

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: коммерческая деятельность, эффективность деятельности, финансовые ресурсы, оборачиваемость, ликвидность, платежеспособность, рентабельность, финансовые результаты деятельности организации, деловая активность.

Тема данной работы: «Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности организации» на примере ООО «Алгол плюс».

Цель выпускной квалификационной работы заключена в проведении анализа эффективности коммерческой деятельности организации и разработке рекомендаций, направленных на её повышение.

На достижение цели работы направлено последовательное решение следующих задач:

- раскрыть теоретические аспекты анализа эффективности коммерческой деятельности организации;
- провести анализ коммерческой деятельности организации;
- разработать рекомендации, направленные на повышение эффективности коммерческой деятельности организации.

Предметом исследования является коммерческая деятельность организации.

Объектом исследования выступает ООО «Алгол плюс», которое занимается оптовой и розничной торговлей книгами, канцелярскими и сопутствующими товарами, изготовлением наглядных пособий и полиграфической продукции.

Исследование проведено за период 2019-2021 гг.

В процессе исследования применялись такие методы, как: метод вертикального анализа динамической структуры, графический, метод сравнения, табличный метод и др.

Структура выпускной квалификационной работы представлена введением, тремя главами, заключением, списком использованной литературы и источников и приложением.

В первой главе выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) раскрыты теоретические аспекты анализа коммерческой деятельности: освещены понятие и сущность коммерческой деятельности; раскрыты особенности коммерческой деятельности торговых организаций, изучена методика анализа эффективности коммерческой деятельности.

Во второй главе выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) приведена характеристика рыночной деятельности книготорговой организации – ООО «Алгол плюс», проведен анализ эффективности ее коммерческой деятельности, в рамках которого оценена степень ликвидности баланса организации, ее платежеспособность и финансовая устойчивость, рентабельность и деловая активность, эффективность использования ресурсов.

С учетом результатов проведенных аналитических процедур в третьей главе выпускной квалификационной (бакалаврской) работы представлены мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности организации:

- создание сайта-системы «Электронный магазин»;
- организация реализации товаров, стендов и полиграфической продукции через маркетплейсы;
- интенсификация продвижения товара через рекламу и проведение PR-мероприятий;
- увеличение прочих доходов путем передачи в аренду временно неиспользуемых офисных помещений.

Данные рекомендации имеют практическое значение для данной организации, т.к. будут способствовать повышению ее коммерческой деятельности, росту прибыли и рентабельности.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	5
1.1 Коммерческая деятельность: сущность, содержание и принципы	5
1.2 Особенности коммерческой деятельности торговой организации.....	12
1.3 Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности организации.....	17
2. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АЛГОЛ ПЛЮС».....	29
2.1 Экономическая характеристика ООО «Алгол плюс».....	29
2.2 Анализ эффективности использования ресурсов организации...	36
2.3 Анализ эффективности финансовой деятельности	41
3. МЕРОПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АЛГОЛ ПЛЮС».....	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	64
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ.....	67
ПРИЛОЖЕНИЕ	

ВВЕДЕНИЕ

В экономической науке и практике понятие коммерческой деятельности тесно связано с понятием торговли, сущность которой состоит в приобретении и сбыте товаров различного назначения, т.е. организация определенной цепочки покупок и продаж. Торговля сегодня является одной из наиболее развитых областей гражданского оборота. Практически она представляет собой исполнение обязательств по договорам купли-продажи в системе организационного обеспечения процессов товаропотоков. Торговля в частности, и коммерческая деятельность в целом с экономической точки зрения выступают в качестве определенной общественно полезной деятельности, направленной на удовлетворение экономических потребностей общества. Коммерческая деятельность в ее широком понимании представляет собой предпринимательскую деятельность независимо от ее специфики, которая направлена на получение прибыли.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы состоит в том, что ведение коммерческой деятельности в современных условиях требует самых разнообразных знаний в различных сферах. Прежде всего, необходимо уметь исследовать рыночную конъюнктуру, ориентироваться в ее тенденциях, осмысленно принимать коммерческие решения, основанные на предварительной оценке уровней риска. Большинство коммерческих задач связано с организацией закупки и реализации товаров и для их успешного решения необходимо уметь применять методы, позволяющие выбрать оптимальные варианты поставок, сформировать товарный ассортимент, определить более целесообразные формы оптовой продажи средства рекламы, обеспечивающие наиболее яркий коммуникативный эффект с потенциальными покупателями.

Анализ эффективности коммерческой деятельности позволяет оценить степень использования ресурсов организации и выявить резервы роста эффективности её коммерческой деятельности.

Современные организации ведут свою коммерческую деятельность в условиях постоянно и динамически меняющейся экономической конъюнктуры. Непреложным законом хозяйствования в условиях рыночной экономики является достижение наибольших результатов при наименьших затратах. Экономический анализ при этом играет важнейшую роль, так как позволяет путем устранения причин излишних затрат минимизировать их, и, следовательно, максимизировать величину получаемой прибыли.

Теоретической основой написания выпускной квалификационной (бакалаврской) работы послужили труды в области финансов организации, финансового менеджмента и анализа таких авторов, как: В.Е. Леонтьев, Е.М. Рогова и др. - с целью характеристики коммерческой деятельности; О.И. Аверина, В.Г. Артеменко, Л.В. Донцова, Н.Н. Илышева и др. – с целью изучения методик анализа использования ресурсов организации.

Цель выпускной квалификационной работы заключена в проведении анализа эффективности коммерческой деятельности организации и разработке рекомендаций, направленных на её повышение.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Коммерческая деятельность: сущность, содержание и принципы

Термин «коммерция» происходит от латинского слова *commercium* – торговля. По определению Н.Ю. Кругловой, торговля – это приобретение и сбыт (продажа) товаров¹. Как отмечает А.Е. Рузавин, термин «торговля» имеет два толкования: с одной стороны, он означает самостоятельную отрасль народного хозяйства (торговлю), а с другой – торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров².

Коммерческая деятельность связана со вторым понятием торговли – торговыми процессами по осуществлению актов купли продажи с целью получения прибыли. Таким образом, коммерция – это совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли. Соответственно, коммерсант – лицо, осуществляющее коммерческую деятельность.

Нельзя не согласиться с Е.Н. Ключковой, которая утверждает, что коммерческая деятельность – понятие экономически более широкое, чем торговля, так как в основе торговли всегда лежит коммерция, но не каждая коммерческая деятельность находится в рамках торговли. И юридические лица, и индивидуальные предприниматели, и самозанятые граждане в сфере коммерческой деятельности осуществляют сложный комплекс заготовительной, производственной, строительной, инвестиционной и другой

¹ Круглова, Н.Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности / Н.Ю. Круглова. – М.: Юрайт, 2020. – 304 с.

² Рузавин, А.Е. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли / А.Е. Рузавин // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2020. - № 1. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ekonomika.snauka.ru/2020/01/16904>

предпринимательской деятельности в целях ее дальнейшей реализации через процессы купли-продажи с целью получения доходов и прибыли³.

При этом, как справедливо отмечает Е.А. Рузавин, коммерческая деятельность является более узким понятием, чем предпринимательство, одной из его форм. Предпринимательство представляет собой организацию экономической, производственной и иной деятельности, приносящей предпринимателю доход. Из всех возможных видов предпринимательской деятельности (организация промышленного или сельскохозяйственного предприятия, предприятия сферы услуг, кредитной организации и т.д.) только торговое дело является в чистом виде коммерческой деятельностью. Но при этом и в некоторых других видах предпринимательской деятельности могут проявляться элементы коммерческой деятельности (операции по купле-продаже товаров, сырья, произведенной продукции, полуфабрикатов и др.)⁴.

По словам Н.Ю. Кругловой, процессы и операции, происходящие в сфере коммерции, подразделяются на два вида: непосредственно торговые (коммерческие) и производственные (технологические).

Непосредственно торговые (коммерческие) – это процессы, совершаемые с целью осуществления актов купли-продажи товаров для получения прибыли и связанные со сменой форм стоимости. Это организация коммерческих связей между продавцами и покупателями, исследование покупательского спроса на товары, организация сбытовой рекламы, послепродажное обслуживание покупателей (выполнение для них некоторых дополнительных услуг, страхование товаров при их доставке и пр.).

Производственные процессы (технологические), происходящие в сфере коммерции, служат продолжением производства в сфере товарного обращения. К ним относятся: доставка товаров от производителей к

³ Ключкова, Е.Н. Экономика предприятия / Е.Н. Ключкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова. – М.: Юрайт, 2019. – 448 с.

⁴ Рузавин, А.Е. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли / А.Е. Рузавин // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2020. - № 1. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://ekonomika.snauka.ru/2020/01/16904>

покупателям и потребителям, хранение, упаковка, управление товарными запасами, расфасовка, сортировка и пр.⁵

По словам Е.Е. Румянцевой, по сфере применения коммерческую деятельность можно разделить: на коммерческую деятельность на промышленном предприятии (закупочная и сбытовая) и коммерческую деятельность в сфере товарного обращения (коммерческо-посредническую деятельность)⁶.

Таким образом, предметом коммерческой деятельности являются коммерческие процессы, происходящие на промышленных предприятиях и в сфере товарного обращения.

Как справедливо отмечает А.Е. Рузавин, коммерческие отношения могут быть реализованы только в условиях экономической свободы субъектов деловых отношений, которая предполагает: владение капиталом и умение управлять финансами; ориентацию на максимизацию прибыли при сложившихся условиях и наиболее выгодные способы ее инвестирования; умение принимать коммерческий риск и приспосабливаться к меняющимся условиям и потребностям рыночной конъюнктуры; полное равноправие партнеров.

В то же время нельзя считать экономической свободой в коммерческой деятельности полную независимость от интересов и действий субъектов рынка, т.к. необходимо наличие компромисса с деловыми партнерами. Помимо этого, свобода коммерческих взаимоотношений может ограничиваться факторами внешней среды, коммерческой тайной и другими объективными условиями⁷.

Основные принципы коммерческой деятельности представлены следующими положениями (рис. 1.1):

⁵ Круглова, Н.Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности / Н.Ю. Круглова. – М.: Юрайт, 2020. – 304 с.

⁶ Румянцева, Е.Е. Экономический анализ. Учебник и практикум для вузов / Е.Е. Румянцева. – М.: Юрайт, 2021. – 382 с.

⁷ Рузавин, А.Е. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли / А.Е. Рузавин // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2020. - № 1. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ekonomika.snauka.ru/2020/01/16904>

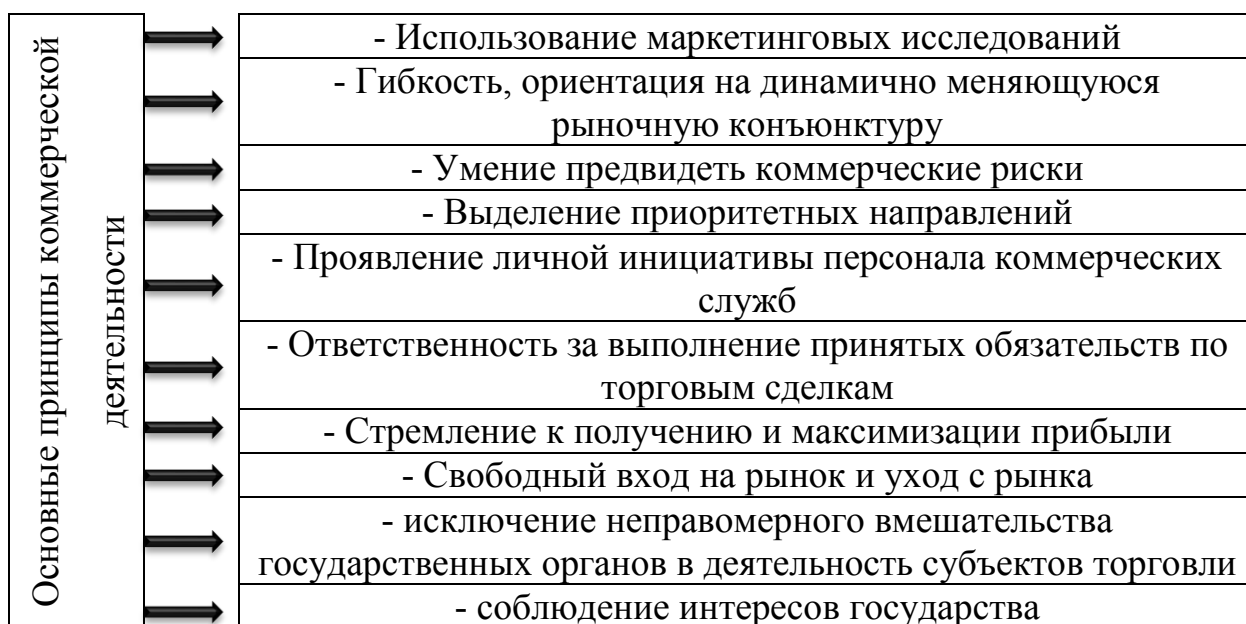


Рисунок 1.1 – Принципы коммерческой деятельности

- Неразрывная связь коммерции с маркетингом. Сущность современной концепции маркетинга заключена в том, что «производить нужно только то, что будет куплено», т.е. единовременное наличие нужного рынку товара и потребителя.

- Гибкость коммерции должна проявляться в своевременном соответствии рыночной конъюнктуре. Следовательно, необходимы исследование и прогнозирование товарных рынков, развитие сбытовой рекламы, внедрение инноваций, при необходимости - изменение специфики деятельности предприятия и организационных структур коммерции.

- Умение предвидеть коммерческие риски. По определению К.В. Екимовой, коммерческий риск – это возможные убытки в коммерческой работе. Он может быть определен как ущерб, понесенный из-за неверного решения и расходов на его реализацию. Коммерческий риск возникает также вследствие воздействия как непредсказуемых внешних факторов (инфляция, действия конкурентов, стихийные бедствия и т.д.), так и внутренних факторов (ухудшение финансового состояния фирмы, невыполнение договорных обязательств контрагентами, порча грузов при транспортировке и т.д.). Коммерческая деятельность неотделима от рисков. При ее

планировании необходимо максимально предусматривать влияние всех возможных рисков. Для этого нужно использовать весь возможный объем информации и аналитический потенциал⁸.

- Выделение приоритетных направлений в коммерческой деятельности является не менее актуальным, чем в производственной. Следование данному принципу предполагает системное изучение и понимание всех деталей коммерческой деятельности.

- Проявление личной инициативы. Личная инициатива определяется личностными характеристиками каждого человека, работающего в сфере коммерции и культурой его труда. Личностные характеристики формируют основу деловых качеств коммерсанта.

- Высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам. Данный принцип создает репутацию коммерсанту в деловом мире.

- Нацеленность на достижение и максимизацию конечного результата – прибыли⁹.

Нужно отметить также, что в условиях рыночных отношений глубина и масштабность задач социально-экономических преобразований в стране обуславливают необходимость постоянного государственного регулирования экономических отношений и коммерческой деятельности в том числе, форм и методов организации управленческой деятельности; использования качественно новых подходов к управлению имуществом предприятий различных форм собственности; создания новой и реформация существующей финансовой законодательной базы, совершенствование финансово-правовых норм, регулирующих коммерческие (предпринимательские) отношения в государстве.

С правовой точки зрения коммерческая деятельность является разновидностью предпринимательской деятельности, которой присущи все

⁸ Екимова, К.В. Финансовый менеджмент: Учебник для прикладного бакалавриата / К.В. Екимова, И.П. Савельева. – Люберцы: Юрайт, 2020. – 382 с.

⁹ Круглова, Н.Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности / Н.Ю. Круглова. – М.: Юрайт, 2020. – 304 с.

основные признаки предпринимательской деятельности, регламентированные законодателем в п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ): эта деятельность является самостоятельной, она осуществляется субъектами этой деятельности на свой риск, поэтому риски должны покрываться за собственный счет; целью этой деятельности является получение прибыли; прибыль от этой деятельности должна извлекаться систематически; субъекты этой деятельности должны быть зарегистрированы в установленном Законом порядке¹⁰.

