен анализ оборачиваемости отдельных групп оборотных активов предприятия за 2021-2023 гг.

Таблица 2.11 – Показатели оборачиваемости групп оборотных активов ООО «Литейные детали»

Показатели	Период			Абсолютное отклонение	
	2021 год	2022 год	2023 год	2022-2021	2023-2022
Среднегодовые остатки запасов, включая НДС, тыс. руб.	1011,5	2747	6541	1735,5	3794
Среднегодовые остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	3982	3710,5	4002	-271,5	291,5
Среднегодовые остатки денежных средств, тыс. руб.	140	166,5	175,5	26,5	9
Период оборота запасов, включая НДС, дн.	1,65	3,9	8	2,25	4,1
Период оборота дебиторской задолженности, дн.	8,91	5,27	4,9	-3,64	-0,37
Период оборота денежных средств, дн.	0,23	0,24	0,21	0,01	-0,03
Коэффициент оборачиваемости запасов, включая НДС	221,54	93,54	45,58	-128	-47,96
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	40,98	69,24	74,5	28,26	5,26
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	1600,64	1543,25	1698,85	-57,39	155,6

Из данных таблицы 2.11 видно, что на протяжении всего анализируемого периода происходило замедление оборачиваемости запасов: период оборота увеличивался, а коэффициент оборачиваемости снижался.

Произошло ускорение оборачиваемости денежных средств за анализируемый период: период оборота снизился на 0,02 дня, а коэффициент оборачиваемости денежных средств увеличился на 98,21.

Дебиторская задолженность ускорила свою оборачиваемость, т.к. продолжительность оборота снизилась на 4,01 дней, а коэффициент оборачиваемости увеличился на 33,52.

В таблице 2.12 рассмотрим соотношение кредиторской и дебиторской задолженности ООО «Литейные детали» за 2021-2023 гг.

Таблица 2.12 - Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности ООО «Литейные детали» за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение	
				2022-2021	2023-2022
Среднегодовые остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	3982	3710,5	4002	-271,5	291,5
Среднегодовые остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.	27236	27837,5	30846,5	601,5	3009
К соотношения кредиторской задолженности и дебиторской задолженности	6,84	7,5	7,71	0,66	0,21
Период оборота дебиторской задолженности, дн.	8,91	5,27	4,9	-3,64	-0,32
Период оборота кредиторской задолженности, дн.	43,3	41,34	39,9	-1,96	-1,44

По результатам таблицы 2.12 можно сделать вывод о том, что кредиторская задолженность во много раз превышает дебиторскую. Период оборота кредиторской задолженности почти в 5 раз дольше, чем у дебиторской задолженности. Это говорит о проблемах с погашением кредиторской задолженности.

По итогам проведенного анализа можно сделать следующие выводы: при анализе структуры актива и пассива было выявлено, что в целом имущественное положение предприятия выросло. Увеличение стоимости оборотных активов в целом произошло вследствие прироста запасов. Такое увеличение запасов говорит о их неэффективном использовании и сбыте продукции.

Статьи «Дебиторская задолженность», «Денежные средства и денежные эквиваленты» являются достаточно динамичными. Уменьшение доли внеоборотных средств предприятия произошло счет уменьшения основных средств.

Собственный капитал предприятия представлен только уставным капиталом и нераспределенной прибылью. Преобладание заемных источников формирования имущества предприятия, представленных кредиторской задолженностью, говорит о том, что у предприятия затрудняются расчеты с поставщиками и подрядчиками и, вследствие чего она образывается и имеет тенденцию к увеличению.

Наблюдается улучшение эффективности использования основных средств: фондоотдача увеличивается, а фондоемкость растет, рентабельность фондов также увеличивается в период с 2022 по 2023 год.

Предприятие является платежеспособным, а его баланс ликвидным. Но преобладание кредиторской задолженности оказывает негативное влияние на финансовое состояние предприятия. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости показывают отрицательную динамику коэффициентов, коэффициенты не соответствуют нормативным значениям, кроме таких коэффициентов как коэффициент маневренности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Также коэффициент финансовой устойчивости не соответствует нормативному значению, что говорит о неустойчивом финансовом состоянии предприятия.

Предприятие ООО «Литком» заканчивает год достаточно положительными результатами, но доля чистой прибыли остается низкой.

Прирост прибыли в абсолютном отношении не создал достаточных условий для роста рентабельности предприятия. На протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост величины оборотных активов и замедление оборачиваемости запасов, ускорение оборачиваемости денежных средств предприятия.

На основании анализа финансового состояния предприятия, а также анализа эффективности коммерческой деятельности, проведенных в данной главе, предложим мероприятия, направленные на повышение эффективности коммерческой деятельности ООО «Литейные детали» в следующей главе.

3. МЕРОПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛИТЕЙНЫЕ ДЕТАЛИ»

Исходя из проведенного анализа можно предложить мероприятия, направленные на повышение эффективности коммерческой деятельности ООО «Литейные детали».

