

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Логистика и управление цепями поставок

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему «Повышение эффективности деятельности предприятия на основе логистики»

Обучающийся

П. А. Куляпина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

к. экон. наук, доцент С. Ю. Данилова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил студент: Куляпина П. А.

Тема работы: «Повышение эффективности деятельности предприятия на основе логистики».

Научный руководитель: к. экон. наук, доцент С. Ю. Данилова.

Целью бакалаврской работы выступает разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия на основе логистических процессов.

Объектом бакалаврской работы выступает ООО «Частная пивоварня «Русская Охота».

Предметом бакалаврской работы являются показатели эффективности деятельности предприятия ООО «Частная пивоварня «Русская Охота».

Методической базой исследования выступили публикации отечественных авторов, посвященные вопросам экономического анализа деятельности предприятия и формирования логистических процессов на предприятии.

В исследовании проведено изучение вопросов повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистических процессов. В работе был проведен анализ влияния логистических процессов организации ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на эффективность деятельности предприятия. В третьем разделе работы предложены мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия на основе логистических процессов

Практическая значимость бакалаврской работы состоит в том, что разработанные в результате исследования мероприятия могут быть использованы специалистами компании в целях улучшения логистических процессов, а также улучшения финансовых результатов и финансового состояния предприятия в целом

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистики.....	7
1.1 Экономическое содержание эффективности деятельности предприятия и методы ее анализа	7
1.2 Экономическое содержание логистики и ее влияние на эффективность деятельности предприятия	19
2 Оценка эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»	25
2.1 Организационно экономическая характеристика ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»	25
2.2 Оценка эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»	32
3 Разработка направлений повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистики	45
3.1 Направления повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистики.....	45
3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий.....	51
Заключение	58
Список используемой литературы	61
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» за 2021 г.	65
Приложение Б Отчёт о финансовых результатах ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на 31.12.2021 г.	66
Приложение В Отчёт о финансовых результатах ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на 31.12.2020 г.	67

Введение

В современных условиях рыночной экономики одним из важнейших факторов конкурентоспособности любого предприятия является эффективность его деятельности, обеспечивающая конкурентные преимущества и укрепление экономического потенциала предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Любое предприятие нацелено на эффективное использование всех видов ресурсов для роста его эффективности деятельности. Показатели эффективности деятельности играют важную роль при анализе хозяйственной деятельности организации.

Поиск направлений повышения эффективности деятельности предприятия занимает ключевое место в формировании управленческих решений на каждом предприятии. Успешное управление эффективностью деятельности возможно при соблюдении и учете множества факторов, что значительно усложняет данный процесс. Также в настоящее время велика роль внешних факторов, негативно влияющих на эффективность деятельности организаций.

Вместе с тем, эффективная деятельность любого предприятия зависит от рационально организованной системы логистики на предприятии, так как она является основой всей работы компании, потому как цепочка отгрузки, доставки и снабжения позволяет создать бесперебойный процесс деятельности предприятия. По этой причине, в настоящее время, перед каждым предприятием повышается актуальность совершенствования собственных логистических процессов с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Целью бакалаврской работы выступает разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия на основе логистических процессов.

В соответствии с целью бакалаврской работы поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистики;
- провести оценку эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»;
- разработать направления повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистики.

Объектом бакалаврской работы выступает ООО «Частная пивоварня «Русская Охота».

Предметом бакалаврской работы являются показатели эффективности деятельности предприятия ООО «Частная пивоварня «Русская Охота».

Методы исследования, используемые в процессе подготовки работы: логический, сравнительный, систематизации, обобщения и анализа, а также экспертно-аналитический метод и другие.

Методической базой исследования выступили публикации отечественных авторов, посвященные вопросам экономического анализа деятельности предприятия и формирования логистических процессов на предприятии.

Информационной базой исследования послужила бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» за 2019-2021 гг.

Бакалаврская работа состоит из следующих элементов: введения, трех разделов, заключения, списка используемой литературы и приложений.

В введении обозначена актуальность, цели и задачи бакалаврской работы, ее практическая значимость.

В первом разделе бакалаврской работы рассмотрено экономическое содержание эффективности деятельности предприятия, рассмотрены основные показатели, определяющие эффективность деятельности предприятия, методы и методики их анализа. Также в данном разделе

рассмотрены роль и значение логистических процессов в повышении эффективности деятельности предприятия.

Во втором разделе бакалаврской работы дана характеристика ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», а также проведена оценка эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Частная пивоварня «Русская Охота».

В третьем разделе бакалаврской работы предложены направления повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистики в ООО «Частная пивоварня «Русская Охота».

В заключении сделаны выводы о проделанной работе в рамках исследования.

Практическая значимость бакалаврской работы состоит в том, что разработанные в результате исследования направления повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистики в ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» могут быть использованы специалистами компании в целях улучшения логистических процессов, а также улучшения финансовых результатов и финансового состояния предприятия в целом.

