

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
Кафедра «Учет, анализ и аудит»**

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ**

**Выпускная квалификационная работа
(бакалаврская работа)**

**обучающегося очной формы обучения
направления подготовки 38.03.06 Торговое дело
профиль «Маркетинг»
4 курса группы 06001315
Цоя Даниила Игоревича**

Научный руководитель
старший преподаватель
Назарова А.Н.

БЕЛГОРОД, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ....	6
1.1. Понятие, принципы и основные направления оценки эффективности деятельности предприятий.....	6
1.2. Методика проведения анализа и оценки эффективности коммерческой деятельности.....	11
2. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ООО «БЕЛПАРКТОРГ- СЕРВИС».....	18
2.1. Организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия	18
2.2. Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «БЕЛПАРКТОРГ-СЕРВИС».....	28
2.3. Оценка эффективности деятельности торгового предприятия.....	35
3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «БЕЛПАРКТОРГ- СЕРВИС».....	43
3.1. Мероприятия, направленные на совершенствование коммерческой деятельности.....	43
3.2. Пути улучшения эффективности деятельности организации.....	53
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	57
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	61
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Эффективность любой коммерческой деятельности характеризуется результативностью коммерческих операций и определяется как сумма доходов или прибыли, которые соотносятся с объемом привлеченных ресурсов либо затрат. Но в работе компании зачастую сложно выделить эффективность коммерческих операций, именно поэтому целесообразно оценивать их по ряду определенных, специфических показателей, которые наиболее полно отражают успехи в коммерческой деятельности, чем общие показатели. Экономическая эффективность, в свою очередь, это получение максимально возможных благ от существующих и имеющихся в распоряжении ресурсов. Проблема экономической эффективности - это чаще всего проблема выбора, касающегося того, что, как и каким образом производить, как распределять ресурсы, капитал и прибыль. От уровня экономической эффективности во многом зависит решение ряда социально-экономических задач, таких как повышение уровня жизни населения, быстрый рост экономики, совершенствование условий труда и отдыха, снижение уровня инфляции.

Коммерческой деятельности предприятий розничной торговли должен быть присущ высокий динамизм, обусловленный изменениями во внутренней и внешней среде, ресурсном потенциале, технологии торговли, финансовом состоянии, а эффективная коммерческая деятельность обеспечивает устойчивое развитие торгового предприятия, его конкурентоспособность.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы определяется и тем, что разработка стратегических направлений развития коммерческой деятельности предприятий торговли необходима для укрепления конкурентных позиций на рынке товаров и услуг. В связи с этим

возникает необходимость конкретизации сущности и цели коммерческой деятельности предприятий торговли, разработки инструментария оценки и рекомендаций по организации, прогнозированию и планированию коммерческой деятельности.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий, направленных на совершенствование коммерческой деятельности, а также выбор путей улучшения эффективности деятельности организации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить понятие, принципы и основные направления оценки эффективности деятельности предприятий;
- рассмотреть методику проведения анализа и оценки эффективности коммерческой деятельности;
- рассмотреть организационно-экономическую характеристику деятельности исследуемого предприятия и проанализировать основные экономические показатели его работы;
- оценить эффективность деятельности торгового предприятия.

Объектом исследования выступает Общество с ограниченной ответственностью «БелПаркТорг-сервис», торгово-сервисная компания, занимающаяся продажей и ремонтом техники для дома, парка, сада.

Источниками информации при написании выпускной квалификационной работы послужили Устав, бухгалтерская финансовая отчетность организации, регистры учета, официальная информация, представленная на сайте организации.

Теоретической основой работы послужили нормативные и законодательные акты, научная и учебная литература, периодические издания в области торговой деятельности и анализа хозяйственной деятельности торговых предприятий.

В первой главе работы рассмотрены теоретические аспекты оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли. Во второй главе рассмотрена организация деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис» и проведен анализ его основных экономических показателей. В третьей главе разработаны мероприятия по повышению эффективности деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис».

Работа изложена на 60 страницах машинописного текста и состоит из введения, трех глав, заключения, включает 18 таблиц, 3 рисунка, список литературы насчитывает 54 наименования, к работе приложено 14 документов.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

1.1. Понятие, принципы и основные направления оценки эффективности деятельности предприятий

В экономическом смысле, слово «эффективность» тождественно значению «результативность хозяйственной деятельности» и выражается в соотношении между затраченными ресурсами и полученным результатом. Затраты выражаются в основном и оборотном капитале, а достигнутый результат в полученной прибыли. Показатель экономической эффективности дает представление о том, какой ценой предприятие получает доход.

Эффективность - достаточно относительный показатель результативности. Это объясняется тем, что предприятие является объектом ожидания различных социально-экономических субъектов (собственники, подрядчики, производственные рабочие, кредитные организации, государство), которые преследуют иногда противоречивые интересы, соответственно и понятие эффективности искажается под их действием.

С точки зрения владельца, эффективное функционирование предприятия определяется ростом финансовых показателей и увеличением стоимости основного капитала. Персонал оценивает результативность организации по возможности удовлетворить свои нужды и потребности. В критерии оценки входят достойная оплата труда, потребность в самореализации, уважении и общении, обеспечение охраны и безопасности труда.

Конкуренты рассматривают эффективность сторонней организации по таким критериям, как: развитие персонала, результативность бизнес-

процессов, реклама, доля рынка, ценовая политика, введение ноу-хау и многие другие. С точки зрения покупателя успешное предприятие обладает качественной продукцией, высоким уровнем обслуживания, имиджем.

Государство оценивает фирму по способности решать ряд экономических и социальных задач. К таким задачам относятся увеличение занятости населения, морально-психологическая стабильность сотрудников, стабильное поступление налогов в бюджет.

Искрова В.Ю. отмечает, что с развитием промышленности актуальной стала проблематика экологического характера. В связи с этим появился новый критерий оценки эффективности - оказываемое предприятием воздействие на окружающую среду в процессе его производственно-хозяйственной деятельности [23].

Понятие «эффективность» достаточно многоаспектно и включает в себя большое количество различных критериев оценки.

Первое направление оценки эффективности коммерческой деятельности основывалось на уровне получаемой прибыли и размере выручки от реализации. С течением времени экономисты стали все больше убеждаться в том, что данные показатели являются недостаточными для объективного анализа. Получаемую прибыль необходимо соотносить с затратами, которая фирма понесла для реализации продукции. Исходя из этого положения, стали широко использоваться показатели рентабельности: рентабельность инвестиций по чистой прибыли, рентабельность инвестиций по денежному потоку. На сегодняшний день подход к оценке результативности включает в себя перспективу получения положительных результатов от хозяйственно-экономической деятельности организации в будущем.

В последние годы все большую популярность при оценке эффективности функционирования предприятия стали приобретать нефинансовые показатели. Это связано с тем, что они способны охватить все аспекты деятельности предприятия, которые определяют финансовый

результат и их рыночную стоимость. Существует множество нефинансовых показателей для оценки эффективности функциональных подразделений компании. Однако сравнить между собой отдельные подразделения достаточно сложно и нелегко агрегировать нефинансовые показатели нескольких функциональных единиц организации. Недостатками данного подхода, по мнению Волощук А.В., Кулик А.В. являются:

1) невозможность оценить эффективность компании в целом, только результативность отдельно взятых подразделений;

2) значение нефинансовых показателей, которые характеризуют процессы функционирования в той или иной степени указывают на будущие денежные потоки;

3) для вознаграждения сотрудников могут применяться нефинансовые показатели, которые в будущем окажут влияние на денежные потоки;

4) нефинансовым показателям нельзя с легкостью присвоить значимость по уровням организации [14].

Тем не менее, нефинансовые показатели помогают сравнить результативность подразделений, в рамках одной компании, выполняющих аналогичные функции. Возможен вариант анализа конкурентоспособности, если имеются данные о значении показателей аналогичного предприятия или эталонных значениях.

Кроме изложенных выше подходов, в последнее время большое значение набирает показатель прироста стоимости бизнеса. Объяснения данной тенденции довольно просто, предприятие в процессе своей деятельности стремится к преумножению своей рыночной стоимости. Судить о большей или меньшей успешности ведения бизнеса можно по динамике стоимости.

Наиболее адекватную оценку результативности фирмы в процессе ее развития получают используя экономический подход. Данный метод получил

широкое распространение при исследовании бизнеса от разработки коммерческих проектов до их реализации и дальнейшей корректировки.

Подход к систематизации критериев эффективности базируется на проблеме управления капиталом, при этом Иванов Е.А. выделяет следующие группы:

1. классический подход – максимизация прибыли – ключевая цель ведения бизнеса. Современный подход подразумевает увеличение прибыли как задачу или как оценку эффективности, но не основной вектор развития, так как полученный доход не всегда способен обеспечить расширение деятельности организации;

2. теория устойчивого экономического развития: обеспечение финансового равновесия - первостепенная задача. Минимизация рисков, хотя и обеспечивает стабильность положения, но не позволяет реализовать в полной мере возможности роста рентабельности;

3. современная экономическая теория. Делает упор на приросте благосостояния владельцев, что выражается в повышении стоимости фирмы [22].

Применяя системный подход можно сделать вывод, что предприятие – это сложная система элементов, с различными связями внутренней среды и макросреды, в которой фирма разворачивает свою деятельность. Предприятие – это система взаимосвязанных подразделений. От результативности работы того или иного подразделения зависит конечный результат. Поэтому необходим анализ каждой отдельной функциональной единицы фирмы для того, чтобы выявить подразделения, внесшие наибольший вклад и те, которые неэффективно используют ресурсы.

В зарубежной практике наибольшей популярностью пользуется концепция сбалансированной системы показателей.

Коммерческая деятельность всегда преследует определенные цели, хотя и не всегда их достигает. Данная деятельность всегда заканчивается конечным результатом, даже если он не запланирован и имеет

отрицательный эффект. В случае, если итог совпадает с целями фирмы, то деятельность может быть принята как рациональная, в обратном случае – нерациональная.

При оценке эффективности необходимо, чтобы формируемый результат соответствовал условиям, целям и задачам. Современная маркетинговая концепция предполагает множество целей. Эта черта проявляется в многовариантности процесса, когда из множества сформулированных целей выбирается одна в наибольшей степени отвечающая принципам эффективности.

Как отмечает Моисеева И.И. коммерческая деятельность включает в себя три аспекта: финансовый, производственный и коммерческий. Каждый из них предполагает собственные цели и задачи, которые иногда даже являются взаимоисключающими. Таким образом, появляется проблема однонаправленных целей [36].

Второй подход оценки эффективности – доступность использования нескольких критериев оптимальности. Совокупность критериев используется в тех случаях, когда нет возможности использования единых оценок. Стратегия представляет собой набор действий направленных на достижение единой цели. Отличительной особенностью данной концепции является наличие цели, которая позволяет трактовать стратегию, как набор положений, изложенных в доступной для реализации форме.

В зависимости от внешних условий и стратегии предприятия цели могут быть поставлены как в качественной, так и в количественной форме. В коммерческой деятельности к целеполаганию предъявляются определенные специфические требования, что объясняется его интеграцией в единый планово-управленческий цикл. В этом цикле цели являются основой для построения стратегии и разработки тактических и оперативных мероприятий. Они же являются базой контроля достигнутых результатов, где осуществляется сравнение плановых показателей с фактическими. На стадии контроля количественные оценки дают более объективный и точный

результат. Качественные оценки могут иметь количественное выражение в баллах или индексах, но, тем не менее, сохраняют определенную условность, которую можно сократить, но не полностью исключить. Таким образом, при оценке эффективности коммерческой деятельности необходимо отдавать предпочтение количественным выражениям целей.

Концепция маркетинга предполагает использование различных видов стратегий. Наибольшее распространение получили наступательные стратегии, основными целями которых являются увеличение выручки, расширение доли рынка, рост объема производства, преумножение конкурентных преимуществ [35].

Следующим принципом оценки является маркетинговый, основанный на анализе целей, характеризующих устойчивость рыночных позиций предприятия. Такой подход подразумевает максимизацию прибыли и успешное функционирование предприятия в будущих периодах. Оценка эффективности при этом проводится с учетом стратегических приоритетов, предпочтение отдается показателям характеризующим результативность усилий направленных на реализацию стратегических планов.