Для эффективного функционирования предприятия необходимо не только привлекать средства сторонних организаций, но и грамотно управлять образовавшейся кредиторской задолженностью, поскольку ее большое наличие негативно скажется на финансовом состоянии фирмы. Как правило, в объеме кредиторской задолженности ориентируются на размер дебиторской задолженности: они должны быть примерно одинаковыми, но в нашем случае наблюдается сильное превышение кредиторской задолженности над дебиторской.

При постановке задачи оперативного сокращения долгов перед партнерами, контролирующими органами и персоналом необходимо:

- классифицировать долги по срочности погашения;
- установить источники для проведения платежей по долгам;
- пересмотреть критерии сотрудничества с контрагентами или персоналом.

Для исследуемого предприятия можно снизить кредиторскую задолженность путем высвобождения денежных средств из оборота и направления их на погашения кредиторской задолженности. Высвободить денежные средства из оборота можно путем ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. Для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Литком» необходимо разработать эффективную политику управления дебиторской задолженностью, одним из элементов которой является предоставление скидок за досрочную оплату.

Рассчитаем средний срок погашения дебиторской задолженности в ООО «Литком» по формуле:

$$T = ДЗ/ВР * 365 \quad (3.1)$$

где ДЗ – средняя за период величина дебиторской задолженности, тыс. руб.

ВР – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.

При расчете нам необходим общий показатель выручки, полученной с реализации продукции, из-за которой возникла дебиторская задолженность. По данным ООО «Литком» в 2023 году около 20% продукции было продано в кредит. Тогда общий показатель выручки, полученной с реализации продукции, из-за которой возникла дебиторская задолженность составила 51 946 тыс. руб. ($0,2 * 259\,729$ тыс. руб.)

Средний срок погашения равен: $T = 4\,491 / 51\,946 * 365 = 32$ дня.

Таким образом, средний срок погашения кредиторской задолженности составляет более 1 месяца. Определим, каков будет ее размер, если срок погашения снизится до 20 дней.

$$ДЗ = 20 * 51\,946 / 365 = 2\,846,4 \text{ тыс. руб.}$$

$$4\,491 - 2\,846,4 = 1\,644,6 \text{ тыс. руб.}$$

Снижение сроков расчетов покупателей за продукцию до 20 дней, т.е. снижение периода оборота дебиторской задолженности почти на 20 дней позволит высвободить денежные средства в сумме 1 644,6 тыс. руб.

Для того, чтобы снизить срок погашения дебиторской задолженности до 20 дней ООО «Литком» может предоставить бонусные схемы и программы скидок и т. д. Найдем общие затраты, связанные с предоставлением скидок.

Предприятие ООО «Литком» может воспользоваться следующей схемой: допустим, что покупатель получает скидку в размере 5%, если производит оплату в течении 20 дней, с 21 по 30 день покупатель полностью

оплачивает товар без скидки, а в случае неуплаты в срок покупатель будет вынужден выплатить штраф в размере 5% от стоимости товара.

Если мы предположим, что хотя бы 50% клиентов произведут оплату до 20-ого дня и воспользуются скидкой, то получим следующие затраты, связанные с предоставлением скидки:

$$0,05 * 51\,946 * 0,5 = 1\,298,7 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, свободные денежные средства, которые получает ООО «Литком» при ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности за счет проведения программ скидок больше затрат, связанных с ними, что говорит об эффективности данной политики.

$$1\,644,6 - 1\,298,7 = 345,9 \text{ тыс. руб.} - \text{свободные денежные средства.}$$

Итак, снижая дебиторскую задолженность с помощью политики предоставления скидок покупателям, ООО «Литейные детали» добивается ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, в результате чего происходит высвобождение денежных средств из оборота, которые можно использовать для покрытия кредиторской задолженности.

Грамотное управление кредиторской задолженностью будет способствовать стабильному финансовому состоянию, которые может привлечь инвесторов, квалифицированных работников и безвозмездные поступления.

Помимо большой величины кредиторской задолженности у предприятия растут остатки запасов, в том числе остатки готовой продукции на складе. Большое количество запасов и затоваривание складов на предприятии говорит о неэффективной коммерческой деятельности. Поэтому следует наладить сбыт готовой продукции предприятия, что поспособствует увеличению объема продаж и, соответственно, наращиванию прибыли.

Для исследуемого предприятия рассмотрим следующие мероприятия по увеличению рынка сбыта. Во-первых, следует принять на работу специалиста – менеджера по продажам, в обязанности которого будет входить: поиск новых клиентов и определение их потребностей, разработка и

реализация стратегии продаж, управление и контроль процессом продаж. Данные специалисты, особенно с опытом продаж, являются востребованными на рынке труда и необходимыми практически каждому предприятию.

Допустим, что с приходом квалифицированного специалиста на предприятии и его запуском рекламы и других мероприятий, способствующих сбыту продукции, выручка увеличится на 5%, а себестоимость будет составлять 77% от выручки как в аналогичном периоде.

Предположим, что заработная плата менеджера по продажам будет составлять 30 тыс. руб. в месяц, тогда в год, вместе с отчислениями (30,2%) получаем заработную плату данного специалиста в год 469 тыс. руб.

Расходы на рекламу и другие мероприятия, связанных со сбытом продукции будут составлять около 50 тыс. в месяц, а в год соответственно 600 тыс. руб.