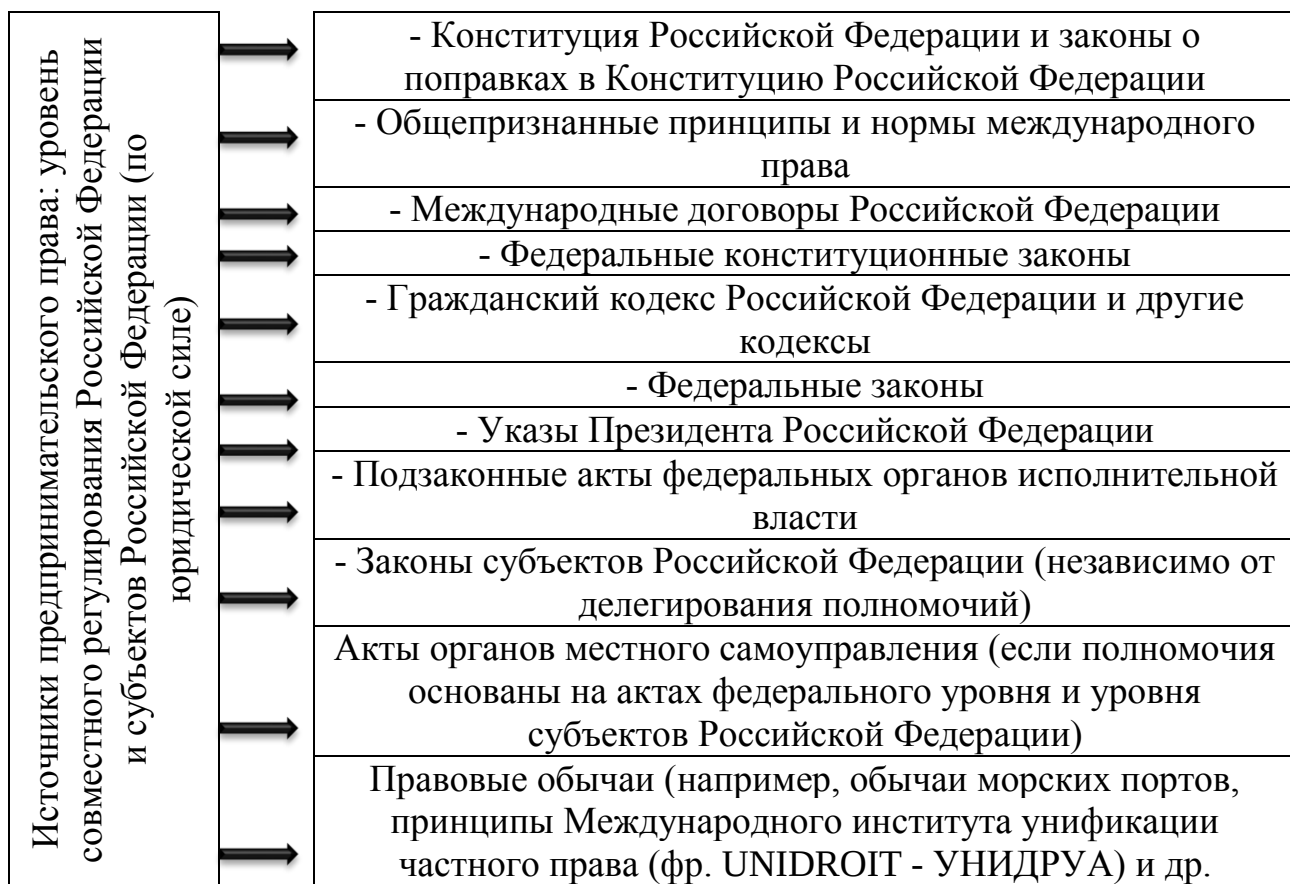


Рисунок 1.2 – Система правового регулирования коммерческой деятельности в России

В соответствии со ст. 71 Конституции РФ установление правовых основ единого рынка относится к ведению Российской Федерации. В соответствии с этим нормативное регулирование экономических, (в т.ч.

¹⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации (Федеральный закон от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ) // Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/

коммерческих) отношений реализуется через: федеральные законы, законы и иные нормативно-правовые акты федерального уровня (постановления Правительства РФ, нормативно-правовые акты федеральных министерств и ведомств)¹¹.

В состав юридических полномочий Российской Федерации (далее – РФ) в сфере экономики (в т.ч. коммерческой деятельности) относятся: установление основ федеральной политики и федеральные программы в области государственного, экономического, экологического, социального, культурного и национального развития РФ; установление правовых основ единого рынка; финансовое, валютное, кредитное, таможенное регулирование; денежная эмиссия; основы ценовой политики; федеральные экономические службы, включая федеральные банки.

Основополагающим законом, регулирующим коммерческую деятельность в современной России, является Гражданский кодекс (далее – ГК РФ). Наряду с ним действует ряд специальных законов в сфере рыночных отношений, например: Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ¹², Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»¹³, Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007 № 315-ФЗ¹⁴ и др.

Таким образом, в настоящее время коммерческая деятельность в Российской Федерации обеспечена достаточно всеобъемлющей нормативно-правовой базой, которая постоянно совершенствуется в соответствии с требованиями рыночной экономики. Перейдем к характеристике особенностей коммерческой деятельности торговой организации.

¹¹ Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/

¹² Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Консультант плюс». – Электронный ресурс. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/

¹³ Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 05.12.2022) «О защите прав потребителей» // Справочно-правовая система «Консультант плюс». – Электронный ресурс. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/

¹⁴ Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007 N 315-ФЗ (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Консультант плюс». – Электронный ресурс. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72967/

1.2 Особенности коммерческой деятельности торговой организации

С точки зрения А.Е. Рузавина, коммерческая деятельность в широкой трактовке данного понятия – это любая предпринимательскую деятельность, осуществляемая с целью получения прибыли.

Коммерческая деятельность непосредственно в торговой отрасли представляет собой совокупность операций по осуществлению сделок закупки и продажи товаров (или услуг), проводимых торговыми организациями для удовлетворения спроса оптовых покупателей и получения прибыли. Коммерческая деятельность в сфере торговли является основным видом деятельности, который объединяет и подчиняет себе все иные виды деятельности в торговле. Формы организации коммерческой деятельности, реализуемые в сфере торговли, представлены в Таблице 1.1.

В современной рыночной экономике широко распространены следующие форм коммерческой деятельности оптовых торговых организаций:

- мелкооптовые торговые организации, представленные оптовыми базами и складами, магазинами, осуществляющими мелкооптовую продажу в магазине-складе, без предоставления рассрочки платежа;
- крупнооптовые торговые организации, имеющие крупные логистические центры, обширную клиентскую базу. При этом часть клиентов может забирать заказанные товары самовывозом, а для части клиентов доставка товаров производится силами оптовика;
- оптовые посредники, проводящие закупку товара у производителей внутри страны или у иностранных поставщиков и далее реализующие товар в мелкооптовые и розничные организации, или же продающие товары через биржи, а также через использование механизма государственных закупок.

Для розничной торговли наиболее характерной является такая форма организации, как магазины (в т.ч. фирменные и комиссионные).

Таблица 1.1 – Формы организации коммерческой деятельности в торговле

Форма торговли	Содержание коммерческой деятельности
Опτικο-посредническая организация	Организации этой формы, как правило, функционируют по товарному признаку, т.к. их деятельность направлена на обеспечение потребностей потребителей определенных видов товара.
Оптовые торговые центры	Организации данной формы специализируются на оптовой реализации офисной и компьютерной техники и товаров промышленного назначения. Часто используют выставочные залы с образцами товаров. Часто сочетают в своей деятельности элементы оптовой и розничной торговли.
Оптовые склады	Основным отличием организаций данной формы является существенный объем товарооборота. Особенность их оптовых складов заключена в том, что демонстрационные залы и офис территориально удалены от складских помещений.
Оптовые рынки	Реализация товаров на оптовых рынках регулируется гражданским законодательством, основанным на равенстве участников хозяйственных отношений, неприкосновенности их собственности, недопустимости вмешательства администрации рынка в их коммерческую деятельность.
Торговые дома	Эта форма организации оптовой торговли является, как правило, свободной ассоциацией единомышленников на добровольной основе. Ее участниками могут быть: торговые, транспортные, строительные, производственные предприятия, кредитные организации и страховые компании. Торговые дома - это многофункциональные организационные формы. Вместе с коммерческой деятельностью они ведут производственную, научно-исследовательскую и финансово-кредитную деятельность
Магазины	Пункты розничной торговли, осуществляющими продажу в стационарных магазинах. К магазинной относятся также комиссионная и фирменная торговли.
Внемагазинные	Внемагазинные: мелкорозничная торговля, передвижная торговля (разносная торговля, развозная торговля); прямые продажи (торговля по каталогам); электронная торговля; торговля через торговые автоматы; выставки-продажи; ярмарки, базары [32, с. 97].

Для организаций, специализирующихся на фирменной торговле характерны операции по продаже товаров, изготовленных определенным производителем. Данная форма торговли предполагает обязательное указание наименования бренда изготовителя. В настоящее время очень популярная форма организации магазинной торговли, реализуемая через франчайзинг. Франчайзинг является формой лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) передает другой (франчайзи) право вести бизнес под своей торговой маркой.

Комиссионная торговля непродовольственными товарами характеризуется продажей принятых на комиссию как новых, так и бывших в эксплуатации товаров, не требующих ремонта и безопасных для здоровья покупателей.

Управление коммерческой деятельностью торговой организации реализуется через применение определенных механизмов (рисунок 1.3):

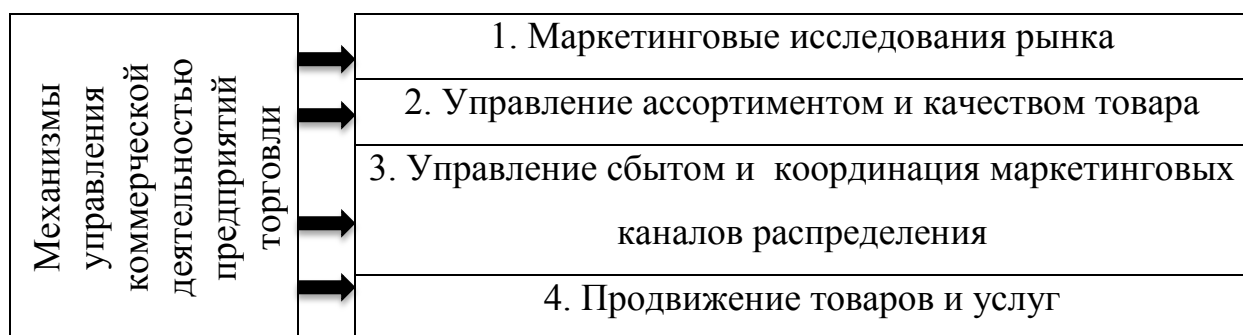


Рисунок 1.3 – Механизмы управления коммерческой деятельностью торговой организации

По словам Е.В. Лисицыной, существенным элементом системы управления коммерческой деятельностью торговой организации в соответствии с рисунком 1.3, являются маркетинговые исследования рынка, которые реализуются через:

- исследование микроэкономических параметров рынка и его тенденций;
- проведение анализа распределения рыночных долей между компаниями-конкурентами и оценку потенциала развития торговой организации;
- изучение товаров-новинок, проведение сравнительной оценки их конкурентоспособности;
- изучение оптовых покупателей и тенденций их рыночного поведения, оценку потенциальных возможностей, перспективного покупательского спроса;
- изучение ценовой политики (в т.ч. организаций-конкурентов);

- проведение анализа методов сбыта и существующих каналов распределения;

- исследование эффективности способов стимулирования сбыта¹⁵.

С точки зрения В.В. Ковалева, обязательным элементом системы менеджмента торговой организации должно являться управление ассортиментом и качеством товаров. Как правило, оно проводится по следующим направлениям:

- выявление текущих и перспективных потребностей покупателей и конечных потребителей товаров и услуг;

- участие посреднических организаций в формировании ассортиментной политики производителей товаров;

- проведение оценки уровня конкурентоспособности товаров, предлагаемых производителем. С этой целью проводится анализ их потребительских качеств, цены и потенциальной продолжительности жизненного цикла;

- проведение закупки товаров и формирование ассортимента.

По словам И.М. Карасевой, система менеджмента сбыта и координации маркетинговых каналов распределения в торговой организации должна содержать такие элементы, как:

- поиск оптовых покупателей (расширение клиентской базы) и установление с ними договорных отношений;

- формирование оптимального размера товарных запасов и управление ими;

- приемку, хранение, сортировку и отправку товаров покупателям;

- организацию доставки товаров;

- контроль исполнения договорных обязательств¹⁶.

¹⁵ Лисицына, Е.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина. – М.: Инфра-М, 2020. – 304 с.

¹⁶ Карасёва, И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2020. – 335 с.

Безусловно, одной из базовых функций управления коммерческой деятельностью торговой организации является закупка с целью их последующей реализации. Закупочная деятельность в организациях торговли содержит такие операции, как:

- исследование и прогнозирование состояния покупательского спроса;
- выявление и оценка потребностей покупателей в товарах;
- выявление источников поступления товаров и выбор поставщиков;
- установление хозяйственных связей с поставщиками;
- контроль за выполнением договорных обязательств.

Важнейшим механизмом управления коммерческой деятельностью торговых организаций выступает продвижение товаров и услуг, реализуемое в формах:

- планирования, организации и проведения рекламных кампаний и мероприятий;
- проведения торговых выставок, демонстраций и дегустаций товаров;
- установления персональных контактов и продаж оптовым и розничным покупателям;
- стимулирования сбыта за счет предоставления скидок, премий и бонусов;
- формирования ассортимента дополнительных услуг покупателям¹⁷.

Таким образом, коммерческая деятельность торговых организаций предполагает посредничество между производителями товаров, с одной стороны, и их потребителями, с другой стороны, заключающееся в приобретении и последующей продаже товаров конечному покупателю. Являясь промежуточным звеном для производителей товаров и их потребителей, торговые организации не только обеспечивают физическое продвижение товаров, но и предоставляют своим покупателям широкий спектр дополнительных услуг, связанных с информационным и консультационным сервисом. С усилением конкурентной борьбы на

¹⁷ Карасёва, И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2020. – 335 с.

товарных рынках в настоящее время сложилась тенденция постоянного расширения и обновления перечня предоставляемых услуг.

На характеристику методики оценки эффективности коммерческой деятельности организации направлена работа над следующим параграфом выпускной квалификационной (бакалаврской) работы.

1.3 Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности организации

Для эффективной коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта необходимо грамотное управление его финансовыми ресурсами, с помощью которых осуществляется наращивание производственного и коммерческого потенциала, а также финансирование текущей деятельности. По мнению Н.А. Казаковой, эффективное использование финансовых ресурсов, как и любых других ресурсов в простом виде понимается, как соотношение между израсходованными ресурсами и достигнутыми за соответствующий период результатами¹⁸.

Эффективность использования ресурсов, которая, в свою очередь является неоднозначным критерием оценки эффективности системы управления ими в организации, характеризуется оборачиваемостью активов и показателями рентабельности активов и капитала. Оценка эффективности использования финансовых ресурсов включает разные компоненты.

Таким образом, для определения эффективности коммерческой деятельности организации используются различные показатели, - в зависимости от направления аналитической работы. Схематично это представлено на рисунке 1.4. Для оценки эффективности использования ресурсов организации используется целая система показателей, характеризующих изменения:

¹⁸ Казакова, Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании: Учебное пособие / Н.А. Казакова. – М.: ФиС, ИНФРА-М, 2019. – 336 с.

- структуры капитала организации по его размещению и источникам образования;
- эффективности и интенсивности его использования;
- платежеспособности и кредитоспособности организации;
- запаса его финансовой устойчивости.