Оценка эффективности функционирования коммерческой деятельности достаточно сложна и многоаспектна. Однозначной методики анализа не существует – это связано и с существованием многих субъектов оценивающих деятельность фирмы и с определенными недостатками того или иного метода, невозможность объективно дать количественную характеристику качественным показателям. Наиболее популярной считается концепция сбалансированной системы показателей, которая предполагает наличие стратегически направленных целей, по которым и определяется уровень результативности предприятия.

1.2. Методика проведения анализа и оценки эффективности коммерческой деятельности

Эффективность деятельности предприятия – это ее свойство, связанное со способностью предприятия формулировать свои цели с учетом внешних и внутренних условий функционирования и достигать поставленных результатов путем использования социально одобренных средств при установленном соотношении затрат и результатов.

Современные экономические условия диктуют для коммерческих предприятий необходимость повышения внимания к оценке эффективности их деятельности, анализу экономических показателей и выявлению резервов их улучшения. Изучение основных направлений комплексной оценки эффективности деятельности коммерческих предприятий предопределило объективную потребность в теоретическом обосновании оценки социальной и экономической значимости данных субъектов хозяйствования, что особенно актуально в современных условиях. Традиционные показатели оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий различных отраслей и сфер применения представлены в табл. 1.

На практике более целесообразно сочетать использование системы показателей оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий с расчётом обобщающих показателей. В качестве обобщающей оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий могут быть использованы следующие комплексные показатели, описанные Ларионовой И.Ю. [30]:

- 1) показатель эффективности использования экономического потенциала предприятия,
 - 2) показатель эффективности финансовой деятельности,
 - 3) показатель эффективности трудовой деятельности,
 - 4) интегральный показатель экономической эффективности коммерческой деятельности предприятий и темпы его изменения,
 - 5) показатель темпа интенсивности развития коммерческого предприятия, показатель темпа экономического роста предприятия.
- Использование предложенной методики проведения оценки эффективности

коммерческой деятельности предприятий позволяет более глубоко и детально изучить все стороны деятельности предприятия, что ведёт как к эффективному использованию имеющихся ресурсов, так и к выявлению неиспользованных резервов.

Таблица 1

Показатели, характеризующие эффективность коммерческой деятельности предприятий

Группа показателей	Показатели
1. Эффективность использования основных фондов	<ul style="list-style-type: none"> ➤ фондоотдача; ➤ фондоёмкость; ➤ фондорентабельность; ➤ фондовооружённость; ➤ объем производства и реализации продуктов (товарооборот) на 1 кв.м.производственной (общей или торговой) площади.
2. Эффективность использования оборотных средств	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Оборачиваемость оборотных средств.
3. Эффективность использования трудовых ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> ➤ производительность труда; ➤ выручка (товарооборот) на 1 руб. расходов на оплату труда; ➤ прибыль на одного работника; ➤ прибыль на 1 руб. расходов на оплату труда; ➤ коэффициент трудоёмкости (среднесписочная численность/выручка ➤ товарооборот.
4. Эффективность текущих затрат	<ul style="list-style-type: none"> ➤ затраты на 1 руб. объема производства и реализации продуктов (уровень издержек обращения); ➤ затратноотдача (выручка (товарооборот) на 1 руб. текущих затрат); ➤ рентабельность текущих затрат; ➤ коэффициент эффективности капитальных вложений; ➤ срок окупаемости капитальных вложений.

В настоящее время единого подхода к оценке эффективности управления коммерческой деятельностью предприятий не существует. Самым простым вариантом является оценка эффективности управления по

показателю уровня прибыли, по тенденции увеличения или снижения этого показателя, т. е. в случае сравнения результатов деятельности предприятия и действий менеджмента полученный показатель будет являться критерием экономической эффективности управления.

Более сложный экономический анализ эффективности управления коммерческой деятельностью предприятий включает в себя оценку их деятельности с использованием сравнительных показателей, которые отражаются в финансовой отчетности данных предприятий.

Процесс комплексной оценки эффективности деятельности коммерческих предприятий основывается на концепции, построенной в виде уровневой системы, отражающей основные направления, элементы учетно-аналитического обеспечения и методический инструментарий комплексной оценки эффективности деятельности коммерческих предприятий (табл. 2).

Таблица 2

Комплексная оценка эффективности деятельности коммерческих предприятий

Уровень 1. Выявление основных направлений комплексной оценки эффективности	Направления комплексной оценки эффективности деятельности коммерческих предприятий: - экономико-социальная эффективность - инвестиционная активность - прибыльность - инновационность - финансовая независимость
Уровень 2. Определение учетно-аналитического обеспечения комплексной оценки	Отчетность коммерческих предприятий: - внешняя информация, - внутренняя информация
Уровень 3. Развитие методики комплексной оценки эффективности коммерческой деятельности	Улучшение функционирования коммерческих предприятий по направлениям оценки эффективности

Вследствие расчета контрольно-аналитических коэффициентов можно получить детальные, комплексные выводы о социально-экономической

привлекательности, результативности, прибыльности, финансовой независимости, инновационности и инвестиционной активности коммерческих предприятий, а также определить вероятность наступления банкротства. На основе такого анализа возможно принятие эффективных управленческих решений, а также разработка долгосрочных стратегий развития предприятия.

Для получения максимального эффекта от деятельности предприятия важно постоянно проводить работу по совершенствованию коммерческой деятельности. Разработка мероприятий по совершенствованию должна базироваться на результатах оценки эффективности коммерческой работы по всем ее направлениям.

Методика комплексной оценки эффективности деятельности коммерческих предприятий может включать расчет таких коэффициентов, как [30]:

1. Коэффициент экономической привлекательности;
2. Коэффициент социальной привлекательности;
3. Общий коэффициент привлекательности;
4. Коэффициент результативности;
5. Коэффициент прибыльности;
6. Коэффициент финансовой независимости;
7. Коэффициент прогноза банкротства;
8. Коэффициент инновационности;
9. Коэффициент инвестиционной активности.

С позиций получения системной оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия наиболее важным аспектом является расчет интегральных показателей, так как именно такие показатели дают возможность проследить, как изменяется в динамике эффективность деятельности хозяйствующего субъекта как системы, и осуществляется их расчет на основе предварительного комплексного анализа и расчета частных

показателей, характеризующих состояние различных подсистем предприятия.

Методика расчета основных интегральных показателей оценки эффективности деятельности торгового предприятия, описанная Ерофеевой А.Б. представлена в приложении 1 [18].

Система показателей интегральной оценки финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия представлены на рисунке 1.

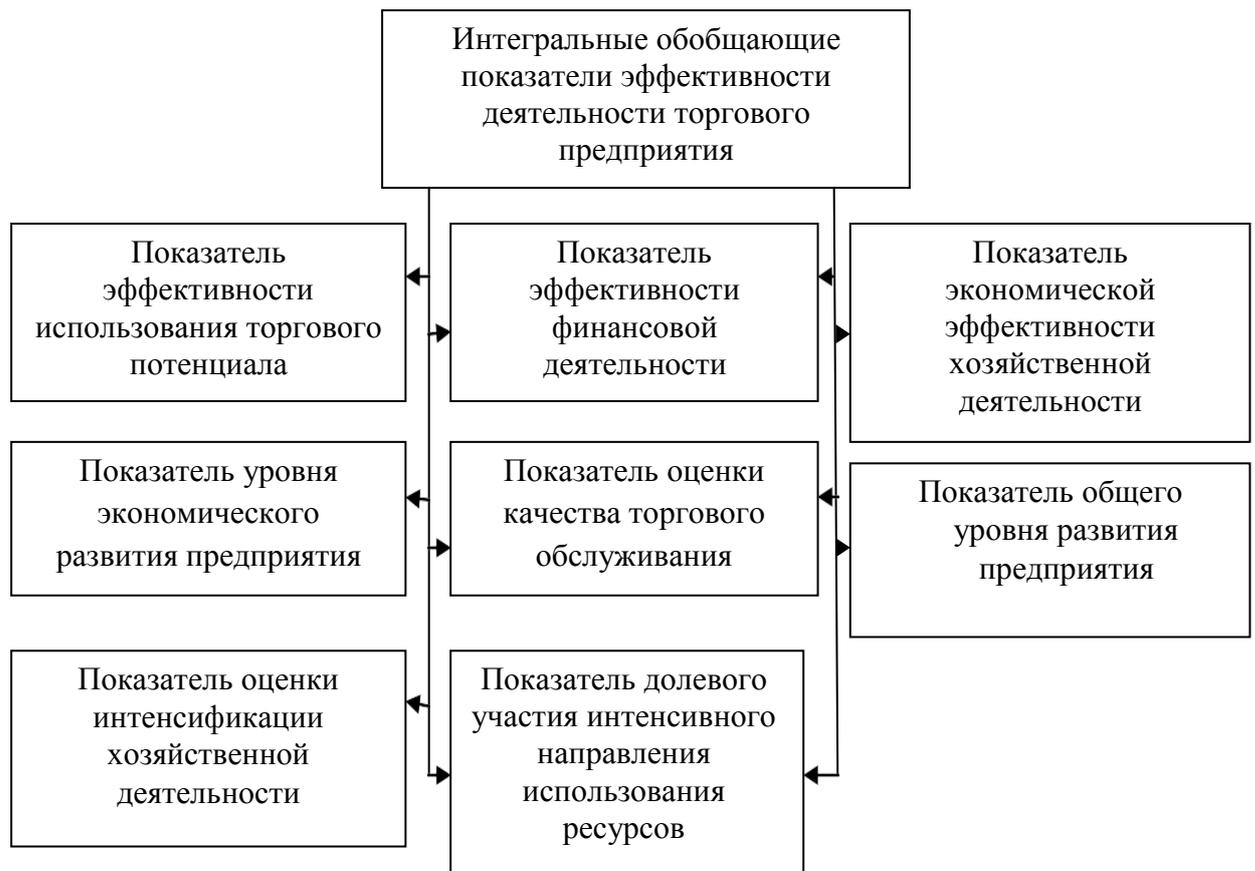


Рис. 1. Система интегральных обобщающих показателей эффективности деятельности торгового предприятия

Показатель эффективности использования торгового потенциала рассчитывается как отношение объема оборота розничной реализации и суммы ресурсов торгового предприятия, причем капитал организации в формуле представлен в приведенном виде, т.е. умноженный на нормативный коэффициент $E_n = 0,12$. Данный коэффициент отражает временную

определенность анализируемого периода, как правило, это текущий месяц, источником же информации о суммах основных и оборотных фондов является годовой бухгалтерский баланс. Рассматриваемый показатель позволяет оценить эффективность использования экономического потенциала предприятия и сравнить имеющиеся у него ресурсы с основным конечным результатом деятельности – розничным товарооборотом.

Чем выше значение этого показателя, тем лучше выполняется его основная функция – обеспечение потребностей населения в товарах и услугах, тем эффективнее используются ресурсы предприятия.

Показатель оценки трудовой деятельности представляет собой своеобразный показатель трудоотдачи и рассчитывается как отношение объема оборота по розничной реализации к фонду заработной платы. Рентабельность ресурсов предприятия интегрировано можно оценить, соотнеся прибыль до налогообложения с суммой ресурсов организации на определенный момент времени, получив показатель эффективности финансовой деятельности. В этом случае расчет последнего возможно осуществить и на основе затратного подхода, суммируя затраты, произведенные в процессе использования каждого ресурса[18].

Кроме представленных в приложении 1 показателей, для комплексной оценки эффективности деятельности торговых предприятий необходимо проводить всестороннюю оценку их финансового состояния. С этой точки зрения необходимо выделить основные элементы предприятия как системы экономических интересов и определить показатели, соответствующие каждой группе заинтересованных субъектов согласно критерию полноты удовлетворения их интересов, связанных с деятельностью данного конкретного предприятия.

Использование всей системы интегральных показателей эффективности деятельности торгового предприятия позволяет дать комплексную оценку его функционирования, учитывающую все основные направления (экономическую, хозяйственную, финансовую, социальную).

2. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ООО «БЕЛПАРКТОРГ-СЕРВИС»

2.1. Организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «БЕЛПАРКТОРГ-СЕРВИС» (далее ООО «БелПаркТорг-сервис») создано в городе Белгороде в 2006 году на основании Гражданского кодекса РФ, Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» и решения единственного Учредителя. Общество является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на основании законодательства Российской Федерации. Уставный капитал составляет 10 тысяч рублей.

Место нахождения – 308006, г.Белгород, ул. Шишкина,9.