Рассчитаем планируемую выручку от введения данного мероприятия $298\,148 + 5\% = 313\,055,4$ тыс. руб.

Дополнительные затраты связанные, с рекламой и приемом менеджера по продажам составят 1069 тыс. руб.

Постоянные расходы останутся неизменными в сумме 63647 тыс. руб.

Тогда, прибыль составит $313\,055,4 - 241\,052,6 - 63\,647 - 1\,069 = 7\,286$ тыс. руб., что видно из таблицы 3.1.

Таблица 3.1- Результаты мероприятий по увеличению объема продаж

Показатели	2023 г.	Прогноз	Изменение	Темп изм.,%
Выручка, тыс. руб.	298148	313055	14907,4	105,00
Себестоимость, тыс. руб.	230803	241053	10249,6	104,44
Управленческие расходы, тыс. руб.	63647	63647	0	100,00
Коммерческие расходы, тыс. руб.	0	1069	1069	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3698	7286	3588	197,03
Рентабельность продаж, %	1,24	2,33	1,09	187,64

Таким образом, получаем, что за счет проведенных мероприятий, учитывая все затраты, связанные с их проведением, прибыль составит 7286 тыс. руб., что больше прибыли, чем в предыдущем периоде на 3587 тыс. руб., рентабельность продаж при этом увеличиться почти в 2 раза. Кроме увеличения прибыли произойдет увеличение объема продаж и наращивание рынков сбыта, а также оптимизации объемов запасов.

Учитывая необходимость наращивания рынков сбыта и реализации рекламных проектов, данному предприятию следует открыть счет бухгалтерского учета 44 «Расходы на продажу». На данном счете учитываются расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ и услуг.

На промышленные и иных производственных предприятий на данном счете могут быть отражены:

- затаривание и упаковка изделий на складах готовой продукции;
- доставка продукции в пункты отправления, погрузка в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства;
- содержание помещений для хранения продукции в местах ее продажи;
- реклама;
- комиссионные сборы, уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям;
- представительские расходы.

Дебетовый остаток, накопленный на счете 44 за месяц, может списываться в конце месяца на счет учета продаж как полностью, так и частично в зависимости от выбора организации.

Данное мероприятие упростит формирование затрат по рекламе и других расходов, связанных с продажей продукции, а также учет на предприятии.

Учитывая крайне низкую долю собственного капитала в структуре капитала ООО «Литком» и несоответствие многих относительных

коэффициентов финансовой устойчивости, которые также подтверждают недостаток собственного капитала, все же представляется целесообразным его наращивание. Целесообразно создать резервный фонд в размере, указанном в его учредительных документах, то есть 25% от уставного капитала и формировать его путем ежегодных отчислений в размере не менее 5% от чистой прибыли.

Создание резервного фонда и, следовательно, увеличение собственных средств предприятия, положительно повлияет сразу на ряд показателей, характеризующих эффективность его деятельности.

При этом, необходимо провести инвентаризацию основных средств предприятия. В зависимости от полученных результатов, все основные средства следует сгруппировать по степени износа, в том числе и морального. Также выявить неиспользуемые активы, которые можно реализовать или сдать в аренду, тем самым увеличив собственный капитал ООО «Литком». В перспективе, необходимо более тщательно проводить оценку эффективности и целесообразности приобретения тех или иных основных средств.

Все, вышеперечисленные, мероприятия будут способствовать, ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, в результате чего происходит высвобождение денежных средств из оборота, которые можно использовать для покрытия кредиторской задолженности, а также увеличению собственного капитала и прибыли предприятия ООО «Литком».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Коммерческая деятельность для отечественных предприятий является необходимым условием их функционирования в рамках рыночной экономики.

Коммерческая деятельность – вид предпринимательской деятельности, на который имеют влияние большое количество факторов, выполняющая важнейшую функцию – удовлетворение потребностей человека и сообществ, продвижение товаров, услуг формирования образа жизни и потребления, является неотъемлемым элементом развития, как стран, отраслей экономики, так и отдельных территорий.

Основными элементами коммерческой деятельности промышленного предприятия является сбыт (продажа) изготовленной продукции, организация материально-технического обеспечения, формирование маркетинговой политики.

Основными показателями оценки эффективности коммерческой деятельности являются: оборачиваемость оборотных активов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, запасов, денежных средств, а также их период оборота. Немало важное значение при оценке эффективности коммерческой деятельности играет рентабельность производства, его финансовая устойчивость, ликвидность и платежеспособность.

Объектом для исследования выбрано Общество с ограниченной ответственностью «Литейные детали» - производственно-коммерческое предприятие, являющееся крупнейшим поставщиком печного литья, каминов, дымоходов и дополнительного оборудования для бань и саун, которое также работает еще по 15 направлениям.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост выручки от продаж, среднемесячной заработной платы, стоимости основных

производственных средств и фондоотдачи, растет производительность труда и фондовооруженность.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдалась недостаточная величина собственного капитала, а также высокая кредиторская задолженность. Прибыль от продаж в 2022 году снижается, что привело к снижению рентабельности продаж, а в 2023 году увеличивается, что привело к небольшому росту рентабельности.

