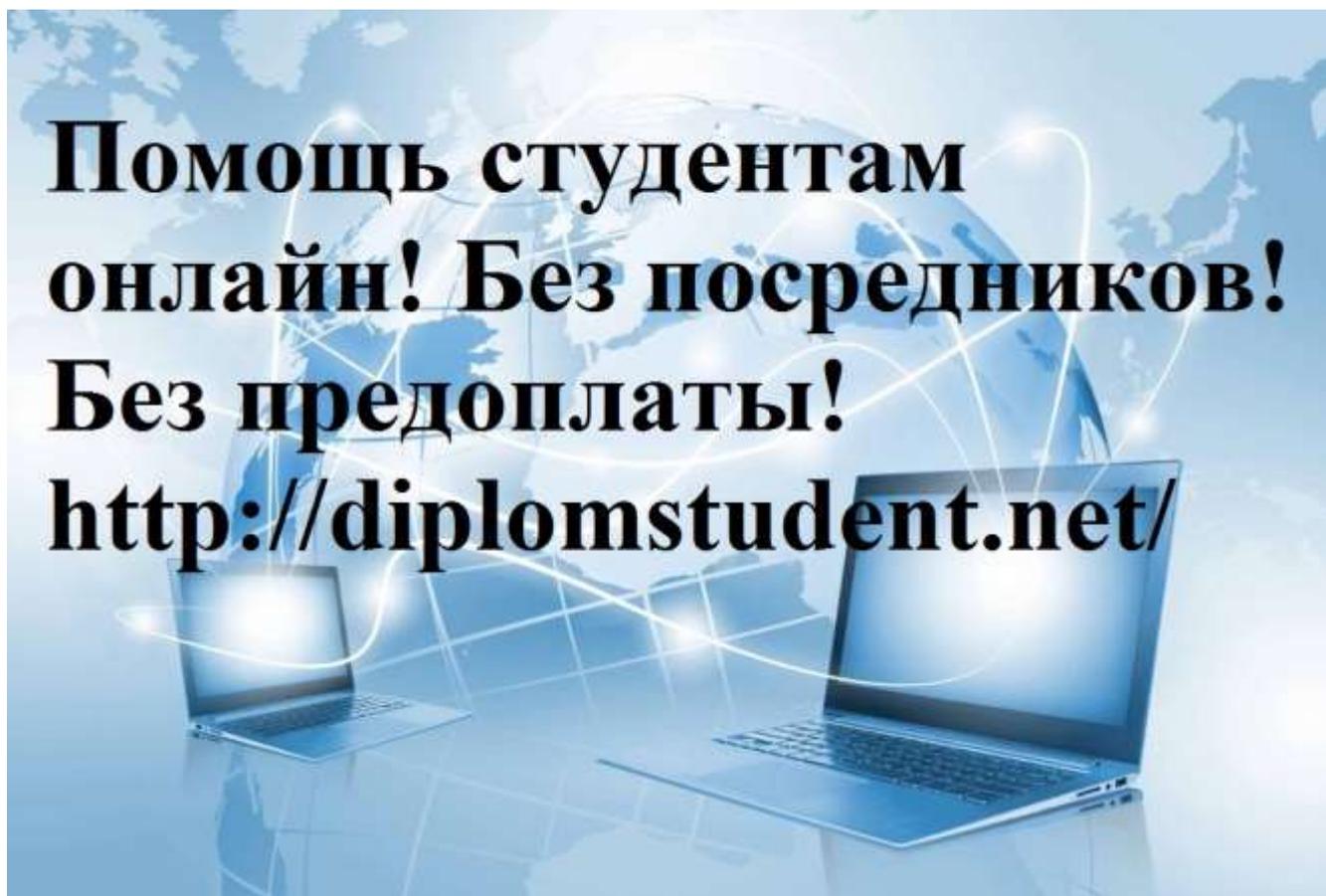


**Помощь студентам
онлайн! Без посредников!
Без предоплаты!
<http://diplomstudent.net/>**



СОДЕРЖАНИЕ

Кейс-задача № 1.....	4
Кейс-задача № 2.....	8
Кейс-задача № 3.....	12
Кейс-задача № 4.....	15
Кейс-задача № 5.....	21
Список использованных источников	27
Приложения	29

Кейс-задача № 1

Описание ситуации:

Базируясь на общедоступной информации об исследуемой любой коммерческой организации (официальный сайт, данные статистической отчетности), на документах, находящимся в открытом доступе, а также на финансовой и бухгалтерской отчетности коммерческой организации необходимо:

Содержание задания:

составить общее описание исследуемой организации: наименование, организационно-правовая форма, форма собственности, вид экономической деятельности (отрасль), юридический адрес, виды производимой продукции или оказываемых услуг.

Решение профессиональной задачи.

Ознакомиться с бухгалтерской отчетностью организации, поставить цель и определить задачи, осуществить сбор информации, необходимой для проведения анализа, выбрать инструментальные средства для обработки экономических показателей в соответствии с поставленными задачами.

Решение:

Целью производственной практики является формирование профессиональных знаний, навыков, умений применять самостоятельные решения на конкретном предприятии.

Задачи практики:

- закрепление практических умений и навыков, полученных в ходе теоретического обучения;
- изучение нормативно-правовых актов, внутренней и бухгалтерской отчетности объекта прохождения практики;
- дать организационно-правовую характеристику объекта прохождения практики;

- осуществить обработку данных баланса предприятия, проанализировать основные показатели бухгалтерского баланса; провести анализ деловой активности, финансовой устойчивости; ликвидности и платежеспособности объекта прохождения практики.

-сделать выводы.

Объектом прохождения практики является компания ООО «Комус». Полное наименование организации- Общество с ограниченной ответственностью «Комус». Юридический адрес- 105005, г. Москва, Набережная Академика Туполева, дом 15, корпус 29, этаж 5, помещение I, кабинет 18; ОКВЭД- 46.90. Отрасль: 46.90 Торговля оптовая неспециализированная.

Предмет исследования- данные бухгалтерской отчетности компании ООО «Комус» за 2018-2020гг. Инструментальными средствами для обработки экономических показателей являются: сравнение, балансовый, графический метод.

Компания ООО «Комус» занимает лидирующие позиции российского рынка как комплексный поставщик товаров для офиса и бизнеса: от снабжения канцелярией, компьютерной техникой, продуктами и мебелью до обеспечения производственных площадок. В настоящее время, в компании насчитывается 105 розничных магазинов в 84 городах России, 7 логистических центров. Возглавляет компанию генеральный директор, в его подчинении находятся финансовый директор, директор по развитию, коммерческий директор и другие. Структура управления предприятием-линейно-функциональная, при этом выделяются дивизионы по городам, рисунок 1.