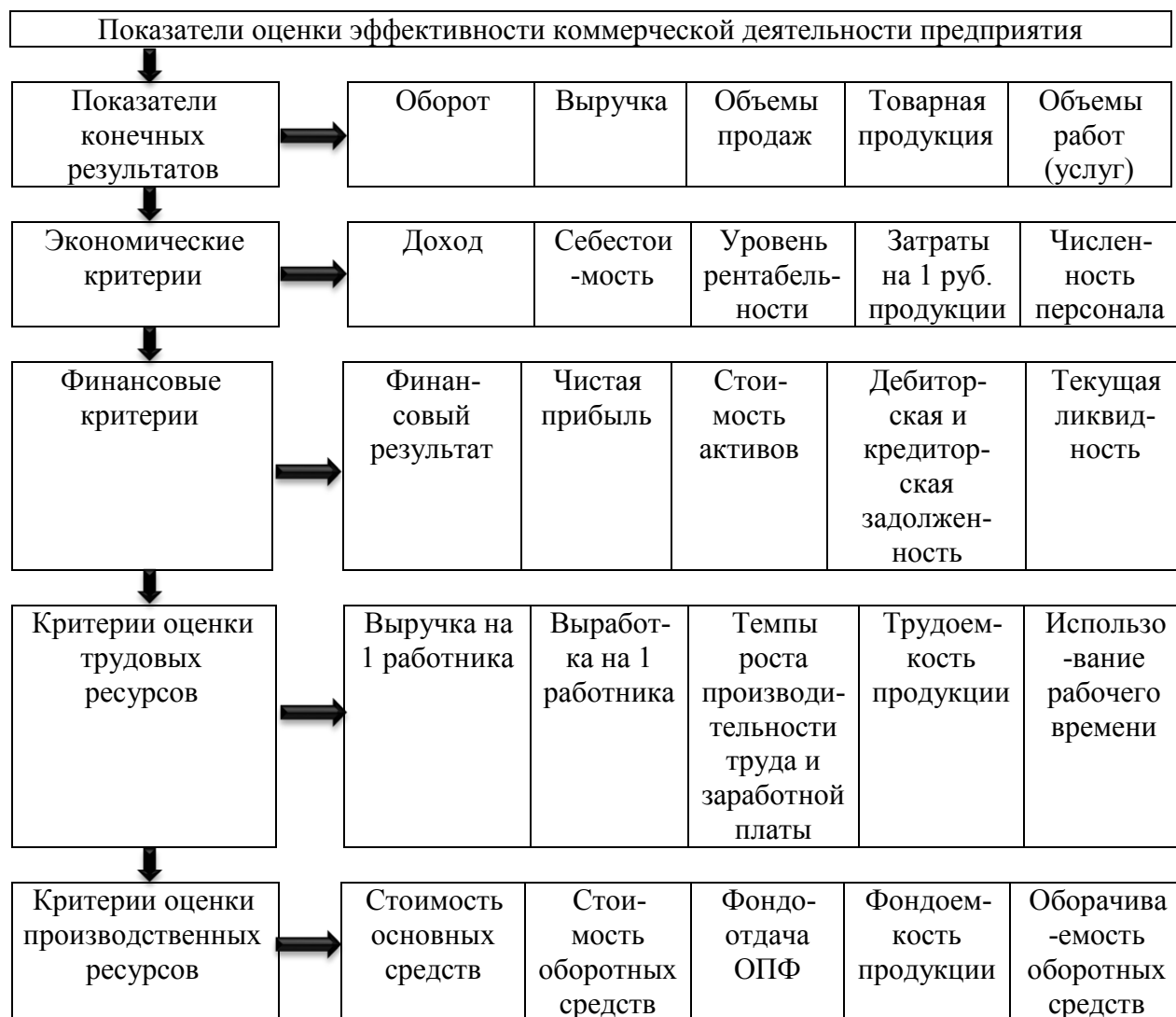


Рисунок 1.4 – Элементы, направления и критерии анализа коммерческой деятельности организации¹⁹

В соответствии с мнением С.А. Бороненковой, основной целью оценки эффективности использования финансовых ресурсов организации является повышение эффективности работы на основе внедрения более совершенных

¹⁹ Бороненкова, С.А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием. Учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М: Форум, Инфра-М, 2020. - 352 с.

способов использования финансовых ресурсов и управления ими. В Таблице 1.2 представлены показатели, характеризующие эффективность использования ресурсов организации.

Из цели оценки эффективности использования финансовых ресурсов вытекают ее основные задачи:

- идентификация финансового положения;
- выявление факторов, влияющих на формирование финансовых ресурсов;
- определение «узких» мест, отрицательно влияющих на финансовое состояние организации;
- выявление внутрихозяйственных резервов укрепления финансового положения.

Таблица 1.2 – Показатели эффективности использования основных средств организации

Наименование показателя	Формула расчёта
Фондоотдача ОПФ	$ФО = В / ОПФ$, где: В – выручка от продажи, ОПФ – средняя за период получения выручки стоимость основных производственных фондов
Фондоёмкость продукции	$ФЁ = ОПФ / В$
Фондовооруженность труда	$ФВ = ОПФ / Ч$, где: Ч – среднесписочная численность работников за период
Фондорентабельность	$ФР = Пбал / ОПФ * 100\%$, где: Пбал – балансовая прибыль предприятия

Экономические показатели, представленные в Таблице 1.2, отражают эффективность применения основных средств организации. Четырьмя главными обобщающими показателями эффективности основных средств являются:

- Фондоотдача – данный показатель показывает, какой объём продукции приходится на единицу стоимости основных средств, то есть какой доход получается на каждый рубль вложенных средств.

- Фондоёмкость - показатель, обратный фондоотдаче, показывающий, какая часть стоимости основных средств была потрачена для производства продукции на 1 рубль. К расчёту берётся первоначальная стоимость промышленно-производственных основных средств (средняя на тот период, который оценивается).

- Фондовооруженность труда - характеризует, насколько производство оснащено. Следовательно – прямо влияет и на фондоотдачу, и на фондоёмкость. Он показывает, какое количество основных средств приходится на каждого сотрудника, работающего на производстве.

Рентабельность фондов - показывает, какой объём прибыли получает предприятие в результате использования каждого рубля из стоимости основных фондов.

Одной из основных задач анализа эффективности использования трудовых ресурсов организации является выявление резервов трудовых ресурсов, более полного и эффективного их использования. При проведении комплексного анализа использования трудовых ресурсов рассматривают следующие показатели: обеспеченность организации трудовыми ресурсами; характеристика движения рабочей силы; социальная защищенность членов трудового коллектива; использование фонда рабочего времени; производительность труда; рентабельность персонала; трудоемкость продукции; анализ фонда заработной платы; анализ эффективности использования фонда заработной платы. Основные показатели, иллюстрирующие эффективность использования трудовых ресурсов, представлены в Таблице 1.3.

Важнейшим условием повышения эффективности производства является опережающий рост производительности труда (для торговых организаций - средней выручки от продажи) по сравнению с ростом средней заработной платы. Анализ соотношений темпов роста позволяет оценить в стоимостном выражении экономию или перерасход себестоимости продукции (реализации товаров) по элементу затрат «зарплата».

Принцип опережающего темпа роста средней выработки (выручки) над темпом роста средней заработной платы необходимо соблюдать с целью обеспечения соответствия между покупательским спросом населения и товарными массами потребительских товаров, снижения затрат на единицу продукции, роста прибыли и рентабельности²⁰.

Таблица 1.3 – Показатели эффективности использования трудовых ресурсов организации

Наименование показателя	Формула расчёта
Средняя выручка на 1 работника	$V_{\text{ср.}} = V / Ч$, где: V – выручка от продажи, Ч – Среднесписочная численность работников
Средняя выработка на 1 работника	$V = Q / T$, где: Q – объем товаров или проделанных работ; T – потраченное время.
Средняя з/плата 1 работника	$ЗП_{\text{ср.}} = \text{ФОТ} / Ч$, где: ФОТ – фонд оплаты труда
Индекс средней выручки на 1 работника	$I_{V_{\text{ср.}}} = V_{\text{ср.1}} / V_{\text{ср.0}}$, где: V _{ср.1} и V _{ср.0} – выручка отчетного и базисного периода соответственно
Индекс средней заработной платы	$I_{ЗП_{\text{ср.}}} = ЗП_{\text{ср.1}} / ЗП_{\text{ср.0}}$, где: ЗП _{ср.1} и ЗП _{ср.0} – средняя заработная плата отчетного и базисного периода соответственно
Индекс опережения	$I_{\text{ОПЕР}} = I_{V_{\text{ср.}}} / I_{ЗП_{\text{ср.}}}$
Экономия (-) или перерасход (+) средств ФОТ	$\Delta_{\text{+/-}} = \text{ФОТ}_1 * (I_{ЗП_{\text{ср.}}} - I_{V_{\text{ср.}}}) / I_{ЗП_{\text{ср.}}}$

Один из трех основных элементов производства представляют собой материальные ресурсы. Комплексное использование ресурсов, их рациональный расход, применение более дешевых и эффективных материалов – это, как правило, главные направления повышения объема выпуска продукции (для торговой организации – объема товарооборота и выручки от продажи) и улучшения финансового состояния организации.

Материальные ресурсы – это различные виды сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих и полуфабрикатов, которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции, оказания услуг и выполнения

²⁰ Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. – М.: КноРус, 2020. – 368 с.

работ. Материальные ресурсы переходят в материальные затраты, являющиеся совокупностью материальных ресурсов, используемых в процессе производства.

Таблица 1.4 – Показатели эффективности использования материальных ресурсов организации

Наименование показателя	Формула расчёта
Материалоотдача	$МО = В / МЗ$, где: В – выручка от продажи, МЗ – сумма материальных затрат
Материалоёмкость	$МЕ = МЗ / В$
Прибыль на 1 рубль материальных затрат	$П_{МЗ} = П / МЗ$, где: П – прибыль от продажи продукции (товаров) МЗ – сумма материальных затрат

Материалоотдача - характеризует выход продукции на 1 руб. материальных затрат (МЗ), т.е. количество продукции (выручки от продажи), произведенной с каждого рубля потребленных материальных ресурсов:

Материалоёмкость – показатель, обратный материалоотдаче, показывает величину материальных затрат, приходящихся на 1 руб. произведенной продукции (выручки от продажи).

Прибыль на 1 рубль материальных затрат – самый обобщающий показатель эффективности использования материальных ресурсов. Он показывает размер прибыли, приходящейся на 1 рубль произведённых материальных затрат²¹.

По мнению Л.В. Донцовой, в основе устойчивости финансового состояния организации лежит соотношение между стоимостью материально-производственных запасов и источниками их формирования (собственными и заемными). Если обеспеченность названных запасов источниками — это сущность финансовой устойчивости, то платежеспособность — это внешнее проявление финансовой устойчивости. Уровень финансовой независимости определяется соотношением различных статей и разделов актива и пассива бухгалтерского баланса организации. Анализ структуры

²¹ Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. – М.: КноРус, 2020. – 368 с.

пассива баланса позволяет установить причины финансовой неустойчивости организации, приведшие к ее неплатежеспособности.

Таблица 1.5 – Методика расчета коэффициентов финансовой устойчивости

Коэффициент	Формула расчёта	Методика расчёта по данным бухгалтерского баланса	Норм. значение
1	2	3	4
Коэффициент автономии	$K_{авт} = \text{Собственный капитал} / \text{Валюта баланса}$	$K_{авт} = \text{стр. 1300} / \text{стр. 1700}$	$K_{авт} > 0,5$
Коэффициент финансовой зависимости	$K_{фз} = \text{Валюта баланса} / \text{Собственный капитал}$	$K_{фз} = \text{стр. 1700} / \text{стр. 1300}$	$K_{фз} \leq 2$
Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{фу} = (\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные кредиты и займы}) / \text{Валюта баланса}$	$K_{фу} = (\text{стр. 1300} + \text{стр. 1400}) / \text{стр. 1700}$	$K_{фу} \geq 0,75$
Коэффициент финансового левериджа	$K_{фл} = (\text{Долгосрочные заемные источники} + \text{Краткосрочные заемные источники}) / \text{Собственный капитал}$	$K_{фл} = (\text{стр. 400} + \text{стр. 1500}) / \text{стр. 1300}$	$K_{фл} \leq 1$
Коэффициент финансирования	$K_{фин} = \text{Собственный капитал} / \text{Заемный капитал}$	$K_{фин} = \text{стр. 1300} / (\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500})$	$K_{фин} > 1$
Коэффициент инвестирования	$K_{инв} = \text{Собственный капитал} / \text{Внеоборотные активы}$	$K_{инв} = \text{Стр. 1300} / \text{стр. 1100}$	$K_{инв} \geq 1$
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{мск} = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Собственный капитал}$	$K_{мск} = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1300}$	$0,2 < K_{мск} < 0,5$
Коэффициент постоянного актива	$K_{па} = \text{Внеоборотные активы} / \text{Собственный капитал}$	$K_{па} = \text{стр. 1100} / \text{стр. 1300}$	-
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	$K_{обз} = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Запасы и затраты}$	$K_{обз} = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1210}$	$0,6 < K_{обз} < 0,8$
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{об\text{оА}} = \text{Собственные оборотные средства} / \text{Оборотные активы}$	$K_{об\text{оА}} = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1200}$	$K_{об\text{оА}} \geq 0,1$

Это может быть как нерациональное использование собственного капитала (источников собственных средств) организации, так и высокая доля

заемных источников средств (заемного капитала), привлекаемых для финансирования коммерческой деятельности организации²².

Приведенные в таблице 1.5 коэффициенты финансовой устойчивости характеризуют независимость по каждому элементу активов организации и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива компания в финансовом отношении. Исходные данные для расчета содержит бухгалтерский баланс организации.

Таблица 1.6 – Методика расчета коэффициентов ликвидности

Коэффициент	Формула расчета	Методика расчета по данным бухгалтерского баланса	Норм. значение
1	2	3	4
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\text{Кабл} = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Текущие обязательства}$	$\text{Кабл} = (\text{стр. 1240} + \text{стр. 1250}) / (\text{стр. 1500} - \text{стр. 1530} - \text{стр. 1540})$	$\text{Кабл} > 0,2-0,5$
Коэффициент быстрой ликвидности	$\text{Кбл} = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность})$	$\text{Кбл} = (\text{стр. 1240} + \text{стр. 1250} + \text{стр. 1260}) / (\text{стр. 1500} - \text{стр. 1530} - \text{стр. 1540})$	$0,7 > \text{Кбл} > 1$
Коэффициент текущей ликвидности	$\text{Ктл} = \text{Оборотные активы} / \text{Текущие обязательства}$	$\text{Ктл} = (\text{стр. 1200} + \text{стр. 1170}) / (\text{стр. 1500} - \text{стр. 1530} - \text{стр. 1540})$	$1,5 < \text{Ктл} < 2$
Коэффициент общей платежеспособности	$\text{Ко.пл} = \text{Активы предприятия (за вычетом долгов учредителей и оценочных резервов)} / \text{Обязательства предприятия}$	$\text{Ко.пл} = \text{стр. 1600} / (\text{стр. 1500} - \text{стр. 1530} - \text{стр. 1540})$	$\text{Ко.пл} \geq 2$
Коэффициент восстановления платежеспособности	$\text{Квп} = (\text{Ктл}_1 + 6 / \text{Т} * (\text{Ктл}_1 - \text{Ктл}_0)) / \text{Ктл норм}$ Где: Т – расчетный период в месяцах		*
Коэффициент утраты платежеспособности	$\text{Куп} = (\text{Ктл}_1 + 3 / \text{Т} (\text{Ктл}_1 - \text{Ктл}_0)) / \text{Ктл норм}$ Где: Т – расчетный период в месяцах		*

Ликвидность и платежеспособность - это различные, хотя и взаимосвязанные, характеристики. Одним из индикаторов финансового положения организации является его платежеспособность, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные

²² Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: «Дело и Сервис», 2019. - 336 с.

обязательства. Согласно определения Н.А. Казаковой платежеспособность означает наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения²³.

Под ликвидностью актива понимается способность его трансформации в денежные средства, а степень ликвидности актива определяется промежутком времени, необходимым для его превращения в денежную форму. Чем меньше требуется времени для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность. При этом следует различать понятие ликвидности совокупных активов как возможность их быстрой реализации при банкротстве и самоликвидации организации и понятие ликвидности оборотных активов, обеспечивающей текущую его платежеспособность. Здесь имеется в виду, что каждый вид оборотных активов должен пройти соответствующие стадии операционного цикла, прежде чем трансформироваться в денежную наличность.

Методика анализа ликвидности организации с использованием относительных величин (коэффициентов) представлена в таблице 1.6.