При этом, баланс является абсолютно ликвидным, но коэффициенты платежеспособности ниже нормы.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличивается, период оборота снижается, а у запасов наоборот. Это говорит об ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности и о замедлении оборачиваемости запасов.

В целях повышения эффективности коммерческой деятельности были разработаны мероприятия, направленные на ее повышение.

Для повышения средств собственного капитала рекомендуется создать резервный фонд, который будет составлять 25% от уставного капитала, это будет способствовать более устойчивому состоянию предприятия.

Была разработана система скидок для мотивации клиентов оплатить товар за более короткий срок (20 дней), тем самым, ускорив оборачиваемость дебиторской задолженности. Данная политика является эффективной, так как свободные денежные средства, которые получает ООО «Литком» при ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности за счет предоставления скидок больше затрат, связанных с предоставлением скидок. Высвобожденные денежные средства рекомендовано использовать для погашения кредиторской задолженности.

Для оптимизации объемов запасов и увеличения прибыли было разработано мероприятие, связанное с приемом на работу специалиста – менеджера по продажам и внедрением рекламных проектов. С учетом всех затрат, данное мероприятие позволит получить прибыль 7286 тыс. руб., что

больше прибыли, чем в предыдущем периоде на 3587 тыс. руб., рентабельность продаж при этом увеличиться почти в 2 раза. Помимо увеличения прибыли происходит увеличение объема продаж и наращивание рынков сбыта, а также оптимизации объемов запасов.

Учитывая необходимость наращивания рынков сбыта и реализации рекламных проектов, данному предприятию следует открыть счет бухгалтерского учета 44 «Расходы на продажу». На данном счете учитываются расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ и услуг.

Все, вышеперечисленные, мероприятия будут способствовать, ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, в результате чего происходит высвобождение денежных средств из оборота, которые можно использовать для покрытия кредиторской задолженности, а также увеличению собственного капитала и прибыли предприятия ООО «Литком».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (ред. от 01.07.2020) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/?ysclid=lwhnb3qokf297224910
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 19.12.2023 г.) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/?ysclid=lwhnc5ilbp630584300
3. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ (ред. 11.02.2021 г.) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/?ysclid=lwhncq8gzh149793039
4. Об упорядочении государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории Российской Федерации: федер. закон от 8 июля 1994г. № 1482 // Собрание законодательства Российской Федерации - 1994, № 11, ст.1194
5. О бухгалтерском учете: федеральный закон от 6 декабря 2011г. № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
6. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016 № 149-ФЗ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». - URL: <http://www.consultant.ru>
7. Бухгалтерская отчетность организации (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018)

[Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». - URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/d914c3b6e6aa1058fbfa77f7a66a2f8d92ea09cf/

8. Бариленко, В.И. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Иванова. – М.: КНОРУС, 2020. – 416 с. - [Электронный ресурс] – URL: <https://book.ru/book/918790>

9. Бариленко, В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. И. Бариленко [и др.] ; под редакцией В. И. Бариленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2024. — 482 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/555759>

10. Берзон, Н.И. Финансовый менеджмент /Н.И. Берзон, В.Д. Газман, Т.В. Теплова и др.- 5-е изд., стереотип. - М.: Academia, 2019. - 336 с

11. Буракова, Д.В. Финансы, деньги и кредит: учебник и практикум для вузов / Д. В. Бураков [и др.] ; под редакцией Д. В. Буракова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2024. — 303 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/537087>

12. Вяткин, В. Н. Финансовые решения в управлении бизнесом : учебно-практическое пособие для вузов / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Д. Д. Хэмптон. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 325 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 225 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/537984>

13. Глазов, М. М. Улучшение платежеспособности предприятия / М. М. Глазов, И. К. Сиденко // Наука и бизнес: пути развития. – 2021. – № 2 (116). – С. 107-109.

14. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник / В.Я. Горфинкеля. – М.: ЮНИТИ, 2019. – 590 с.
15. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учебник для вузов / Т. И. Григорьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 486 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 23 [Электронный ресурс] — URL: <https://urait.ru/bcode/535432>
16. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 103 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 21 [Электронный ресурс] — URL: <https://urait.ru/bcode/531328>
17. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат: учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 117 с — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] — URL: <https://urait.ru/bcode/538928>
18. Дорман, В. Н. Экономика организации. Ресурсы коммерческой организации: учебник для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 122 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] — URL: <https://urait.ru/bcode/540167>
19. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 285 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] — URL: <https://urait.ru/bcode/535886>
20. Земскова, В.В. Внутренний контроль в управлении рисками хозяйствующих субъектов: учебное пособие / Земскова, В.В., Прасолова В.И. — Москва: Прометей, 2021

21. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ/ А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева – М.: Юнити, 2020
22. Кирильчук, С.П. Экономика предприятия: практический курс: учебник и практикум для вузов / С. П. Кирильчук [и др.]; под общей редакцией С. П. Кирильчук/ — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 492 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/541130>
23. Коношенко, Л. Оптимальное управление мобильными ресурсами торговой организации /Л. Коношенко// РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. - 2020. -№ 2. - С. 237-241.
24. Костенькова, Т. А. Проблемы антикризисного управления предприятием / Т. А. Костенькова // Modern Science. – 2020. – № 11-3. – С. 120-123.
25. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 469 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 385 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/535692>
26. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов /Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров/ 3-е изд., перераб. и доп. — Москва, 2024. — 265 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 67 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/538913>
27. Малис, Н.И. Налоговый учет и отчетность : учебник для вузов / Н. И. Малис, Л. П. Грундел, Д. И. Ряховский, А. С. Зинягина ; под редакцией Н. И. Малис./ 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 405 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/555945>
28. Панарина, М. М. Корпоративная безопасность: система управления рисками и комплаенс в компании : учебное пособие для вузов / М. М. Панарина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт,

2024. — 155 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/544645>

29. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.]; ответственный редактор Г. Б. Поляк./ 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2022. — 456 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/534525>

30. Ряховская, А.Н. Банкротство и финансовое оздоровление субъектов экономики: монография / А. Н. Ряховская [и др.]; под редакцией А. Н. Ряховской. - М.: Издательство Юрайт, 2023. — 153 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/540659>

31. Синяева, И. М. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев/ — М.: Издательство Юрайт, 2024. — 394 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 99 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/535957>

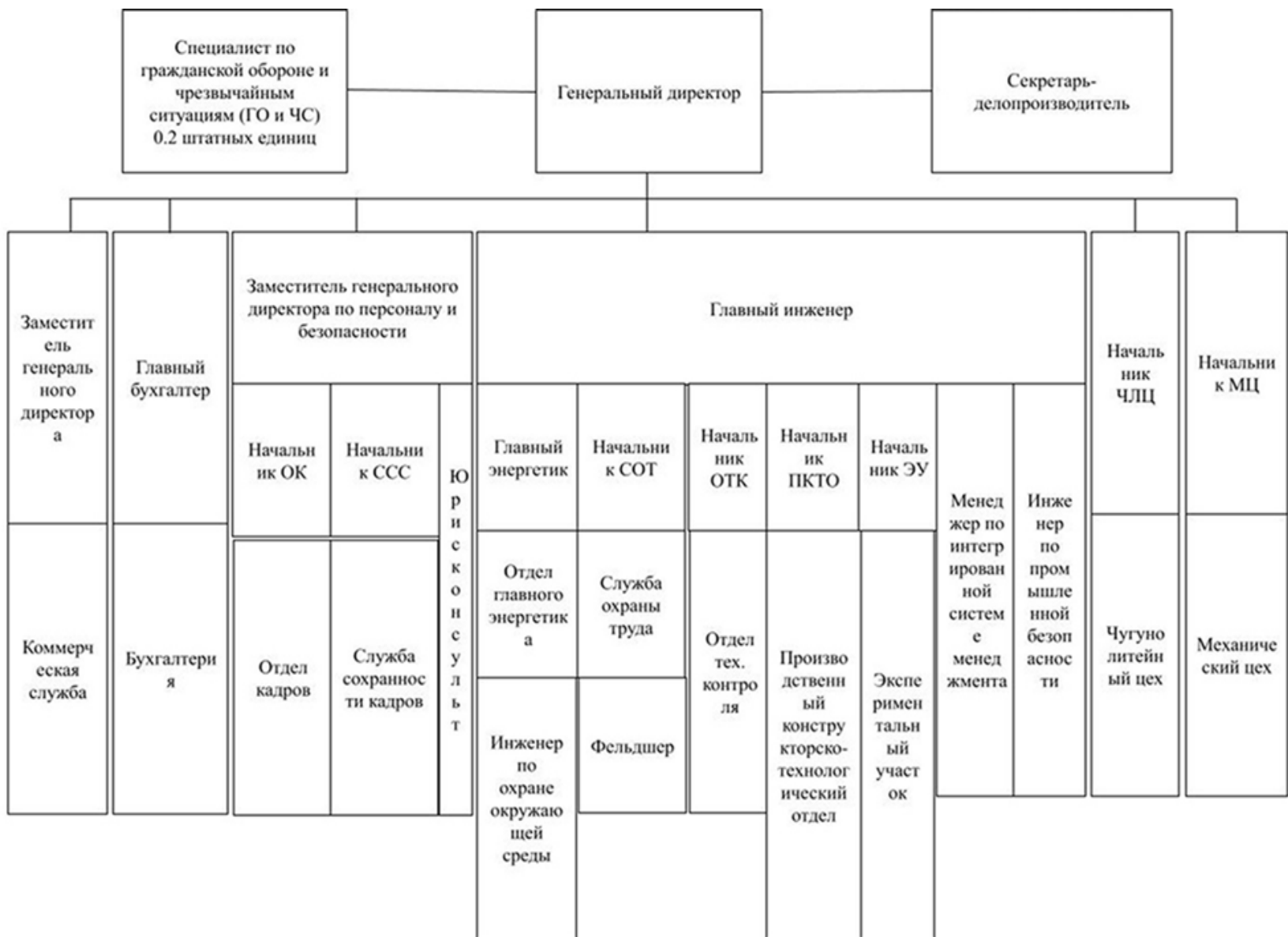
32. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика /Е.С. Стоянова // Перспектива, 2019. - 246с.