Организация ООО «Комус» была создана в 1991 году. Более подробно история компании представлена в Приложении 1. За многие годы работы «Комус» хорошо себя зарекомендовал и получал множество наград (Приложение2). С2006г. компания участвовала во многих мероприятиях. В 2006 году- компания приняла участие в подготовке и проведении саммита «Большой восьмерки». В 2007году стала Партнером национальной премии «Товар года 2007». В2008 году- являлась Партнером национальной премии «Атланты Бизнеса» и Партнером национальной

благотворительной программы «Миллион мелочью». В 2009 году-стала Партнером Управления делами Президента РФ во время проведения саммита стран БРИК.

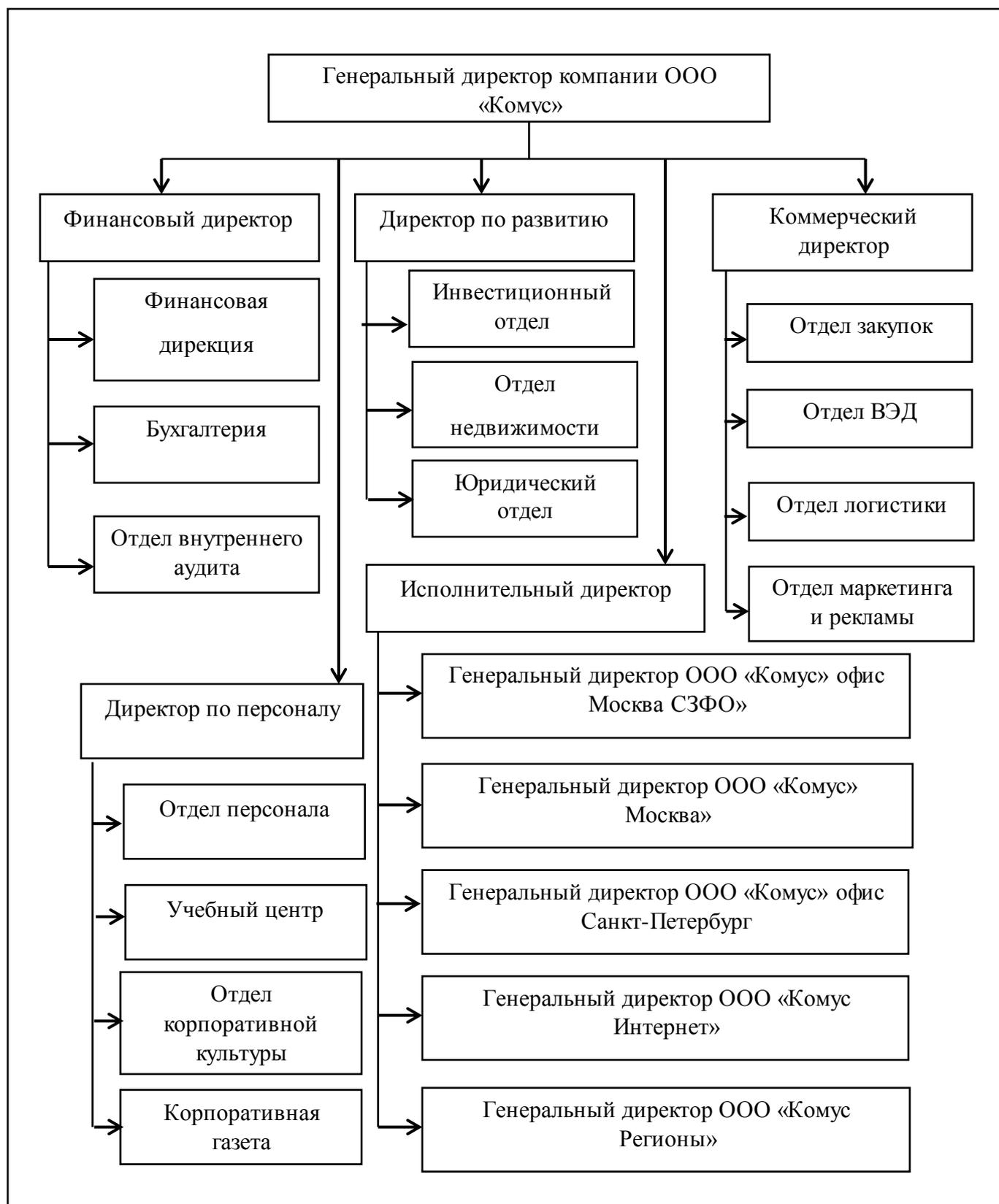


Рисунок 1. Организационная структура компании ООО «Комус»

В ассортименте предприятия ООО «Комус» представлен большой спектр товаров для упаковки и маркировки, профессиональная химия, рабочая одежда, складская техника, оборудование для торговых залов, гостиничная косметика, товары для медицины и многое другое. Более подробно ассортимент компании представлены в Приложении 3.

Способами получения заказов компании являются: онлайн-заказ; розничные магазины; самовывоз; заказ по телефону, рисунок 2.

