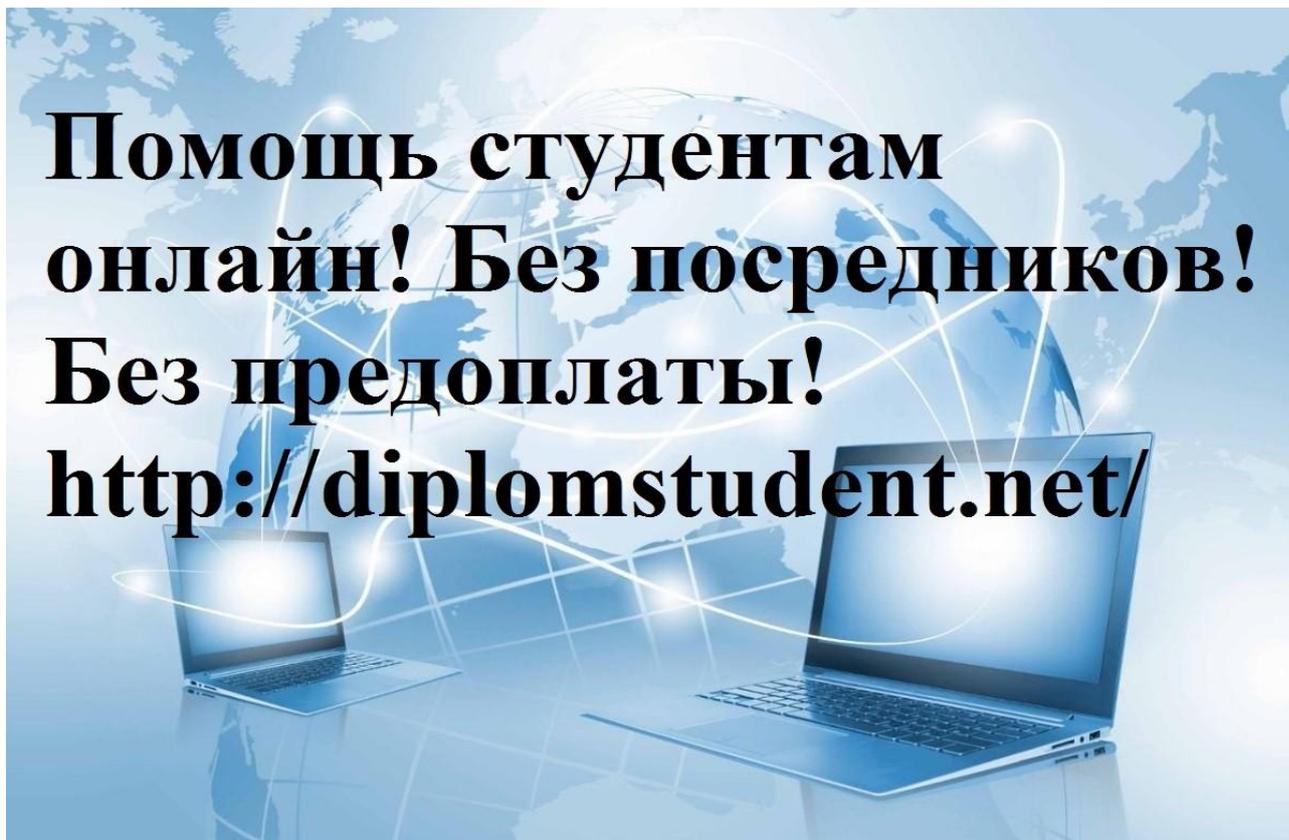


**Помощь студентам
онлайн! Без посредников!
Без предоплаты!
<http://diplomstudent.net/>**



УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ**Отчет по учебной практике на примере ООО «Акселот-Л»****Содержание**

| | |
|--|----|
| Кейс-задача № 1..... | 4 |
| Кейс-задача № 2..... | 14 |
| Кейс-задача № 3..... | 18 |
| Кейс-задача № 4..... | 22 |
| Кейс-задача № 5..... | 27 |
| Список использованных источников | 34 |
| Приложения | 35 |

Кейс-задача № 1

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: составить общее описание исследуемой организации: наименование, организационно-правовая форма, форма собственности, вид экономической деятельности (отрасль); охарактеризовать экономическую модель организации, рассмотреть внутреннюю и внешнюю среду коммерческой структуры, описать службы маркетинга, снабжения, сбыта, кадрового обеспечения организации и сферы деятельности; представить характеристику экономических ресурсов рассматриваемой организации.

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

Решение:

Объектом прохождения практики является компания ООО «Акселот-Л», которая работает под брендом AXELOT и является ведущим российским разработчиком программного обеспечения для автоматизации процессов управления цепями поставок. Компания реализует свои услуги, как на российском, так и на зарубежном рынке. ООО «Акселот-Л» организована в форме общества с ограниченной ответственностью и осуществляет свою деятельность на основании: Конституции РФ, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ТК РФ, НК РФ, ГК РФ и иных нормативно-правовых актов. Юридический адрес компании: 129226, Москва, ул. Докукина, дом 16, строение 3. Компания рабо-

тает под брендом AXELOT. AXELOT -это ведущий российский разработчик программного обеспечения для автоматизации процессов управления цепями поставок, рисунок 1.

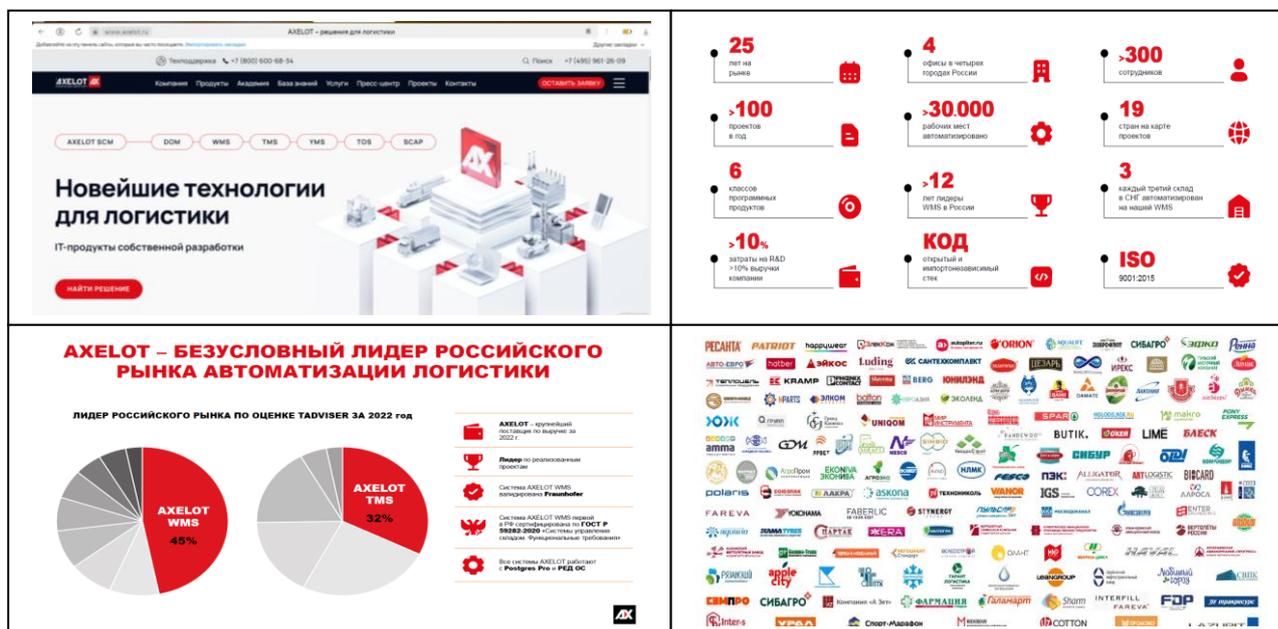


Рисунок 1. Официальный сайт и основные показатели развития компании ООО «Акселот-Л» [7]

Компания AXELOT входит в TKV GROUP. TKV Group –это инвестиционная и управляющая группа, создающая высокотехнологичные компании. Ключевые принципы работы Группы TKV – это инновационность и синергия. Группа создает инновационные компании, которые предлагают лучшие решения и услуги для эффективного развития бизнеса клиентов и образуют Экосистему, в рамках которой может быть выполнен любой комплексный проект. В TKV Group в настоящее время входят следующие компании: AXELOT SOFT, AXELOT CONSULT, AXELOT TECH, DATAREON, SOFROS, DATAREON, LOGAREON, таблица 1(Приложение 1).

Одной из основных целей TKV Group является качественное и оперативное импортозамещение ИТ-продуктов, а также развитие ИТ-отрасли России. Все компании, входящие в состав группы, являются полностью российскими, руководство и ТОП-менеджмент – резиденты РФ, а решения компаний основаны на импортонезависимых технологиях и включены в единый реестр отечественного программного обеспечения. Компания «AXELOT»- это безусловный

лидер российского рынка автоматизации логистики по оценке TADVISER ЗА 2022 год. Организация ООО «Акселот-Л» работает на рынке более 25 лет, каждый год осуществляет более 100 проектов, предусмотрено 6 классов программных продуктов, офисы находятся в 4 городах России. В настоящее время более 1000 компаний в 18 странах мира используют решения AXELOT для повышения скорости, прозрачности и управляемости своих материальных потоков .

Платформа AXELOT SCM позволяет объединить в единый контур процессы управления складом, транспортом, контейнерным терминалом, заказами и закупками, обеспечить оптимальное планирование по всей цепочке поставок.