ООО «БелПаркТорг-сервис» - это торгово-сервисная компания, занимающаяся продажей и ремонтом техники для дома, парка, сада. Организация располагает большим ассортиментом снегоуборочной техники, электроинструмента, бензоинструмента различного класса от бытового до профессионального, систем наземного полива. Продаваемые товары сертифицированы и обеспечены фирменной гарантией фирм-производителей.

ООО «БелПаркТорг-сервис» является официальным дилером многих мировых брендов по продажам оригинальных запчастей и деталей на Российском рынке. Сервисный центр оказывает следующие виды ремонтных услуг: ремонт минитракторов, снегоуборщиков, газонокосилок, бензокос, мотоблоков и культиваторов, электроинструмента бытового и

профессионального. Специалисты сервисного центра проходят обучение и имеют сертификаты подтверждающую их квалификацию.

Основными поставщиками товаров, деталей, запчастей являются: ООО «Хускварна», ООО «Штиль Зюдвест», ООО «Балтийская инструментальная компания», ООО «Техномир», ООО «ТМКоптТорг» и др.

Основными покупателями являются: ООО «ЛесСнаб», ООО «Электроинструмент31», ООО «Денекси», ООО «Автодорстрой-подрядчик», ЗАО «Корочанский плодпитомник», БГТУ им. В.Г.Шухова, ООО «Мироторг-Белгород», ООО «Инвестпроект», ЗАО «Приосколье» и др.

Учредителем ООО «БелПаркТорг-сервис» является Семенова О.Г.

Общество является юридическим лицом, обладает полной хозяйственной самостоятельностью и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе; также имеет расчетный, валютный и иные счета в банках на территории России и за рубежом, самостоятельно выступает участником гражданского оборота, может выступать в качестве истца и ответчика в суде.

Реализация продукции, выполнение работ и предоставление услуг Обществом осуществляются по ценам и тарифам, устанавливаемым Обществом самостоятельно.

Предметом деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис», согласно Уставу, является (Приложение 2):

1. внешнеэкономическая деятельность в соответствии с действующим законодательством;
2. закупка, хранение и реализация промышленного оборудования;
3. организация перевозок грузов;
4. ремонт разного производственного оборудования;
5. оптовая и розничная торговля электротехникой, электротехническими изделиями и запасными частями;

6. торгово-закупочная и коммерческо-посредническая деятельность, в т.ч. по продукции и товарам, приобретение и реализация которых осуществляется на основании специального разрешения (лицензии);

7. иные виды деятельности, не запрещенные законодательством РФ.

Кадровый состав предприятия 13 сотрудников, из которых Генеральный директор, Бухгалтер, 5 водителей, 6 менеджеров по продажам. К компетенции директора относятся все вопросы руководства текущей деятельностью Общества.

Бухгалтер выполняет работы по осуществлению бухгалтерского учета Общества, анализу и контролю за состоянием и результатами хозяйственной деятельности. Осуществляет учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей, основных средств и своевременное отражение на соответствующих бухгалтерских счетах операций, связанных с их движением.

Работая в условиях жесткой конкуренции, экономической и политической нестабильности ООО «БелПаркТорг-сервис» направляет всю деятельность предприятия на получение максимальной прибыли. В таблице 3 приведены основные показатели деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис», характеризующие его финансовое положение за период 2014-2016 гг. Таблица составлена на основании данных бухгалтерской отчетности организации (Приложение 3-10).

Анализируя основные показатели финансово-хозяйственной деятельности, отметим следующее. В 2015 году выручка от продажи увеличилась по сравнению с 2014 годом. Прирост составил 1221 тысяча рублей. Данный показатель увеличился в связи с ростом объемов продажи продукции и услуг. Несмотря на это в 2015 году себестоимость реализованной продукции и услуг снизилась на 2212 тысяч рублей или на 3,7%. В 2016 году наблюдается снижение показателя выручки от продажи на 1402 тысячи рублей или на 2,1%. При этом себестоимость выросла на 920 тысяч рублей в связи с повышением цен поставщиками.

Таблица 3

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности
ООО «БелПаркТорг-сервис» за 2014-2016гг.

№ п/ п	Показатели	Годы			Отклонение			
		2014	2015	2016	Абсолютное (+,-)		Относительное (%)	
					2015 от 2014	2016 от 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
1	Выручка от продажи продукции (работ, услуг), тысяч рублей	65097	66318	64916	1221	-1402	101,9	97,9
2	Среднесписочная численность работников, чел.	13	13	13	0	0	100,0	100,0
3	Среднегодовая стоимость основных средств, тысяч рублей	1031	1415,5	1189	384,5	-226,5	137,3	84,0
4	Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тысяч рублей	7039	7840	15600	801	7760	111,4	199,0
5	Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тысяч рублей	17736	16039	13065	-1696,5	-2974	90,4	81,5
6	Себестоимость продукции (работ, услуг), тысяч рублей	59528	57316	58236	-2212	920	96,3	101,6
7	Прибыль от продажи продукции, тысяч рублей	973	1028	1333	55	305	105,7	129,7
8	Чистая прибыль, тысяч рублей	728	744	1467	16	723	102,2	197,2
9	Производительность труда, тысяч рублей	5007,5	5101,4	4993,5	93,9	-107,9	101,9	97,9
10	Фондоотдача, руб.	63,1	46,8	54,6	-16,3	7,8	74,2	116,7
11	Фондоёмкость, руб.	0,02	0,02	0,02	0	0	100,0	100,0
12	Рентабельность продаж, %	0,08	0,13	0,10	0,05	-0,03	162,5	76,9

В 2015 году организация получила прибыль от продажи в размере 1028 тысяч рублей, что больше уровня 2014 года на 55 тысяч рублей. В 2016 году прибыль еще возросла и составила 1333 тысяч рублей. Чистая прибыль в 2014-2016 года составила 728, 744, 1467 тысяч рублей соответственно. Стоит отметить, что за 2016 год чистая прибыль ООО «БелПаркТорг-сервис» выросла почти в 2 раза по сравнению с предыдущими годами.

При этом можно отметить низкий уровень рентабельности за исследуемый период. В 2014 году рентабельность продаж составила 0,08%, в 2015 году 0,13%, в 2016 году – 0,1%.

Среднесписочная численность работников ООО «БелПаркТорг-сервис» за рассматриваемый период не изменяется и составляет 13 человек. Показатель производительности труда характеризуется отношением полученной выручки за отчетный период к среднесписочной численности работников организации за соответствующий период. Так в 2015 году производительность труда работников ООО «БелПаркТорг-сервис» составила 5101,4 тысяч рублей, что на 93,9 тысячи рублей выше уровня 2014 года. В 2016 году производительность труда сократилась на 107,9 тысяч рублей, что произошло за счет снижения выручки от продажи.

ООО «БелПаркТорг-сервис» имеет в собственности основные средства. Среднегодовая стоимость основных средств за рассматриваемый период изменяется неравномерно. По сравнению с 2014 годом увеличение стоимости составило 384,5 тысяч рублей или 37,3%. В 2016 году данный показатель снизился на 226,5 тысяч рублей или 16%. Показатель фондоотдачи организации находится на достаточно высоком уровне. В 2015 году фондоотдача составила 46,8 рублей. В 2016 году фондоотдача снизилась на 7,8 рублей и составила 54,6 рублей. Показатель показывает, что в 2016 году на один рубль имеющихся в собственности организации основных средств приходится 54,6 рублей полученного дохода.

Показатель фондоемкости является обратным показателем фондоотдачи, который показывает величину стоимости основных средств в пересчете на каждый рубль проданной продукции. За рассматриваемый период показатель фондоемкости не изменяется и составляет 0,02 рубля.

За исследуемый период среднегодовая сумма дебиторской задолженности увеличивается следующим образом: в 2015 году незначительно, на 801 тысячу рублей или на 11,4%, в 2016 году уже прирост является весомым – 7760 тысяч рублей или 99%. Размер кредиторской

задолженности в 2015 снизился на 1696,5 тысяч рублей, в 2016 году еще на 2974 тысячи рублей. В целом можно отметить, что ООО «БелПаркТорг-сервис» за период 2014-2016 годы погасило 26% своих срочных обязательств.

Сравнивая величину дебиторской и кредиторской задолженности за 2014 и 2015 годы, можно отметить, что размер кредиторской задолженности больше дебиторской. Однако, для организации более предпочтительным является наличие дебиторской задолженности, чем кредиторской. В 2016 году дебиторская задолженность превысила кредиторскую на 2535 тысяч рублей или на 19%.

Таким образом, в 2016 году в ООО «БелПаркТорг-сервис» наблюдается повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности, о чем свидетельствуют увеличение таких показателей как прибыль от продаж, чистая прибыль, повышение дебиторской задолженности и снижение кредиторской.

На рисунке 2 представим график динамики основных показателей деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис».

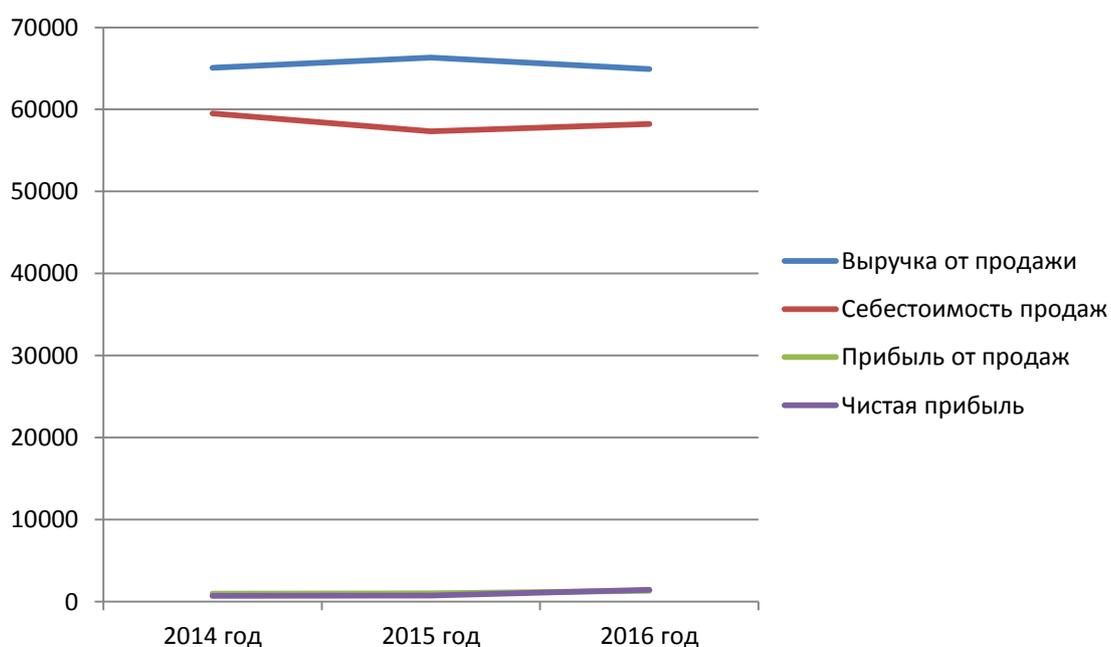


Рис.2. Динамика основных показателей деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис» за период 2014-2016 гг.

Относительным показателем экономической эффективности деятельности организации, который комплексно отражает степень эффективности применения материальных, трудовых и финансовых ресурсов является показатель рентабельности.

В общем виде коэффициенты рентабельности рассчитываются по формуле: $R = \text{Прибыль (чистая, балансовая)} / \text{производственный показатель}$.

1) Коэффициент общей рентабельности - основной и самый распространенный показатель оценивающий прибыльность предприятия это коэффициент общей рентабельности. Данный показатель определяется как отношение прибыли до налогообложения к выручке от реализации товаров, работ и услуг, производимых предприятием:

$$K_{OP} = \text{прибыль (убыток) до налогообложения} / \text{выручка} \times 100\%$$

2) Коэффициент рентабельности продукции определяется как отношение прибыли от продажи продукции за соответствующий период к общей стоимости затрат на ее производство.

$$K_{pp} = \text{прибыль (убыток) от продаж} / \text{себестоимость продукции} \times 100\%$$

3) Коэффициент рентабельности продаж позволяет определить, сколько прибыли компания имеет с каждого рубля выручки от реализации товаров, работ или услуг. Данный показатель рассчитывают как в целом, так и по отдельным товарным позициям.

$$K_{pp} = \text{прибыль (убыток) от продаж} / \text{выручка (нетто) от продаж} \times 100\%$$

4) Чистая рентабельность рассчитывается как отношение чистой прибыли за определенный период к средней стоимости активов. Чистая рентабельность показывает, как влияет налогообложение на доходность предприятия.

$$K_{чp} = \text{чистая прибыль (убыток)} / \text{средняя величина активов} \times 100\%$$

5) Экономическая рентабельность показывает величину прибыли, которую получит предприятие (организация) на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников их финансирования).