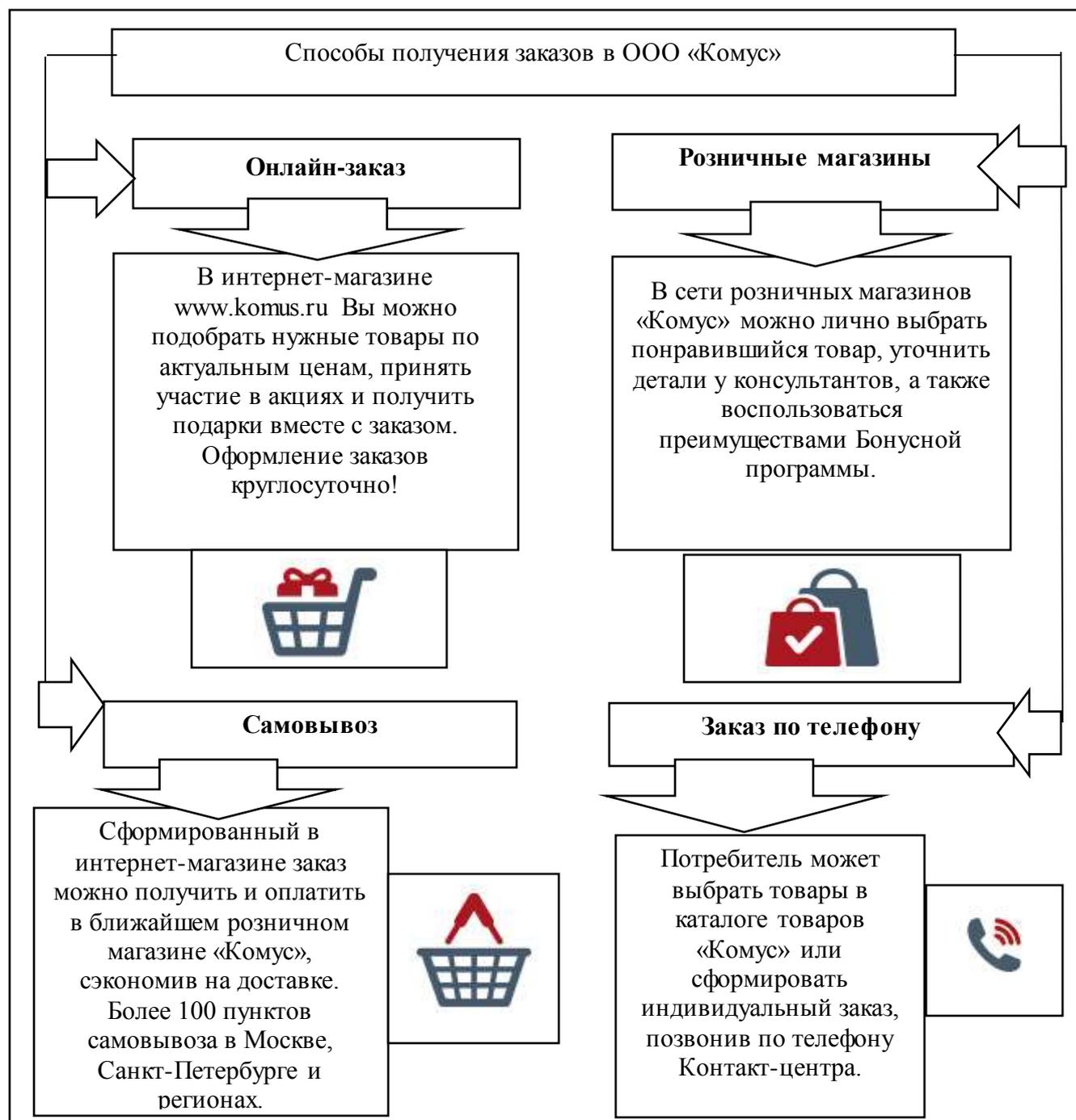


Рисунок 2. Способы получения заказов в ООО «Комус»

Преимуществами компании ООО «Комус» являются: широкий ассортимент, гарантии обслуживания, высокие стандарты.

1) Широкий ассортимент. Компания «Комус» постоянно расширяет ассортимент товаров для максимального удовлетворения потребностей Партнеров.

2) Гарантии обслуживания. Многолетний опыт работы и новейшая логистическая структура позволяют компании обеспечить доставку заказов до пункта назначения в самые кратчайшие сроки.

3) Высокие стандарты. Персональный менеджер сопровождает на каждом этапе покупки: проводит консультацию, помогает подобрать товары и оформить заказ.

Вывод: Объектом прохождения практики является компания ООО «Комус». Это достаточно крупная торговая компания, основной ассортимент - товары для школы и офиса, хотя сейчас компания предлагает множество других товаров и услуг. В организации предусмотрена линейно-функциональная структура управления. В своей деятельности компания больше ориентируется на продажи в сети интернет, для этого у организации имеется собственный сайт. Сильными сторонами предприятия ООО «Комус» является: широкий ассортимент, гарантии обслуживания и высокие стандарты.

Итак, выше была кратко рассмотрена организационно-правовая характеристика предприятия ООО «Комус». Для того, чтобы оценить финансовые показатели перейдем к следующим кейс-заданиям.

Кейс-задача № 2

Описание ситуации:

Базируясь на общедоступной информации об исследуемой любой коммерческой организации (официальный сайт, данные статистической отчетности), на документах, находящихся в открытом доступе, а также на финансовой и бухгалтерской отчетности коммерческой организации необходимо:

Содержание задания:

Осуществить обработку данных Баланса, проанализировать основные показатели бухгалтерского баланса, заполнить аналитический баланс, провести анализ состава, структуры и динамики статей актива и пассива баланса в динамике за 3 года, выполнить необходимые расчеты.

Решение профессиональной задачи:

По результатам проведенного анализа сформулировать развернутые выводы, дать оценку имущественному положению организации, обосновать и сформулировать предложения по оптимизации структуры баланса.

Решение:

На основании данных бухгалтерской отчетности ООО «Комус» с 2018-2020гг. представленной в Приложении 4, составим аналитический баланс (Приложение 5), на основании этих данных проведем анализ состава, структуры и динамики статей актива и пассива баланса. В целом, на протяжении анализируемого периода общая сумма капитала предприятия увеличилась на 52,43% и в 2020г. составила 24670757 тыс. руб. При этом, наибольшая доля в структуре активов приходится на оборотные активы и в 2020г. составила 97,71%, в стоимостном выражении оборотный капитал сформировался в сумме 24104684 тыс. руб. На долю внеоборотных активов приходится 2,29%, рисунок 3.



Рисунок 3. Структура активов предприятия ООО «Комус» в 2020г.

За анализируемый период увеличение общей суммы актива произошло за счет роста основных средств и нематериальных активов на 234549 тыс. руб. и 52848 тыс. руб. соответственно. И по данным на конец анализируемого периода стоимость основных средств составила 501184 тыс. руб., нематериальные активы сформировались на уровне 54167 тыс. руб. Существенный рост произошел по запасам, дебиторской задолженности, финансовым вложениям и прочим оборотным активам. Снижение наблюдается по денежным средствам, НДС, рисунок 4.