Таблица 1.7 – Методика расчета показателей рентабельности

Наименование показателя	Формула	Условные обозначения
Рентабельность продаж	$R_{пр} = П_{пр} / В * 100\%$	$R_{пр}$ – рентабельность продаж, %; $П_{пр}$ – прибыль от продажи, $В$ – выручка от продажи
Рентабельность собственного капитала	$R_{СК} = П_{пр} / СК * 100\%$	$СК$ – среднее за период получение прибыли от продажи значение объема собственного капитала предприятия
Рентабельность заемного капитала	$R_{ЗК} = П_{пр} / ЗК * 100\%$	$ЗК$ – среднее за период получение прибыли от продажи значение объема заемного капитала предприятия
Рентабельность основных фондов (фондорентабельность)	$R_{ОПФ} = П_{пр} / ОПФ * 100\%$	$ОПФ$ – средняя за период получения прибыли от продажи стоимость основных производственных фондов предприятия
Рентабельность оборотных активов	$R_{ОА} = П_{пр} / ОА$	$ОА$ – средняя за период получения прибыли стоимость оборотных активов

²³ Казакова, Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании: Учебное пособие / Н.А. Казакова. – М.: ФиС, ИНФРА-М, 2019. – 336 с.

Рентабельность показывает прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в организацию или иные финансовые операции. Наибольшую важность представляют показатели рентабельности, к которым относятся коэффициенты, методика определения которых приведена в таблице 1.7. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражают результаты деятельности организации; они используются как инструменты инвестиционной, ценовой политики.

Показатели деловой активности – это коэффициенты управления активами или показатели оценки скорости оборота активов, т.е. скорости проведения финансово-хозяйственных операций и оборота обязательств и активов организации. Формулы для их расчета и содержание рассматриваемых показателей представлены в таблице 1.8.

Таблица 1.8 – Методика расчета показателей деловой активности

Наименование показателя	Формула	Условные обозначения
Общая оборачиваемость капитала	$\text{КобК} = В / К$	В – выручка от продажи К - среднее за период значение объема капитала
Оборачиваемость собственного капитала	$\text{КобСК} = В / СК$	СК – среднее за период значение объема собственного капитала
Оборачиваемость оборотных средств	$\text{КобОА} = В / ОА$	ОА – средняя за период получения прибыли стоимость оборотных активов
Оборачиваемость запасов и затрат	$\text{КобЗ} = В / З$	З – средняя стоимость запасов
Оборачиваемость дебиторской задолженности	$\text{КобДЗ} = В / ДЗ$	ДЗ – средняя за период получения прибыли дебиторская задолженность
Оборачиваемость кредиторской задолженности	$\text{КобКЗ} = В / КЗ$	КЗ – средняя за период получения прибыли кредиторская задолженность
Средний срок оборачиваемости (погашения) дебиторской задолженности	$\text{Д}_{ДЗ} = 365 / \text{КобДЗ}$	КобДЗ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности
Средний срок оборачиваемости (погашения) кредиторской задолженности	$\text{Д}_{КЗ} = 365 / \text{КобКЗ}$	КобКЗ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

В частности, показатели, характеризующие скорость оборота оборотных средств и их элементов, очень важны для общей характеристики

коммерческой деятельности организации. Основным показателем эффективности использования оборотных средств служит скорость оборачиваемости этих средств в процессе производства и реализации продукции. Ускорение оборачиваемости оборотных средств позволяет уменьшить потребность в них использовать высвобождаемые средства для решения других задач организации. Увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных средств, который равен количеству оборотов оборотных средств в течение года, означает уменьшение потребности организации в оборотных средствах [10, с. 119].

Периодичность проведения оценки эффективности использования финансовых ресурсов зависит от требований топ-менеджмента, а также от возможностей компании по сбору данных для управленческой отчетности. Поскольку у большинства российских компаний данные управленческого учета базируются на данных бухгалтерского учета, им имеет смысл проводить финансовый анализ раз в квартал одновременно с полным подведением итогов периода бухгалтерией или финансовым отделом. Компании с развитой информационной поддержкой бизнеса имеют возможность отслеживать финансовые показатели ежемесячно, еженедельно и даже ежедневно.

Нужно отметить, что оценка эффективности использования финансовых ресурсов необходима для принятия управленческих решений, направленных на рост прибыльности, выявление причин убыточности, а также обеспечение стабильного финансового состояния. От того, насколько качественно проведена данная оценка, зависит эффективность принятия управленческих решений, связанных с дальнейшим использованием собственных, привлеченных и заемных финансовых ресурсов. Принятие финансовых решений с использованием приведенных оценок выполняется в результате анализа альтернативных решений, учитывающих компромисс

между требованиями ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности²⁴.

Как справедливо отмечает В.П. Зайков, относительные финансовые показатели являются лишь ориентировочными индикаторами эффективности коммерческой деятельности организации и оценка данных параметров возможна лишь на основе анализа динамики значений финансовых коэффициентов за несколько сопоставимых периодов времени. Применение на практике представленных и рассмотренных методик оценки эффективности использования ресурсов организации, дает возможность довольно точно определить эффективность коммерческой деятельности организации в целом, определить источник изменения и разработать мероприятия, направленные на сокращение ее расходов и увеличение прибыли²⁵.

Таким образом, в данной главе выпускной квалификационной (бакалаврской) работы раскрыты основные теоретические аспекты относительно анализа и оценки коммерческой деятельности организации, что позволяет непосредственно перейти к практической части исследования – оценке динамики эффективности коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

²⁴ Загородников, С.В. Финансовый менеджмент. Краткий курс / С.В. Загородников. – М.: Окей-книга, 2021. – 176 с.

²⁵ Зайков, В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнева, А.В. Харсеева. – М.: Вуз-книга, 2019. – 340 с.

2. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АЛГОЛ ПЛЮС»

2.1 Экономическая характеристика ООО «Алгол плюс»

Общество с ограниченной ответственностью «Алгол плюс» (сокращенное наименование - ООО «Алгол плюс») основано одним учредителем (Трембач Владимиром Владимировичем) и в качестве юридического лица зарегистрировано МРИ ИФНС № 12 г. Рубцовска 05.02.1999. Организации присвоены ИНН (220901996) и ОГРН (1022200806176). Юридический и фактический адрес организации: 658225, г.Рубцовск, пр-т Ленина, д. 203б. По данному адресу расположен офис фирмы и один из ее розничных магазинов. Размер уставного капитала ООО «Алгол плюс» составляет 101,4 тыс. рублей.

ООО «Алгол плюс» создавалась как торгово-посредническая книготорговая организация. Основными видами ее деятельности являются оптовая и розничная торговля книгами (соответственно ОКВЭД 46.49.31 и 47.62.2). В настоящее время ООО «Алгол плюс» осуществляет также следующие виды деятельности, прописанные в Уставе организации и приведенные в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Виды деятельности, осуществляемые ООО «Алгол плюс»

Код по ОКВЭД	Наименование вида деятельности
18.13	Изготовление печатных форм и подготовительная деятельность
18.12	Прочие виды полиграфической деятельности
18.14	Деятельность брошюровочно- переплетная и отделочная и сопутствующие услуги
46.14.1	Деятельность агентов по оптовой торговле вычислительной техникой, телекоммуникационным оборудованием и прочим офисным оборудованием
46.15.1	Деятельность агентов по оптовой торговле мебелью
46.15.2	Деятельность агентов по оптовой торговле скобяными, ножевыми и прочими бытовыми металлическими изделиями
46.15.3	Деятельность агентов по оптовой торговле электротоварами и бытовыми электроустановочными изделиями
46.15.4	Деятельность агентов по оптовой торговле радио- и телеаппаратурой, техническими носителями информации

Продолжение Таблицы 2.1

Код по ОКВЭД	Наименование вида деятельности
46.15.9	Деятельность агентов по оптовой торговле прочими бытовыми товарами, не включенными в другие группировки
46.16.1	Деятельность агентов по оптовой торговле текстильными изделиями
46.18.13	Деятельность агентов, специализирующихся на оптовой торговле парфюмерными и косметическими товарами, включая мыло
46.18.14	Деятельность агентов, специализирующихся на оптовой торговле чистящими средствами
46.18.2	Деятельность агентов, специализирующихся на оптовой торговле играми и игрушками, спортивными товарами, велосипедами, книгами, газетами, журналами, писчебумажными и канцелярскими товарами, музыкальными инструментами, часами и ювелирными изделиями, фототоварами и оптическими товарами
46.43.1	Торговля оптовая электрической бытовой техникой
46.44.2	Торговля оптовая чистящими средствами
46.46.2	Торговля оптовая изделиями, применяемыми в медицинских целях
46.49.2	Торговля оптовая плетеными изделиями, изделиями из пробки, бондарными изделиями и прочими бытовыми деревянными изделиями
46.49.3	Торговля оптовая книгами, газетами и журналами, писчебумажными и канцелярскими товарами
46.49.32	Торговля оптовая газетами и журналами
46.49.33	Торговля оптовая писчебумажными и канцелярскими товарами
46.65	Торговля оптовая офисной мебелью
47.61	Торговля розничная книгами в специализированных магазинах
47.65	Торговля розничная играми и игрушками в специализированных магазинах
47.74.1	Торговля розничная изделиями, применяемыми в медицинских целях, в специализированных магазинах
47.75	Торговля розничная косметическими и товарами личной гигиены в специализированных магазинах
73.11	Деятельность рекламных агентств

Среднесписочная численность сотрудников организации за 2021 год составила 27 человек. Организационная структура представлена на рисунке 2.1. В.В. Трембач является не только единственным учредителем, но и бессменным директором данной организации с момента ее основания и по настоящее время. Непосредственно директору подчиняется его заместитель по общим вопросам, а также главный бухгалтер. Заместитель директора по общим вопросам организует работу руководителей подразделений оптовой и розничной торговли и типографии.

Сеть розничной торговли представлена пятью магазинами: три из них находятся в г. Рубцовске, и по одному – в г. Алейске и с. Шипуново.

Широкий ассортимент предлагаемых в наличии и на заказ в розничной торговле товаров позволяет удовлетворить спрос любого самого требовательного покупателя.



Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «Алгол плюс»

С 1999 года ООО «Алгол плюс» обеспечивает учебно-наглядными пособиями, интерактивным оборудованием, мебелью, спортивным инвентарем и многим другим образовательные учреждения города Рубцовска и прилегающих районов: детские сады, школы и лицеи, ВУЗы и колледжи. Данное направление деятельности осуществляет отдел оптовой торговли. Учреждениям основного и дополнительного образования поставляются:

- демонстрационные и лабораторные приборы для учебных кабинетов;
- тематические и информационные стенды;
- тематические плакаты и таблицы;
- карты и глобусы;
- доски аудиторные (поворотные, настенные, настольные, доски для объявлений), мольберты для рисования;
- тематические наборы для творчества;

- спортивный инвентарь (мячи, обручи, шведские стенки, маты, мягкие игровые модули, оборудование для веселых стартов);
- химические реактивы и посуда;
- образовательные мультимедийные пособия (учебное видео, интерактивные программы, тесты, задания);
- мебель для детских садов (игровая, обеденная, спальня, раздевалка) и школ (парты, стулья, столы, шкафы и стеллажи для кабинетов);
- развивающие игры;
- робототехника для школ и детских садов;
- методическая литература для учителей и воспитателей.

Типография оснащена современным полиграфическим оборудованием, позволяющим обеспечивать высокое качество как черной, так и цветной печати. В типографии на заказ и для продажи оптом и в розницу изготавливаются различные бланки, журналы учета, классные журналы, нотные тетради, почетные грамоты и другая полиграфическая продукция.

Организация находится на упрощенной системе налогообложения (далее – УСНО), налоговой базой для исчисления единого налога, взимаемого в связи с применением УСНО, является разница «доходы – расходы», единый налог взимается по ставке 15%.

Информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, основывается на данных синтетического и аналитического учета. Как субъект малого и среднего предпринимательства (в соответствии с положениями ФЗ № 402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учёте»), фирма не предоставляет промежуточную бухгалтерскую отчетность. Годовая бухгалтерская отчетность представляется в инспекцию ФНС РФ.

В соответствии с п. 1 ст. 14 закона № 402-ФЗ бухгалтерская отчетность ООО «Алгол плюс» состоит из:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о финансовых результатах;
- приложений к ним.

Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем организации и главным бухгалтером и предоставляется по телекоммуникационному каналу связи через систему «Контур Экстерн». Сверка с контрагентами фирмы также преимущественно проводится путем обмена актами сверки через системы электронного документооборота (ЭДО) («Контур Экстерн» или «Сбис»). Это позволяет сократить временные и трудовые затраты на проведение сверки и корректировки учётных данных, повышает степень достоверности системы бухгалтерского учёта и непосредственно отчётности организации.

В соответствии с учётной политикой организации ее управленческие расходы формируются на 26 счете «Общехозяйственные расходы» и ежемесячно после закрытия 26 счета относятся напрямую на счет 90 «Продажи», т.е. на финансовый результат от продажи. В состав управленческих расходов помимо расходов на связь и коммунальных платежей за офисное помещение включаются также заработная плата управленческого персонала и отчисления на социальное страхование. Именно поэтому данная статья расходов является достаточно «весомой» в составе расходов данной организации.

Проведем анализ динамики основных экономических показателей деятельности ООО «Алгол плюс» за период 2019-2021 гг., представленных в таблице 2.2. В течение периода исследования выявлен рост выручки от продажи – в целом на 24% или на 5210 тыс. руб. Несмотря на рост выручки, организация получает убыток от продажи – в 2021 г. его сумма составила 2975 тыс. руб., это на 7,5% выше уровня 2019 г. и, безусловно, оценивается отрицательно. Соответственно, основная деятельность (оптовая и розничная торговля) в течение периода исследования не являются рентабельными.

На протяжении трех последних лет среднегодовая численность сотрудников ООО «Алгол плюс» не менялась и составляла 28 человек. При этом выявлен рост фонда оплаты труда – в 2021 г. к уровню 2019 г. 1041 тыс. руб. или на 14%. Опережающий рост выручки от продажи (24%) за

соответствующий период говорит в пользу того, что организация эффективно использует свои трудовые ресурсы.

Таблица 2.2 – Анализ показателей деятельности ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абс. изменение	
				2020- 2019 гг.	2021- 2020 гг.
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	21407	25716	26617	4309	901
2. Прибыль (убыток) от продажи, тыс. руб.	-2768	-108	-2975	2660	-2867
3. Рентабельность продаж, %	-13,0	-0,4	-11,2	12,6	-10,8
4. Среднесписочная численность работников, чел.	28	28	28	-	-
5. Среднегодовая выручка на 1 работника, тыс. руб.	764,5	918,4	950,6	153,9	32,2
6. Фонд заработной платы, тыс. руб.	7493	8131	8534	638	403
7. Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	22,3	24,2	25,4	1,9	1,2
8. Чистая прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	-3475	-297	-351	3178	-54
9. Рентабельность бизнеса, %	-16,2	-1,15	-1,32	15,05	-0,17

В Приложении 1 представлены сводные данные о доходах и расходах ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.. Анализ представленных показателей методом сравнения позволил выявить следующие тенденции: на протяжении всего периода исследования основным источником доходов организации является выручка от оптовой и розничной торговли книгами, канцелярскими и сопутствующими товарами (95,9% в среднем за три года от всех доходов).

В совокупном объеме расходов наибольший удельный вес на протяжении всего периода исследования составляет себестоимость реализованных товаров (59,9% в среднем). Значительными являются доли в расходах управленческих (31,8%) и коммерческих расходов (5,7% в среднем за три года). Наглядно динамика показателей финансовых результатов (по факту – убытков) организации за период исследования представлена на рисунке 2.2.