33. Толкачев, С.А. Экономическая теория : учебник для вузов / С. А. Толкачев [и др.] ; под редакцией С. А. Толкачева. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 577 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 501 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/555722>

34. Федотова, М. А. Оценка стоимости активов и бизнеса : учебник для вузов / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О. А. Землянский ; под редакцией М. А. Федотовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 539 с. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/541194>

35. Фомин, Г. П. Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности : учебник для бакалавров / Г. П. Фомин. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2021. — 462 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/487904>
36. Фонотова, О. В. Правовое сопровождение коммерческих проектов : учебник для вузов / О. В. Фонотова. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 173 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/535098>
37. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — 2-е изд. — М. : Издательство Юрайт, 2024. — 420 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 52 [Электронный ресурс] – URL: <https://urait.ru/bcode/551719>
38. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: ИНФРА – М, 2020. – 279 с
39. Decker, C. Industrial Economics: Modern Economic Regulation – 2nd ed, Cambridge University Press., - 2023. – 774 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.cambridge.org/highereducation/books/modern-economic-regulation/8837DFA5CD0E3544C486A03EEDA0E714#overview>
40. Официальный сайт ООО «Литейные детали» [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.rublitzkom.ru/>
41. Официальный сайт Федресурса [Электронный источник]. – URL: <https://fedresurs.ru/>, свободный.

ПРИЛОЖЕНИЯ



Организационная структура ООО «Литком»

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Основные показатели деятельности ООО «Литком» за 2021 - 2023 гг.

Показатели	2021 год	2022 год	2023 год	Изменение 2022 – 2021 г.		Изменение 2023 – 2022 г.	
				Абсолют.	Темп изменения в %	Абсолют.	Темп изменения в %
Выручка от продаж, тыс. руб.	224089	256951	298148	32862	114,66	41197	116,03
Себестоимость продаж	150031	198322	230803	48291	132,19	32481	116,38
Коммерческие расходы	-	-	-	-	-	-	-
Управленческие расходы	49049	56723	63647	7674	115,65	6924	112,21
Прибыль от продаж, тыс. руб.	25009	1906	3698	-23103	7,62	1792	194,02
Чистая прибыль, тыс. руб.	17930	1108	3404	-16822	6,18	2296	307,22
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	10383	11355	11877	972,3	109,1	522	105
Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб.	38512	40197	48001	1685	104	7804	119
Численность работающих, чел.	393	407	390	14	103,56	-17	95,92
Среднемесячная заработная плата, руб.	30900	34200	35600	3300	110,68	1400	104,09
Фондоотдача ОПФ, руб.	21,58	22,63	25,1	1,05	105	2,47	111
Фондовооруженность, тыс. руб.	26,42	27,9	30,45	1,48	106	2,55	109
Производительность труда, тыс. руб.	570,2	631,33	764,48	61,13	110,72	133,15	121,1
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	5,82	6,39	6,21	0,57	109,79	-0,18	97,18
Период оборота оборотных средств, дн.	63	58	59	-5	92,06	1	101,72
Рентабельность продаж, %	8	0,43	1,15	-7,57	5,38	0,72	267,44

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Состав и структура имущества предприятия ООО «Литком»
и их изменения за 2021 – 2023 гг.

Показатели	На конец 2021 г.		На конец 2022 г.		На конец 2023 г.		Отклонение		Темп изменения, %	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	2021/2022	2022/2023	2021/2022	2022/2023
1. Внеоборотные активы										
Основные средства	10383	21,24	12327	23,47	11427	19,23	1944	-900	118,72	92,7
Финансовые вложения	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие ВОА	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого 1	10383	21,24	12327	23,47	11427	19,23	1944	-900	118,72	92,7
2. Оборотные активы										
Запасы	943	1,93	4339	8,26	7963	13,4	3396	3624	460,13	183,52
НДС	42	0,09	170	0,32	610	1,03	128	440	404,76	358,82
Дебиторская задолженность	5468	11,18	1953	3,72	6051	10,18	-3515	4098	35,72	309,83
Финансовые вложения	31700	64,83	33285	63,37	33000	55,53	1585	-285	105	99,14
Денежные средства и денежные эквиваленты	121	0,25	212	0,4	139	0,22	91	-73	175,2	65,57
Прочие оборотные активы	238	0,49	238	0,45	238	0,4	0	0	100	100
Итого 2	38512	78,76	40197	76,53	48001	80,77	1685	7804	104,38	119,41
ИТОГО	48895	100	52524	100	59425	100	3629	6901	107,42	113,14

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Состав и структура источников формирования имущества

ООО «Литком» и их изменение за 2021 – 2023 гг.