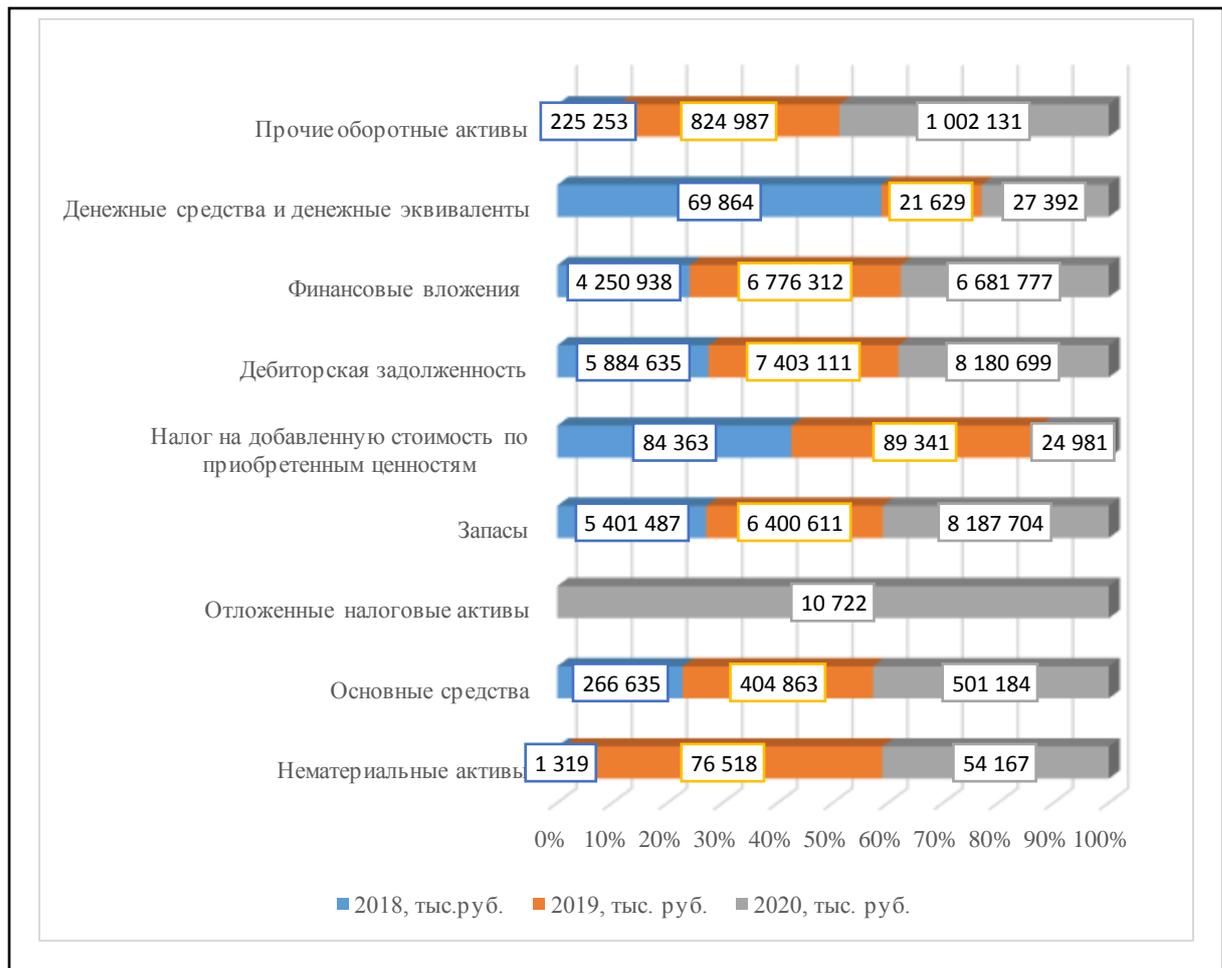


Рисунок 4. Динамика активов предприятия ООО «Комус» с 2018-2020гг.

В структуре пассивов также произошли изменения. Наибольший удельный вес в структуре пассивов приходится на заемные источники финансирования и составляет 69,39%. На долю собственных средств приходится 30,61%. Это свидетельствует о том, что компания является финансово-зависимой, оптимальное соотношение это когда собственные и заемные источники занимают по 50,0%, либо собственный капитал в структуре пассива занимает большую долю. Динамика

структуры пассивов представлена на рисунке 5.

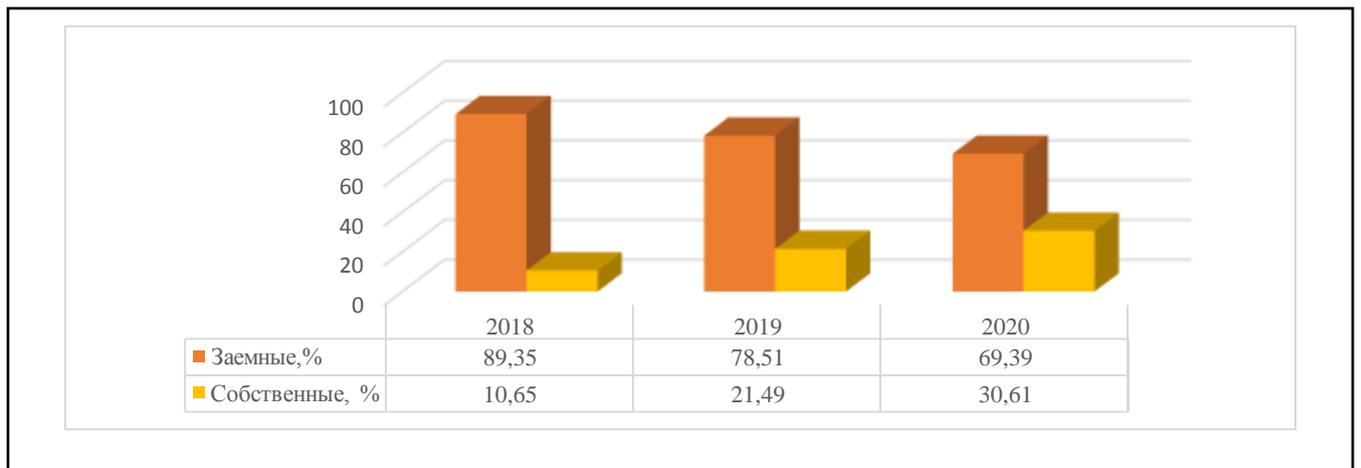


Рисунок 5. Динамика структуры пассивов предприятия ООО «Комус» с 2018-2020г.г

По данным видно, что к концу анализируемого периода компания улучшила свое положение, так как доля собственного капитала увеличилась на 19,96%, а доля заемных средств наоборот снизилась на 19,96%, это следует оценить положительно.

Сумма собственного капитала предприятия увеличилась за счет роста нераспределенной прибыли, которая в 2020г. составила 7551897 тыс. руб., а это более, чем в 4 раза выше показателя начала анализируемого периода. Общая сумма собственного капитала на конец периода составила 7552937тыс.руб., рисунок 6.