1 Теоретические аспекты повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистики

1.1 Экономическое содержание эффективности деятельности предприятия и методы ее анализа

Эффективность работы любого предприятия характеризуется различными показателями.

Для понимания эффективности деятельности предприятия следует начать непосредственно с определения данного понятия.

Термин эффективность предполагает характеристику организации по всем направлениям ее деятельности, в связи с этим данное сложное экономическое понятие по-разному трактуется в нормативных правовых актах и трудах российских и зарубежных экономистов.

«Эффективность предприятия в широком смысле слова можно определить, как его способность увеличивать прибыль по отношению к конкурентам. Однако такое определение имеет в большей степени теоретическую основу, так как прибыль в долгосрочной перспективе не является величиной определенной и даже далеко не всегда можно дать ее прогноз» [10, с.82].

На эффективность деятельности предприятия влияет огромное количество различных факторов, как внешних, так и внутренних. Некоторые из факторов, оказывающих влияние на эффективность деятельности предприятия представлены на рисунке 1.

В случае внешних факторов важно помнить, что они оказывают на эффективность деятельности только косвенное влияние. Однако в случае крупных экономических кризисов в стране и в мире они будут иметь гораздо более значимое влияние, чем внутренние.

Внутренние факторы в отличие от внешних можно контролировать. Такое регулирование будет воздействовать на функционирование компании в рамках собственной деятельности и ценообразования на рынке.

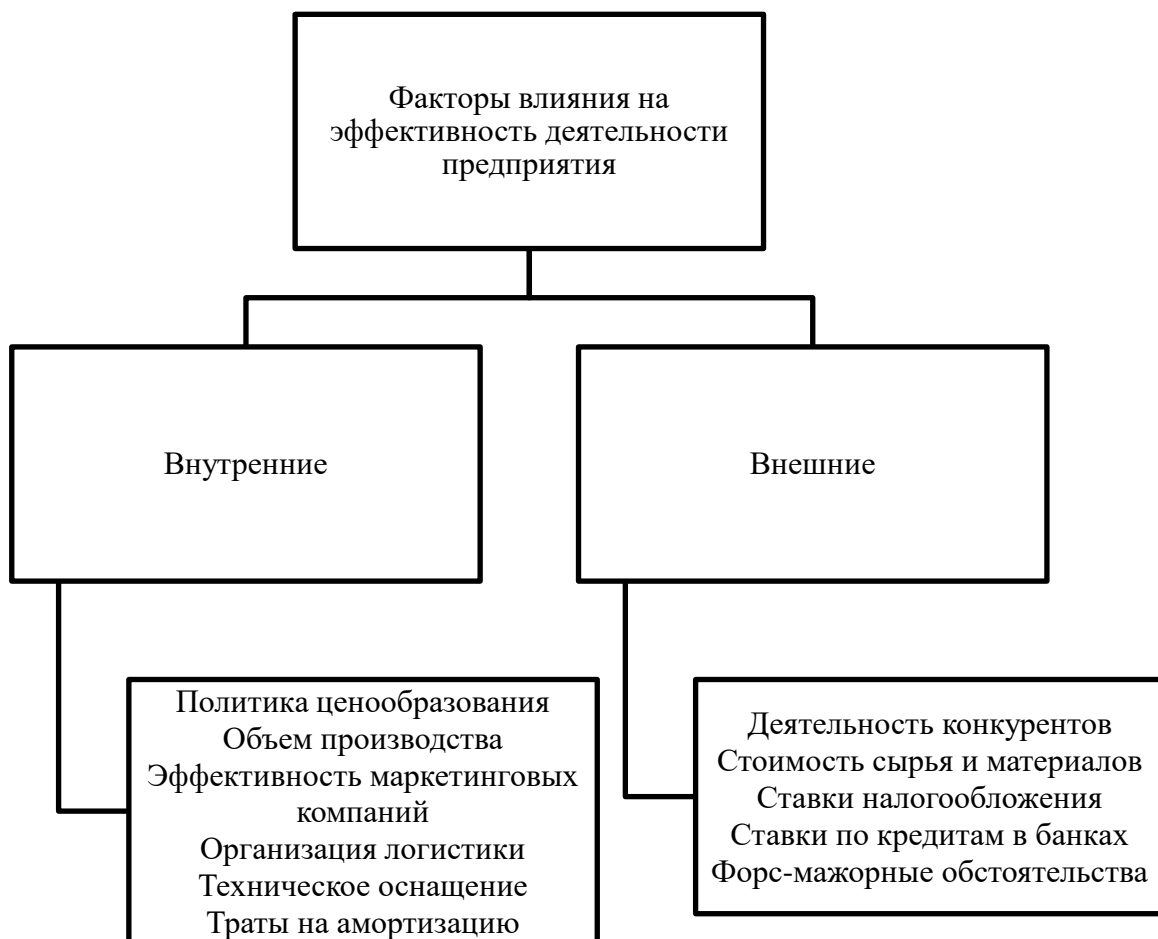


Рисунок 1 – Факторы влияния на эффективность деятельности предприятия и [2,3,16]

В свете текущей экономической ситуации в мире влияние внешних факторов оказалось первостепенно и существенно сказалось на деятельности предприятий Российской Федерации. В настоящее время большое влияние на деятельность компаний оказывают логистические процессы, особенно для компаний, которые осуществляют международные закупки и продажу продукции за границу.