С помощью AXELOT SCM компании могут эффективно и оперативно реагировать на изменение внутренних и внешних факторов с минимизацией использования своих логистических ресурсов. Партнерство компании AXELOT с ведущими компаниями-поставщиками оборудования и технологий позволяет AXELOT предлагать комплексные услуги на высочайшем уровне и подбирать для заказчиков оптимальные решения, которые будут полностью удовлетворять потребностям их бизнеса. AXELOT –это признанный лидер в области интеллектуального управления логистическими процессами. Компания ООО «Акселот-Л» предоставляет полный спектр услуг, направленных на повышение эффективности и производительности всей логистической цепи с использованием передовых технологий.

Эксперты AXELOT фокусируются на задачах каждого конкретного клиента, помогая достичь желаемых результатов путем повышения прозрачности и управляемости всех функциональных областей компании в условиях масштабирования и изменений бизнеса вне зависимости от объемов и сложности этих изменений. Специалисты компании ООО «Акселот-Л» обладают глубокой экспертизой, отраслевыми и техническими знаниями, подтвержденными двадцатипятилетним опытом выполнения проектов. Для реализации каждого проекта, формируется команда специалистов с соответствующим опытом: отраслевым, техническим и управленческим. Поэтому, решив использовать решения от AXELOT в своей компании, клиенты могут быть уверены, что внедрять эти ре-

шения будут специалисты, которым досконально известно все о возможностях и плюсах их применения в определенной отрасли.

Важную роль в достижении поставленного результата играют методики и технологии, специально адаптированные для внедрения систем автоматизации логистики. Все проектные работы ведутся в соответствии с международным стандартом менеджмента качества ISO 9001:2015, что позволяет минимизировать риски проекта на всех его этапах. По результатам независимых исследований решения от AXELOT на протяжении многих лет являются безусловными лидерами российского рынка[7].

Комплексная платформа управления цепочками поставок AXELOT SCM и все ее компоненты не используют импортозависимых технологий, входят в единый государственный реестр отечественного программного обеспечения и отличаются использованием самых современных технологий разработки, гибкой параметризацией и богатой функциональностью, что позволяет получить готовый автоматизированный бизнес-процесс в минимальные сроки. Ключевые даты в истории компании «AXELOT» можно представить в виде таблицы 2(Приложение 1).

В настоящее время в организации AXELOT работает около 300 сотрудников. По данным на 2023 г. среднесписочная численность работников ООО «АКСЕЛОТ-Л» составила 274 человека, это на 2 человека больше, чем в 2022 году и на 13,69% превышает значение показателя 2021г., рисунок 2.



Рисунок 2. Динамика численности компании ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг.

Возглавляет компанию генеральный директор, в его подчинении находятся: директора и руководители отдела кадров, финансов, бухгалтерии, административного отдела и другие. Структуру управления можно назвать линейно-функциональной и представить в виде схемы, рисунок 3.

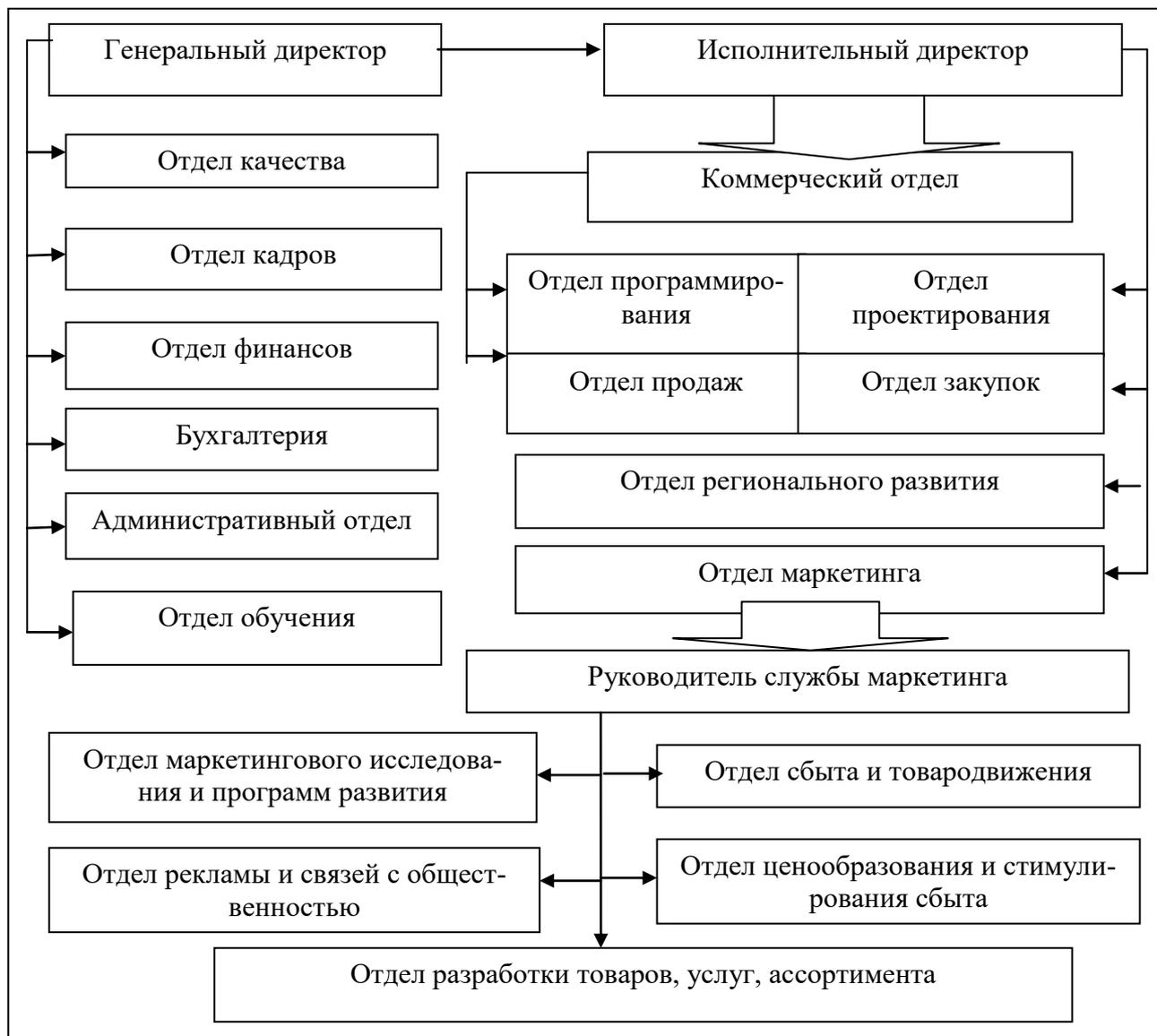


Рисунок 3. Организационная структура управления ООО «Акселот-Л»

В подчинении у исполнительного директора находятся начальники отделов: регионального развития, отдела маркетинга, отдела продаж и закупок, отделов программирования и проектирования. Все работники организации осуществляют свою деятельность на основании должностных инструкций и Правил техники безопасности. Специалисты ООО «Акселот-Л» ежегодно выполняют более 100 IT-проектов, связанных с автоматизацией логистики, различных масштабов и уровня сложности. Сотрудники компании – это профессионалы,

имеющие за плечами большой проектный опыт в различных отраслях: производстве, дистрибуции, розничной торговле, транспортных и логистических компаниях по всему миру.

Экономическая модель организации - это документ, который содержит описание деятельности организации, её основных фондов, конкурентов, рынка, потребителей, а также сильные и слабые стороны, внешние факторы, влияющие на предприятие[10]. Для изучения внутренней и внешней среды компании ООО «Акселот-Л» проведем анализ по модели маркетинга 7Р. Анализ по модели маркетинга 7Р, включает следующие элементы: продукт, цена, место, продвижение, люди, процесс и физическое окружение. Краткое описание по модели маркетинга 7Р на примере анализируемой компании, представлено в таблице 3. Рассмотрим подробнее.

Таблица 3. Модель маркетинга 7Р на примере ООО «Акселот-Л»

| № п/п | Элементы | Описание |
|-------|----------------------|---|
| 1 | Продукт | Направления: управление цепями поставок, управление складами, управление перевозками и транспортным парком, управление заказами, управление контейнерным терминалом, оптимизация в цепях поставок, управление двором. Услуги: логистический консалтинг, автоматизация процессов, техническое оснащение, пост-проектное сопровождение, нетворинг и обмен опытом, облачные сервисы. |
| 2 | Цена | Известность бренда, цены выше средней отраслевой, не предусмотрены программы лояльности и скидков. |
| 3 | Место | Реализация осуществляется онлайн и оффлайн; с помощью интернет-сайта и иных сервисов в сети Интернет. В оффлайне имеется 4 офиса в разных городах. |
| 4 | Продвижение | Реклама в сети Интернет, собственный сайт (продвижение), известность компании |
| 5 | Люди | Предусмотрена материальная мотивации, а также обучение в корпоративной Академии, осуществляется сотрудничество с вузами |
| 6 | Процесс | Высокий уровень сервиса, контроль качества работ по стандартам, обратная связь от клиентов; все это позволяет оптимизировать все этапы взаимодействия клиента с компанией. |
| 7 | Физическое окружение | Компания занимает первые места в рейтингах, высокое качество разрабатываемых продуктов, решений, подчеркивает важность компании, занимает большую долю рынка. |

1Р. Продукт. Компания работает по нескольким направлениям: управление цепями поставок, управление складами, управление перевозками и транспортным парком, управление заказами, управление контейнерным терминалом,

оптимизация в цепях поставок, управление двором. Организация ООО «Акселот-Л» оказывает несколько видов услуг: логистический консалтинг, автоматизация процессов, техническое оснащение, постпроектное сопровождение, нетворкинг и обмен опытом, облачные сервисы. Экосистема AXELOT – это функционирующие как единое целое следующие бизнес-направления: логистический консалтинг, техника и оборудование для склада, передовые ИТ-решения, рисунок 4(Приложение 1).