$K_{\text{эп}} = \text{прибыль (убыток) до налогообложения} / \text{средняя величина активов} \times 100\%$

б) Коэффициент рентабельности активов позволяет судить об эффективности вложений в ту или иную деятельность.

$K_{\text{ра}} = \text{прибыль от продажи} / \text{среднегодовая валюта баланса} \times 100\%$.

7) Коэффициент рентабельности собственного капитала - показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важнейший финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал.

$K_{\text{рск}} = \text{чистая прибыль} / \text{собственный капитал} \times 100\%$

8) Коэффициент рентабельности перманентного капитала показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок.

$K_{\text{рпк}} = \text{прибыль (убыток) до налогообложения} / (\text{Средняя стоимость собственного капитала} + \text{Средняя стоимость долгосрочных обязательств})$

Для определения коэффициентов рентабельности данные для расчета представим в таблице 4. В таблице 5 будут рассчитаны показатели рентабельности ООО «БелПаркТорг-сервис».

Таблица 4

Исходные данные для расчета коэффициентов рентабельности

Показатель	Годы		
	2014	2015	2016
Выручка от продажи продукции (работ, услуг), тыс.руб.	65097	66318	64916
Себестоимость продукции (работ, услуг), тыс.руб.	59528	57316	58236
Прибыль от продажи продукции, тыс. руб.	973	1028	1333
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	854	1001	1760
Чистая прибыль, тысяч рублей	728	744	1467
Средняя величина активов, тыс.руб.	25263	23752	23157
Собственный капитал, тыс.руб.	2406	3180	4647
Средняя стоимость долгосрочных обязательств, тыс.руб.	5485	6335	7367,5

Таблица 5

Динамика показателей рентабельности ООО«БелПаркТорг-сервис»
за 2014-2016 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Общая рентабельность,%	1,31	1,55	2,7	0,24	1,15	118,3	174,2
Рентабельность продукции,%	1,63	1,79	2,29	0,16	0,5	109,8	127,9
Рентабельность продаж,%	0,08	0,13	0,10	0,05	-0,03	162,5	76,9
Чистая рентабельность,%	2,88	3,13	6,33	0,25	3,2	108,7	202,2
Экономическая рентабельность,%	3,38	4,21	7,6	0,83	3,39	124,6	180,5
Рентабельность активов,%	3,85	4,33	5,76	0,48	1,43	112,5	133,0
Рентабельность собственного капитала,%	30,2	23,4	31,6	-6,8	8,2	77,5	135,0
Рентабельность перманентного капитала,%	10,8	10,5	14,6	-0,3	4,1	97,2	139,0

Анализ рентабельности показал следующее. Общая рентабельность больше 0% и это значит, что деятельность организации является прибыльной. Чем меньше общая рентабельность, тем меньше предприятие зарабатывает. В 2016 году наблюдается повышение уровня общей рентабельности ООО«БелПаркТорг-сервис» до 2,7%, что в два раза больше уровня 2014 года.

Наглядно проследить уровень рентабельности за 2016 год можно на рисунке 3.

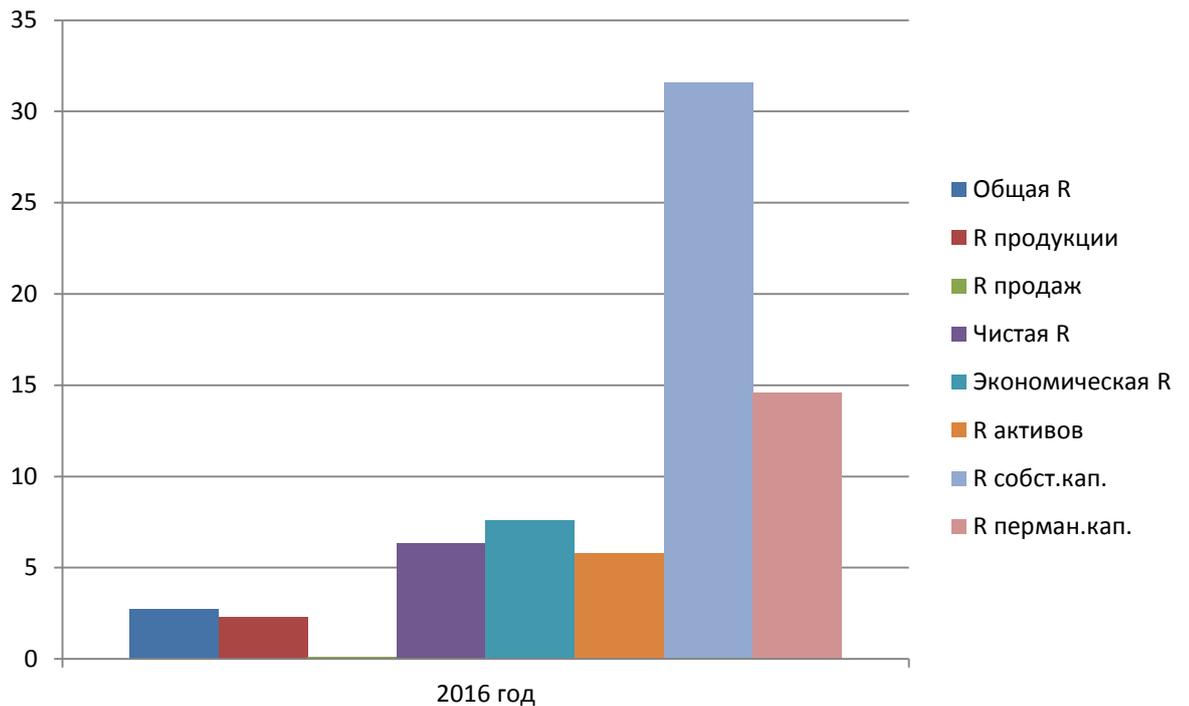


Рис.3. Уровень рентабельности ООО«БелПаркТорг-сервис» за период за 2016г.

Рентабельность активов (капитала) показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Повышение рентабельности активов свидетельствует о растущем спросе на продукцию фирмы. Норма коэффициента для торговли составляет 0-0,5. Рассчитанный коэффициент за 2014-2015 годы превышает норму. Рентабельность собственных средств увеличивается за 2016 год и является значительной при норме 0 – 0,06.

Рентабельность продаж в организации очень низкая и находится в пределах 0,08-0,13%, тогда как в сфере услуг приемлемой считается рентабельность продаж равная 15-20%, в оптовой и розничной торговле - 8.2%. ООО «БелПаркТорг-сервис» необходимо работать над повышением уровня рентабельности продаж. Данной задачи можно достигнуть за счет грамотной маркетинговой политики, направленной на увеличение клиентской базы и обеспечение роста оборачиваемости товаров, а также за счет получения более выгодных предложений от поставщиков товаров.

2.2. Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис»

Источником информации для анализа основных экономических показателей деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис» является бухгалтерский баланс, позволяющий оценить эффективность размещения капитала организации, его достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности, оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения. На основе показателей бухгалтерского баланса внешние пользователи могут принять решения о целесообразности и условиях ведения дел с данной организацией как с партнером; оценить ее кредитоспособность как заемщика; оценить возможные риски своих вложений; целесообразность приобретения акций данной организации и ее активов и другие решения.

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние организации, является ее платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства. Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидных текущих активов. Анализ платежеспособности и ликвидности очень близки, хотя второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.

Анализ ликвидности баланса проводится на основе сравнения показателей актива и пассива баланса, сгруппированных по степени ликвидности и срочности погашения обязательств. Показатели актива группируются следующим образом (табл. 6).

Таблица 6

Показатели актива, сгруппированные по степени ликвидности

Группа активов	Статьи баланса, включаемые в группу
A1	абсолютно ликвидные активы, представляющие собой сумму денежных средств организации и краткосрочных финансовых вложений
A2	быстрореализуемые активы, рассчитываемые как сумма краткосрочной дебиторской задолженности
A3	медленно реализуемые активы, включающие в себя прочие оборотные активы, не вошедшие в первые две группы
A4	трудно реализуемые активы, состоящие из внеоборотных активов организации

Статьи пассива баланса объединяются в следующие группы (табл. 7).

Таблица 7

Показатели пассива, сгруппированные по степени срочности обязательств

Группа пассивов	Статьи баланса, включаемые в группу
П1	наиболее срочные обязательства, представляющие собой кредиторскую задолженность
П2	краткосрочные пассивы, рассчитываемые как сумма краткосрочных кредитов и займов и резервов предстоящих расходов
П3	долгосрочные пассивы, состоящие из долгосрочных обязательств
П4	постоянные или устойчивые пассивы, представляющие собой собственный капитал организации

В таблице 8 представлены показатели, характеризующие ликвидность баланса ООО «БелПаркТорг-сервис» рассчитанные за 2014-2016 гг. Ликвидность баланса считается абсолютной при выполнении следующих условий: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$.

Баланс ООО «БелПаркТорг-сервис» характеризуется следующими неравенствами:

2014 год: $A1 \leq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$

2015 год: $A1 \leq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$

2016 год: $A1 \leq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$

Таблица 8

Анализ ликвидности баланса ООО«БелПаркТорг-сервис»
за 2014-2016 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Активы (тыс.руб.)							
A1	1909	1676	44	-1632	87,8	2,6	-1632
A2	7840	-	15600	-7840	15600	-	-
A3	14896	21183	7881	-13302	142,2	37,2	-13302
A4	1734	1097	1281	184	63,3	116,8	184
Пассивы (тыс.руб.)							
П1	18488	13591	12539	-1052	73,5	92,3	-1052
П2	-	-	-	-	-	-	-
П3	5485	7185	7550	365	131,0	105,1	365
П4	2406	3180	4647	1467	132,2	146,1	1467

Первая группа неравенств не соблюдается $A1 \leq П1$, что означает, то что первая группа активов не покрывает платежные обязательства и свидетельствует о неплатежеспособности предприятия до трех месяцев.

В таблице 9 представлены показатели, характеризующие ликвидность баланса ООО«БелПаркТорг-сервис» за 2014-2016гг.

Оценив показатели ликвидности баланса ООО«БелПаркТорг-сервис», можно сделать следующие выводы. Коэффициент абсолютной ликвидности в 2015 году составил 0,12, что на 0,02 больше уровня 2014 года. В 2016 году коэффициент равен 0,003. Рекомендованное значение данного коэффициента $>0,2$. Значение коэффициента показывает о недостаточности денежных средств, которые могли быть направлены на развитие организации.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает возможность организации погашать краткосрочные обязательства за счет оборотных активов. Норматив по коэффициенту быстрой ликвидности составляет $>0,8$.

Таблица 9

Показатели ликвидности баланса ООО «БелПаркТорг-сервис»
за 2014-2016 гг.

№ п/п	Показатели	Годы			Отклонение			
		2014	2015	2016	Абсолютное (+,-)		Относительное (%)	
					2015 от 2014	2016 от 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
1	Денежные средства, тысяч рублей	1909	1676	44	-233	-1632	87,8	2,6
2	Дебиторская задолженность, тысяч рублей	7840	-	15600	-7840	15600	-	-
3	Оборотные средства, тысяч рублей	24645	22859	23455	-1786	596	92,8	102,6
4	Краткосрочные обязательства, тысяч рублей	18488	13591	12539	-4897	-1052	73,5	92,3
5	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,10	0,12	0,003	0,02	-0,117	120,0	2,5
6	Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,53	0,12	1,25	-0,41	1,13	22,6	1041,7
7	Коэффициент текущей ликвидности	1,33	1,68	1,87	0,35	0,19	126,3	111,3

В ООО «БелПаркТорг-сервис» коэффициент быстрой ликвидности в 2014 году составлял 0,53, в 2015–0,12, в 2016 – 1,25. Следовательно, ООО «БелПаркТорг-сервис» только в 2016 году стало способно все возникшие краткосрочные обязательства погасить собственными оборотными средствами. Коэффициент текущей ликвидности определяет общую оценку ликвидности активов организации и показывает соотношение ее активов и текущих обязательств. Минимально допустимое значение коэффициента

текущей ликвидности равное 2. Но в ООО «БелПаркТорг-сервис» коэффициент текущей ликвидности в 2014 году составил 1,33, в 2014 –1,68, в 2016 – 1,87. В таблице 10 приведены результаты анализа финансового состояния ООО «БелПаркТорг-сервис» за 2014-2016 годы.