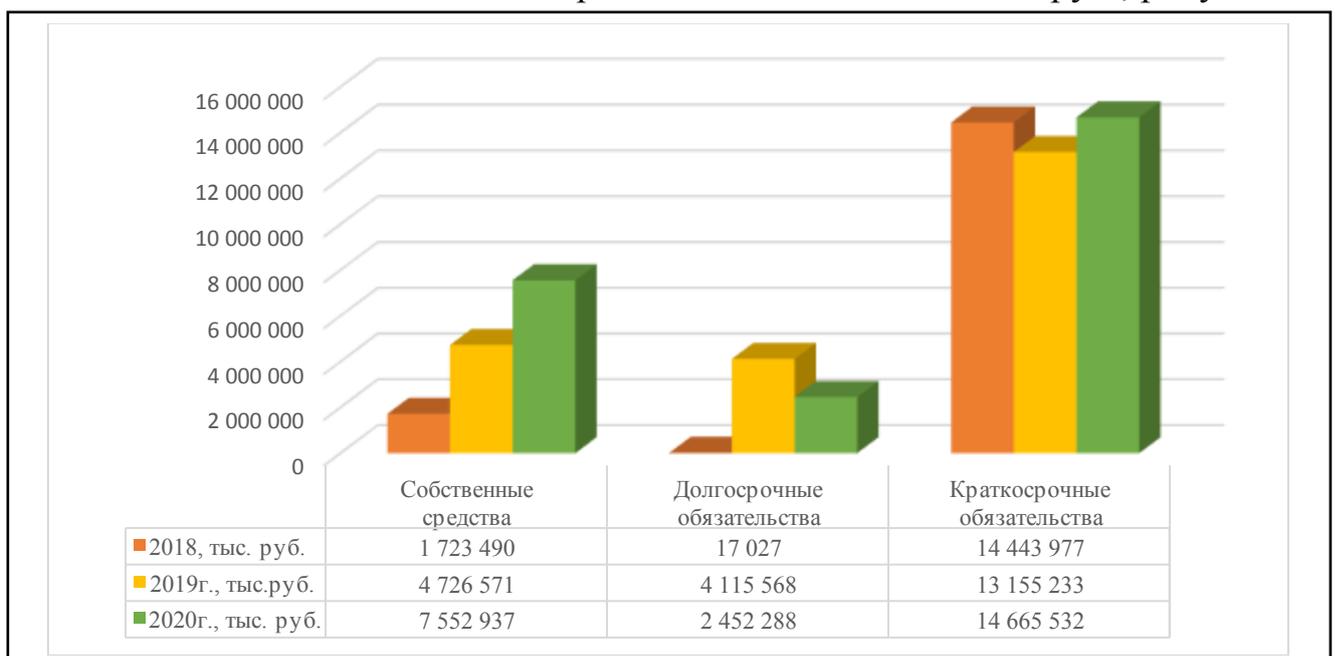


Рисунок 6. Динамика пассивов предприятия ООО «Комус» с 2018- 2020г.г.

Не существенные изменения произошли по краткосрочным обязательствам, долгосрочные заемные средства увеличились на 2435261 тыс. руб. и составили 2452288 тыс. руб. Представленный анализ динамики и структуры баланса предприятия показал, что на протяжении анализируемого периода наблюдается рост капитала компании. При этом, в структуре пассивов наибольший удельный вес приходится на заемные источники финансирования, хотя к концу анализируемого периода, доля собственных источников увеличилась, что является положительным фактором, так как это снижает финансовую зависимость предприятия. Для того, чтобы рассчитать показатели ликвидности и платежеспособности, перейдем к следующим кейс заданиям.

Кейс-задача № 3

Описание ситуации:

Базируясь на общедоступной информации об исследуемой любой коммерческой организации (официальный сайт, данные статистической отчетности), на документах, находящимися в открытом доступе, а также на финансовой и бухгалтерской отчетности коммерческой организации необходимо:

Содержание задания:

Провести анализ ликвидности и платежеспособности организации, дать оценку ликвидности баланса, рассчитать абсолютные и относительные коэффициенты ликвидности и платежеспособности, проанализировать их в динамике за 3 года.

Решение профессиональной задачи:

По результатам проведенного анализа сформулировать развернутые выводы, дать оценку ликвидности и платежеспособности организации, обосновать и сформулировать предложения, направленные на повышение ликвидности и платежеспособности.

Решение:

Ликвидность - это способность отдельных видов имущественных ценностей обращаться в денежную форму без потери балансовой стоимости для погашения текущих финансовых обязательств. Другими словами ликвидность – это способность активов предприятия быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной. Существует несколько показателей ликвидности, понятие и формулы представлены в Приложении 6. Рассчитаем показатели ликвидности на примере предприятия ООО «Комус» и представим данные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Комус» с 2018-2020гг.

Показатель	Значение показателя			Изменени е (гр.4- гр.2)	Нормативно е значение	Соответствие фактического значения нормативному на конец периода
	31.12.18	31.12.19	31.12.20			
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент текущей ликвидности	1,1	1,64	1,64	+0,54	не менее 2	не соответствует
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,09	0,2	0,29	+0,2	не менее 0,1	соответствует
Коэффициент восстановления платежеспособности	х	0,95	0,82	х	не менее 1	не соответствует
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,33	0,52	0,46	+0,13	от 0,2 до 0,5	соответствует

Данные таблицы 1 показывают, что на протяжении анализируемого периода не все показатели ликвидности соответствуют нормативному значению. Коэффициент восстановления платежеспособности ниже нормативного значения и на конец анализируемого периода снижается, в 2020г. он составил 0, 82. Данный финансовый коэффициент показывает возможность восстановления нормальной текущей ликвидности предприятия в течение 6 месяцев после отчетной даты. Так

как этот коэффициент ниже норматива, это свидетельствует о том, что компания не сможет в течении 6 месяцев восстановить свою платежеспособность.

Коэффициент текущей ликвидности вырос на 0,54, хотя так и не достиг нормативного значения. Данный коэффициент характеризует, в какой степени все краткосрочные обязательства обеспечены оборотными активами. Значение коэффициента ниже норматива говорит о финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами и коэффициент абсолютной ликвидности находятся в пределах нормы. Так как не все показатели находятся в пределах нормативных значений, полностью назвать баланс предприятия ООО «Комус» ликвидным нельзя.

Повышение ликвидности предприятия крайне важно. Сделать это можно путём комплексных решений, направленных на улучшение финансового состояния компании и уменьшения задолженностей. Основные меры, путём которых можно обеспечить повышение ликвидности: максимально возможное уменьшение стоимости дебиторской задолженности; увеличение прибыли; оптимизация структуры капитала предприятия; уменьшение стоимости материальных активов.

При этом, изменить структуру капитала можно, за счет увеличения стоимости основных средств и снижения заемных источников финансирования. Это можно обеспечить путем роста прибыли, а рост прибыли зависит в первую очередь от объемов продаж компании. Крайне сложно давать рекомендации крупной компании, у которой вроде бы и так все хорошо. Однако, несмотря на широкий ассортимент и высокое качество обслуживания, а также наличие собственного сайта и работы в сети Интернет, на рынке электронной коммерции, все же можно дать рекомендации по развитию предприятия на рынке маркетплейсов.

Маркетплейсы давно стали частью российского ритейла и сейчас активно меняют электронную коммерцию в стране. Изначально в России ориентировались на западную модель интернет-платформ, но сейчас все чаще встречаются нишевые маркетплейсы, которые получили широкое распространение на Востоке.

Маркетплейс - платформа для электронной коммерции, на которой свои товары одновременно продает множество компаний.

Бизнес-задача маркетплейса - увеличить продажи всех участников площадки, и достигается она, как правило, за счет максимального упрощения коммуникации между продавцом и покупателем. Онлайн-платформа дает поставщикам возможность всегда предоставлять одинаково качественный сервис, стабильные поставки, отслеживать отзывы о товаре и получать их гораздо активнее и быстрее, чем если бы компания налаживала собственную систему дистрибуции. [1]

Возможности маркетплейсов позволяют продвигать товары широкой аудитории, имеют свои возможности для рекламы, предоставляют удобный фулфилмент, экономящий время и силы. [2]

Таким образом, новый канал реализации-маркетплейс для компании ООО «Комус» позволит существенно увеличить продажи, тем самым повысит ликвидность и платежеспособность. Для того, чтобы рассчитать другие финансовые показатели предприятия, перейдем к следующим кейс-заданиям.