Для заказчиков компании ООО «Акселот-Л» все направления экосистемы дают возможность максимально эффективно развивать логистику и бизнес в целом. Многолетний успешный опыт проектов по автоматизации компании AXELOT SOFT неразрывно связан с экспертизой в проектировании логистических процессов, накопленной специалистами AXELOT CONSULT. А возможности многопрофильной инжиниринговой компании AXELOT TECH, специализирующейся на проектах комплексного оснащения складов и логистических центров, а также проектах в области энергетической генерации, позволяют в максимально сжатые сроки реализовать самые современные концепции и идеи. Основными преимуществами экосистемы «AXELOT» являются: комплексное решение «под ключ», единые стандарты проектной деятельности у всех направлений, большой опыт и разнообразные компетенции, высокий уровень сервиса, оптимизация взаимодействия звеньев логистической цепи, решения компании - лучшие на рынке, таблица 4(Приложение 1).

Специализированные предложения экосистемы «AXELOT» – это всегда намного больше, чем текущие потребности клиента, компания предлагает инструменты для развития в будущем: авторский контроль в рамках логистического консалтинга, расширенный функционал систем, дополнительные сервисы к оборудованию, развитие и сопровождение внедренных решений – все это делает предложение «AXELOT» уникальным и востребованным на рынке. В 2021 году был создан продукт «AXELOT WMS E5»- это самая технологичная и инновационная WMS-система нового поколения. Система предназначена для автоматизации технологических процессов современных складов, способного

управлять как людьми, так и робототехническим оборудованием или его компонентами в реальном времени. Преимуществами продукта «AXELOT WMS E5» являются: низкие затраты, простота, полный сервис, масштабируемость, надежность, проактивная диагностика, таблица 5(Приложение 1).

2Р. Цена. Бренд компании является достаточно известным, качество предлагаемых решений –лучшее, поэтому цены устанавливаются на уровне выше среднеотраслевой, при этом не предусмотрены программы лояльности и скидок.

3Р. Место. Реализация решений и услуг осуществляется на рынке электронной коммерции, с помощью интернет-сайта и иных сервисов в сети Интернет. В оффлайне имеется 4 офиса в разных городах.

4Р. Продвижение. Продвижение осуществляется в сети Интернет, имеется сайт, также компания достаточно известна, различные публикации о компании также позволят привлекать потенциальных потребителей.

5Р. Люди. Компания уделяет большое внимание сотрудникам организации. При разработке системы оплаты труда предусмотрена система материальной мотивации (премии, надбавки). Также предусмотрена система обучения персонала. В настоящее время в компании организовано корпоративное обучение. AXELOT сотрудничает с ведущими учебными заведениями РФ уже много лет. В рамках этого направления компания ООО «Акселот-Л» имеет опыт двустороннего сотрудничества - регулярно проводит мероприятия по профориентированию, организует учебные классы, ведет системную научно-исследовательскую работу, обучает преподавательский состав, курирует преддипломные практики, а ведущие эксперты AXELOT читают курсы по различным темам автоматизации и управления.

Компания AXELOT дает возможность всем желающим студентам и учащимся пройти аттестацию, по результатам которой выдается сертификат, подтверждающий уровень знания конкретного программного продукта из перечня решений, разработанных компанией. Вот лишь краткий перечень практических знаний и навыков, которые приобретают студенты в ходе обучения по про-

граммам на базе решений AXELOT: организация процессов по приему, учету, хранению, движению запасов с учетом возможностей популярных информационных систем; тренды в роботизации и смежных технологиях (дроны, VR-очки, «голосовые» технологии и прочее); современные технологии для обеспечения перевозки груза; возможности автоматической идентификации; инструментарий для бизнес-анализа; базовый документооборот; расчет окупаемости ИТ-решений. В программы обучения входят и лабораторные задания, которые разрабатываются как на основе кейсов из проектного опыта AXELOT, так и на основе реальных методических материалов, применяемых на внутренних курсах компании. Лабораторные задания содержат в себе информацию об удачных находках, о трудностях и способах их решения, с которыми пришлось столкнуться при выполнении проектов. Помимо этого, студентам может быть предоставлена возможность участия в реальных проектах и решения реальных задач по следующим направлениям – логистический консалтинг, участие в обследовании клиентов на различных этапах проектов по автоматизации складской и транспортной логистики. Лучшие студенты могут пройти преддипломную практику в компании AXELOT.

6Р.Процесс. Компания ООО «Акселот-Л» предлагает высокий уровень сервиса, контролирует качество работы по единым для всех бизнес-направлений стандартам – от проекта к проекту уровень сервиса будет неизменно высоким. Развитие программных продуктов и технологий внедрения строится на обратной связи от клиентов всех бизнес-направлений, поэтому клиентам доступны лучшие логистические практики, которые учитывают специфику различных отраслей.

7Р.Физическое окружение. В настоящее время «AXELOT» занимает лидирующие места в своей отрасли. Популярность решений и их высочайшее качество подтверждены различными рейтингами и сертификатами. Сильный бренд компании, сильные решения позволяют ей добиваться поставленных целей.

По данным за 2023 год компания «AXELOT» заняла первые места в нескольких рейтингах. Так, в частности, 1-е место заняла в рейтинге вендоров WMS-систем, лидирующих на российском рынке по количеству реализованных проектов в России согласно данным базы TAdviser, рисунок 5 (Приложение 1). Также компания AXELOT заняла 1-е место в рейтинге интеграторов WMS-систем, лидирующих на российском рынке по количеству внедрений согласно данным базы TAdviser по состоянию на октябрь 2023 года, рисунок 6(Приложение 1). Само по себе существование рейтинга отечественных систем управления складом (WMS) - показатель того, что рынок в России достаточно созрел для здоровой конкуренции, способствующей развитию решений и формированию трендов. AXELOT кроме привычной AXELOT WMS предлагает систему для автоматизации простых складов (AXELOT WOS) и для автоматизации контейнерных терминалов (AXELOT TOS). Вместе с традиционными решениями может использоваться AXELOT WCS, система, разработанная на NET Core, предназначенная для управления и взаимодействия с робототехническим и иным сложным технологическим оборудованием[8].

Вывод: Представленный анализ показал, что внутренняя и внешняя среда организации является благоприятной. По основным элементам маркетинга компания ООО «Акселот-Л» является достаточно успешной, лидирующей, нет необходимости снижать существующие цены, так как она предлагает лучшие решения на рынке. Известность бренда, высокое качество, отличная оптимизация этапов с потребителями, все это позволяет занимать выгодные позиции в рейтингах. Однако, для того, чтобы оценить эффективность деятельности предприятия, необходимо провести анализ основных экономических показателей. Целью является- определить слабые места и предложить пути совершенствования организации ООО «Акселот-Л». Для данной цели, необходимо решить следующие задачи: проанализировать динамику и структуру капитала, провести анализ внеоборотных и оборотных активов, оценить динамику показателей прибыли и рентабельности; предложить рекомендации по улучшению работы компании ООО «Акселот-Л».

Кейс-задача № 2

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: Осуществить обработку данных изучаемого предприятия и произвести расчет производственной мощности организации, проанализировать структуру валовой, товарной и реализованной продукции; провести анализ экономических и финансовых ресурсов, источников формирования финансовых ресурсов (собственный капитал: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль; заемный капитал: долгосрочные и краткосрочные обязательства) за последние 3 года, выполнив при этом необходимые расчеты.

Решение профессиональной задачи. По результатам проведенного анализа сформулировать развернутые выводы, дать оценку собственных и заемных ресурсов, обосновать и сформулировать предложения по оптимизации собственного и заемного капитала.

Решение:

Проведем анализ основных финансовых показателей компании на основании данных бухгалтерской отчетности, представленной в Приложении 2. Показатели доходности и прибыльности предприятия ООО «Акселот-Л» на протяжении 2021-2023гг. уверенно направляются в сторону роста. Так, выручка компании в 2023 году составила 1145715,0 тыс. руб., это на 54,58% превышает показателя прошлого года и на 81,55% превышает значение начала анализируемого периода, рисунок 7.

Показатель себестоимости продаж вырос в 10 раз и сформировался на уровне 47812,0 тыс. руб. В связи со структурой отчета по практике, показатели

прибыльности будут рассмотрены в следующих кейсах. В данном кейсе оценим показатели динамики и структуры капитала.



Рисунок 7. Динамика объемов продаж и себестоимости продаж предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг[3].

На протяжении 2021-2023гг. наблюдается увеличение общей стоимости капитала на 101,01% и на конец анализируемого периода капитал компании сформировался на уровне 987 272,0 тыс. руб., рисунок 8.