Показатели	На конец 2021 г.		На конец 2022 г.		На конец 2023 г.		Отклонение		Темп изменения, %	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	2021/2022	2022/2023	2021/2022	2022/2023
1. Капитал и резервы										
Уставный капитал	100	0,2	100	0,19	100	0,17	0	0	100	100
Добавочный капитал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Резервный капитал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль	22278	45,51	23386	44,47	26790	45,04	1108	3404	104,97	114,56
Итого 3	22378	45,71	23486	44,6	26890	45,2	1108	3404	104,96	114,53
2. Долгосрочные обязательства										
Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого 4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Краткосрочные обязательства										
Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторская задолженность	26577	54,29	29098	55,34	32595	54,8	2521	3497	109,49	112,01
Итого 5	26577	54,29	29098	55,34	32595	54,8	2521	3497	109,49	112,01
ИТОГО	48955	100	52584	100	59485	100	3629	6901	107,42	113,14

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Динамика и структура отчёта о финансовых результатах ООО «Литком» за 2021 – 2023 гг., тыс. руб.

Показатели	2021 г.		2022 г.		2023 г.		Отклонение		Темп изменения, %	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	2022- 2021	2023- 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
Выручка	224089	100	256951	100	298148	100	32862	41197	114,66	116,03
Себес- тоимость	150031	66,95	198322	77,18	230803	77,41	48291	32481	132,19	116,38
Валовая прибыль	74058	33,05	58629	22,82	67345	22,59	-15429	8716	79,17	114,87
Управлен- ческие расходы	49049	21,89	56723	22,08	63647	21,35	7674	6924	115,65	112,21
Прибыль от продаж	25009	11,16	1906	0,74	3698	1,24	-23103	1792	7,62	194,02
Прочие доходы	3407	1,52	4038	1,57	2205	0,74	631	-1833	118,52	54,61
Прочие расходы	5856	2,61	3795	1,48	1463	0,49	-2061	-2332	64,81	38,56
Прибыль (убыток) до налого- обложения	22560	10,07	2149	0,84	4440	1,49	-20411	2291	9,53	206,61
Чистая прибыль	17930	8	1108	0,43	3404	1,49	-16822	2296	6,18	307,22

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Структура имущества предприятия ООО «Литком» и их изменения за 2021 – 2023 гг.

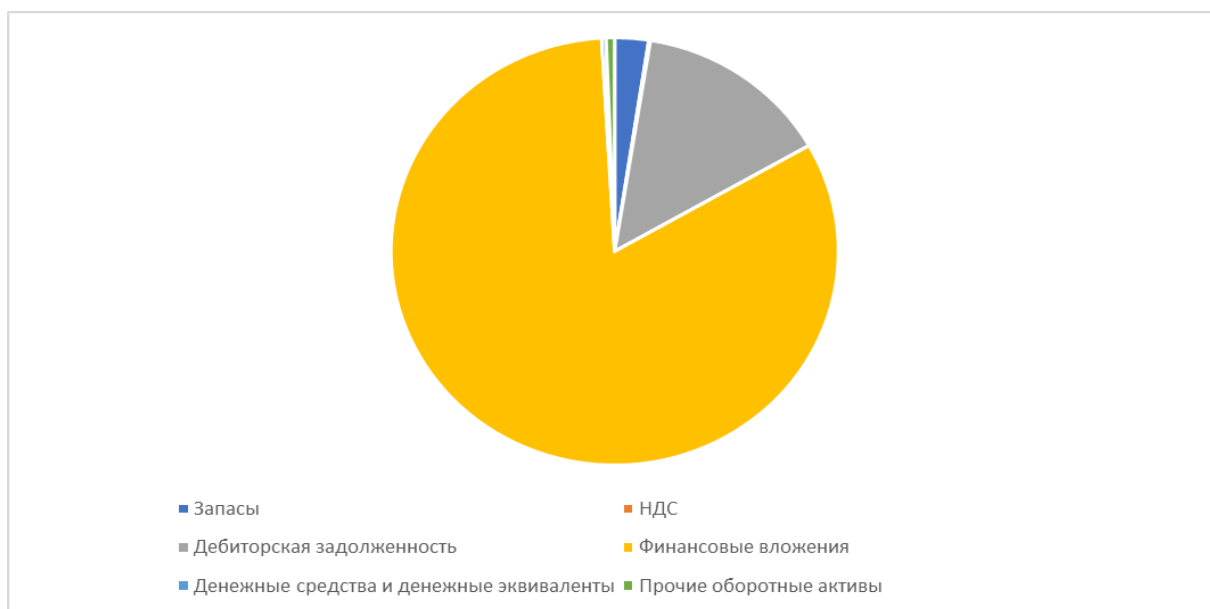


Рисунок 1 - Структура имущества предприятия ООО «Литком» и их изменения за 2021 г.