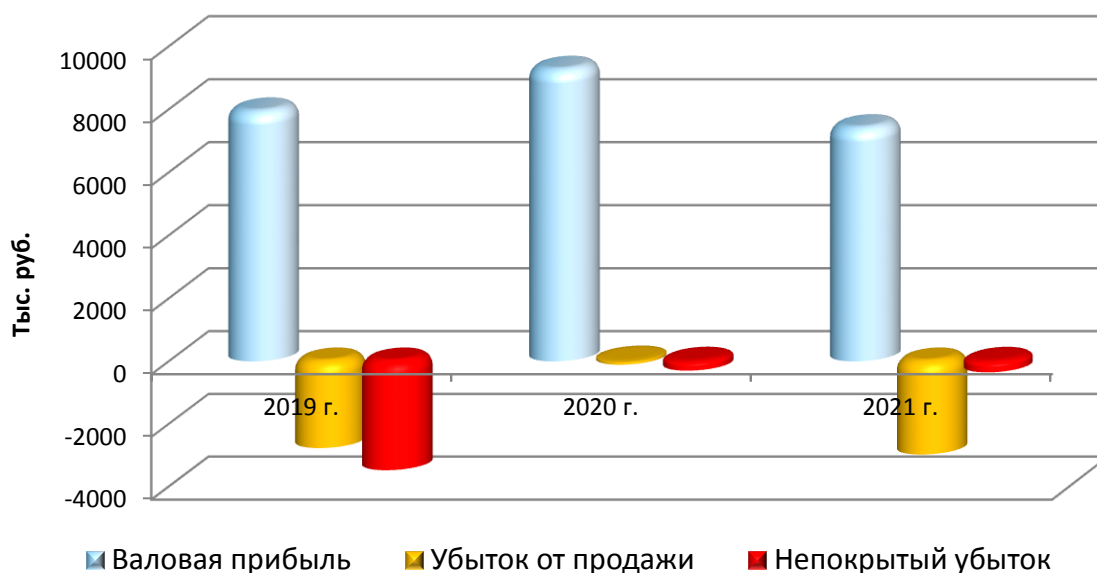


Рисунок 2.2 - Динамика показателей прибыли ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

Поскольку за три последних года организация только однажды привлекала краткосрочный банковский кредит (в сумме 500 тыс. рублей на пополнение оборотных средств, - в 2020 году на период с апреля по июль), расходы на уплату процентов за пользование заемными средствами не являются значимой статьей расходов.

Безусловно отрицательным моментом является превышение суммы расходов над суммами доходов организации на протяжении всего периода исследования, но повышение данного коэффициента в 2021 году на 0,12 пункта по сравнению с уровнем 2019 года оценивается положительно, т.к. дает говорить о том, что фирма может выйти из зоны убыточности при сохранении данной тенденции и повышении качества управления основной деятельностью. Перейдем к анализу эффективности использования финансовых ресурсов ООО «Алгол плюс» за период с 2019 по 2021 гг. в соответствии с методикой, представленной в первой главе выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы).

2.2 Анализ эффективности использования ресурсов организации

Основными критериями эффективности использования активов и капитала организации является динамика показателей их оборачиваемости и рентабельности. На анализ динамики показателей оборачиваемости оборотных активов фирмы направлена работа с данными таблицы 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ эффективности использования оборотных активов ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Значение показателя за год			Абсол. Изменение, тыс. руб.		Темп изменения, %	
	2019	2020	2021	2020-2019 гг.	2021-2020 гг.	2020-2019 гг.	2021-2020 гг.
1	2	3	4	5	6	8	9
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	21407	25716	26617	4309	901	120,1	103,5
2. Среднегодовой остаток оборотных активов, тыс. руб., в т.ч.:	14624	16421	16921	1797	500	112,3	103,0
- среднегодовые остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	4738	5477	6379	739	902	115,6	116,5
- среднегодовые остатки денежных средств, тыс. руб.	541	1348	1426	807	78	249,2	105,8
- среднегодовые остатки запасов, тыс. руб.	9091	9471	9108	380	-363	104,2	96,2
3. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, в т.ч.:	1,46	1,566	1,573	0,11	0,007	107,5	100,0
- дебиторской задолженности	4,52	4,7	4,17	0,18	-0,53	104,0	88,7
- денежных средств	39,57	19,08	18,67	-20,49	-0,41	48,2	98,0
- запасов	2,35	2,72	2,92	0,37	0,2	115,7	107,4
4. Срок 1 оборота оборотных активов (в днях), в т.ч.	247	230	229	-18	-1	92,7	100,0
- дебиторской задолженности	80	77	86	-3	9	96,3	111,7
- денежных средств	9	19	20	10	1	211,1	105,3
- запасов	153	133	123	-20	-10	87,0	92,5

По данным, представленным в таблице 2.3 сформулированы следующие выводы: в течение периода исследования и выручка организации и среднегодовые остатки оборотных активов повышаются. Тем не менее,

темп их прироста ниже темпа прироста выручки в 2020 г. к уровню 2019 г. Это обусловило рост значений коэффициентов оборачиваемости и снижение срока 1 оборота оборотных активов в целом.

При сравнении оборачиваемости оборотных активов в 2020 и 2019 гг. выявлено, что снижение срока их оборота в целом на 18 дней повлекло за собой условную экономию средств оборотного капитала в сумме 1285,58 тыс. рублей. При этом повышение срока оборота денежных средств на 10 дней вызвало условное дополнительное вовлечение в оборот средств оборотного капитала в сумме 714,3 тыс. руб. Остальные виды оборотных активов использовались организацией все более эффективно. За счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности условная экономия средств оборотного капитала составила 214,3 тыс. руб., а за счет ускорения оборачиваемости запасов – почти 1423 тыс. рублей.

Таблица 2.4 – Расчёт объёма условно вовлечённых или высвобожденных средств оборотного капитала ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Период сравнения	
	2020-2019 гг.	2021-2020 гг.
1	2	3
1. Объем условно вовлеченных (+) или высвобожденных (-) средств оборотного капитала, тыс. руб., всего в том числе:	-1285,58	-73,94
- дебиторской задолженности	-214,3	+665,4
- денежных средств	+714,3	+73,9
- запасов	-1428,7	-739,4

При сравнении данных 2021 и 2020 гг. выявлены сходные тенденции, разница только в том, что относительный прирост среднегодового остатка денежных средств наряду с ростом выручки от продажи повлек за собой условное дополнительное вовлечение в оборот средств оборотного капитала в сумме 73,9 тыс. рублей вследствие роста срока оборота денежных средств на 1 день. Это нивелировало рост эффективности использования запасов и средств дебиторской задолженности.

В этот же период выявлен рост срока оборота дебиторской задолженности на 9 дней и условное дополнительное вовлечение в оборот 665,4 тыс. руб. При этом сокращение оборота запасов на 10 дней вызвало условное высвобождение средств оборотного капитала на сумму 739,4 тыс. рублей. Перейдем к анализу динамики показателей оборачиваемости капитала фирмы (таблицы 2.5 и 2.6).

Таблица 2.5 – Анализ динамики показателей оборачиваемости капитала ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

	Значение показателя за год			Абсол. Изменение, тыс. руб.		Темп изменения, %	
	2019	2020	2021	2020-2019 гг.	2021-2020 гг.	2020 - 2019 гг.	2021-2020 гг.
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	21407	25716	26617	4309	901	120,1	103,5
2. Среднегодовой остаток собственного капитала, тыс. руб.	12179	10170	9435	-2009	-735	83,5	92,8
3. Среднегодовой остаток кредиторской задолженности, тыс. руб.	3661	5582	6831	1921	1249	152,5	122,4
4. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,76	2,53	2,82	0,77	0,29	143,8	111,5
5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,85	4,61	3,90	-1,24	0,71	78,8	84,6
6. Срок 1 оборота собственного капитала, дн.	205	142	128	-63	-14	69,3	90,1
7. Срок 1 оборота кредиторской задолженности, дн.	62	78	92	16	14	125,8	118,0

По данным таблицы 2.5 видно, что снижение среднегодовой стоимости собственного капитала наряду с ростом выручки обусловили сокращение и 1 срока оборота собственного капитала фирмы, - на 63 и 14 дней соответственно в 2020 и 2021 гг. соответственно. За счет этого из оборота условно высвобождено 4500 в 2020 г. и 1035 тыс. руб. в 2021 году (Таб. 2.6).

Относительно динамики оборачиваемости средств кредиторской задолженности, которая представляет собой заемный капитал данной фирмы выявлено следующее: срок ее оборота растет: на 16 и 14 дней соответственно в 2020 и 2021 гг. соответственно. Этим обусловлено условное дополнительное вовлечение в оборот дополнительных заемных ресурсов на сумму 1142,9 и 1035,1 тыс. руб.

Общий вывод по итогам работы над данными, представленными в таблицах 2.3-2.6 таков: в целом сокращение срока оборота оборотных активов фирмы оценивается положительно.

Таблица 2.6 содержит результаты анализа эффективности использования основных средств организации.

Таблица 2.6 - Показатели эффективности использования основных средств за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Отчетный год			Изменение			
	2019	2020	2021	2020-2019		2021-2020	
				абсол	В %	абсол	В %
1	2	3	4	5	6	7	8
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	1200	838	852	-362	69,8	14	101,7
Выручка от продажи, тыс.руб.	21407	25716	26617	4309	120,1	901	103,5
Фондоотдача, руб.	17,84	30,69	31,24	12,85	172,0	0,55	101,8
Фондоемкость, руб.	0,06	0,03	0,03	-0,03	50,0	-	100,0
Среднегодовая численность работников, чел.	28	28	28	-	100,0	-	100,0
Фондовооруженность, тыс.руб./чел	42,86	29,93	30,43	-12,93	69,8	0,5	101,7

По результатам работы с её данными сформулированы следующие выводы: показатели фондоотдачи и фондоемкости демонстрируют стабильную положительную динамику, - общее повышение фондоотдачи за три года составило 13,4 руб. или на 75,1% в относительном выражении. Средний показатель фондоотдачи основных средств организации за период с 2019-2021 гг. составляет 26,6 руб. – т.е. 1 рубль, вложенный организацией в основные средства, приносит ей в среднем за период исследования 26,6 рубля выручки от продажи. Соответственно, показатель фондоемкости

снижается – на 0,03 руб. (на 50%). Данная динамика объясняется приростом выручки от продажи и снижением среднегодовой стоимости основных средств организации.

Наибольший показатель фондовооружённости труда в организации наблюдается в начале периода исследования – он составляет 42,86 тыс. руб. на 1 среднесписочного работника ООО «Алгол плюс». Но за три года данный показатель снижается на 12,43 тыс. руб. или на 29%.

Проведем анализ эффективности использования трудовых ресурсов организации на основе данных таблицы 2.7-2.8.

Таблица 2.7 – Анализ соответствия темпов роста заработной платы и производительности труда за 2019-2021 гг.

Показатель	Год			Изменение			
	2019	2020	2021	2020-2019 гг.		2021-2020 гг.	
				Абс.	%	Абс.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продажи, тыс. руб. (В)	21407	25716	26617	4309	120,1	901	103,5
Среднесписочная численность, чел. (ЧР)	28	28	28	-	100,0	-	100,0
Среднегодовая выручка на 1 работника в текущих ценах, тыс. руб. (ГВ)	764,54	918,43	950,61	153,89	120,1	32,18	103,5
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	7493	8131	8534	638	108,5	403	105,0
Среднегодовая заработная плата 1 работника, тыс. руб. (ГЗП)	267,61	290,39	304,79	22,78	108,5	14,4	105,0

По итогам работы над данными таблицы 2.9 можно сформулировать следующие выводы: за счет опережающего роста средней выручки на 1 работника организации над темпом роста средней заработной платы на 12% условная экономия средств фонда оплаты труда составила 869,31 тыс. рублей в 2020 году по сравнению с 2019 годом.

В 2021 году выявлена обратная ситуация: средняя заработная плата 1 работника увеличивалась более быстрыми темпами (на 5%), нежели росла

выручка от продажи (на 3,5%) по отношению к уровням 2020 года. Это обусловило экономически неоправданный перерасход средств фонда оплаты труда в сумме 121,91 тыс. рублей.

Таблица 2.8 - Анализ эффективности использования средств на оплату труда за 2019-2021 гг.

Показатель	Период сравнения, год	
	2020-2019	2021-2020
1	2	3
Индекс средней выручки (ПВ)	1,201	1,035
Индекс средней заработной платы (ПЗП)	1,085	1,05
Индекс опережения (ИОП)	1,11	0,99
Экономия (-), перерасход (+) средств на оплату труда, тыс. руб.	-869,31	+121,91

Тем не менее, в целом за три года ООО «Алгол плюс» условно сэкономило на оплате труда своих работников порядка 750 тыс. рублей. Это говорит о эффективном использовании данной организацией своих трудовых ресурсов.

Таким образом, проведенный анализ эффективности использования ресурсов при осуществлении коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс» позволяет сделать вывод о том, что и активы, и капитал, и трудовые ресурсы используются данной организацией достаточно эффективно. Это позволяет перейти к следующему этапу оценки эффективности ее коммерческой деятельности – анализу эффективности финансовой деятельности.

2.3 Анализ эффективности финансовой деятельности

Проведем оценку состава, структуры и динамики разделов бухгалтерского баланса ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг. по данным сводных таблиц, представленных в Приложении 2. Выявлено, что балансовая стоимость внеоборотных активов снижается на 353 тыс. рублей или на 25%. При этом стоимость нематериальных активов не меняется, а стоимость основных средств снижается в конце 2021 года по сравнению с

базисным уровнем начала 2019 года на 353 тыс. руб. Выявлено снижение и стоимости запасов, - в конце 2021 года по сравнению с началом 2019 года оно составило 1366 тыс. руб. или 14,5%.

Негативной тенденцией с точки зрения снижения объема отвлеченных средств из оборота является повышение суммы дебиторской задолженности (на 2220 тыс. рублей или на 49% в конце 2021 года по сравнению с ее уровнем начала 2019 года. Но при этом на динамику платежеспособности организации отрицательно влияет и снижение балансового остатка денежных средств - в конце 2021 года оно составило по сравнению с уровнем начала 2019 года 392 тыс. рублей (или 48,1% в относительном выражении).

Прирост дебиторской задолженности обусловил в итоге и рост общей стоимости оборотных активов фирмы, - в конце 2021 года по сравнению с уровнем начала 2019 года оно составило 209 тыс. рублей (на 1,4%). Общее снижение стоимости всех хозяйственных средств (активов) фирмы, обусловленное снижением стоимости внеоборотных активов составило 144 тыс. рублей, или 1% в относительном выражении. Насколько данная динамика была экономически оправданной, покажет дальнейший анализ.

Анализируя динамику статей пассива баланса (Приложение 2), можно сделать следующие выводы: стоимость уставного капитала на протяжении периода исследования остается неизменной (101 тыс. руб.), а общее снижение стоимости ее собственного капитала в конце 2021 года по сравнению с началом периода исследования обусловлено снижением суммы нераспределенной прибыли (на 4923 тыс. руб. или на 35,7%). Это является негативной тенденцией, свидетельствующей о существенном снижении степени финансовой устойчивости исследуемой организации.

В течение 2019-2021 гг. фирма не имеет возможности привлекать долгосрочные заёмные источники финансирования своей деятельности вследствие своей убыточности. По состоянию на конец 2020 года у фирмы имеется остаток непогашенного краткосрочного кредита в сумме 3047 тыс. рублей. Но по факту это были средства субсидии, предоставленной

государством в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 16 мая 2020 г. № 696 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на возобновление деятельности». В апреле 2021 года данная задолженность была аннулирована после подтверждения фирмой соблюдения всех установленных в данном Постановлении условий предоставления ей данной субсидии. Средства субсидии были использованы на выплату заработной платы сотрудников в период приостановления деятельности из-за пандемии коронавируса в 2020 году.

Основным заёмным источником финансирования деятельности ООО «Алгол плюс» являются средства кредиторской задолженности. При этом её прирост кредиторской задолженности в конце 2021 г. к уровню начала 2019 г. составил 4780 тыс. рублей или почти в 3 раза. Данная задолженность полностью состоит из кредиторской задолженности поставщикам товара (книги и канцелярские товары), основными из которых являются ООО «Библионик» (г. Новосибирск) и ООО «Рельеф-Центр» (представительство, г. Новосибирск), предоставляющие крупные оптовые партии товара постоянным поставщикам в беспроцентную рассрочку на срок более 3 месяцев. Таким образом, рост заемных источников фирмы финансирования полностью обусловлен ростом кредиторской задолженности.