Таблица 10

Показатели, характеризующие финансовое состояние
ООО «БелПаркТорг-сервис» за 2014-2016 гг.

Показатели	Нормативное значение	Годы			Отклонение (+;-)		Отклонение, %	
		2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
1. Собственный капитал, тысяч рублей	-	2406	2180	4647	-226	2467	90,6	213,2
2. Долгосрочные обязательства, тысяч рублей	-	5485	7185	7550	1700	365	131,0	105,1
3. Краткосрочные обязательства, тысяч рублей	-	18488	13591	12539	-4897	-1052	73,5	92,3
4. Внеоборотные активы, тысяч рублей	-	1734	1097	1281	-637	184	63,3	116,8
5. Оборотные активы, тысяч рублей	-	24645	22859	23455	-1786	596	92,8	102,6
6. Валюта баланса, тысяч рублей	-	26379	23956	24736	-2423	780	90,8	103,3
7. Коэффициент автономии	$\geq 0,4-0,6$	0,09	0,09	0,19	0	0,1	100,0	211,1
8. Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,6$	0,30	0,39	0,49	0,09	0,10	130,7	126,1
9. Коэффициент финансирования	$\geq 0,7$	0,33	0,26	0,53	-0,07	0,26	79,0	199,9
10. Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала	$< 1,0$	9,96	9,53	4,32	-0,43	-5,21	95,6	45,4
11. Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,28	0,50	0,72	0,22	0,23	177,9	145,8
12. Индекс постоянного актива	-	0,72	0,50	0,28	-0,22	-0,23	69,8	54,8

Практически все рассчитанные показатели финансового состояния ООО «БелПаркТорг-сервис» находятся ниже нормы, что характеризует нестабильное финансовое состояние. Значения коэффициентов финансовой независимости и финансовой устойчивости за рассматриваемый период изменяются незначительно или остаются на прежнем уровне.

Коэффициент автономии находится на уровне 0,09 и свидетельствует о финансовой зависимости организации от заемных источников, а также возникновении просроченной задолженности перед кредиторами и повышении рисков финансовых затруднений. Коэффициент финансовой устойчивости находится в пределах 0,3-0,49, что незначительно меньше нормы, но динамика роста данного показателя благоприятно влияет на развитие организации.

Коэффициент финансирования показывает, что в 2014 году на один рубль заемного капитала приходилось 0,33 рубля собственных средств. В 2016 году на один рубль заемных средств приходится уже 0,53 рубля собственных средств. Такая динамика показателя хоть и является положительной тенденцией, но все же ООО «БелПаркТорг-сервис» в большей мере финансируется за счет внешних источников.

Наметилась положительная тенденция снижения показателя соотношения заемных и собственных средств. Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала показывает, что в 2014 году ООО «БелПаркТорг-сервис» привлекало 9,96 рублей заемных средств на 1 рубль вложенных в имущество собственных средств, в 2015 году этот показатель уже составил 9,53 рубля. В 2016 году коэффициент также снизился и составил 4,32 рубля. Тем не менее, показатель значительно превышает норму.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности. За рассматриваемый период наблюдается рост показателя в динамике. В 2014 коэффициент был равен 0,28, в 2015 году он составил 0,5, в 2016 году – 0,72.

Таким образом, рассчитанные показатели финансового состояния ООО «БелПаркТорг-сервис» свидетельствуют о финансовой зависимости организации от внешних источников, и о невозможности покрытия имеющихся обязательств перед кредиторами собственными средствами.

Далее проанализируем финансовую независимость ООО «БелПаркТорг-сервис». Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. Рассчитанные коэффициенты, приведены в таблице 11.

Таблица 11

Анализ финансовой независимости ООО «БелПаркТорг-сервис» за
2014-2016 гг.

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение значений, +/-	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015
Запасы и затраты, тыс.руб.	14896	21183	7581	6287	-13602
Наличие собственных оборотных средств (СОС), тыс.руб.	672	2083	3366	1411	1283
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (функционирующий капитал), (КФ), тыс.руб.	6157	9268	10916	3111	1648
Общая величина основных источников формирования запасов, (ВИ), тыс.руб.	-	-	-	-	-
Излишек или недостаток СОС, тыс.руб.	-14224	-19100	-4215	-4876	14885
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, тыс.руб.	-8739	-11915	3335	-3176	15250
Излишек или недостаток общей величины основных источников для формирования запасов, тыс.руб.	-14896	-21183	-7581	-6287	13602

Тип финансовой устойчивости организации определяется на основе возникшего излишка или недостатка собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, общей величины основных источников для формирования запасов. Возможные варианты финансовой устойчивости организаций приведены ниже.

Абсолютная устойчивость достигается в случае наличия платежного излишка по всем трем показателям. Нормальная устойчивость считается в том случае, если возникает недостаток собственных оборотных средств, при этом имеется излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, общей величины основных источников. Неустойчивое финансовое состояние характеризует организацию в том случае, если значения собственных оборотных средств, собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов являются отрицательными, но имеется излишек общей величины основных источников формирования запасов. При наличии недостатка средств по всем трем показателям можно судить о кризисном финансовом состоянии организации.

Из расчетов видно, в ООО «БелПаркТорг-сервис» в 2015 году наблюдается недостаток по всем источникам средств, что характеризует кризисное финансовое состояние, при котором предприятие является неплатежеспособным и находится на грани банкротства, так как основной элемент оборотного капитала - запасы - не обеспечены источниками их покрытия. В 2016 году имеется излишек источников средств, что говорит об абсолютной устойчивости организации, что в современных условиях развития экономики России встречается крайне редко.

2.3. Оценка эффективности деятельности торгового предприятия

Основным направлением комплексной оценки эффективности деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис» является оценка эффективности

использования основных фондов организации. В таблице 12 представлены показатели, характеризующие эффективность использования основных фондов за период 2014-2016 годы.

Таблица 12

Оценка эффективности использования основных фондов ООО
«БелПарк Торг-Сервис»

Показатель	Годы			Темп роста, %	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015
Фондоотдача, руб.	63,14	46,83	54,59	74,17	116,57
Фондоёмкость, руб.	0,016	0,021	0,018	134,81	85,78
Фондорентабельность, руб.	0,706	0,54	1,23	77,41	225,72
Фондовооружённость, руб.	79,31	108,92	91,46	137,34	83,97
Объем реализации (товарооборот) на 1 кв.м. производственной (общей или торговой) площади, руб.	123,99	126,32	123,65	101,88	97,88

Рассматривая показатели оценки эффективности использования основных фондов, стоит отметить, что значение фондоотдачи в 2015 году сократилось по сравнению с предыдущим годом и составило 46,83 руб., темп роста равен 74,17%, однако, в 2016 году показатель увеличился по сравнению с 2015 годом и темп роста составил 116,57%. Важно, что фондоотдача показывает, какова общая отдача от использования каждого рубля, вложенного в основные средства, т.е. насколько эффективно это вложение средств, в 2014 году вложения средств в рассматриваемой организации было наиболее эффективным по сравнению со следующими годами.

Следующим немало важным коэффициентом выступает фондоемкость, она характеризует сколько основных производственных фондов приходится на 1 рубль произведенной продукции. Как правило, чем меньше этот показатель, тем эффективнее используется оборудование предприятия. В

ООО «БелПарк Торг-Сервис» значение показателя в 2015 году возросло и составило 0,021, однако, в 2016 году показатель снизился, и темп роста составил 85,78%, и это выступает положительной тенденцией развития предприятия.

Фондорентабельность показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия. Наибольший прирост данного показателя по сравнению с предыдущим годом в организации наблюдался в 2016 году и составил 225,7%, то есть коэффициент увеличился практически в 2 раза, следовательно, это характеризует более эффективное использование основных фондов.

Фондовооруженность также выступает одним из важных финансовых показателей, который показывает какой величиной стоимости основных средств располагает в процессе товарообращения (производства) один работник. В 2015 году по сравнению с 2014 годом наблюдается увеличение данного коэффициента на 37,34%, однако, в 2016 году он снизился и темп роста составил 83,97%. Но стоит заметить, что более точные выводы по данному показателю можно сделать лишь при привязке его к значению производительности труда.

Объем реализации (товарооборот) на 1 кв.м. производственной (общей или торговой) площади, руб. За условие площади взято 525 кв.м в 2015 году увеличился по сравнению с 2014 годом прирост составил 1,876%, однако, в 2016 году значение сократилось и темп роста стал равен 97,89%.

Таким образом, показатели, характеризующие эффективность использования основных фондов, являются достаточно приемлемыми для развития предприятия в долгосрочной перспективе.

К основным показателям экономической эффективности коммерческой деятельности относятся рентабельность активов и оборачиваемость оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств характеризует эффективность их использования: чем быстрее оборачиваемость, тем эффективнее деятельность

организации. Данный показатель характеризует деловую активность организации. Оборачиваемость определяется в днях оборота делением средних остатков оборотных средств на среднедневной товарооборот или умножением средних остатков оборотных средств на число дней анализируемого периода и делением на товарооборот за этот период. Среднегодовые остатки оборотных средств могут определяться по формулам средней хронологической или средней арифметической (по данным текущего учета и отчетности). Оборачиваемость в днях по всем видам оборотных средств определяют путем ее суммирования по отдельным видам оборотных активов. Определяется также коэффициент оборачиваемости путем деления товарооборота на средние за период оборотные активы. В таблице 13 проведем оценку показателя оборачиваемости оборотных средств ООО «БелПарк Торг-Сервис» за 2014-2016 гг.

Таблица 13

Оценка эффективности использования оборотных средств ООО
«БелПарк Торг-Сервис»

Показатель	Годы			Темп роста, %	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015
Оборачиваемость оборотных средств, дней	2,64	2,90	2,85	109,83	98,34

Рассматривая оборачиваемость оборотных средств, стоит отметить, что данный показатель характеризует сколько раз за анализируемый период организация использовала средний имеющийся остаток оборотных средств. В 2015 году значение увеличилось по сравнению с 2014 годом и составило 2,9, а темп роста равен 109,83%, однако, в 2016 году коэффициент уменьшился и темп роста составил 98,34%. Важно, что для показателей оборачиваемости, в том числе оборачиваемости оборотных средств,

общепринятых нормативов не существует, их анализируют либо в динамики, либо в сравнение с аналогичными предприятиями отрасли.

Главным показателем эффективности не только коммерческой работы по продаже товаров, но и коммерческой деятельности организации в целом, является товарооборот. Анализ его структуры в разрезе ассортимента ООО «БелПаркТорг-сервис» позволяет выявить неходовые, убыточные товары. Полученная информация поможет организации оптимизировать торговый ассортимент, разработать мероприятия по стимулированию продаж данных товаров. Однако данный показатель в большей степени характеризует спрос на реализуемый товар, нежели экономический эффект. Поэтому для оценки эффективности сбытовой деятельности применяются относительные показатели: рентабельность продаж и рентабельность затрат на реализацию, а также скорость обращения товаров.

Также при оценке эффективности коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров проводится анализ работы с покупателями по количеству заключенных договоров, структуре товарооборота по каждому из покупателей, анализируется дебиторская задолженность, а также степень удовлетворения покупателей.

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов ООО «БелПарк Торг-Сервис» проведен в таблице 14.

Выручка (товарооборот) на 1 рубль расходов на оплату труда при средней плате труда 21000 тысяча рублей в 2015 году увеличилась на 0,01. Кроме того прибыль на одного работника в 2015 году увеличилась на 3,54 тысячи рублей и составила 59,54, а в 2016 году данное значение увеличилось в 2 раза и стало равным 112,84, то есть значение увеличилось на 53,3, следовательно, предприятие активно развивается и совершенствуется.

Прибыль на 1 рубль расходов на оплату труда увеличивалась с 2014 года, однако, наибольший прирост наблюдался в 2016 году по сравнению с 2015 годом, увеличение составило 2,7 рублей, из этого следует, что прибыль организации растет.