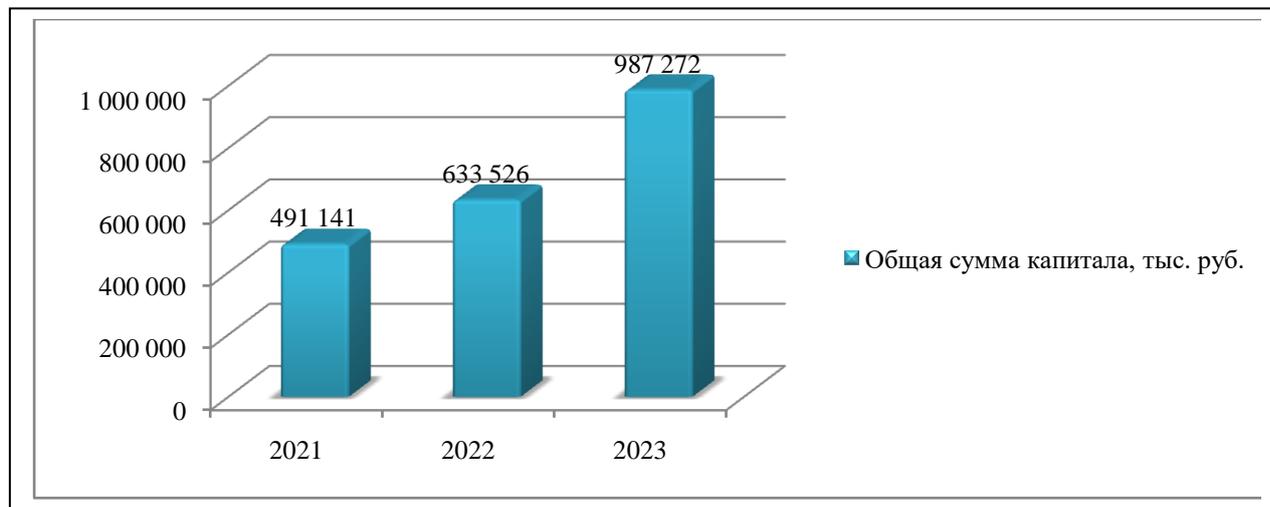


Рисунок 8. Динамика капитала предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг[3].

Рост капитала произошел за счет роста собственных и заемных средств. При этом, сумма заемного капитала увеличилась на 33,29% и составила 297607,0 тыс. руб., собственный капитал вырос на 157,46% и составил 689 664,0 тыс. руб., рисунок 9.



Рисунок 9. Динамика заемного и собственного капитала предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023 гг [3].

Наибольший удельный вес в общей сумме капитала приходится на собственные источники финансирования, в 2023 году доля собственных средств составила 69,85%, меньшую долю занимают заемные источники финансирования -30,15%, это свидетельствует о том, что компания не является финансово-зависимой, рисунок 10 [3].

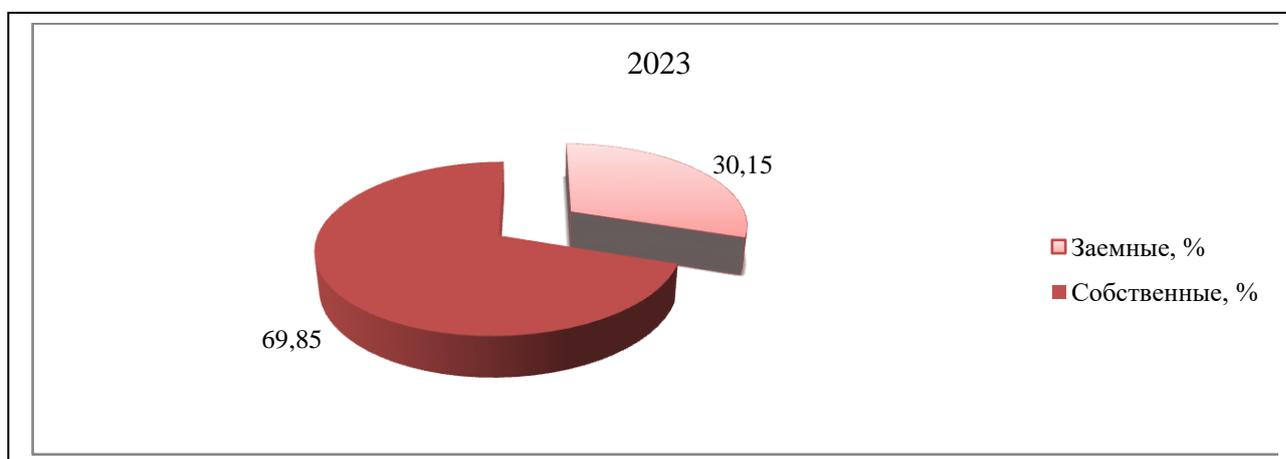


Рисунок 10. Структура капитала предприятия ООО «Акселот-Л» в 2023 г.

По структуре собственного капитала наибольший удельный вес приходится на нераспределенную прибыль и на протяжении анализируемого периода доля этого показателя составляет 99,98%, небольшой удельный вес занимает уставный капитал, в стоимостном выражении сумма уставного капитала составляет 30,0 тыс. руб. и не меняется на протяжении анализируемого периода, таблица 6.

Таблица 6. Динамика структуры собственного капитала предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг. [3]

| Показатели | 2021 | | 2022 | | 2023 | | Темпы прироста, % |
|--------------------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-------------------|
| | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % | |
| Уставный капитал | 30 | 0,011 | 30 | 0,008 | 30 | 0,004 | - |
| Нераспределенная прибыль | 267 842 | 99,98 | 350 154 | 99,99 | 689 634 | 99,99 | +157,47 |
| Капитал и резервы всего | 267 872 | 100 | 350 184 | 100 | 689 664 | 100 | +157,46 |

По структуре обязательств наибольшую долю занимают краткосрочные обязательства (99,46%), менее 1,0 % приходится на долгосрочные средства, рисунок 11.

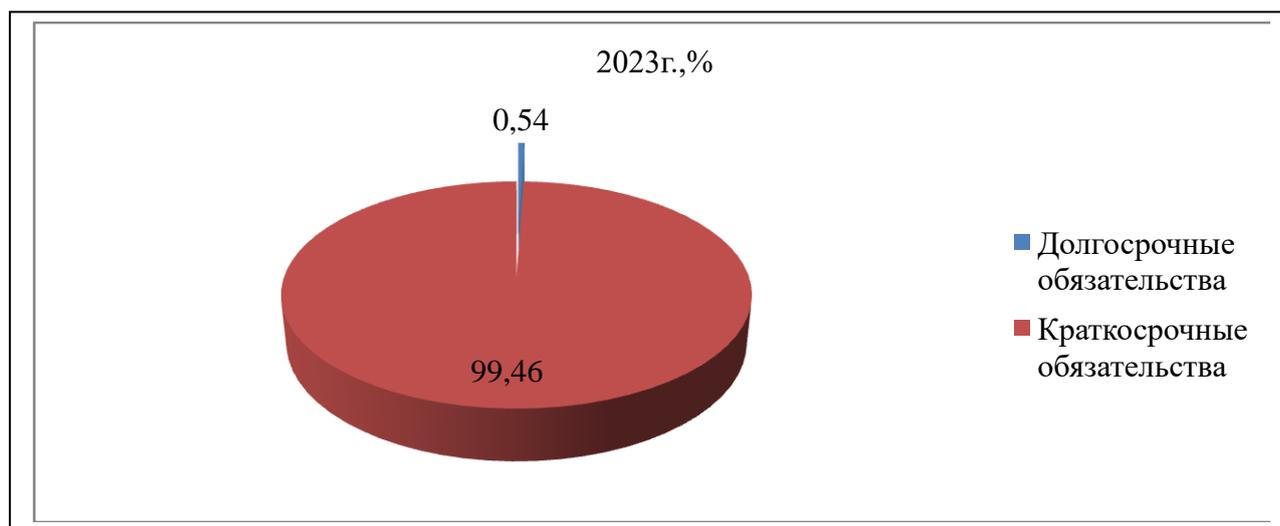


Рисунок 11. Структура заемного капитала предприятия ООО «Акселот-Л» в 2023г. [3]

Вывод: Анализ доходности показал ежегодный рост объемов продаж, аналогичная ситуация наблюдается и с капиталом компании, который в динамике только растет. При этом наибольший удельный вес в структуре капитала приходится на собственные источники финансирования, это свидетельствует о том, что компания ООО «Акселот-Л» является финансово-независимой, что следует оценить положительно.

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 состава внеоборотных активов, рассчитать возможные показатели использования основных средств по данным внешней отчетности: коэффициент износа; коэффициент годности; коэффициент обновления; коэффициент выбытия, фондоотдача; фондоемкость; фондоемкость, проанализировать их в динамике за 3 года

Решение профессиональной задачи. По результатам проведенного анализа сформулировать развернутые выводы, дать оценку состояния основных средств организации, обосновать и сформулировать предложения, направленные на повышение показателей оценки состояния, движения и использования основных средств.

Решение:

Динамика внеоборотных активов предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг. является положительной, за анализируемый период внеоборотные активы увеличились на 239,80% и составили 195 762, 0 тыс. руб., таблица 7.

Таблица 7. Внеоборотные активы предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг. [3]

| п/п | Внеоборотные активы | 2021 | 2022 | 2023 | Темпы прироста, % |
|-----|---|--------|---------|---------|-------------------|
| 1 | Нематериальные активы, тыс. руб. | 27 672 | 24 149 | 137 398 | +396,52 |
| 2 | Результаты исследований и разработок, тыс. руб. | 3 295 | 73 429 | 44 738 | +1257,75 |
| 3 | Основные средства, тыс. руб. | 8 697 | 8 044 | 11 680 | +34,29 |
| 4 | Финансовые вложения тыс. руб. | 17 946 | 1 946 | 1 946 | -89,15 |
| 5 | Итого внеоборотные активы, тыс. руб. | 57 610 | 107 569 | 195 762 | +239,80 |

Рост произошел в основном за счет роста нематериальных активов на 396,52% и результатов исследований и разработок на 1257,75%. В стоимостном выражении результаты исследований и разработок на конец анализируемого периода сформировались на уровне 44738,0 тыс. руб. Наибольший удельный вес в структуре внеоборотного капитала приходится на нематериальные активы, по данным на 2023 г. доля этого показателя составила 70,0%. 23,0% занимают результаты исследований и разработок, еще меньшая доля приходится на основные средства (6,0%) и финансовые вложения (1,0%), рисунок 12[3].