На основании данных Приложения 4, анализируя структуру актива баланса (состав хозяйственных средств или имущества организации - ее активов), можно сделать следующие выводы: принимая во внимание соотношение удельного веса оборотных и внеоборотных активов, делаем вывод о том, что доля внеоборотных активов в общем объеме стоимости имущества ООО «Алгол плюс» снижается на протяжении периода исследования – с 8,6% в начале 2019 года до 6,5%, в конце 2021 года (на 2,1%). Соответственно, удельный вес оборотных активов растет – с 91,4% в

начале 2019 года до 93,5% в конце 2021 года в общей стоимости имущества фирмы. Наглядно выявленные тенденции представлены на рисунке 2.3.

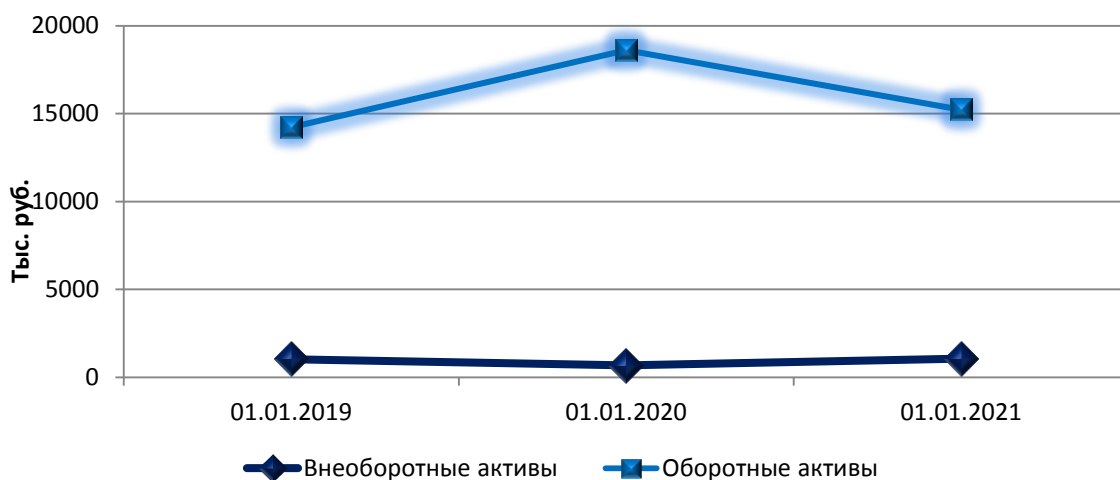


Рисунок 2.3 – Динамика активов организации за 2019-2021 гг.

Удельный вес стоимости основных средств в общей сумме стоимости имущества данной фирмы снижается – с 8,5% в начале 2019 года до 6,4% в конце 2021 года (именно они составляют наибольший удельный вес в стоимости внеоборотных активов).

Удельный вес стоимости запасов в общей стоимости хозяйственных средств фирмы составляет в среднем 54,2% на протяжении периода исследования. Негативно оценивается рост удельного веса дебиторской задолженности – с 27,8% в начале 2019 г. до 41,5% в конце 2021 г. Балансовая стоимость денежных средств в кассе на расчетных счетах фирмы составляет небольшую долю в стоимости ее активов: в конце 2021 года - всего 2,6%,

Проведем анализ динамики структуры капитала, отражающего имущественное положение ООО «Алгол плюс». Анализируя данные о структуре пассива баланса данной организации, представленные в Приложении 4, за период с 2019 по 2021 гг., можно сделать следующие выводы: удельный вес собственного капитала в общей стоимости источников образования имущества снижается на протяжении периода исследования – в

общем объеме пассивов он составляет долю от 84,6% в начале 2019 года до 55,2% в конце 2021 года.



Рисунок 2.4 – Динамика капитала организации за 2019-2021 гг.

Минимальный удельный вес собственных источников формирования хозяйственных средств, обеспечивающий возможность погасить свои обязательства и продолжить хозяйственную деятельность экспертно установлен на уровне 50%. Поэтому порог финансовой безопасности ООО «Алгол плюс» еще не перешло, но сам по себе факт значительного снижения доли финансирования деятельности за счет собственного капитала оценивается негативно. Наглядно динамика соотношения собственного и заемного капитала исследуемой фирмы за период исследования представлена на рисунке 2.4. В общей сумме источников формирования имущества доля уставного капитала составляет всего 0,6%. Удельный вес суммы нераспределенной прибыли в общем объеме источников образования имущества ООО «Алгол плюс» снижается с 84% до 54,5% в конце 2021 года.

Удельный вес краткосрочных обязательств (и полностью заёмного капитала) составляет в начале 2019 г. 15,4%, а в конце 2021 г. – уже 44,8%, т.е. выявлена реструктуризация источников финансирования деятельности ООО «Алгол плюс» в пользу роста доли финансирования за счёт заёмных источников. Таким образом, основной тенденцией, выявленной в процессе исследования структуры пассива является снижение до практически

минимального «финансово безопасного» уровня удельного веса собственного капитала и рост доли заёмных источников финансирования.

Приступаем к следующему разделу комплексного анализа финансового состояния организации – расчету абсолютных показателей финансовой устойчивости. Показатели, необходимые для оценки типа финансовой устойчивости ООО «Алгол плюс» и обеспеченности запасов организации источниками их формирования представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Показатели обеспеченности запасов источниками формирования ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Показатели	На отчетную дату			Изменения +,-	
	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12. 2021	2020- 2019 гг.	2021- 2020 гг.
1	3	4	5	7	8
1. Собственный капитал, СК	10452	9887	8983	-565	-904
2. Внеоборотные активы, ВОА	1026	683	1055	-343	372
3. Наличие собственных оборотных средств (п.1-п.2)	9426	9204	7928	-222	-1276
4. Общая величина запасов	8771	10171	8044	1400	-2127
5. Долгосрочные пассивы	-	-	-	-	-
6. Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов (п.3+п.5)	9426	9204	7928	-222	-1276
7. Краткосрочные кредиты и займы	-	3047	-	3047	-3047
8. Общая величина основных источников формирования запасов (п.6+п.7)	9426	12251	7928	2825	-4323
9. Излишек или недостаток собственных оборотных средств (п.3-п.4)	655	-967	-116	-1622	851
10. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов (п.6-п.4)	655	-967	-116	-1622	851
11. Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов (п.8-п.4)	655	2080	-116	1425	-2196
Тип финансовой устойчивости	I	III	IV	*	

По итогам работы с данной таблицей сделаны следующие выводы: у фирмы есть собственные оборотные средства на протяжении всех трёх лет периода исследования. Неблагоприятно трактуется тенденция их снижения: в конце 2021 г. к уровню начала 2020 г. оно составило 1498 тыс. руб. (на 15,9% в относительном выражении). Именно за счет собственных оборотных

средств фирма полностью финансирует приобретение своих товарных запасов в 2019 году, и это позволяет оценивать ее финансовое состояние как «абсолютно устойчивое». Но по состоянию на конец 2020 года фирме уже не хватает собственных оборотных средств для закупки запасов.

Для восполнения их недостатка используются средства государственной субсидии (в балансе организации по состоянию на конец 2020 года они представлены по строке «Краткосрочные кредиты и займы»). Недосток собственных оборотных и долгосрочных заёмных источников финансирования (строки 9 и 10 таблицы 2.9) позволяет говорить о том, что фирма уже находится в состоянии финансовой неустойчивости. Безусловно, во многом это было обусловлено снижением покупательского спроса на книги, полиграфическую продукцию и канцелярские товары, вызванного пандемией коронавируса и связанной с ней самоизоляцией в течение мая-апреля 2020 года.

В конце 2021 г. недостаток собственных оборотных средств для формирования необходимого объема товарных запасов и пополнения ассортимента товара в розничной торговле уже нечем компенсировать. Выявлен недостаток как собственных оборотных средств, так и источников финансирования запасов в целом. Это говорит о том, что исследуемая фирма уже находится в кризисном финансовом состоянии.

Таким образом, работа с таблицей 2.9 позволила оценить финансовое состояние исследуемого ООО «Алгол плюс», как «финансово устойчивое» в начале периода исследования и выявить его динамику. Она оказалась неутешительной, - в конце 2021 года фирма уже находилась в кризисном финансовом состоянии, обусловленном недостатком источников финансирования для закупки необходимого ей объема товарных запасов.

Проведем анализ финансовой устойчивости ООО «Алгол плюс» с использованием относительных показателей (коэффициентов), сводные результаты расчетно-аналитической работы представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Анализ динамики коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

Показатель	Оптимальное значение	На отчетную дату			Абсол. изменение	
		31.12 2019	31.12 2020	31.12 2021	2020-2019 гг.	2021-2020 гг.
1	2	4	5	6	8	9
1. Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\geq 0,5$	0,69	0,51	0,55	-0,18	0,04
2. Коэффициент финансовой зависимости	2	1,46	1,95	1,81	0,49	-0,14
3. Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,69	0,51	0,55	-0,18	0,04
4. Коэффициент финансового рычага (левериджа)	1 - 2	0,46	0,95	0,81	0,49	-0,14
5. Коэффициент финансирования	≥ 1	2,18	1,05	1,23	-1,13	0,18
6. Коэффициент инвестирования	≥ 1	10,19	14,48	8,51	4,29	-5,97
7. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,5	0,90	0,93	0,88	0,03	-0,05
8. Коэффициент постоянного актива	-	0,10	0,07	0,12	-0,03	0,05
9. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,1	1,07	0,90	0,99	-0,17	0,09
10. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,1	0,66	0,49	0,52	-0,17	0,03

Динамика степени финансовой устойчивости исследуемой фирмы характеризуется следующими показателями: коэффициент финансовой независимости (автономии) на протяжении периода исследования снижается с 0,69 до 0,55 пункта. Данная тенденция с точки зрения финансовой устойчивости фирмы оценивается неоднозначно. С одной стороны, она говорит о снижении степени ее финансовой устойчивости, а с другой – об оптимизации структуры капитала и повышении эффективности его использования, т.к. коэффициент финансовой устойчивости в конце 2021 г. практически соответствует методически установленному значению (0,5). Соответственно, коэффициент финансовой зависимости, по методике расчета обратный коэффициенту автономии, повышается с 1,46 пункта в конце 2019 года до 1,81 пункта в конце 2021 года. Это также говорит о снижении

степени финансовой устойчивости ООО «Алгол плюс» и степени его финансовой независимости.

Значения коэффициента финансовой устойчивости при нормативном от 0,8 до 0,9 с 0,85 (соответствие нормативу) в конце 2021 года снижаются до 0,55 пункта, соответственно иллюстрируя снижение степени финансовой устойчивости ООО «Алгол плюс» за счет снижения доли собственного капитала в общем объеме источников финансирования и невозможности привлечения долгосрочных заёмных источников вследствие убыточности организации.

Коэффициент финансового рычага растет в течение периода исследования вследствие роста доли обязательств организации (заёмных средств) в валюте баланса – на 0,35 пункта в конце 2021 года по сравнению с уровнем по состоянию на конец 2019 года – это также говорит о росте степени долговой нагрузки на фирму в конце периода исследования.

Выявленное снижение значений коэффициента финансирования фактически показывающего степень соотношения собственных и заёмных средств также говорит в пользу ранее озвученных выводов (в относительном выражении за три года выявлено его снижение на 44%). Но при этом нужно отметить, что в конце 2021 г. значение коэффициента ещё соответствует нормативному (≥ 1), что является дополнительным сигналом для системы управления предприятия. Значения коэффициента инвестирования, показывающего долю формирования внеоборотных активов за счет собственных средств также снижаются (в целом за период исследования – на 1,68 пункта или на 16,5%) что оценивается отрицательно, но критичным не является т.к. при нормативном значении ≥ 1 в конце 2021 г. значение коэффициента равно 8,51 пункта.

Снижение коэффициента маневренности собственного капитала с 2019 по 2021 гг. на 0,02 пункта также не является критичным, но его значение существенно превышает методически установленный норматив (0,5), что

говорит о недостаточной степени маневренности собственного капитала исследуемой фирмы.

Коэффициенты обеспеченности запасов и оборотных активов собственными оборотными средствами соответствуют нормативным значениям (и даже существенно превышают их), но это обусловлено не высоким уровнем управления запасами и структурой капитала, а скорее – незначительной стоимостью внеоборотных активов организации, большую долю имущества которой составляют товарные запасы, нежели внеоборотные активы. Это обусловлено спецификой ее рыночной деятельности (торгово-посреднической).

Таким образом, можно сделать вывод, что в течение 2019-2021 гг. финансовое состояние ООО «Алгол плюс» качественно ухудшается. Рост степени долговой нагрузки обусловил снижение степени финансовой устойчивости предприятия. Тем не менее, хотя выявленная динамика и является негативной, значения коэффициентов финансовой устойчивости в основном соответствуют установленным методически границам финансовой безопасности исследуемой фирмы.

Проведем анализ ликвидности баланса и платежеспособности организации на основании данных финансовой отчетности ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.. С целью анализа степени ликвидности баланса данной фирмы за период исследования представим совокупность хозяйственных средств и источников их формирования в виде общепринятой группировки (Таблица 2.11). В таблице 2.12 проведен расчет платежных излишков (недостатков), полученный путем сравнения соответствующих значений по группам активов и обязательств.

По итогам работы с данными Таблицы 2.12 выявлены следующие тенденции: в течение всего периода исследования ООО «Алгол плюс» испытывает недостаток наиболее ликвидных активов – денежных средств и краткосрочных финансовых вложений – для погашения своих наиболее срочных к оплате обязательств. Негативно оценивается и выявленная

тенденция роста этого недостатка – в конце 2021 г. его сумма на 5172 тыс. руб. (в 4 раза) выше своего аналога начала 2019 г.

Таблица 2.11 - Группировка активов и обязательств за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Актив	На отчетную дату				Пассив	На отчетную дату			
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021		31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A1	814	267	2429	422	П1	2520	4802	6362	7300
A2	4530	4946	6007	6750	П2	-	-	3047	-
A3	9674	9015	10177	8056	П3	-	-	-	-
A4	1408	1026	683	1055	П4	13906	10452	9887	8983
Баланс	16427	15254	19296	16283	Баланс	16427	15254	19296	16283

В течение всего периода исследования у фирмы выявлен излишек по второй и третьей группе активов и обязательств. Таким образом, средств дебиторской задолженности при условии их единовременной инкассации (т.е. полной оплаты покупателями) с избытком хватит для полного погашения привлеченных краткосрочных кредитов; равно как и стоимость запасов покрывала бы с избытком привлеченные долгосрочные кредиты и займы.

Таблица 2.12 – Расчет платежных излишков (недостатков) по группам активов и обязательств, тыс. руб.

	Платежный излишек (+), недостаток (-) по состоянию на отчетную дату			
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
1	2	3	4	5
A1 – П1	-1706	-4535	-3933	-6878
A2 – П2	4530	4946	2960	6750
A3 – П3	9674	9015	10177	8056
П4 - A4	12498	9426	9204	7928
Итого	24996	18852	18408	15856

Но данные возможности финансирования развития фирме не доступны, т.к. банки откажутся кредитовать несколько лет подряд убыточную организацию из-за высокого риска невозврата кредитных средств.

Превышение стоимости собственного капитала над стоимостью внеоборотных активов обусловило наличие платежного излишка и по 4-й группе активов и обязательств. Но вследствие снижения суммы собственного капитала данный показатель также снижается в течение 2019-2021 гг. – на 36,6%. Также нужно отметить негативную тенденцию снижения общей суммы платежных излишков – на те же 36,6%.

Таким образом, выявленный дисбаланс при сопоставлении соответствующих групп активов и обязательств позволяет сделать вывод, что баланс ООО «Алгол плюс» не соответствует условиям абсолютной ликвидности в течение всего периода 2019-2021 гг., соответственно, организация теряет свою платежеспособность и становится все менее финансово устойчивой.