Кейс-задача № 4

Описание ситуации:

Базируясь на общедоступной информации об исследуемой любой коммерческой организации (официальный сайт, данные статистической отчетности), на документах, находящихся в открытом доступе, а также на финансовой и бухгалтерской отчетности коммерческой организации необходимо:

Содержание задания:

Провести анализ финансовой устойчивости организации, дать оценку независимости организации от заемных источников финансирования, рассчитать и проанализировать в динамике за 3 года относительные коэффициенты финансовой устойчивости, а также излишек или недостаток источников средств для

формирования запасов, определить тип финансовой ситуации, к которой относится организация, рассчитать и проанализировать чистые активы организации.

Решение профессиональной задачи:

По результатам проведенного анализа сформулировать развернутые выводы, дать оценку финансовой устойчивости организации, обосновать и сформулировать предложения, направленные на повышение финансовой устойчивости.

Решение:

На основании данных бухгалтерской отчетности предприятия ООО «Комус» с 2018-2020гг, представленных в Приложении 4, рассчитаем показатели финансовой устойчивости по формулам, представленным в таблице 2. Данные расчеты оформим в таблице 2.

По данным предприятия ООО «Комус» с 2018-2020 гг. видно, что коэффициент автономии (независимости) хоть и увеличился на 0,2, однако он ниже нормативного значения и в 2020г. составил 0,31. Следовательно, компания является финансово-зависимой. Коэффициент финансового левериджа к концу 2020г. улучшился, но так и не достиг нормативного значения, на конец анализируемого периода он сформировался на уровне 2,26. Коэффициент финансового левериджа показывает долю заемного капитала относительно собственных средств компании. Не плохим показателем является коэффициент маневренности собственных оборотных средств, он выше нормативного значения и составил 0,92. Это свидетельствует о том, что компания может свободно маневрировать собственными средствами.

И так, показатели финансовой устойчивости организации ООО «Комус» с 2018-2020гг. оставляют желать лучшего, так как компания является финансово-зависимой, наибольший удельный вес в структуре капитала приходится на заемные источники финансирования. Высоким является и коэффициент финансового левериджа, что также следует оценить отрицательно, хотя в динамике этот показатель улучшился. В продолжении темы дадим оценку стоимости чистых активов организации ООО «Комус», данные оформим в виде таблицы 3.

Таблица 2

Показатели финансовой устойчивости организации ООО «Комус» с 2018-2020гг.

Показатель	Значение показателя			Изменение (гр.4-гр.2)	Нормативное значение	Соответствие фактического значения нормативному на конец периода
	31.12.18	31.12.19	31.12.20			
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент автономии (независимости)	0,11	0,21	0,31	+0,2	Нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,4 (оптимальное 0,5-0,7).	Отношение собственного капитала к общей сумме капитала $K_a = \text{стр. 1300} / \text{стр. 1600}$
Коэффициент финансового левериджа	8,39	3,65	2,26	-6,13	Нормальное значение для данной отрасли: 1,5 и менее (оптимальное 0,43-1).	Отношение заемного капитала к собственному $K_{зс} = (\text{стр. 1500} + \text{стр. 1400}) / \text{стр. 1300}$
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,84	0,89	0,92	+0,08	Нормальное значение для данной отрасли: 0,2 и более.	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств $K_m = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1300}$

Чистые активы организации ООО «Комус» по данным на 31 декабря 2020 г. намного (в 7 552,9 раза) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. К тому же, определив текущее состояние показателя, следует отметить увеличение чистых активов на 59,8% за 2020 год к уровню прошлого года и в разы увеличение по сравнению с началом анализируемого периода (338,4%). Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

Таблица 3

Оценка стоимости чистых активов организации ООО «Комус» с 2018-2020гг.

Показатель	Значение показателя					Изменение	
	в тыс. руб.			в % к валюте баланса		тыс. руб. (гр.4- гр.2)	± % ((гр.4- гр.2) : гр.2)
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2018	31.12.2020		
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистые активы	1 723 490	4 726 571	7 552 937	10,6	30,6	+5829447	+338,2
2. Уставный капитал	1 000	1 000	1 000	<0,1	<0,1	–	–
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	1 722 490	4 725 571	7 551 937	10,6	30,6	+5829447	+338,4

Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств на предприятии ООО «Комус» с 2018-2020гг. представлен в таблице 4.

Таблица 4

Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств на предприятии ООО «Комус» с 2018-2020гг.

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя			Излишек (недостаток) СОС		
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
1	2	3	4	5	6	7
СОС ₁ (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	1 455 536	4 245 190	6 986 864	-3 945 951	-2 155 421	-1 200 840
СОС ₂ (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически равен чистому оборотному капиталу, Net Working Capital)	1 472 563	8 360 758	9 439 152	-3 928 924	+1 960 147	+1 251 448
СОС ₃ (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам)	1 472 563	8 446 349	9 460 268	-3 928 924	+2 045 738	+1 272 564

Излишек (недостаток) СОС рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат.

По данным таблицы 4 видно, что по состоянию на 31.12.2020 наблюдается недостаток только собственных оборотных средств, рассчитанных по 1-му варианту ($СОС_1$), финансовое положение организации по данному признаку можно характеризовать как нормальное. Однако, несмотря на хорошую финансовую устойчивость два из трех показателей покрытия собственными оборотными средствами запасов за 2020 г. ухудшили свои значения к уровню прошлого года, а по отношению к показателям на 2018г. произошло улучшение. То есть в 2020г. излишек СОС по $СОС_2$ и $СОС_3$ стал меньше, чем в 2019г., по сравнению с 2018г. излишек СОС по $СОС_2$ и $СОС_3$ увеличился.

Таким образом, в целом, по трехкомпонентному показателю типа финансовой устойчивости (Приложение 6) $S = \{0,1,1\}$, финансовое положение компании ООО «Комус» характеризуется как нормальное. Компания с таким показателем устойчивости характеризуется стандартной платежеспособностью, результативной производственной деятельностью, данное состояние гарантирует платежеспособность.

Однако, так как компания является финансово-зависимой, наибольший удельный вес в структуре капитала приходится на заемные источники финансирования, предприятию все же необходимо увеличивать объемы продаж в первую очередь, а это повлияет на прибыльность компании. Выше уже было предложено также продолжать развиваться предприятию ООО «Комус» на рынке электронной коммерции (реализация товаров через собственный сайт), но усилить продажи также целесообразно через различные маркетплейсы, которые в настоящее время набирают популярность.