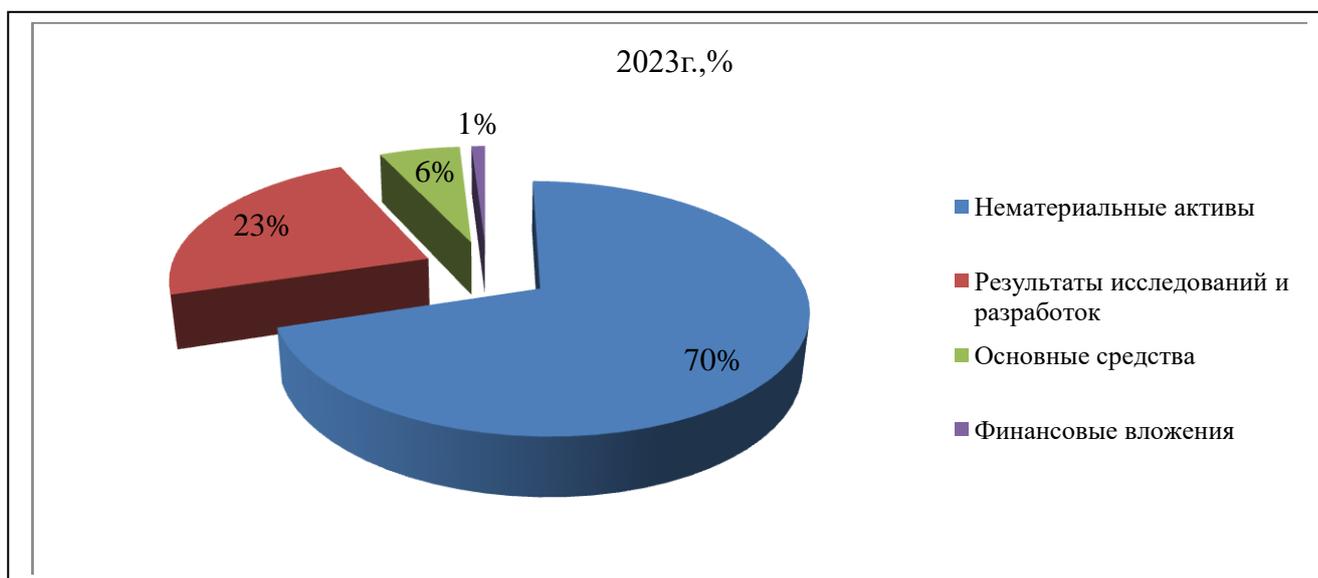


Рисунок 12. Структура внеоборотных активов ООО «Акселот-Л» в 2023г.

Стоимость основных средств увеличилась на 34,29% и составила 11680,0 тыс. руб. Для исследования эффективности использования ОС рассчитывается множество показателей: коэффициент износа, коэффициент годности, коэффициент обновления, выбытия, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность (Приложение 3). В рамках данной работы крайне сложно рассчитать все показатели, из-за ограниченного объема работы и из-за недостатка данных. Поэтому проведем расчет некоторых показателей, данные оформим в виде таблицы 8.

В динамике видно, что фондоотдача увеличилась на 25,52 тыс. руб. и составила 98,09 тыс. руб. Рост показателя фондоотдачи в общем случае свидетельствует о повышении эффективности использования основных производственных фондов. Конечно, изменение коэффициента фондоотдачи может быть обусловлено факторами, не связанными напрямую с увеличением выпуска про-

дукции в натуральном выражении или приобретением (выбытием) основных производственных фондов.

Таблица 8. Показатели использования основных средств предприятия ООО

«Акселот-Л» с 2021-2023гг. [3]

| № п/п | Показатели | 2021 | 2022 | 2023 | Изменения |
|-------|--|-------|-------|-------|-----------|
| 1 | Фондоотдача (Фо) , тыс. руб. | 72,55 | 92,14 | 98,09 | +25,54 |
| 2 | Фондоёмкость (Фе), тыс. руб. | 0,013 | 0,011 | 0,010 | -0,003 |
| 3 | Фондовооружённость труда (Фв) , тыс. руб./чел. | 36,08 | 29,57 | 42,63 | +6,55 |

Фондоёмкость наоборот направилась в сторону снижения и снизилась на 0,003 тыс. руб. Снижение коэффициента фондоёмкости говорит о том, что повышается эффективность использования оборудования на предприятии.

Фондовооружённость сформировалась на уровне 42,63 тыс. руб./чел., а это на 6,55 тыс. руб./чел. больше, чем было двумя годами ранее. Увеличение фондовооружённости свидетельствует об увеличении эффективности использования основных производственных фондов предприятия, что связано с повышением производительности труда рабочего персонала. Фондовооружённость труда показывает, какой объём основных средств приходится на каждого сотрудника, занятого в производстве.

Вывод: На протяжении анализируемого периода стоимость внеоборотных активов увеличивается, при этом наибольший удельный вес в структуре приходится на нематериальные активы, меньшую долю занимают основные средства и финансовые вложения. В целом, показатели основных фондов используются эффективно, наблюдается рост фондоотдачи и фондовооружённости. Однако, тем не менее необходимо постоянно оптимизировать деятельность предприятия по части использования основных средств. Это может осуществляться по следующим направлениям:

1. Техническое улучшение средств труда. Включает в себя замену устаревших машин, автоматизацию, развитие новых технологий, способных сократить издержки.

2. Увеличение срока эксплуатации оборудования. Объединяет в себе продажу или ликвидацию бездействующих инструментов, уменьшение времени ремонта ОС, снижение простоев.

3. Повышение качества организации и управления. Включает в себя улучшение управления, внедрение различных разработок, повышение качества управления уже существующими объектами ОС.

Увеличение эффективности использования оборудования предполагает комплексный подход. В процессе осуществляется работа не только с оборудованием, но и с сотрудниками. Сокращения, повышение мотивации, переквалификация – все это оказывает косвенное положительное влияние на эксплуатацию ОС.

Кейс-задача № 4

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 оборотных (текущих) активов: запасы, дебиторская задолженность, денежные средства. Проанализировать валовые оборотные активы, чистые оборотные активы (чистый рабочий капитал), собственные оборотные активы (собственные оборотные средства). Определить потребность в оборотных активах организации.

Решение профессиональной задачи. По результатам проведенного анализа сформулировать развернутые выводы, представить оценку показателей эффективности использования оборотных активов (длительность одного оборота, скорость оборота оборотных активов, абсолютное высвобождение (экономия) оборотных активов. Обосновать и сформулировать предложения, направленные на повышение данных показателей.

Решение:

На протяжении 2021-2023гг. общая сумма оборотных активов выросла на 82,57% и составила 791 510,0 тыс. руб. Рост произошел практически по всем видам оборотных средств, за исключением прочих оборотных активов, которые снизились на 47,64% и составили 956,0 тыс. руб., таблица 9.

Существенный рост наблюдается по запасам (+642,59%), также практически в два раза увеличилась дебиторская задолженность(+78,79%), это стоит оценить отрицательно, так как увеличение дебиторской задолженности и ее рост могут привести к оттоку свободных денег и понижению платежеспособности компании.

Таблица 9. Динамика оборотных активов предприятия ООО «Акселот-Л»
с 2021-2023гг. [3]

| № п/п | Оборотные активы | 2021г. | 2022г. | 2023г. | Темпы прироста, % |
|-------|--|---------|---------|---------|-------------------|
| 1 | Запасы | 1 587 | 5 929 | 11 785 | +642,59 |
| 2 | Налог на добавленную стоимость | 0 | 105 | 130 | - |
| 3 | Дебиторская задолженность | 116 862 | 109 652 | 208 946 | +78,79 |
| 4 | Финансовые вложения | 200 097 | 173 515 | 330 956 | +65,39 |
| 5 | Денежные средства и денежные эквиваленты | 113 158 | 235 482 | 238 738 | +110,97 |
| 6 | Прочие оборотные активы | 1 826 | 1 275 | 956 | -47,64 |
| 7 | Оборотные активы всего | 433 530 | 525 957 | 791 510 | +82,57 |

Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов предприятия ООО «Акселот-Л» приходится на финансовые вложения (42,0%), денежные средства (30,0%), дебиторскую задолженность (26,0%), небольшой удельный вес занимают запасы, налог на добавленную стоимость, прочие оборотные активы, рисунок 13.