Оценка эффективности использования трудовых ресурсов ООО

«БелПарк Торг-Сервис»

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение значений, +/-	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015
Производительность труда, тыс.руб./чел.	5007,5	5101,4	4993,5	93,9	-107,9
Выручка (товарооборот) на 1 руб. расходов на оплату труда, руб. (За среднюю плату труда взята 21000)	0,23	0,24	0,24	0,01	0
Прибыль на одного работника, тыс.руб.	56	59,54	112,84	3,54	53,3
Прибыль на 1 руб. расходов на оплату труда, руб.	2,7	2,8	5,4	0,1	2,7
Коэффициент трудоёмкости	0,0002	0,0002	0,0002	0	0
Товарооборот, тыс.руб.	65097,0	66318,0	64916,0	1221,0	-1402,0

Коэффициент трудоёмкости, рассчитанный как отношение среднесписочной численности к выручке, на протяжении 2014-2016 года не изменялся. Товарооборот в 2016 году значительно сократился по сравнению с 2015 годом на 1402,0 тысяч рублей.

Таким образом, в организации в 2016 году наблюдается увеличение прибыли, в результате чего повысилась оплата труда работникам, но стоит заметить, что товарооборот сократился.

В таблице 15 приведена оценка эффективности текущих затрат ООО «БелПарк Торг-Сервис» за период 2014-2016 годы.

Таблица 15

Оценка эффективности текущих затрат ООО «БелПарк Торг-Сервис»

Показатель	Годы			Абсолютное отклонение значений, +/-	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015
Затраты на 1 руб. объема реализации товаров (уровень издержек обращения), руб.	0,91	0,86	0,89	-0,05	0,033
Затратоотдача (выручка (товарооборот) на 1 руб. текущих затрат), руб.	1,09	1,16	1,12	0,064	-0,042
Рентабельность текущих затрат, руб.	0,029	0,031	0,06	0,002	0,03
Рентабельность активов, %	3,85	4,33	5,76	0,48	1,43

ВООО«БелПарк Торг-Сервис» затраты на 1 руб. объема реализации товаров в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился и равен 0,89 рублей. Также стоит отметить, что данный показатель характеризует какой процент занимают издержки обращения в стоимости проданных товаров. По его величине судят об эффективности использования материальных и трудовых ресурсов торгового предприятия. По данным организации издержки на объем реализации продукции возросли.

Показатель затратоотдачи показывает объем выручки (товарооборот) на 1 рубль текущих затрат, в 2015 году данный коэффициент увеличился по сравнению с 2014 годом, однако, в 2016 году он сократился и составил 1,12 (уменьшение равно 0,042).

На затратоотдачу большое влияние оказывает изменение розничных цен на товары. При понижении розничных цен сокращается товарооборот, а, следовательно, и затратоотдача.

Рентабельность текущих затрат показывает сколько ООО«БелПаркТорг-Сервис» имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на реализацию продукции. В 2015 году данный показатель увеличился на

0,002 рубля по сравнению с 2014 годом, а в 2016 году увеличение составило 0,03 рубля. Увеличение этого показателя в динамике говорит об увеличении прибыли организации. Рентабельность активов рассчитывается как отношение прибыли (отчетного периода/чистой) к среднегодовой стоимости активов. Данный показатель характеризует эффективность использования вовлеченного в хозяйственный оборот капитала.

Таким образом, прибыль в ООО «БелПарк Торг-Сервис» увеличивается, издержки сокращаются, следовательно, предприятие является финансово-устойчивым.

3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО«БЕЛПАРКТОРГ- СЕРВИС»

3.1. Мероприятия, направленные на совершенствование коммерческой деятельности

Независимо от выбранной стратегии развития и методов ее реализации, главной целью любой коммерческой организации является получение прибыли. В конечном итоге, осуществление любых коммерческих операций должно привести к получению фирмой положительного финансового результата. Таким образом, коммерческая деятельность тесно связана с конечными результатами работы торговой организации – чем эффективнее коммерческая деятельность, тем лучше конечные результаты, и наоборот. Поэтому ООО«БелПаркТорг-сервис» необходимо не только непрерывно вести коммерческую работу по установлению хозяйственных связей, оптовым закупкам, формированию ассортимента, управлению товарными запасами, оптовой продаже товаров, стимулированию продаж, но и постоянно проводить оценку ее эффективности. Все это позволит ООО «БелПаркТорг-сервис» своевременно выявлять «слабые места» и разрабатывать мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности, повышать ее эффективность.

Но наличие положительных финансовых результатов нельзя рассматривать как эффективную коммерческую деятельность фирмы, потому что необходимо стремиться, чтобы прибыль была больше. Следовательно, чтобы оценить эффективность коммерческой деятельности ООО«БелПаркТорг-сервис», необходимо произвести оценку эффективности каждого направления коммерческой работы.

Исходя из сущности и содержания коммерческой деятельности, целесообразно проводить оценку ее эффективности, основываясь на оценке эффективности каждого из ее элементов. Оценив эффективность коммерческой деятельности по каждому из направлений, можно сделать вывод о том, насколько эффективна коммерческая деятельность ООО «БелПаркТорг-сервис» в целом.

При оценке эффективности договорной работы торговой организации принимается во внимание не только количество заключенных договоров с поставщиками и покупателями, но и их качество, т.е. оценивается, насколько выгодны для организации условия договора, изучается степень и методы контроля исполнения договорных обязательств, как партнерами, так и самой организацией.

Выгодными условиями считаются те, которые способны сократить затраты фирмы по совершению сделки, выиграть время в случае финансовых затруднений, снизить риск, связанный с неоплатой товара и т.д. Поэтому специалист по коммерческой деятельности в ООО «БелПаркТорг-сервис» должен стремиться заключить договор на максимально выгодных условиях, что позволит достичь более высоких результатов. Однако, что выгодно для одной стороны, чаще всего не совсем выгодно для другой. Договор – это всегда компромисс, одна сторона идет на уступку другой стороне, соглашаясь на ее условия в части договора, взамен на возможность диктовать свои условия в другой части договора. Поэтому для оценки эффективности договорной работы необходимо соотнести прибыль от сделки с затратами на ее совершение, определить насколько обоснованы затраты, предусмотренные условиями договора.

В таблице 16 рассмотрена организация договорной дисциплины в ООО «БелПаркТорг-сервис».

Таблица 16

Организация договорной дисциплины ООО«БелПаркТорг-сервис»

Наименование поставщика	Сумма по договору, руб.	Срок оплаты по договору	Срок оплаты фактически	Срок поставки	Примечание
ООО «Хускварна»	3213210,0	31.12.2016	31.10.2016	01.11.2016	Исполнен
ООО «Техномир»	1232191,0	31.03.2016	31.03.2016	01.04.2016	Исполнен
ООО «Балтийская инструментальная компания»	960210,0	01.05.2016	30.05.2016	10.05.2016	Исполнен
ООО «ТМК Оптима Торг»	620360,0	15.06.2016	15.06.2016	15.06.2016	Исполнен
АО «Интерскол»	396810,0	10.11.2016	01.11.2016	10.11.2016	Исполнен

В случае неисполнения обязательств по договору, ООО «БелПаркТорг-сервис» может понести значительные убытки вследствие недополучения денежных средств за товар, выплаты штрафов, пени, потери деловой репутации и т.д. Оперативный контроль исполнения договоров поможет избежать данных последствий. Степень контроля исполнения своих договорных обязательств ООО «БелПаркТорг-сервис» может оценить, отследив количество и характер неисполненных организацией обязательств; затраты, понесенные в связи с нарушением условий договора – уплаченные штрафы, пени, неустойки.

Основным показателем при анализе закупочной деятельности является объем закупок. Поэтому для оценки эффективности деятельности ООО«БелПаркТорг-сервис» в данном направлении, в первую очередь, необходимо проанализировать динамику общего объема закупок и его структуры. Структура объема закупок должна быть представлена как в разрезе товарного ассортимента, так и по каждому из поставщиков.

Во многом эффективность закупочной деятельности зависит от выбора поставщиков. Оценить, насколько этот выбор правильный, можно с помощью таких показателей, как:

1. частота и характер неисполнения (ненадлежащего исполнения) поставщиком договорных обязательств;
2. количество и удельный вес поставок некачественного товара;
3. нарушение установленных сроков поставок по вине поставщика;
4. количество и удельный вес поставок товаров в ненадлежащем количестве и ассортименте;
5. устойчивость условий договора – наличие внесения изменений в договор по наиболее значимым пунктам (цена, ассортимент, сроки и количество);
6. доходность сделки с данным поставщиком (определить сумму валового дохода от продажи товаров данного поставщика, удельный вес в общей сумме валового дохода, долю затрат на совершение сделки в сумме валового дохода от сделки).

Расчет данных показателей необходимо проводить по каждому поставщику отдельно, что позволит при сравнении результатов выявить наиболее надежных и выгодных партнеров.

В таблице 17 рассмотрим эффективность закупочной деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис».

В качестве показателя эффективности работы ООО «БелПаркТорг-сервис» с поставщиками может выступать наличие необоснованной и/или просроченной кредиторской задолженности, так как своевременная оплата товаров и услуг говорит об удовлетворительном финансовом состоянии организации, что характеризует его как надежного партнера, позволяет прибегнуть к услугам банка по кредитованию оборотных средств и наладить новые деловые контакты.

Таблица 17

Оценка закупочной деятельности ООО«БелПаркТорг-сервис»

Наименование поставщика	Неисполнение договорных обязательств	Удельный вес поставок некачественного товара, %	Нарушение установленных сроков поставок	Удельный вес поставок товаров в ненадлежащем количестве и ассортименте	Устойчивость условий договора	Доходность сделки, %
ООО Хускварна	Нет	0	Нет	Нет	Да	51
ООО Техномир	Нет	0	Нет	Нет	Да	48
ООО Балтийская инструментальная компания	Нет	3	Нет	Нет	Да	39
ООО ТМК ОптТорг	Да	4,2	Задержка доставки 5-10 дней	1,1	Да	26
АО Интерскол	Да	2,1	Задержка доставки 5-10 дней	2,6	Да	28
ИП Роппот Р.А.	Нет	0	Нет	Нет	Да	41
ООО Штиль Зюдвест	Нет	1,3	Нет	Нет	Да	34

Оценив, надежность поставщиков, сделаем вывод, что по ООО«ТМК «ОптТорг» и по АО «Интерскол» наблюдается неисполнение договорных обязательств, нарушение установленных сроков поставок, низкая доходность по сделке, наибольшая доля поставок некачественного товара и товаров в ненадлежащем количестве и ассортименте.

Для оценки оборачиваемости кредиторской задолженности ООО«БелПаркТорг-сервис»рассчитаем следующую группу показателей (табл.18):

1. Среднюю кредиторскую задолженность:

$$C_{кз} = \frac{KЗ_{нач.пер.} + KЗ_{кон.пер.}}{2},$$

где $KЗ$ – кредиторская задолженность

2. Оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$O_{кз} = \frac{B_p}{C_{кз}},$$

где $O_{кз}$ – оборачиваемость кредиторской задолженности

B_p – Выручка от реализации продукции

$C_{кз}$ – Средняя кредиторская задолженность

3. Период погашения кредиторской задолженности:

$$П_{пкз} = \frac{360}{O_{кз}},$$

где $П_{пкз}$ – период погашения кредиторской задолженности

Период погашения кредиторской задолженности показывает, сколько оборотов в течение анализируемого периода требуется предприятию для оплаты выставленных ей счетов или сколько дней для этого необходимо.

4. Оборачиваемость кредиторской задолженности по поставщикам:

$KЗ_{п} = \text{Среднегодовая кредиторская задолженность по расчётам с поставщиками} * 360 / \text{Себестоимость реализованной продукции}$.

Среднегодовая кредиторская задолженность ООО «БелПаркТорг-сервис» в 2015 году сократилась на 1696,5 тысяч рублей по сравнению с 2014 годом, в 2016 году значение сократилось на 2974,5 тысяч рублей по сравнению с 2015 годом, темп роста составил 82%. Однако, сокращение кредиторской задолженности может свидетельствовать и о положительных моментах, так и об отрицательных. К положительным стоит отнести -

сокращение просроченной части, к отрицательным - потеря поставщиков, сокращение масштабов деятельности.