Таблица 2.13 - Анализ динамики показателей ликвидности ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

Показатель	На отчетную дату			Абсол. изменение		Оценка тенденции
	31.12 2019	31.12 2020	31.12. 2021	2020- 2019 гг.	2021- 2020 гг.	
А	1	2	3	4	6	7
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,26	0,06	0,20	-0,20	-
2. Коэффициент быстрой ликвидности	1,09	0,9	0,98	-0,19	0,08	-
3. Коэффициент текущей ликвидности	2,96	1,98	2,09	-0,98	0,11	-
4. Коэффициент общей платежеспособности	3,18	2,05	2,23	-1,13	0,18	-
5. Коэффициент утраты платежеспособности	1,1	0,9	1,1	-0,2	0,2	+
6. Покрытие (непокрытие) суммой оборотных активов суммой краткосрочных обязательств (+,-), тыс. руб.	9426	9204	7928	-222	-1276	-

Значение коэффициента быстрой ликвидности указывает на то, что на 1 рубль наиболее срочных обязательств у организации в начале 2019 года приходилось 2,12 рублей в активах, и это на 53,8% выше показателя на конец 2021 года. Т.е. степень быстрой ликвидности баланса также снижается

и в конце 2021 г. уровень покрытия 1 рубля краткосрочных обязательств стоимостью денежных средств и дебиторской задолженности составляет уже 98%. Т.е. степень быстрой ликвидности баланса снижается, и платежеспособность фирмы, соответственно, тоже.

Значения коэффициента текущей ликвидности также демонстрируют негативную для фирмы тенденцию снижения – в конце 2021 г. коэффициент ниже своего аналога на начало 2019 г. на 65%. Это, безусловно, оценивается отрицательно, т.к. текущая ликвидность баланса также снизилась. Коэффициент текущей ликвидности составляет 2,09 пункта, что соответствует методически установленному нормативу. Тем не менее, отрицательная тенденция снижения также выявлена.

Коэффициент общей платежеспособности выражает способность организации осуществлять расчеты по всем видам обязательств. В начале периода исследования он равен 6,52 пункта (или 6,52 руб. стоимости активов на 1 рубль обязательств). В конце 2021 года его значение снижается до 2,23 (на 65,8%), это говорит в пользу вывода о снижении общей степени платежеспособности фирмы – объекта исследования.

Значения коэффициентов утраты платежеспособности превышают 1, это говорит о том, что в ближайшие 3 месяца ООО «Алгол плюс» не грозит потеря платежеспособности и банкротство ему не угрожает. На это же указывает наличие суммы покрытия краткосрочных обязательств оборотными активами несмотря на ее снижение в течение периода исследования.

Таким образом, в течение 2019-2021 гг. степень платежеспособности данной организации снижается, что значительно ухудшает степень ее финансовой устойчивости. Хотя практически все рассчитанные коэффициенты ликвидности в конце 2021 года удержались в пределах методически установленных нормативов, общие тенденции их снижения в течение последних трех лет говорят в пользу отсутствия грамотного

управления активами и капиталом со стороны менеджмента исследуемой организации.

Общим выводом по итогам работы над данным разделом становится следующий: финансовое состояние ООО «Алгол плюс» в течение анализируемого периода оценивается как финансово неустойчивое, кризисное. По итогам всех трех лет периода исследования данная фирма получает непокрытые убытки на общую сумму 4088 тыс. рублей. За счет этого снижается объем собственного капитала и его доля и объеме источников финансирования – с 84,6% в начале 2019 г. до 55,2% в конце 2021 г. Это напрямую указывает на угрозу финансовой несостоятельности и требует незамедлительных мер по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности фирмы.

Немаловажным негативным фактором является и рост суммы дебиторской задолженности и ее доли в составе активов ООО «Алгол плюс», - это отвлекает средства из оборота, снижает оборачиваемость и рентабельность оборотного капитала в целом, замедляет развитие организации, как субъекта рыночных отношений. Управление оборотными активами торгово-посреднической организации требует от системы ее менеджмента постоянных усилий по оптимизации в условиях динамично меняющейся рыночной конъюнктуры. Для ООО «Алгол плюс» это является особенно актуальным, т.к. организация в течение последних трех лет вплотную приблизилась к черте, за которой ей угрожает банкротство и ликвидация.

На разработку мероприятий по повышению эффективности коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс» направлена работа над третьей главой выпускной квалификационной (бакалаврской) работы.

3. МЕРОПРИЯТИЯ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «АЛГОЛ ПЛЮС»

В условиях рыночной экономики основным показателем эффективной работы коммерческой организации любого профиля деятельности выступает её финансовый результат, выраженный прибылью или убытком. Как показало исследование, проведенное во второй главе выпускной квалификационной работы, ООО «Алгол плюс», выполняющая наряду с оптовой и розничной торговлей книгами, канцелярскими и сопутствующими товарами также и полиграфические работы, и разработку и изготовление различных стендов (т.е. коммерческая деятельность данной организации является многопрофильной), - в течение 2019-2021 гг. получает непокрытые убытки от своей деятельности. По итогам 2021 года сумма убытка составила 351 тыс. руб., а всего за три исследуемых года фирма получила убытки в сумме 4123 тыс. рублей. Наряду с этим выявлен недостаток общих источников финансирования товарных запасов, что позволяет трактовать финансовое состояние ООО «Алгол плюс», как «кризисное» по результатам анализа финансовой устойчивости через систему абсолютных показателей.

Но итоги анализа динамики коэффициентов финансовой устойчивости говорят о том, что финансовое состояние данной организации пока является устойчивым в силу преобладающей доли собственного капитала (по состоянию на 31.12.2021 его доля в источниках финансирования составляла 55,2%). Тем не менее, выявленная тенденция снижения данного показателя (с 84,7% по состоянию на начало 2019 года) наряду с полученными за этот период убытками напрямую говорит о неэффективности коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс».

Тем не менее, проведенный анализ позволил выявить положительную динамику в части эффективности использования финансовых ресурсов организации. В пользу этого вывода говорит рост фондоотдачи и снижение

фондоемкости (основные средства), опережающий прирост средней выручки на 1 работника над среднегодовой заработной платой (трудовые ресурсы), повышение маневренности собственного капитала, а главное для торгово-посреднической организации – снижение на 7,3% срока оборота оборотных активов в целом (на 18 дней) и на 19,6% - срока оборота товарных запасов (на 30 дней).

Данные факты говорят о том, что если организация не выйдет из зоны убыточности, это напрямую угрожает ее существованию, как субъекта рыночных отношений. Проще говоря, при сохранении выявленных тенденций и дальнейшем отсутствии грамотных управленческих решений в области роста эффективности коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс» ожидает неминуемое банкротство. Тем не менее, при имеющихся ресурсах (объем товарных запасов для достаточно широкого ассортимента в розничных магазинах фирмы и пока еще достаточная доля собственного капитала в качестве источника финансирования) и долговременном опыте коммерческой деятельности у данной организации, безусловно, есть возможность не просто выйти из зоны убыточности, а получать достойную прибыль и обеспечивать себе стабильное поступательное развитие.

На руководстве организации лежит еще и социальная ответственность – 95% списочного состава не менялась в последние 12 лет (это 26 человек, получающих, пусть и небольшой, но стабильный доход). Таким образом, перед системой менеджмента ООО «Алгол плюс» стоит задача по срочной разработке и реализации мероприятий, направленных на рост эффективности его коммерческой деятельности.

Обобщив результаты исследования, полученные в предыдущей части работы, выявим и сравним сильные и слабые стороны, возможности и угрозы развития ООО «Алгол плюс», путем проведения SWOT-анализа. Его результаты представлены в таблице 3.1 и позволяют наглядно оценить угрозы и возможности развития коммерческой деятельности нашей организации.

Таблица 3.1 – Результаты SWOT-анализа эффективности коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Современное оснащение торговой и производственной базы 2. Рост эффективности использования трудовых ресурсов 3. Рост эффективности использования оборотных активов в целом и товарных запасов в частности 4. Рост эффективности использования основных средств	1. Получение убытков от своей деятельности в течение 2019-2021 гг. 2. Нехватка высоколиквидных активов 3. Снижение платежеспособности 4. Неустойчивое финансовое состояние 5. Невозможность привлечения долгосрочных заемных источников финансирования и краткосрочных кредитов и займов
Возможности развития	Угрозы развитию
1. Рост объема товарооборота и выручки от реализации вследствие внедрения комплекса мероприятий по продвижению товара 2. Выход из «зоны убыточности», положительная динамика финансовых результатов	1. Изменение потребностей покупателей и снижение выручки от продажи товаров 2. Ожесточение конкуренции на рынке 3. Усиление зависимости организации от дебиторов и кредиторов 4. Банкротство вследствие финансовой несостоятельности

На рисунке 3.1 наглядно представлены направления коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс» и средства их развития и повышения эффективности. Раскроем суть каждого из них подробно.

Эффективная стратегия продвижения розничных и оптовых поставок товаров ООО «Алгол плюс» в рамках повышения эффективности маркетингового сопровождения коммерческой деятельности данной организации должна включать:

- 1) полную реконструкцию рекламной деятельности;
- 2) использование эффективных каналов продвижения (в том числе систему «электронный магазин», предусматривающий возможность обратной связи с потенциальными клиентами и оформление заказа и

реализацию товаров, стендов и полиграфической продукции через маркетплейсы);

3) внедрение стандартов обслуживания и системы мотивации всех категорий персонала;

4) более эффективное использование имеющихся в распоряжении организации основных средств.



Рисунок 3.1 – Основные направления повышения эффективности коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс»

В настоящее время средства рекламы, которые использует организация в рамках продвижения своих товаров, стендов и полиграфической продукции ограничены рекламными баннерами, размещенных на магазинах и сайтом в

сети «Интернет», который носит исключительно информационный характер. Фирма не пользуется услугами рекламных компаний, не размещает объявления в местных печатных изданиях. Руководство мотивирует это тем, что организация находится на рынке достаточно давно, и о роде ее деятельности (а, значит, и о товарном ассортименте) все давно осведомлены. При этом не учитывается информационная насыщенность медиа-пространства, степень агрессивности рекламы фирм-конкурентов, сегментированность рынка. Данную ситуацию нужно исправлять по всем возможным направлениям:

- еженедельно размещать рекламу в местных печатных изданиях, разработать макет объявления и разместить его на условиях годовой подписки, включающей активное продвижение у одного из наиболее известных Интернет-операторов (например, на «Авито»);

- разработать и приступить к реализации системы PR-мероприятий (мероприятий по продвижению товаров и продукции). В их числе, к примеру, могут быть: книжные выставки, презентации, проведение тематических мероприятий в учреждениях детского дополнительного, дошкольного, общего и высшего образования; участие в родительских собраниях и пр.

- начать активное сотрудничество с крупными маркетплейсами. Большинство крупных маркетплейсов развиваются в рамках экосистемной модели бизнеса: например, Ozon и Wildberries образуют собственные экосистемы, а «Яндекс Маркет», AliExpress и «Сбермегамаркет» входят в экосистему материнских компаний. Сервисами экосистем пользуются большинство (84%) малых и средних компаний. По информации агентства «Интерфакс», в 2021 году маркетплейсы принесли малому и среднему бизнесу в среднем от 30 до 50% выручки [35]. Поскольку покупные товары (книги, канцелярские и сопутствующие товары) скорее всего, будут неконкурентоспособны по цене при реализации на маркетплейсах, то ООО «Алгол плюс» целесообразнее будет начать сотрудничество с ними с реализации продукции собственного производства – тематических стендов и

полиграфической продукции (журналы учета, бланки, рабочие тетради). Доля выручки от реализации по данным категориям товара в 2021 году составила 25,4%, это 6761 тыс. рублей. При плановом росте выручки на 30% от реализации через маркетплейсы это составит порядка 2000 тыс. рублей дополнительно.

- ООО «Алгол плюс» необходимо внедрение системы «электронный магазин», - т.е. «активного» сайта, дающего возможность потенциальным покупателям не просто ознакомиться с ассортиментом товаров и продукции, которые предлагает им фирма, а непосредственно на сайте получить консультацию профильного специалиста по всем интересующим вопросам, оформить и оплатить заказ. Прогнозы аналитиков «Интерфакса» с учетом данных 2020, 2021 гг. и нового пандемического опыта говорят о том, что к 2025 году рынок e-commerce (т.е. онлайн-покупок) в России вырастет в 4 раза и достигнет 11,1 трлн. рублей [40].

- Еще одним немаловажным направлением роста эффективности коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс» и источником получения дополнительного дохода может стать передача в аренду неиспользуемых офисных площадей. В настоящее время в здании организации, расположенным по адресу: г.Рубцовск, пр-т Ленина, д. 203б (в цокольном этаже расположена типография, на первом этаже – розничный магазин и на втором этаже – офисные помещения) в течение 5 последних лет не используются, фактически простаивают 2 кабинета, общей площадью 32 м². Передача их в аренду могла бы принести организации дополнительно: 5 тыс. * 2 * 12 мес. = 120 тыс. руб. дополнительного дохода ежегодно.

Представим данные о плановом объеме дополнительных доходов и расходов организации в таблицах (3.3 и 3.3).

Таблица 3.3 – Плановые доходы от внедрения мероприятий по повышению эффективности коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс»

Статья доходов	Сумма, тыс. руб.
1. Выручка от продажи товаров и продукции через систему «электронный магазин» и маркетплейсы, тыс. руб.	2000,0
2. Доходы от передачи в аренду офисных помещений, тыс. руб.	120,0
Итого доходов	2120,0

Таблица 3.3 – Плановые расходы на внедрение мероприятий по повышению эффективности коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс»

Статья расходов	Сумма, тыс. руб.
1. Заработная плата менеджеров по сотрудничеству с маркетплейсами и обслуживанию системы «Электронный магазин» с отчислениями на социальное страхование, тыс. руб.	1250,0
2. Разработка сайта «Электронный магазин» «под ключ» с возможностью онлайн-сопровождения менеджера по продажам, тыс. руб.	200,0
3. Стоимость еженедельных объявлений в СМИ, тыс. руб.	11,0
4. Стоимость годовой подписки на размещение объявления на «Авито» (включая услуги продвижения), тыс. руб.	30,0
Итого расходов	1491,0

Сумма по статье расходов «заработная плата менеджеров по сотрудничеству с маркетплейсами и обслуживанию системы «Электронный магазин» с отчислениями на социальное страхование» рассчитана исходя из необходимости привлечения двух дополнительных сотрудников (поскольку в штате ООО «Алгол плюс» в настоящее время нет сотрудников с необходимой квалификацией и навыками работы) с заработной платой в 40 тыс. руб. ежемесячно и отчислениями на социальное страхование по совокупной ставке 30,2%:

$2 \text{ чел.} * 40 \text{ тыс.} * 12 \text{ мес.} = 960 \text{ тыс. руб.}$ – заработная плата двух дополнительных сотрудников;

$960 * 0,302 = 290$ тыс. руб. – размер отчислений на социальное страхование с заработной платы;

$960 + 290 = 1250$ тыс. руб. – фонд оплаты труда двух дополнительных сотрудников.

Суммы расходов по остальным статьям приведены, исходя из прайсов на услуги профильных организаций, оказывающих необходимые услуги.

Таким образом, финансовый результат, планируемый к получению от внедрения предложенных мероприятий, должен составить прибыль в сумме:

$$2120 - 1491 = 629 \text{ тыс. рублей.}$$

Расчет планового экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий по росту эффективности коммерческой деятельности организации представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Расчет экономического эффекта от внедрения предложенных мероприятий

Показатель	До мероприятий	После мероприятий	Изменение	
			Абсолютное	Относительное, %
1	2	3	4	5
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	26617	28617	2000	7,5
2. Себестоимость, тыс. руб.	19209	19209	-	-
3. Коммерческие расходы, тыс. руб.	1350	2841	1491	110,4
4. Управленческие расходы, тыс. руб.	9033	9033	-	-
5. Прочие доходы, тыс. руб.	3107	3227	120	3,9
6. Прочие расходы, тыс. руб.	319	319	-	-
7. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-85	442	527	-
8. Единый налог, взимаемый в связи с применением УСНО	266	66	-200	-
9. Чистая прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	-351	376	727	-

Таким образом, комплексное внедрение всех предложенных мероприятий позволит ООО «Алгол плюс» обеспечить существенную положительную динамику своих финансовых результатов и обеспечить системное развитие и рост эффективности своей коммерческой деятельности как в целом, так и по ее существующим направлениям.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Коммерческая деятельность в системе рыночных отношений выступает самостоятельным видом деятельности, основанным на рыночных законах и принципах. Она проявляется в различных формах и занимает важное место в сфере обращения товаров и услуг. Коммерческая деятельность напрямую связана с маркетингом в силу схожести их целей: максимизация полученной прибыли через максимальное удовлетворение покупательского спроса.