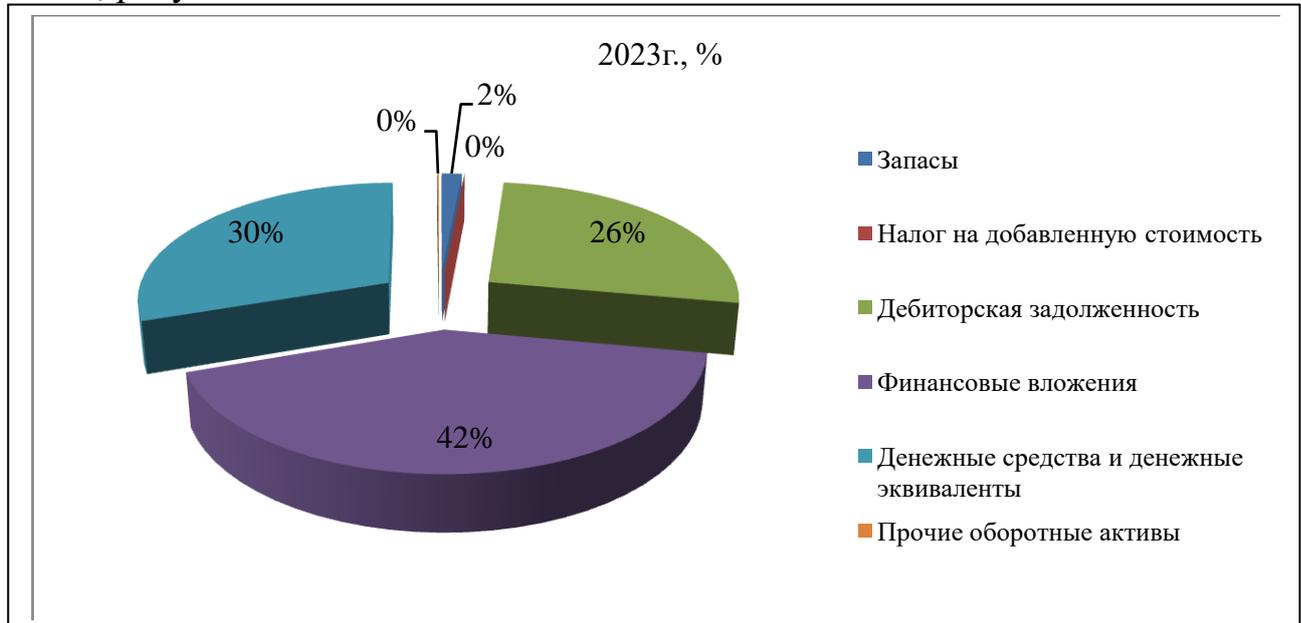


Рисунок 13. Структура внеоборотных активов предприятия ООО «Акселот-Л» в 2023г. [3]

Стоимость чистых активов в 2023 г. составила 714367, 0 тыс. руб. это больше, чем в прошлом году на 60,97% и почти в два раза превышает показатель 2021г., рисунок 14.

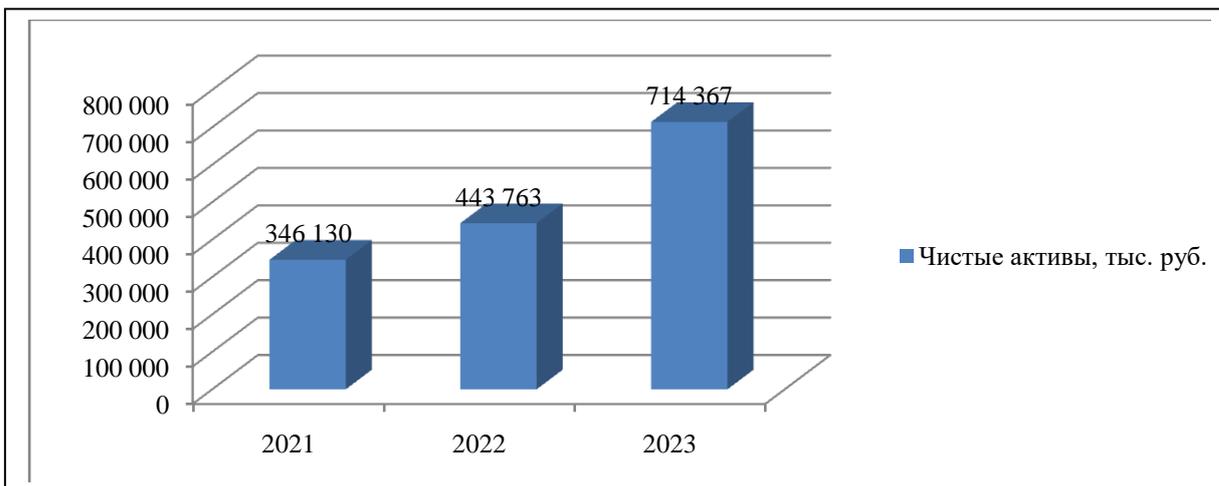


Рисунок 14. Динамика чистых активов предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг. [3]

Для оценки эффективности использования оборотных средств применяются показатели оборачиваемости (Приложение 3). Проведем расчет этих показателей, данные оформим в виде рисунка 15.

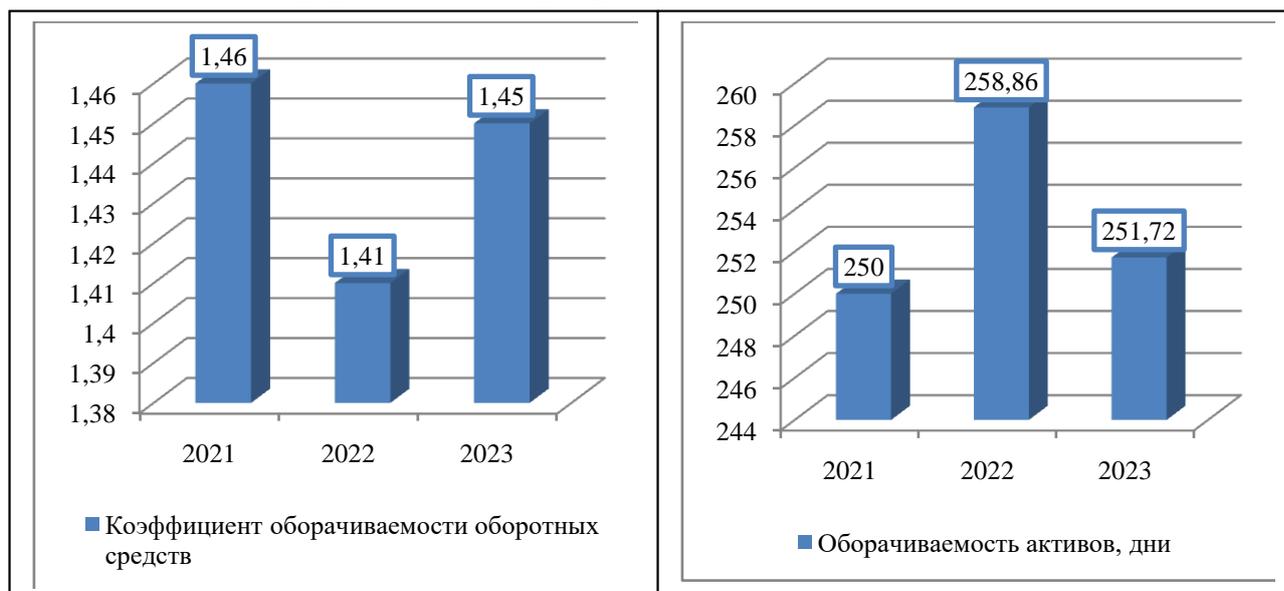


Рисунок 15. Динамика коэффициента оборачиваемости и длительности оборота оборотных средств ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг. [3]

По данным рисунка 15 видно, что коэффициент оборачиваемости оборотных то растет, то падает, в 2023г. его значение составило 1,45, это больше, чем годом ранее и на 0,1 ниже показателя начала анализируемого периода. Длительность оборота увеличилась и составила 251,72 дня (252 дня). Следовательно, спустя этот период времени финансовые средства, вложенные в оборот, окупятся и начнут приносить прибыль.

Изменение оборачиваемости активов (ОА) может давать тот или иной экономический эффект. Данный эффект может выражаться в высвобождении свободных денежных средств, вкладываемых в ОА, по причине повышения динамики оборота соответствующих ОА (или же, в свою очередь, в необходимости привлечения дополнительных средств по причине замедления оборота ОА).

Для расчета экономического эффекта используется формула(1):

$$\text{ЭИ} = (\text{СПО1} - \text{СПО2}) \times \text{СВ}(1),$$

где:

ЭИ - эффект от использования ОА;

СПО1 - период оборота ОА за анализируемый период;

СПО2- период оборота ОА за период, предшествующий анализируемому.

СВ - среднедневная выручка в анализируемом периоде.

В данной формуле применяется не коэффициент оборачиваемости активов, а оборачиваемость активов в днях, который рассчитывается отношением 365 дней к коэффициенту оборачиваемости активов. По данным предприятия, коэффициент оборачиваемости в днях с 2021-2023гг. увеличился и составил 251,92 дня.

Учитывая, что вся выручка за 2023 год составила 1145715 тыс. руб., то средняя выручка в день будет равна:

$$1145715/365=53138,94 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем экономический эффект:

$$\text{ЭИ} = (\text{СПО1} - \text{СПО2}) \times \text{СВ} = (251,92 - 250) \times 53138,94 = +102026,76 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет показал, что СПО 1 больше, чем СПО 2, в связи с этим, ЭИ будет больше 0, то это означает, что компания не смогла высвободить денежные средства по причине снижения динамики хозяйственного применения ОА.

Вывод: На протяжении 2021-2023гг. в компании наблюдается увеличение стоимости оборотных активов, при этом наблюдается рост запасов и дебиторской задолженности, что нельзя оценить положительно. Длительность оборота оборотных активов замедлилась, изменение оборачиваемости активов (ОА) свидетельствует об ухудшении использования оборотного капитала компании

ООО «Акселот-Л». Для анализируемого предприятия необходимо порекомендовать: ускорение запасов и сокращения дебиторской задолженности. Для того, чтобы сократить запасы, необходимо увеличивать объемы продаж, о данном мероприятии будет рассмотрено в следующем кейсе, так как это предложение также относится и к увеличению финансовых показателей, прибыли и рентабельности. Для сокращения дебиторской задолженности стоит придерживаться рекомендации- внедрения программного продукта по управлению дебиторкой. В настоящее время существует несколько программных продуктов, одной из них является продукт «АКАМ: Управление задолженностью», который предназначен для автоматизации работы с дебиторской задолженностью - помогает организовать эффективную работу и сократить время на анализ и проработку задолженностей клиентов[2]. Стоимость данного продукта составляет 75,0 тыс. руб. это не большая сумма для анализируемой компании, поэтому финансирование данного мероприятия может осуществляться за счет чистой прибыли.