Но, маркетплейсы это не единственное направление электронной коммерции, которое можно было бы порекомендовать компании ООО «Комус». Также трендами электронной коммерции на ближайший 2022г. станут: искусственный интеллект; чат-боты; голосовые помощники. [7]

1) Искусственный интеллект. Аналитики IDC оценивают объем рынка искусственного интеллекта (ИИ) в 2021 году в 327,5 млрд. долл., к 2024 г. этот показатель составит уже 554,3 млрд. долл. (рост ежегодно - 17,5 %). Растет спрос на роботизацию рутинных процессов, ботов в сочетании с разговорным интеллектом. В сфере e-commerce ИИ, встроенный в ПО, позволяет разгрузить более трети специалистов. Он успешно заменяет продавцов-консультантов, рассказывает о товарах, решает проблемы клиентов, реализует тренд персонализации: дает рекомендации, составляет подборки товаров на основе покупательского поведения и истории заказов. ИИ отслеживает запасы на складе, ведет документооборот, оптимизирует маркетинговую политику. [7]

2) Чат-боты. Прогнозы аналитиков говорят о ежегодном росте рынка чат-ботов на 24,3 %, к 2025 году его объем достигнет показателя 1,25 млрд. долл. Это средство коммуникации с клиентом значительно упрощает процесс покупки, экономит рабочее время сотрудников. В e-commerce чат-боты подбирают товары (по цвету, размеру, другим характеристикам), консультируют, отвечают на вопросы, уведомляют о стадии заказа, принимают платежи. [7]

3) Голосовые помощники. Голосовая коммерция используется для поиска товаров, услуг, совершения покупок, отслеживания заказов. Звуковые помощники (Siri от Apple, Amazon Echo, Alexa, «Алиса» от «Яндекс», Google Home) становятся персональными продавцами-ассистентами. Они ведут потребителя до покупки, консультируют, напоминают о незавершенных заказах, проводят опросы, собирают отзывы, заменяют сотрудников кол-центров. [7]

Голосовой шоппинг отлично подходит для приобретения повседневных товаров, не нуждающихся в дополнительных визуальных стимулах: продуктов, бытовых средств и прочих. Аналитики прогнозируют увеличение Voice Assistant к 2023 году до 8 млрд. долл. [7]

Итак, для анализируемой компании ООО «Комус» с целью повышения финансовой устойчивости и платежеспособности целесообразно увеличивать объемы продаж на рынке электронной коммерции, путем развития компании на различных маркетплейсах, либо развивать собственный маркетплейс, а также

внедрения чат-ботов, голосовых помощников и искусственного интеллекта. Для того, чтобы провести анализ оборачиваемости, прибыльности и рентабельности, перейдем к следующему кейс-заданию.

Кейс-задача № 5

Описание ситуации:

Базируясь на общедоступной информации об исследуемой любой коммерческой организации (официальный сайт, данные статистической отчетности), на документах, находящимся в открытом доступе, а также на финансовой и бухгалтерской отчетности коммерческой организации необходимо:

Содержание задания:

Провести анализ деловой активности (оборачиваемости) организации, рассчитать и проанализировать в динамике за 3 года коэффициенты оборачиваемости и сроки оборачиваемости активов и источников формирования активов организации. Осуществить обработку данных Отчета о финансовых результатах, проанализировать основные показатели отчета о финансовых результатах, провести анализ состава, структуры и динамики финансовых результатов деятельности организации в динамике за 3 года, выполнить необходимые расчеты, рассчитать абсолютные и относительные отклонения чистой прибыли и ее составляющих, рассчитать и проанализировать показатели рентабельности

Решение профессиональной задачи.

По результатам проведенного анализа сформулировать развернутые выводы, дать оценку деловой активности организации, обосновать и сформулировать предложения по повышению деловой активности, дать оценку экономическому эффекту и экономической эффективности деятельности организации, обосновать и сформулировать предложения по повышению финансовых результатов.

Решение:

Оборачиваемость активов (asset turnover) – это финансовый показатель интенсивности использования организацией всей совокупности имеющихся активов. Данный показатель используется наряду с другими показателями оборачиваемости, такими как оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности, оборачиваемость запасов, для анализа эффективности управления имуществом и обязательствами фирмы.

Рассчитаем показатели оборачиваемости предприятия ООО «Комус» с 2018-2020гг. по формулам представленным в Приложении 6. Данные оформим в виде таблицы 5.

Таблица 5

Показатели оборачиваемости и деловой активности предприятия ООО
«Комус» с 2018-2020гг.

показатели	2018г.	2019г.	2020г.	Изменения
1	2	3	4	Кол.4-кол.2
Коэффициент оборачиваемости активов	2,22	3,17	3,01	+0,79
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,26	3,24	3,08	+0,82
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	20,85	14,76	9,83	-11,02
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	2,48	4,04	4,33	+1,85
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	6,11	9,43	9,07	+2,96
Оборачиваемость активов (в днях)	164,41	115,14	121,26	-43,15

Данные таблицы 5 показывают, что большинство показателей деловой активности увеличилось, исключением является коэффициент оборачиваемости собственного капитала, который снизился на 11,02 и составил 9,83. Если коэффициент оборачиваемости собственного капитала снизился это значит, что компания недостаточно эффективно использует капитал. Коэффициент оборачиваемости заемного капитала и дебиторской задолженности увеличились на

1,85 и 2,96 соответственно. Небольшие изменения наблюдаются по коэффициентам оборачиваемости активов. Оборачиваемость активов в днях ускорилась на 43,15 дня и составила 121,26 дня, что является положительной динамикой.

Рассчитаем изменение оборачиваемости активов (ОА): экономический эффект (ЭИ) по формуле представленной в Приложении 6.

$$\text{ЭИ} = -43,15 * 203319 = -8773215$$

Экономическая эффективность (ЭИ) меньше 0, это означает, что компания ООО «Комус» смогла высвободить денежные средства по причине повышения динамики хозяйственного применения оборачиваемости активов (ОА). Это свидетельствует о положительном развитии бизнеса.

Итак, если оборачиваемость активов растет, это значит, существующие активы организации используются эффективно. То же можно сказать и про другие показатели, кроме коэффициента оборачиваемости собственного капитала, который показал не эффективность его использования. Рассмотрим показатели отчета о финансовых результатах предприятия с 2018-2020гг., таблица 6.

Данные таблицы 6 показывают, что на протяжении анализируемого периода в компании наблюдается снижение прибыли от продаж на 414057 тыс. руб. и в 2020г. показатель сформировался на уровне 1 722 274 тыс. руб. Однако, в связи с тем, что прочих доходов, прибыль до уплаты процентов и налогов также существенно выросла на 70,72% и составила 3 673 924 тыс. руб. В результате, чистая прибыль компании положительная и в 2020г. составила 2826366 тыс. руб., а это на 64,49% выше показателя начала анализируемого периода.