Особенности торговли, как вида коммерческой деятельности, заключены в том, что торговля представляет собой форму товарного обращения, совокупность специфических хозяйственных и технологических операций. Данные операции обеспечивают обслуживание процесса обмена, осуществляемого при посредстве денег. Торговля выполняет сложный комплекс мероприятий, осуществляющих продвижение товаров от производителей к потребителям.

Эффективность коммерческой (и торговой в том числе) деятельности хозяйствующего субъекта оценивается через систему показателей использования его ресурсов, оценки финансового состояния, ликвидности и платежеспособности, рентабельности и деловой активности.

Объектом исследования в проведенном исследовании выступает ООО «Алгол плюс». Основными видами деятельности данной организации являются оптовая и розничная торговля книгами, канцелярскими и сопутствующими товарами, а также изготовление и реализация тематических стендов и полиграфической продукции.

Нужно отметить, что организация действует на книжном рынке с 1999 года, имеет репутацию надежного партнера, сотрудничая с образовательными учреждениями города Рубцовска и прилегающих к нему районов, обеспечивая не только поставки учебной литературы, но и комплексные поставки школьной мебели, оборудования кабинетов химии, физики, технологии, спортивного инвентаря и пр. Особенно ценным

ресурсом организации являются ее сотрудники – менеджеры и торговый персонал с многолетним трудовым стажем и профессиональным опытом. Кроме того, ООО «Алгол плюс» обладает новым полиграфическим оборудованием, позволяющим выпускать широкий ассортимент полиграфической продукции высокого современного качества – от бланков до цветных полноформатных плакатов.

Проведенный анализ эффективности коммерческой деятельности за 2019-2021 гг. показал, что ООО «Алгол плюс» в течение периода исследования находится в неустойчивом финансовом состоянии. Об этом свидетельствует выявленная неоднозначная динамика показателей ликвидности, относительных и абсолютных показателей финансовой устойчивости. Решающее негативное воздействие на финансовое состояние оказывает, безусловно, неэффективность основной, торгово-посреднической деятельности фирмы, которая выражается получением убытков на протяжении последних трех лет. Это делает нерентабельным использование активов и капитала организации, ослабляет ее финансовые позиции, снижая размер собственного капитала и его удельный вес в общей сумме источников финансирования деятельности фирмы до критического уровня, за которым в соответствии с методическими требованиями, применяемыми для российских предприятий, ее уже ожидает высокая вероятность банкротства. Показатели ликвидности и платежеспособности, а также финансовой устойчивости еще находятся в пределах методически установленных нормативов, тем не менее, выявленные тенденции являются неблагоприятными, наряду с полученными убытками говорящими о том, что в данный момент организация испытывает не только финансовые трудности, но и системные управленческие проблемы.

На основе проведенного анализа эффективности коммерческой деятельности ООО «Алгол плюс» были даны рекомендации по ее повышению. Положительную динамику финансовых результатов,

финансового состояния, рост эффективности использования ресурсов организации должна обеспечить реализация следующих направлений:

- создание сайта-системы «Электронный магазин»;
- организация реализации товаров, стендов и полиграфической продукции через маркетплейсы;
- интенсификация продвижения товара через рекламу и проведение PR-мероприятий;
- разработка и внедрение эффективной дисконт-системы для оптовой и розничной торговли;
- увеличение прочих доходов путем передачи в аренду временно неиспользуемых офисных помещений.

Таким образом, ООО «Алгол плюс» обладает всеми необходимыми условиями для успешного развития на новом этапе своей рыночной деятельности при условии разработки и реализации грамотных управленческих решений в соответствии с условиями современной рыночной конъюнктуры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Федеральный закон от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ) // Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
3. Налоговый кодекс РФ, часть 1 (Федеральный закон от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ) // Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
4. Налоговый кодекс РФ, часть 2 (Федеральный закон от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ) // Справочно-правовая система «Консультант плюс». - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 04.11.2022) // Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/
6. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/
7. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Консультант плюс». –

- Электронный ресурс. – Режим доступа:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/
8. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 05.12.2022) «О защите прав потребителей» // Справочно-правовая система «Консультант плюс». – Электронный ресурс. – Режим доступа:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
9. Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007 N 315-ФЗ (последняя редакция) // Справочно-правовая система «Консультант плюс». – Электронный ресурс. – Режим доступа:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_72967/
10. Арабян, К.К. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчётности внешними пользователями: учебное пособие / К.К. Арабян. - М.: КНОРУС, 2021. - 304 с.
11. Балабанов, Т.И. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 526 с.
12. Бороненкова, С.А. Комплексный экономический анализ в управлении предприятием. Учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М: Форум, Инфра-М, 2020. - 352 с.
13. Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Алгол плюс» // Справочно-правовая система «Центр раскрытия корпоративной информации «Интерфакс». - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e-esolog.ru/buh/2209019906>
14. Веснин, В.Р. Основы менеджмента: Учебник / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2020. – 320 с.
15. Воронина, М.В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М.В. Воронина. – М.: Дашков и К, 2019. – 400 с.
16. Гаврилова, А.Н. Финансовый менеджмент / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. – М.: КноРус, 2020. – 368 с.
17. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учёт и аудит. Учебное пособие / И.М. Дмитриева. – М.: Юрайт, 2021. – 306 с.

18. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: «Дело и Сервис», 2019. - 336 с.
19. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.gov.ru/opendata/7707329152-rsmp/>
20. Екимова, К.В. Финансовый менеджмент: Учебник для прикладного бакалавриата / К.В. Екимова, И.П. Савельева. – Люберцы: Юрайт, 2020. – 382 с.
21. Загородников, С.В. Финансовый менеджмент. Краткий курс / С.В. Загородников. – М.: Окей-книга, 2021. – 176 с.
22. Зайков, В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнева, А.В. Харсеева. – М.: Вуз-книга, 2019. – 340 с.
23. Казакова, Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании: Учебное пособие / Н.А. Казакова. – М.: ФиС, ИНФРА-М, 2019. – 336 с.
24. Калмыкова, Я.Н. Сущность прибыли и пути ее повышения на предприятии // Электронный научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий». - № 11 (74). - Ноябрь 2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ekonomika.nauka.ru>
25. Карасёва, И.М. Финансовый менеджмент: учеб.пособие / под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2020. – 335 с.
26. Клишевич, Н.Б. Финансы организаций. Менеджмент и анализ / Н.Б. Клишевич. - М.: КноРус, 2021. - 304 с.
27. Ковалёв, В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2020. – 768 с.
28. Ковалёв, В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учебное пособие / В.В. Ковалёв. – М.: Проспект, 2021. – 362 с.
29. Клочкова, Е.Н. Экономика предприятия / Е.Н. Клочкова, В.И. Кузнецов, Т.Е. Платонова. – М.: Юрайт, 2019. – 448 с.

30. Коротков, Э.М. Менеджмент: учебник для бакалавров / Э.М. Коротков. – Москва: Юрайт, 2020. – 640 с.
31. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К°, 2019. – 248 с.
32. Круглова, Н.Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности / Н.Ю. Круглова. – М.: Юрайт, 2020. – 304 с.
33. Лисицына, Е.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина. – М.: Инфра-М, 2020. – 304 с.
34. Лысов, И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия / И.А. Лысов. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ciberleninka.ru>
35. Маркетплейсы принесли малому и среднему бизнесу РФ почти треть выручки в 2021 году. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/862269>
36. Новикова, С.В. Современное назначение отчета о финансовых результатах в соответствии с российскими и международными стандартами / С.В. Новикова // «Современные научные исследования и инновации». - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ekonomika.nauka.ru>
37. Практические рекомендации по повышению финансовой устойчивости бизнеса». - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.komdir.ru/article/2492-ustoychivost-biznesa>
38. Рузавин, А.Е. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли / А.Е. Рузавин // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2020. - № 1. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ekonomika.snauka.ru/2020/01/16904>
39. Румянцева, Е.Е. Экономический анализ. Учебник и практикум для вузов / Е.Е. Румянцева. – М.: Юрайт, 2021. – 382 с.
40. Рынок E-commerce в России: анализ, прогнозы и потенциал для бизнеса. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://www.ashmanov.com/education/articles/rynok-e-commerce-v-rossii-analiz-prognozy-i-potentsial-dlya-biznesa/>

41. Савицкая, Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий АПК / Г.В. Савицкая. – Новое знание, 2018. – 516 с.

42. The Conceptual Framework for Financial Reporting. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mailmsfo.ru/index.php/msfo-na-anglijskom>

Показатели состава, структуры и динамики доходов и расходов ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

Показатель	2019 г.		2020 г.		2021 г.		Изменения			
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.		уд. вес, %	
							2020-2019 гг.	2021-2020 гг.	2020-2019 гг.	2021-2020 гг.
А	1	2	3	4	5	6				
1. Доходы – всего в том числе:	21593	100,0	25888	100,0	29826	100,0	4295	3938	*	*
1.1. Выручка от продаж	21407	99,1	25716	99,3	26617	89,2	4309	901	120,1	103,5
1.2. Проценты к получению	177	0,8	113	0,4	102	0,3	-64	-11	63,8	90,3
1.3. Прочие доходы	9	0,1	59	0,3	3107	10,5	50	3048	0,2	10,2
2. Расходы – всего в том числе:	24933	100,0	26585	100,0	30177	100,0	1652	3592	*	*
2.1. Себестоимость проданных товаров	13467	54,0	16453	61,9	19209	63,7	2986	2756	7,9	1,8
2.2. Коммерческие расходы	1666	6,7	1606	6,0	1350	4,5	-60	-256	-0,7	-1,5
2.3. Управленческие расходы	9042	36,2	7765	29,2	9033	30,0	-1277	1268	7,0	0,8
2.4. Проценты к уплате	-	-	28	0,1	-	-	28	-28	0,1	-0,1
2.5. Прочие расходы	710	2,9	597	2,3	319	1,1	-113	-278	-0,6	-1,2
2.6. Налог УСНО	48	0,2	136	0,5	266	0,7	88	130	0,3	0,2
3. Коэффициент соотношения доходов и расходов организации	0,87	*	0,97	*	0,99	*			*	*

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Анализ динамики показателей Отчета о финансовых результатах ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

Наименование показателя	Период			Изменение			
	2019	2020	2021	2020-2019 гг.		2021-2020 гг.	
				Абсолютное	Темп изменения, %	Абсолютное	Темп изменения%
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	21407	25716	26617	4309	120,1	901	103,5
2. Себестоимость товаров, работ, услуг, тыс. руб.	13467	16453	19209	2986	122,2	2756	116,8
3. Валовая прибыль, тыс. руб.	7940	9263	7408	1323	116,7	-1855	80,0
4. Коммерческие расходы, тыс. руб.	1666	1606	1350	-60	96,4	-256	84,1
5. Управленческие расходы, тыс. руб.	9042	7765	9033	-1277	85,9	1268	116,3
6. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-2768	-108	-2975	2660	3,9	-2867	2755
7. Проценты к получению, тыс. руб.	177	113	102	-64	63,8	-11	90,3
8. Проценты к уплате, тыс. руб.	-	28	-	28	-	-	-
9. Прочие доходы, тыс. руб.	9	59	3107	50	656	3048	5266
10. Прочие расходы, тыс. руб.	710	597	319	-113	84,1	-278	53,4
11. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	-3292	-561	-85	2731	17,0	476	15,2
12. Налог, взимаемый в связи с применением УСНО, тыс. руб.	48	136	266	88	283,3	130	195,6
13. Чистая прибыль (непокрытый убыток), тыс. руб.	-3440	-697	-351	2743	-	346	50,4

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Анализ динамики статей бухгалтерского баланса ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

Наименование статьи	По состоянию на отчетную дату				Абсолютное изменение, тыс. руб.			Темп изменения, %		
	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12. 2021	2019- 2018 гг.	2020- 2019 гг.	2021- 2020 гг.	2019- 2018 гг.	2020- 2019 гг.	2021- 2020 гг.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
АКТИВ										
Нематериальные активы	17	17	17	17	-	-	-	100,0	100,0	100,0
Основные средства	1391	1009	666	1038	-382	-343	372	72,5	66,0	155,9
Итого по разделу I	1408	1026	683	1055	-382	-343	372	72,9	66,6	154,5
Запасы	9410	8771	10171	8044	-639	1400	-2127	93,2	116,0	79,1
Дебиторская задолженность	4530	4946	6007	6750	416	1061	743	109,2	121,5	112,4
Денежные средства	814	267	2429	422	-547	2162	-2007	32,8	910,0	17,4
Прочие оборотные активы	264	244	6	12	-20	-238	6	92,4	2,5	200,0
Итого по разделу II	15019	14228	18613	15228	-791	4385	-3385	94,7	130,8	81,8
БАЛАНС	16427	15254	19296	16283	-1173	4042	-3013	92,9	126,5	84,4
ПАССИВ										
Уставный капитал	101	101	101	101	-	-	-	100,0	100,0	100,0
Нераспределенная прибыль	13805	10351	9786	8882	-3454	-565	-904	75,0	94,5	90,8
Итого по разделу III	13906	10452	9887	8983	-3454	-565	-904	75,2	94,6	90,9
Краткосрочные кредиты и займы	-	-	3047	-	-	3047	-3047	-	-	-
Кредиторская задолженность	2520	4802	6362	7300	2282	1560	938	190,6	132,5	114,7
Итого по разделу V	2520	4802	9409	7300	2282	4607	-2109	190,6	195,9	77,6
БАЛАНС	16427	15254	19296	16283	-1173	4042	-3013	92,9	126,5	84,4

Анализ динамики и структуры статей бухгалтерского баланса ООО «Алгол плюс» за 2019-2021 гг.

Наименование статьи	По состоянию на отчетную дату								Изменение уд.веса, %		
	31.12.2018		31.12.2019		31.12.2020		31.12.2021		2019- 2018 гг.	2020- 2019 гг.	2021- 2020 гг.
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
АКТИВ											
Нематериальные активы	17	0,1	17	0,1	17	0,1	17	0,1	-	-	-
Основные средства	1391	8,5	1009	6,6	666	3,5	1038	6,4	-1,9	-3,1	2,9
Итого по разделу I	1408	8,6	1026	6,7	683	3,6	1055	6,5	-1,9	-3,1	2,9
Запасы	9410	57,3	8771	57,5	10171	52,7	8044	49,4	0,2	-4,8	-3,3
Дебиторская задолженность	4530	27,8	4946	32,4	6007	31,1	6750	41,5	4,6	-1,3	10,4
Денежные средства	814	5,0	267	1,8	2429	21,6	422	2,6	-3,2	19,8	-19,0
Прочие оборотные активы	264	1,6	244	1,6	6	0,003	12	0,1	-	-1,6	0,1
Итого по разделу II	15019	91,4	14228	93,3	18613	96,5	15228	93,5	1,9	3,2	-3,0
БАЛАНС	16427	100,0	15254	100,0	19296	100,0	16283	100,0	*	*	*
ПАССИВ											
Уставный капитал	101	0,6	101	0,7	101	0,5	101	0,6	0,1	-0,2	0,1
Нераспределенная прибыль	13805	84,0	10351	67,9	9786	50,7	8882	54,5	-16,1	-17,2	3,8
Итого по разделу III	13906	84,6	10452	68,5	9887	51,2	8983	55,2	-16,1	-17,3	4,0
Краткосрочные кредиты и займы	-	-	-	-	3047	15,8	-	-	-	15,8	-15,8
Кредиторская задолженность	2520	15,4	4802	31,5	6362	33,0	7300	44,8	16,1	1,5	11,8
Итого по разделу V	2520	15,4	4802	31,5	9409	48,8	7300	44,8	16,1	17,3	-4,0
БАЛАНС	16427	100,0	15254	100,0	19296	100,0	16283	100,0	*	*	*