Кейс-задача № 5

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 Отчета о финансовых результатах, проанализировать основные показатели отчета о финансовых результатах, провести анализ состава, структуры и динамики валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли организации в динамике за 3 года, выполнить необходимые расчеты, рассчитать операционную, маржинальную прибыль и точку безубыточности, абсолютные и относительные отклонения чистой прибыли и ее составляющих, рассчитать и проанализировать показатели рентабельности

Решение профессиональной задачи. По результатам проведенного анализа сформулировать развернутые выводы, рассмотреть факторы, влияющие на величину и качество прибыли. Дать оценку планированию, распределению, использованию прибыли и в целом эффективности деятельности предприятия, обосновать и сформулировать предложения по повышению финансовых результатов.

Решение:

Выше были рассмотрены данные по объемам продаж и себестоимости продаж, которые показали уверенный рост. При этом, темпы роста выручки выше, чем темпы роста себестоимости. В результате такой динамики, валовая прибыль составила 1097903,0 тыс. руб., прибыль от продаж сформировалась на уровне 384 133,0 тыс. руб. Это практически в два-три раза (по валовой и прибыли от продаж соответственно) превышает значение показателя 2021 года, рисунок 16.

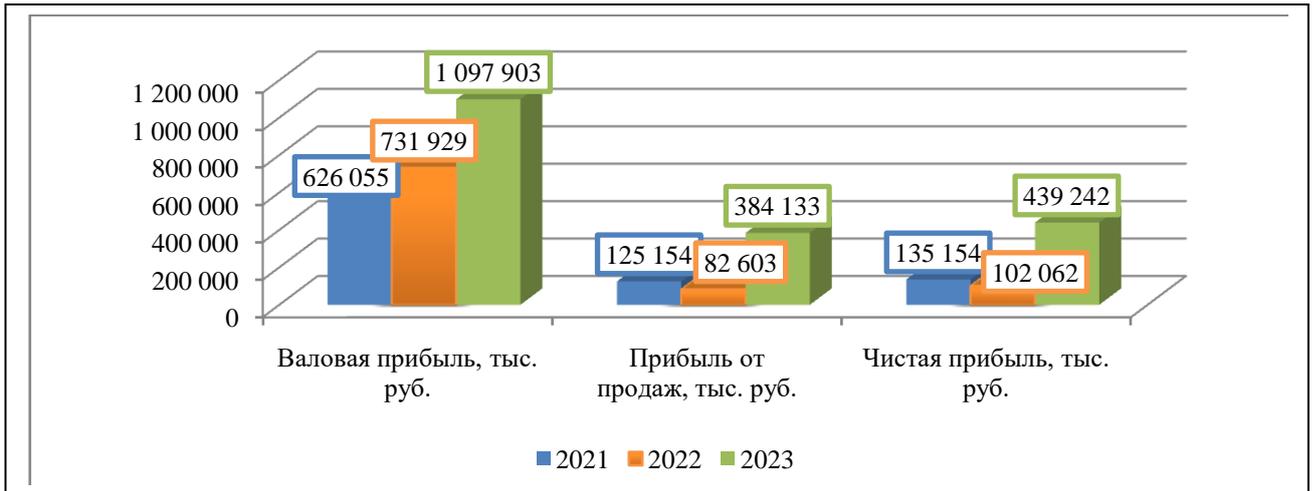


Рисунок 16. Динамика показателей прибыли предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг. [3]

На 225,0% произошел рост по чистой прибыли и в 2023 году она составила 439242,0 тыс. руб. В связи с ростом прибыльности, произошел и рост показателей рентабельности. Проведем расчет основных показателей по формулам, представленным в Приложении 2. Расчет показал, что рентабельность продаж и чистая рентабельность увеличились на 13,6% и 16,93% соответственно, рисунок 17.

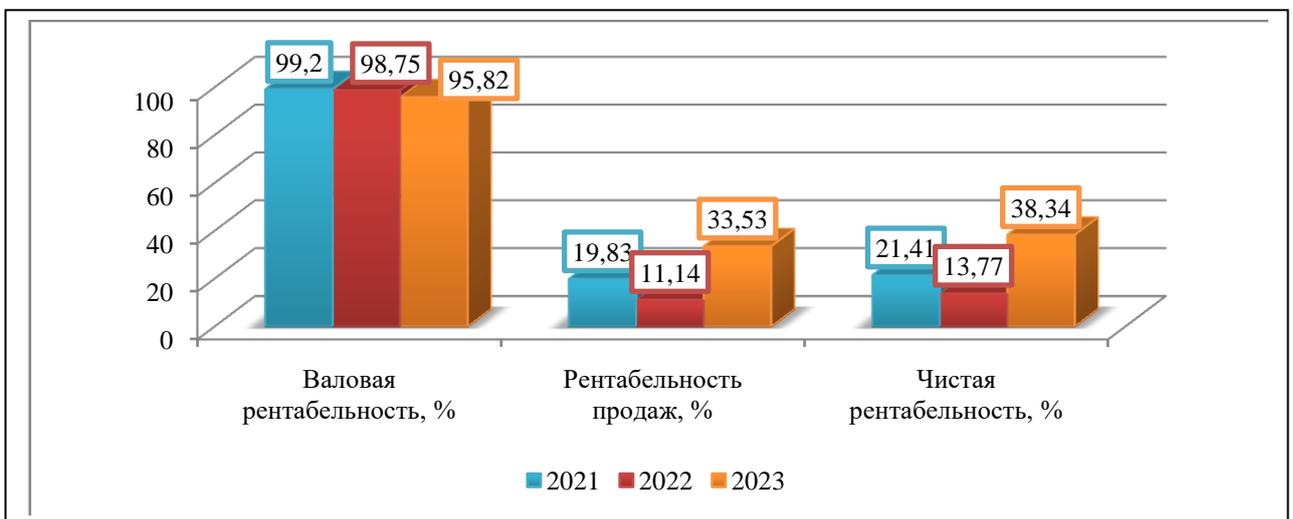


Рисунок 17. Динамика показателей рентабельности предприятия ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг.[3]

И в 2023 году рентабельность по прибыли от продаж составила 33,53%, чистая рентабельность сформировалась на уровне 38,34%. Однако, валовая рентабельность в анализируемой динамике снизилась на 3,38% и составила

95,82%. Это связано с тем, что темпы роста себестоимости продаж опережают темпы роста выручки.

Итак, финансовые показатели компании ООО «Акселот-Л» растут, при этом отсутствует зависимость от внешних источников финансирования. Организация, работает в очень перспективной отрасли. Однако, было замечено увеличение запасов, поэтому какими бы положительными не были финансовые результаты, необходимо постоянно совершенствовать существующие стратегии.

В рамках данной работы крайне сложно очень подробно расписать рекомендации по совершенствованию маркетинговых стратегий. Однако, целесообразно выбрать два пути: совершенствовать товарную стратегию и стратегию продвижения, ценовую стратегию и стратегию стимулирования сбыта, таблица 10.

Таблица 10. Мероприятия по совершенствованию маркетинговых стратегий ООО «Акселот-Л» (Бренд AXELOT)

| № п/п | Маркетинговые стратегии | Мероприятия |
|-------|--|---|
| 1 | Товарная стратегия | Развитие экосистемы по направлению «рынков будущего»: AutoNet, AeroNet, NeuroNet, MariNet, TechNet. |
| 2 | Стратегия продвижения | Внедрение искусственного интеллекта в маркетинговую деятельность |
| 3 | Ценовая стратегия и стратегия стимулирования сбыта | |

Для совершенствования товарной стратегии ООО «Акселот-Л» предлагается развивать экосистему по направлениям «рынков будущего». В настоящее время наиболее перспективными рынками являются -рынки НТИ. Они концентрируются на новых глобальных рынках, которые сформируются через 15–20 лет. Более подробное понятие рынков НТИ представлено в Приложении 4. Для анализируемой организации целесообразно выбрать следующие рынки: AutoNet, AeroNet, NeuroNet, MariNet, TechNet[6]. Так как компания ООО «Акселот-Л» работает в IT отрасли, для нее более перспективным направлением будет рынок- TechNet. TechNet-это цифровые двойники, киберфизические системы, управление данными об изделии, цифровое производство и эксплуатация.

TechNet - кросс-рыночное и кросс-отраслевое направление Национальной технологической инициативы (НТИ). Оно обеспечивает технологическую поддержку развития рынков НТИ и высокотехнологичных отраслей промышленности. TechNet способствует созданию новых перспективных производственных технологий[6]. К ним относятся новые материалы, цифровое проектирование и моделирование, использование 3D-печати и больших данных. Рынок TechNet представляет собой рынок Фабрик Будущего, который предлагает услуги по отбору, тестированию и использованию передовых производственных технологий для создания новых производственных мощностей в различных секторах и отраслях промышленности. Также для анализируемой компании целесообразно развивать и другие рынки НТИ.