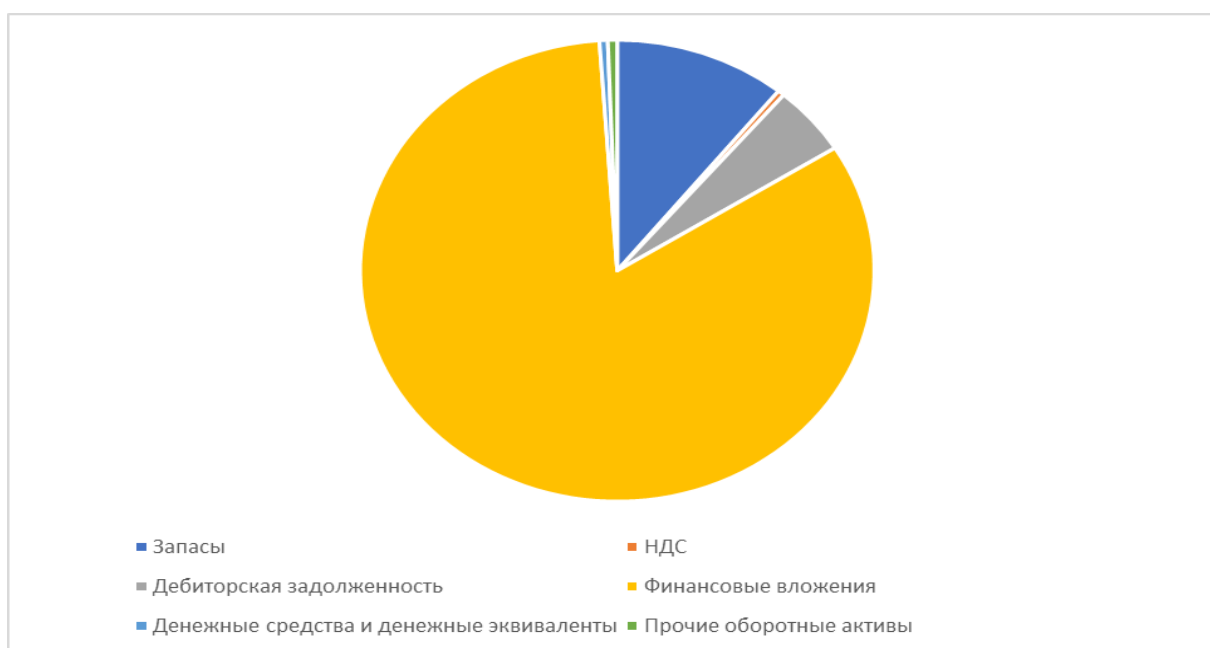


Рисунок 2 - Структура имущества предприятия ООО «Литком» и их изменения за 2022 г.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 6

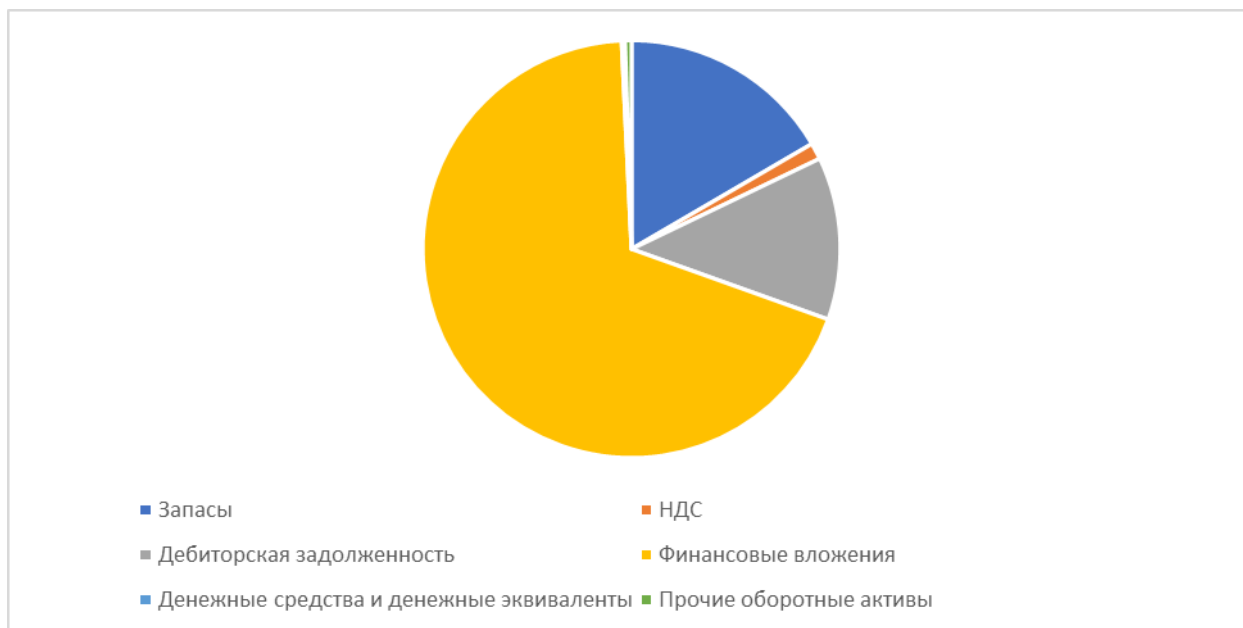


Рисунок 3 - Структура имущества предприятия ООО «Литком» и их изменения за 2023 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Структура источников формирования имущества предприятия ООО
«Литком» и их изменения за 2021 – 2023 гг.



Рисунок 1 - Структура источников формирования имущества предприятия ООО «Литком» за 2021 г.



Рисунок 2 - Структура источников формирования имущества предприятия ООО «Литком» за 2022 г.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 7



Рисунок 2 - Структура источников формирования имущества предприятия ООО «Литком» за 2023 г.