Наиболее полную картину об эффективности деятельности могут отразить показатели рентабельности, таблица 7.

По данным таблицы 7 видно, что все показатели рентабельности снизились, большее снижение показал показатель рентабельности продаж, он снизился на 3,6% и составил в 2020г. 2,3%. В пределах 1,0% произошло снижение рентабельности продаж по ЕВІТ и рентабельность продаж по чистой прибыли. Наконец анализируемого периода данные показатели составили 5,0%-рентабельность продаж по ЕВІТ и 3,8% рентабельность продаж по чистой прибыли.

Таблица 6

Показатели отчета о финансовых результатах предприятия ООО «Комус» с
2018-2020гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя	
	2018	2019	2020	± % ((4-2) : 2)	тыс. руб. (гр.4-2)
1	2	3	4	5	6
1. Выручка	35 933 379	69 785 400	74 211 330	+106,5	+38277951
2. Расходы по обычным видам деятельности	33 797 048	67 579 652	72 489 056	+114,48	+38692008
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	2 136 331	2 205 748	1 722 274	-19,0	-414057
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	15 602	1 687 427	1 951 650	+124,1 раза	+1936048
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	2 151 933	3 893 175	3 673 924	+70,72	+1521991
6. Проценты к уплате	383	123 317	126 886	+322 раза	-
7. Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-433 351	-766 777	-720 672	-	-
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	1 718 199	3 003 081	2 826 366	+64,49	+1108167

Таким образом, в целом проведенный анализ по предприятию ООО «Комус» показал, что наблюдается снижение прибыли от продаж, снизились и показатели рентабельности.

Финансовое положение компании ООО «Комус» характеризуется как нормальное, хотя компания является финансово-зависимой, наибольшая доля капитала сформирована за счет заемных источников финансирования. Не все показатели ликвидности находятся в пределах нормативных значений. В целом, компания ООО «Комус» является достаточно крупной и давно работает на рынке

реализации товаров для офиса. В настоящее время предлагает не мало и других товаров, услуг. Компания имеет собственный сайт в сети Интернет, на котором потребители легко могут оформить заказ и получить его в любом городе.

Таблица 7

Анализ показателей рентабельности предприятия ООО «Комус» с 2018-2020гг.

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рубля)			Изменение показателя	
	2018	2019	2020	коп., (гр.4 - гр.2)	± % ((3-2) : 2)
1	2	3	4	4	5
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки)	5,9	3,2	2,3	-3,6	-61,02
2. Рентабельность продаж по ЕВИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	6	5,6	5	-1,0	-16,66
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки)	4,8	4,3	3,8	-1,0	-20,83

Рынок электронной коммерции-это перспективное направление бизнеса, обороты данного рынка ежегодно растут и не собираются останавливаться. Пандемия еще больше увеличила объемы данного рынка, потребителям очень удобно покупать товары в сети Интернет. Но сейчас появились новые тренды и направления данного рынка- это маркетплейсы.

Тренд онлайн-покупок через маркетплейсы сохраняется. Многие потребители предпочитают покупать все необходимое в одном месте, совмещая в корзине товары разных категорий и брендов. Помимо широкого и разнообразного ассортимента, среди преимуществ маркетплейсов для клиентов можно назвать удобство заказа, доставки и возврата продукции, для предпринимателей - большой охват аудитории, низкий порог входа. [9]

Почти все крупные ритейлеры в различных товарных категориях выбрали для себя путь развития через маркетплейсы. В апреле 2020 года Hoff открыл маркетплейс мебели и товаров для дома. Ранее компания торговала через сторонние площадки, например goods.ru. В октябре 2020 года о запуске собственного маркетплейса объявил «Детский мир». Свои маркетплейсы развивают «Обувь России», OBI, «ВсеИнструменты», «220 вольт», BNS Group, Boardriders. Этот всплеск активности очень походит на вторую волну увлечения маркетплейсами в России. Можно предположить, что в отличие от первой волны 2015–2016 гг. вторая будет намного масштабнее, и по всей вероятности, успешнее. [9].

Таким образом, для компании ООО «Комус», в целях повышения объемов продаж, прибыли, рентабельности и других финансовых показателей, целесообразно развиваться на рынке маркетплейсов, либо через сторонние площадки или создание и продвижение собственного маркетплейса. Также важными трендами электронной коммерции в 2022г. будут являться: внедрения чат-ботов, голосовых помощников и искусственного интеллекта. Все это позволит компании ООО «Комус» занять наибольшую долю рынка и повысить свою конкурентоспособность.

Список использованных источников

1. Будущее маркетплейсов: куда движется e-commerce? [Электронная версия][Ресурс:https://www.retail.ru/tovar_na_polku/budushchee-marketpleysov-kuda-dvizhetsya-e-commerce/];
2. Бизнес на маркетплейсах с нуля в 2022 году - ТОП 5 советов для успешных продаж на Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет [Электронная версия][Ресурс:https://partnerkin.com/blog/articles/business_na_marketpleisah]
3. Голубева Т.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебное пособие. Издательство: НИЦ ИНФРА-М, 2022г., 269 с.
4. Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебник. Издательство: НИЦ ИНФРА-М, 2021г., 262 с.
5. Енюков И.С. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / И.С. Енюков. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 224 с.
6. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: Учебник / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2018. - 349 с.
7. Ключевые тренды e-commerce: правила игры в 2022 году [Электронная версия][Ресурс:<https://admitad.pro/ru/blog/klyucheviyе-trendy-e-commerce-2022>];
8. Мельник М.В. Комплексный экономический анализ. Учебное пособие. Издательство: НИЦ ИНФРА-М, 2021г., 316 с.
9. Новая волна маркетплейсов в B2C: есть ли место новым игрокам? [Электронная версия][Ресурс:<https://www.retail.ru/articles/novaya-volna-marketpleysov-v-b2c-est-li-mesto-novym-igrokam/>];
10. Основные финансовые коэффициенты и формулы их расчета [Электронная версия][Ресурс:https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/osnovnye_finansovye_koefficienty_i_formuly_ih_rascheta/];

11. Основные финансовые коэффициенты для анализа бизнеса [Электронная версия][Ресурс:<https://www.moedelo.org/club/article-knowledge/osnovnye-finansovye-koefficienty-dlya-analiza-biznesa>];
12. О компании «Комус» [Электронная версия][Ресурс:
<https://www.komus.ru/news/spravochnaya-informatsiya/o-kompanii-komus/n/about/>];
13. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА - М, 2020. – 336с.
14. Ткач А.А. Теоретические основы анализа эффективности хозяйственных сделок. Монография. Издательство: Дашков и К, 2019г., 203 с.
15. Чернова В.Э. Анализ хозяйственной деятельности фирмы/ В.Э. Чернова, Т.В. Шмулевич. – СПб.: СПбГТУРП, 2019. – 95 с.

Приложения