Совершенствование стратегии ценообразования, продвижения и стимулирования сбыта компании ООО «Акселот-Л» предлагается за счет внедрения искусственного интеллекта в маркетинговую деятельность компании. Вот несколько примеров использования искусственного интеллекта в маркетинге:

- а) Написание статей для продвижения товаров и услуг с помощью контент-маркетинга, например, на таких площадках как Дзен и ПромоСтраницы Яндекса;
- б) Создание визуальных образов для оформления сайтов, электронных рассылок, иллюстрации постов в социальных сетях и использования в рекламе;
- в) Производство видеоконтента, например рилсов или шортс. В частности, искусственный интеллект может самостоятельно выбрать интересные моменты из беседы, мастер-класса и т.п., нарезать короткие сюжеты, наложить субтитры и подготовить их к публикации за считанные минуты;
- г) Генерация описаний для карточек товаров в интернет-магазине. Машинный интеллект поможет сформировать не только привлекательные тексты, но и качественные изображения и даже видео, чтобы лучшим образом представить предложение компании на торговой онлайн-площадке;
- д) Анализ настроений и эмоций потребителей. Нейросеть может анализировать отзывы на различных сайтах, комментарии в социальных медиа и та-

ким образом оценивать общественное мнение по заданной теме или бренду компании;

ж) Предсказание вероятности покупки пользователем на основе его поведения на сайте или в онлайн-магазине. Это даёт возможность создавать эффективные персонализированные предложения и влиять на показатели конверсии;

з) Сегментация аудитории для продвижения товаров и услуг. Через анализ поведения и предпочтений аудитории, ИИ помогает формировать более точные сегменты для таргетированной рекламы и распространения контента;

и) Выявление неочевидных связей между поведением потребителей и совершением покупки. Искусственный интеллект, анализируя большой объём данных, может обнаруживать тенденции и паттерны, которые могут приводить к дополнительным продажам для компании.

Несмотря на то, что компания ООО «Акселот-Л» также относится к ИТ отрасли и может самостоятельно разработать программного обеспечение (ИИ), но может и выбрать стороннюю организацию. В настоящее время существует несколько компаний, которые занимаются разработкой искусственного интеллекта для маркетинга, вот например, одна из них: SMART SPACE LAB, рисунок 18[9].

Стоимость ИИ для маркетинговой деятельности может составлять 700,0 тыс. руб. Для компании ООО «Акселот-Л»-это небольшая сумма, она может позволить себе оплатить такие расходы из чистой прибыли. Однако, крайне сложно рассчитать эффективность от внедрения ИИ в отдел маркетинга. Но для этого можно обратиться к опыту других компаний, например, Сбера. Сбер использует искусственный интеллект для того, чтобы создавать релевантные предложения. Для этого нейросеть анализирует покупки клиентов в режиме реального времени, на основе которых строит гипотезы об их потребностях и жизненных ситуациях. Исходя профиля человека и его истории взаимодействия с банком, вычисляются индивидуальные параметры коммуникации с ним.

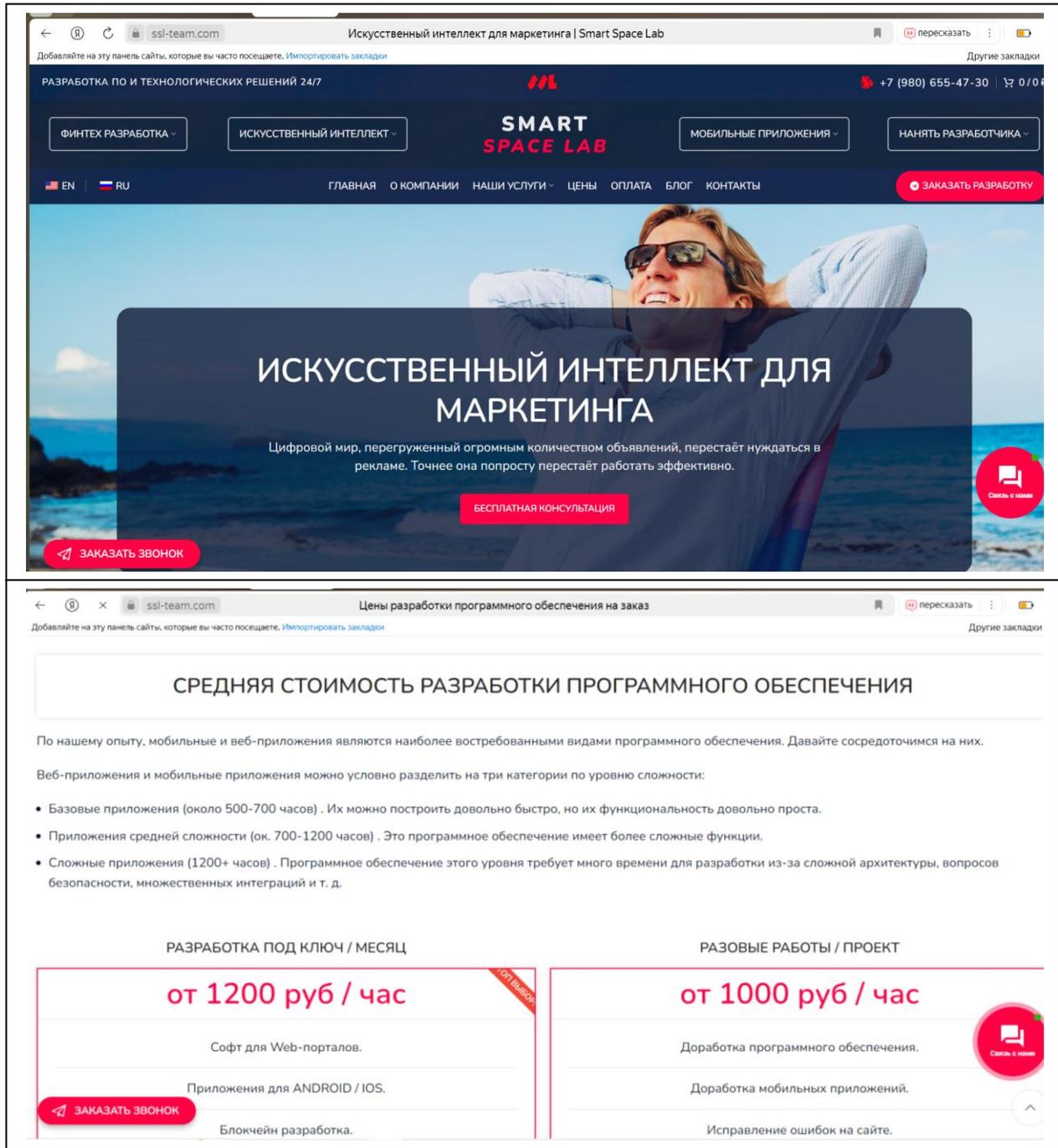


Рисунок 18. Официальный сайт компании SMART SPACE LAB [9]

В итоге клиент получает предложение от компании в наиболее подходящий момент по удобному каналу связи. Внедрение искусственного интеллекта в анализ потребительского поведения позволило «Сберу» на 5,0% увеличить число откликов на предложения компании, на 4,0% поднять выручку. Несмотря на то, что в среднем на 15,0% выросла коммуникационная нагрузка на клиентов, зафиксирован рост на 7,0% их удовлетворенности от взаимодействия с

банком. Эффективность внедрения ИИ в маркетинг на примере других компаний представлена в Приложении 5. Итак, внедрение ИИ позволит компании ООО «Акселот-Л» повысить финансовые показатели.

Вывод: На протяжении 2021-2023гг. в компании наблюдается увеличение продаж, прибылей и рентабельности. Однако, для улучшения финансовых показателей необходимо постоянное совершенствование существующих стратегий. Для анализируемой компании было предложено внедрение ИИ в маркетинговую деятельность. В результате данного мероприятия у ООО «Акселот-Л» произойдет рост выручки, прибыли, рентабельности, а это в целом повлияет на финансовую устойчивость, платежеспособность и конкурентоспособность анализируемой организации.

Список использованных источников

1. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 214 с.
2. АКAM: Управление задолженностью [Электронная версия][Ресурс: <https://akam.ru/products/akam-rabota-s-debitorskoj-zadolzhennostyu/>];
3. Бухгалтерская отчетность ООО «Акселот-Л» с 2021-2023гг. [Электронная версия][Ресурс: <https://checko.ru/company/akselot-l-1165027058943/>];
4. Влияние искусственного интеллекта на маркетинг: перспективы и возможности[Электронная версия][Ресурс: <https://marketing.hse.ru/blog/vliyanie-iskusstvennogo-intellekta-na-marketing/>];
5. Инвестиционная и управляющая группа TKV Group - инвестируем не только деньги, но и время, технологии и экспертизу[Электронная версия][Ресурс: https://axelot-consult.ru/tkv_group];
6. Национальная технологическая инициатива (НТИ). [Электронная версия][Ресурс: <https://neftegaz.ru/tech-library/normativno-spravochnaya-informatsiya/142475-natsionalnaya-tekhnologicheskaya-initsiativa-nti/>];
7. Официальный сайт компании «AXELOT» [Электронная версия][Ресурс: <https://www.axelot.ru/>];
8. Презентация компании Акселот. «Управление цепями поставок- как избежать ошибок «Лоскутной автоматизации ?» [Электронная версия][Ресурс: <https://www.axelot.ru/>];
9. Средняя стоимость разработки программного обеспечения Официальный сайт компании SMART SPACE LAB[Электронная версия][Ресурс: https://ssl-team.com/artificial-intelligence-dev/ai_for_marketing/?ysclid=m1jr7cdu2n54474052];

10. Экономическая модель, как основа деятельности любой организации

[Электронная версия][Ресурс: <https://vc.ru/money/49128-ekonomicheskaya-model-kak-osnova-deyatelnosti-lyuboi-organizacii>]

Приложения