Таблица 18

Анализ показателей оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «БелПаркТорг-сервис»

Показатели	Годы			Отклонения (+;-)		Отклонения (%)	
	2014	2015	2016	2015 от 2014	2016 от 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Среднегодовая кредиторская задолженность, тысяч рублей	17736	16039,5	13065	-1696,5	-2974,5	90	82
Среднегодовая кредиторская задолженность поставщикам, тысяч рублей	14258	13746	11954	-512	-1792	96	87
Оборачиваемость кредиторской задолженности	61505	51029	44634	-10476	-6395	83	87
Период погашения кредиторской задолженности, дней	0,006	0,007	0,008	0,001	0,001	117	114
Оборачиваемость кредиторской задолженности по поставщикам	54789	47562	41473	-7227	-6089	87	87

Так, среднегодовая кредиторская задолженность поставщикам в 2015 году сократилась и составила 13746 тысяч рублей (абсолютное отклонение равно 512 тысяч рублей), в 2016 году данное значение сократилось на 1792 тысяч рублей, темп роста составил 87%. Данная ситуация отражает сокращение численности поставщиков или осуществление выплат по всем обязательствам перед ними.

Оборачиваемость кредиторской задолженности показывает, сколько раз (обычно, за год) фирма погасила среднюю величину своей кредиторской задолженности. Стоит отметить, что для кредиторов предпочтителен более

высокий коэффициент оборачиваемости, в то время как самой организации выгодней низкий коэффициент, позволяющий иметь остаток неоплаченной кредиторской задолженности в качестве бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности. В ООО «БелПаркТорг-Сервис» данный показатель в 2015 году по сравнению с 2014 годом сократился на 10476 тысяч рублей, в 2016 году он сократился на 6395 тысяч рублей, следовательно, организация стремится сократить кредиторскую задолженность.

Период погашения кредиторской задолженности показывает, сколько оборотов в течение анализируемого периода требуется предприятию для оплаты выставленных ей счетов или сколько дней для этого необходимо. В 2015 году период погашения кредиторской задолженности по сравнению с 2014 годом увеличился и составил 0,007, в 2016 году период погашения кредиторской задолженности увеличился на 0,001.

Оборачиваемость кредиторской задолженности по поставщикам в 2015 году по сравнению с предыдущим годом сократилась на 7227 тысяч рублей, в 2016 году данный показатель сократился на 6089 тысяч рублей.

Таким образом, анализируя кредиторскую задолженность, стоит отметить, что ранее рассмотренные показатели свидетельствуют о погашении обязательств перед поставщиками, расчетов с различными кредиторами. Организация стремится быть независимой от поставщиков и кредиторов, в данном случае есть как отрицательные, так и положительные тенденции.

Одним из основных направлений закупочной деятельности является формирование ассортимента. Эффективность данной работы определяется в первую очередь таким показателем, как рентабельность ассортимента. Под рентабельным ассортиментом понимают такой ассортиментный набор, который в своей совокупности обеспечивает получение хозяйствующим субъектом запланированного размера прибыли.

Состояние товарного ассортимента торговой организации характеризуют следующие показатели:

Широта ассортимента – количество групп и подгрупп товаров, включенных в торговый ассортимент.

Глубина ассортимента – количество видов и разновидностей (наименований) товаров внутри групп и подгрупп в ассортименте предприятия.

Структура ассортимента – это соотношение групп, подгрупп, видов и разновидностей товаров в ассортименте.

Полнота ассортимента – это соответствие фактического наличия товаров установленному ассортиментному перечню.

Устойчивость (стабильность) ассортимента – это бесперебойное наличие товаров по их видам и разновидностям, заявленным в ассортиментном перечне.

Обновляемость ассортимента – пополнение ассортимента новыми разновидностями товаров в соответствии с ассортиментной политикой предприятия.

Эффективность сбытовой деятельности зависит также от реализуемой ценовой политики. При оценке эффективности ценовой политики ООО «БелПаркТорг-сервис» необходимо изучить динамику и уровень цен реализации, а также определить такие показатели, как: валовый доход фирмы за период; средний уровень торговой надбавки, принятой в организации; уровень торговой надбавки в цене по товарным группам; сумма прибыли и ее удельный вес в торговой надбавке; сумма издержек на реализацию и их доля в сумме валового дохода.

Если в ценовой политике организации предусмотрено предоставление скидок, то необходимо оценить эффективность их применения, при этом нужно исходить из целей организации. Основной целью применения скидок является увеличение объема продаж, так как в большинстве случаев прибыль, получаемая из торговой надбавки, слишком мала, и торговые

организации могут получать больше прибыли только за счет оборота товаров – чем выше товарооборачиваемость, тем больше прибыль. Поэтому для оценки эффективности применения скидок необходимо определить прирост объема продаж, а также соотнести прибыль, полученную от продажи дополнительных единиц товара с применением скидок, с прибылью, которую фирма получила бы без предоставления скидок. Применение скидок целесообразно и эффективно, если вследствие этого организация получает больше прибыли.

Иногда фирма, применяя различные виды скидок, может стремиться не к получению прибыли, а к предотвращению/минимизации убытков: реализация неходового или сезонного товара, ускорение реализации товара, срок годности которого истекает в скором времени и т.д. В данном случае эффект будет иметь место при реализации большего количества товара, нежели без скидок.

Одним из направлений коммерческой деятельности торговой организации является рекламная деятельность. При оценке эффективности реализации рекламных мероприятий ООО «БелПаркТорг-сервис» следует определить прирост товарооборота в результате проведения стимулирующих мероприятий; сумма прибыли, полученной вследствие применения рекламы; сумма затрат на рекламные мероприятия; рентабельность затрат на рекламу.

Однако эффективность рекламных мероприятий невозможно оценить в один момент, так как эффект может наступить не сразу, поэтому планируя рекламную кампанию, необходимо это учитывать при расчете окупаемости затрат. Кроме того, увеличение объема продаж в данный период может быть вызвано и другими факторами, которые также нужно учесть при оценке эффективности рекламной деятельности.

3.2. Пути улучшения эффективности деятельности организации

Как уже было сказано выше, для получения максимального эффекта от деятельности фирмы необходимо непрерывно проводить работу по совершенствованию коммерческой деятельности. Разработка мероприятий по улучшению эффективности деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис» будет основываться на результатах оценки эффективности коммерческой работы по всем его направлениям.

Основными мероприятиями будут совершенствование информационной обеспеченности, так как эффективное осуществление коммерческой деятельности невозможно без подробной, достоверной и своевременной информации. С этой целью для ООО «БелПаркТорг-сервис», как и для любой другой организации, целесообразно вести компьютерный учет товаров на складе, контрагентов, иметь информационные базы данных (правовых, бухгалтерских и др.). Важно иметь возможность оперативно получать информацию для принятия управленческих решений относительно направлений коммерческой деятельности. В данном случае эффективным будет создание связанных баз данных по всем направлениям коммерческой деятельности.

Для обеспечения эффективной договорной работы в ООО «БелПаркТорг-сервис» необходимо грамотное составление договоров, как с поставщиками, так и с покупателями, т.е. заключение договоров на наиболее выгодных для фирмы условиях. Выгодными условиями договора могут выступать следующие:

- осуществление доставки/вывоза товара силами другой стороны, т.е. когда транспортные расходы берет на себя поставщик/покупатель;
- выгодное распределение риска в случае форс-мажорных обстоятельств;

- в договорах с поставщиками: фиксированные цены в течение некоторого периода, на срок действия договора; отсрочка платежа за товар;
- в договорах с покупателями: предоплата за товар; минимальный размер приобретаемой партии за определенный период и т.д.

Также ООО «БелПаркТорг-сервис» необходимо вести контроль исполнения договоров отдельно по каждому контрагенту, в том числе и контроль за выполнением своих договорных обязательств. Данная работа позволит оперативно проводить мероприятия по ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности, снижению кредиторской задолженности, а также избежание штрафов и пени за просроченные обязательства. Одним из таких мероприятий может быть предоставление скидок при предоплате за товар. Таким образом, организация высвобождает свои оборотные средства, что дает возможность погасить свои обязательства перед кредиторами.

Улучшить эффективность деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис» в направлении формирования ассортимента можно путем его расширения и углубления. Однако прежде необходимо изучить спрос покупателей, их желание и готовность приобретать данные товары. Целесообразным может быть создание более узкого, но глубокого ассортимента; замена морально устаревших, неходовых товаров новыми.

Для обеспечения эффективности деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис» по управлению товарными запасами целесообразно применение логистических принципов при определении потребности в закупаемых товарах, использование различных систем контроля состояния запасов (системы оперативного управления, равномерной поставки, пополнения запаса до максимального уровня, с фиксированным размером заказа при периодической или непрерывной проверке фактического уровня запаса и другие).

Эффективное управление товарными запасами предполагает минимизацию расходов на транспортировку и хранение товаров. В случае, когда по договору организация-покупатель является заказчиком транспорта,

ей необходимо определить, что выгоднее: привлечь для перевозки груза стороннюю организацию, либо использовать собственный транспорт. При принятии решения по данному вопросу, ООО «БелПаркТорг-сервис» должна учитывать размер партии, периодичность заказов, а также сравнительный анализ затрат при использовании обоих вариантов. Если фирма все же осуществляет доставку товаров собственным транспортом, она должна вести работу по оптимизации маршрутов с целью экономии топлива и времени пребывания автомобиля в пути.

Повышению эффективности коммерческой деятельности по закупкам товара будет способствовать эффективный выбор поставщиков, сотрудничество с которыми обеспечивает максимальную выгоду и минимальный риск. С этой целью коммерческая служба ООО«БелПаркТорг-сервис» должна проводить сравнительную характеристику поставщиков по наиболее важным критериям. Необходимо также определить: закупать товар у производителя или у посредника. Естественно, что цена у производителя будет ниже, тогда главным критерием будут выступать затраты.

Повышение эффективности коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров обеспечивается совершенствованием ценовой политики фирмы, а также применением средств рекламы и стимулирования продаж.

Ценовая политика будет более эффективной при использовании дифференцированных цен. Это предполагает предоставление различных видов скидок для покупателей: скидки за покупку определенного количества единиц товара или на определенную сумму, скидки за предоплату, скидки розничным организациям за продвижение товара и др.

Существуют также неценовые средства привлечения покупателей и стимулирования продаж, к которым относятся: организация стендов торговой организации на специализированных выставках, реклама в специализированных печатных изданиях в виде небольших статей с информацией о предлагаемом товаре, товаре новинке, оказание дополнительных услуг и т.д.

Эффективность деятельности по продаже товаров зависит не только от размера валового дохода организации, но и от его структуры: рост суммы валового дохода должен быть вызван более высоким темпом роста прибыли по сравнению с темпом роста издержек обращения. Поэтому ООО«БелПаркТорг-сервис» должно постоянно вести работу по оптимизации и снижению доли затрат, связанных с реализацией товаров.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ООО «БелПаркТорг-сервис» - торгово-сервисная компания, занимающаяся продажей и ремонтом техники для дома, парка, сада. Организация располагает большим ассортиментом снегоуборочной техники, электроинструмента, бензоинструмента различного класса от бытового до профессионального, систем наземного полива. Продаваемые товары сертифицированы и обеспечены фирменной гарантией фирм-производителей.

ООО «БелПаркТорг-сервис» является официальным дилером многих мировых брендов по продажам оригинальных запчастей и деталей на Российском рынке. Сервисный центр оказывает следующие виды ремонтных услуг: ремонт минитракторов, снегоуборщиков, газонокосилок, бензокос, мотоблоков и культиваторов, электроинструмента бытового и профессионального. Специалисты сервисного центра проходят обучение и имеют сертификаты подтверждающую их квалификацию.

Анализ основных экономических показателей деятельности показал, что в 2015 году выручка от продажи увеличилась по сравнению с 2014 годом. Прирост составил 1221 тысячу рублей. Данный показатель увеличился в связи с ростом объемов продажи продукции и услуг. Несмотря на это в 2015 году себестоимость реализованной продукции и услуг снизилась на 2212 тысяч рублей или на 3,7%. В 2016 году наблюдается снижение показателя выручки от продажи на 1402 тысячи рублей или на 2,1%. При этом себестоимость выросла на 920 тысяч рублей в связи с повышением цен поставщиками. В 2015 году организация получила прибыль от продажи в размере 1028 тысяч рублей, что больше уровня 2014 года на 55 тысяч рублей. В 2016 году прибыль еще возросла и составила 1333 тысяч рублей. Чистая прибыль в 2014-2016 года составила 728, 744, 1467 тысяч рублей

соответственно. Стоит отметить, что за 2016 год чистая прибыль ООО «БелПаркТорг-сервис» выросла почти в 2 раза по сравнению с предыдущими годами. При этом можно отметить низкий уровень рентабельности за исследуемый период. В 2014 году рентабельность продаж составила 0,08%, в 2015 году 0,13%, в 2016 году – 0,1%. Среднесписочная численность работников ООО «БелПаркТорг-сервис» за рассматриваемый период не изменяется и составляет 13 человек. ООО «БелПаркТорг-сервис» имеет в собственности основные средства. Среднегодовая стоимость основных средств за рассматриваемый период изменяется неравномерно.

Общая рентабельность больше 0% и это означает, что деятельность организации является прибыльной. Рентабельность активов (капитала) показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Повышение рентабельности активов свидетельствует о растущем спросе на продукцию фирмы. Рентабельность продаж в организации очень низкая и находится в пределах 0,08-0,13%, тогда как в оптовой и розничной торговле - 8.2%. ООО «БелПаркТорг-сервис» необходимо работать над повышением уровня рентабельности продаж. Данной задачи можно достигнуть за счет грамотной маркетинговой политики, направленной на увеличение клиентской базы и обеспечение роста оборачиваемости товаров, а также за счет получения более выгодных предложений от поставщиков товаров.

Оценив показатели ликвидности баланса ООО «БелПаркТорг-сервис», было отмечено, что значение коэффициента текущей характеризует недостаточность денежных средств, которые могли быть направлены на развитие организации. Коэффициент быстрой ликвидности показывает, что только в 2016 году предприятие стало способно все возникшие краткосрочные обязательства погасить собственными оборотными средствами.

Рассчитанные показатели финансового состояния ООО «БелПаркТорг-сервис» свидетельствуют о финансовой зависимости организации от внешних источников, и о невозможности покрытия имеющихся обязательств

перед кредиторами собственными средствами. Практически все рассчитанные показатели финансового состояния ООО «БелПаркТорг-сервис» находятся ниже нормы, что характеризует нестабильное финансовое состояние. Однако, наметилась положительная тенденция снижения показателя соотношения заемных и собственных средств. В 2015 году наблюдается недостаток по всем источникам средств, что характеризует кризисное финансовое состояние организации, при котором предприятие является неплатежеспособным и находится на грани банкротства, так как основной элемент оборотного капитала - запасы - не обеспечены источниками их покрытия.

Основным направлением комплексной оценки эффективности деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис» является оценка эффективности использования основных фондов организации. Показатели, характеризующие эффективность использования основных фондов, являются достаточно приемлемыми для развития предприятия в долгосрочной перспективе. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов показал, что выручка (товарооборот) на 1 рубль расходов на оплату труда при средней плате труда 21000 тысяча рублей в 2015 году увеличилась на 0,01. Кроме того прибыль на одного работника в 2015 году увеличилась на 3,54 тысячи рублей и составила 59,54, а в 2016 году данное значение увеличилось в 2 раза и стало равным 112,84, то есть значение увеличилось на 53,3, следовательно, предприятие активно развивается и совершенствуется. Прибыль на 1 рубль расходов на оплату труда увеличивалась с 2014 года, однако, наибольший прирост наблюдался в 2016 году по сравнению с 2015 годом, увеличение составило 2,7 рублей. Товарооборот в 2016 году значительно сократился по сравнению с 2015 годом на 1402,0 тысяч рублей. Затраты на 1 руб. объема реализации товаров в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился и равен 0,89 рублей.

Чтобы оценить эффективность коммерческой деятельности ООО «БелПаркТорг-сервис», была произведена оценка эффективности каждого

направления коммерческой работы: оценена эффективность договорной работы торговой организации, проведен анализ закупочной деятельности, осуществлена оценка оборачиваемости кредиторской задолженности.

Проанализировав кредиторскую задолженность, стоит отметить, что рассмотренные показатели свидетельствует о погашении обязательств ООО «БелПаркТорг-сервис» перед поставщиками, расчетов с различными кредиторами. Организация стремится быть независимой от поставщиков и кредиторов, в данном случае есть как отрицательные, так и положительные тенденции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс] от 30.11.1994г. № 51-ФЗ (ред. от 01.09.2013г.) // <http://www.consultant.ru>
2. Акоева И.В. Оценка экономической эффективности деятельности торговых предприятий[Текст] / Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции: в 3 частях. Научный центр «Диспут». 2015. С. 7-8.
3. Андрос Е.В. Система ключевых показателей эффективности - современный инструмент управления деятельностью торговой организации[Текст] / Проблемы современного социума глазами молодых исследователей - Материалы VIII Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВО«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Волгоградский филиал; НОУ ВПО «Институт управления», Волгоградский филиал. 2016. С. 99-101.
4. Антонова М.А. Оценка результатов текущей финансовой деятельности предприятия в условиях рисков[Текст] /Труд и социальные отношения. 2015. № 4. С. 159-167.
5. Балабанов Н.Т. Анализ и планирование финансов хозяйственного субъекта [Текст] / Н. Т. Балабанов // М.: Финансы и статистика. 2010. 110 с.
6. Батырбиев Т.Б. Инновационные аспекты управления устойчивостью торговых предприятий[Текст] / Инновации и инвестиции. - 2013. № 3. С. 62-66.
7. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Учебное пособие/ Т.Б. Бердникова. - М.: Инфра-М, 2012. 224 с.
8. Бородушко И.В. Стратегическое планирование и контроллинг[Текст]: И.В. Бородушко. - СПб.: Питер, 2013. 108 с.

9. Бочаров В.В. Внутрифирменное финансовое планирование и контроль [Текст] / В. В. Бочаров // СПб: Изд-во СПбГУЭФ. 2010. 39 с.
10. Брагин Л.А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация [Текст]: – М., 2014. 560с.
11. Верестов А.В. Коммерция и технология торговли [Текст]: – СПб., 2016. 415с.
12. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность [Текст]: – М.,2013. 308с.
13. Виханский О.С. Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс [Текст]: 2-е изд./ О.С. Виханский. – М.: Гардарика, 2015. С. 83-84.
14. Волощук А.В., Кулик А.В. Эконометрический подход к оценке экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия[Текст] /Закономерности и особенности функционирования экономики РФ как системы взаимодействующих регионов. Материалы региональной научной конференции молодых ученых . 2015. С. 37-38.
15. Горелик О.М. Управленческий учет и анализ [Текст]: Учебное пособие / О. М. Горелик, Л. А. Парамонова, Э. Ш. Низамова. — Москва: КноРус, 2013. 256 с.
16. Давыденко Е.А. Проблемы организации финансового планирования и контроля на отечественных предприятиях и пути их решения [Текст]: Финансовый менеджмент. 2010. №2. С. 25-36
17. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли [Текст]: – М.: Маркетинг, 2013. 27 с.
18. Ерофеева А.Б. Расчет основных интегральных показателей оценки эффективности торгового предприятия[Текст] / Сибирский торгово-экономический журнал. 2015. № 1 (20). С. 119-122.
19. Забодаева И.В. Проблемы развития внутрифирменного планирования на российских предприятиях [Текст]: Молодой ученый. - 2011. — № 3. Т.1. С. 159- 162.

20. Зайцев А.П. Стратегический менеджмент в современных условиях [Текст]: М.: ИНФРА, 2015. 186 с.
21. Зими́на Г.А. Методические аспекты комплексной оценки эффективности деятельности торговой организации на основе системы сбалансированных показателей[Текст] / Наука и экономика. 2012. № 5 (13). С. 29-34.
22. Иванова Е.А. Формирование системы показателей для анализа финансового состояния торговой фирмы[Текст] / Фундаментальные исследования. 2015. № 10-1. С. 171-175.
23. Искрова В.Ю. Понятие экономической эффективности функционирования предприятия [Текст] / В.Ю. Искрова, Н.В. Рыбачек // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2015. №7 С. 301-302.
24. Калиева О. М., Разумова М. С., Дергунова М. И., Говорова М. С. Понятие экономической эффективности коммерческой деятельности [Текст] // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 99-103.
25. Карпова Т.П. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков [Текст]: Учебное пособие для вузов / Т. П. Карпова, В. В. Карпова. — Москва: Вузовский учебник Инфра-М, 2013. 301 с.
26. Клименко, О. И. Критерии и методы проведения комплексной оценки конкурентоспособности организации и их совершенствование [Текст]/ О.И. Клименко, В.В. Оберемко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4(48). С. 188–193.
27. Коваль И.В., Виничук О.Ю. Оценка рисков снижения качества организации коммерческой деятельности розничного торгового предприятия[Текст] / Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-1 (62-1). С. 686-690.
28. Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление [Текст]: Учебное пособие. /Под ред. В.К. Козлова, С.А. Уварова. – СПб.: Политехника, 2013. 322 с.

29. Котлер Ф. Основы маркетинга. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – С. 25.
30. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности [Текст]: Учебник/ Л.И. Кравченко. - М.: Новое издание, 2011. 544с.
31. Ларионова И.Ю. Оценка эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия [Текст]/Актуальные проблемы экономики современной России. 2016. № 3. С. 415-419.
32. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии [Текст]: учебное пособие. - М.: Проспект, 2011. 199 с.
33. Львов Ю.А Основы экономики и организации бизнеса [Текст]: СПб: Формика, 2015. 92с.
34. Львова Д.С. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики [Текст]: М.: Экономика, 2014. с. 103-104.
35. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Учебник/ М.В. Мельник, Е.Б.Герасимова. – М.: Форум, 2013. 369 с.
36. Моисеева И.И. Подходы к оценке эффективности предпринимательской деятельности [Текст] / И.И. Моисеева // Социально-экономические явления и процессы. 2016. №9. С. 82-86.
37. Назарова А.Н., Хан А.Г. Анализ в оценке риска потери платежеспособности организации [Текст] / Молодой ученый. 2017. № 2 (136). С. 461-465.
38. Непомнящий Е.Г. Планирование на предприятии [Текст]: Конспект лекций. — Таганрог: ТИУиЭ. 2011. 115 с.
39. Николаева Т.И. Адаптация торговли к условиям рынка [Текст]: Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015. 167с.
40. Николаева Т.И. Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли [Текст] Маркетинг в России и за рубежом. 2013. №4. С. 197

41. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности [Текст]: Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 623 с.
42. Панкратов Ф.Г., Серёгина Т.К. Коммерческая деятельность [Текст]: Учебник – М.: Маркетинг, 2014. 580 с.
43. Петрова В.И. Управленческий учет и анализ [Текст]: Учебное пособие / В. И. Петрова. — Москва: Инфра-М, 2012. 304 с.
44. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность [Текст]: Учебник. – М., Инфра-М, 2016. 248 с.
45. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст]/ Учебник / Г. В. Савицкая. 8-е изд., испр. М.: Инфра-м, 2011. 654с.
46. Торговое дело [Текст]: Под общ. Ред. Проф. Людков А.Б.- М.:ИНФРА– М., 2014. 322 с.
47. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация [Текст]: Учебник / под ред. Л.А. Брагина и Т.П. Данько. – М.: ИНФРА-М, 2016. 401с.
48. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов [Текст]: М.: Дашков и К, 2014. 281 с.
49. Хисрик Р.Д., Джексон Р.В. Торговля и менеджмент продаж [Текст]: - М: Филинь, 2016. 321с.
50. Хорькова Н.П. Особенности оценки экономической эффективности деятельности предприятий розничной торговли[Текст] / Ростовский научный журнал. 2016. Т. 9. № -12. С. 179-187.
51. Чернов В.А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности [Текст]: Учебник для ВУЗов/ В.А. Чернов. - М.: Финансы и статистика, 2011. 320 с.
52. Экономика и организация деятельности торгового предприятия [Текст]: Учебное пособие / Под общ.ред. А.Н. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2016. 127с.
53. Экономика торговли [Текст]: Учебник /Под общ.ред. А.И. Покровского – М.: Экономика, 2013. 263 с.

54. Экономика торгового предприятия [Текст]: Учебник / Под ред. профессора Гребнева А.И. – М.: Экономика, 2016. 229с.

Список приложений

1. Методика расчета основных интегральных показателей оценки эффективности деятельности торгового предприятия
2. Устав ООО «БелПаркТорг-сервис»
3. Бухгалтерский баланс за 2016 год
4. Отчет о финансовых результатах за 2016 год
5. Отчет об изменениях капитала за 2016 год
6. Отчет о движении денежных средств за 2016 год
7. Бухгалтерский баланс за 2015 год
8. Отчет о финансовых результатах за 2015 год
9. Отчет об изменениях капитала за 2015 год
10. Отчет о движении денежных средств за 2015 год
11. Книга покупок
12. Книга продаж
13. Инвентаризационная опись товаров №2 от 31.03.2017
14. Номенклатура товаров