Деятельность предприятия считается эффективной при соблюдении следующих условий, представленных на рисунке 2.

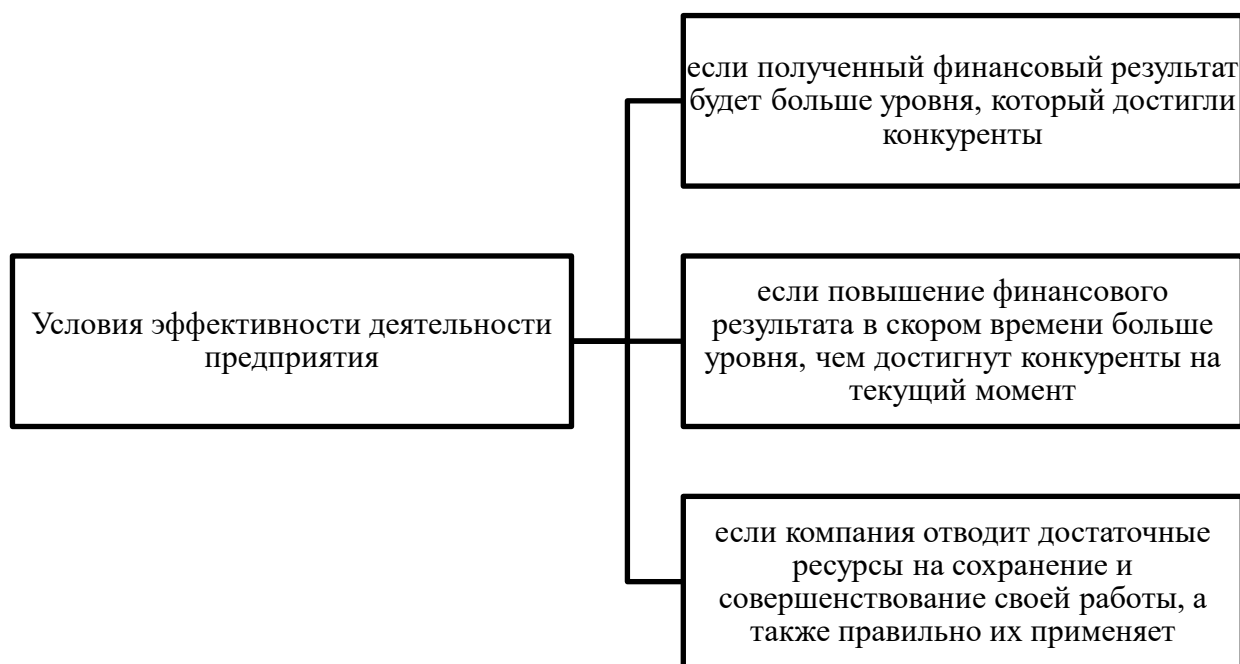


Рисунок 2 – Условия эффективности деятельности предприятия

Для оценки эффективности деятельности организации обычно используют следующие методы:

- «метод сравнительной эффективности - затратный метод, в основе которого лежит критерий минимума издержек, рассчитанных на основе базовых вариантов. Показатель, который в этом случае рассчитывается, не является по сути показателем экономической эффективности, поскольку нарушается принцип его определения: через сопоставление результатов и затрат.

– метод абсолютной эффективности – финансовый метод. Предпосылкой использования финансового подхода является расширение рамок аналитических исследований. Известно, что в настоящее время большинство предприятий переходит от экономического планирования к разработке стратегии деятельности, для чего необходим большой объем разнообразной информации об экономической деятельности предприятия» [8, с. 1048].

Многие ученые считают, что основными показателями, характеризующими эффективность деятельность предприятия, являются показатели прибыли и рентабельности.

«В соответствии с Методологическими рекомендациями по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002), к показателям эффективности относятся:

- прибыль (убыток) от продаж, полученная за период;
- прибыль (убыток) до налогообложения, полученная за период;
- чистая прибыль (непокрытый убыток), полученная за период;
- показатели рентабельности (убыточности)» [21, с.1252].

По мнению А. Д. Шеремета, «основными характеристиками эффективности финансово-хозяйственной деятельности являются показатели рентабельности» [34, с.7].

Е. В. Негашев считает, что «эффективность приравнивается к показателям финансовых результатов деятельности коммерческой организации, т. е. к прибыли и рентабельности» [19, с.81].

Г. В. Савицкая определяет эффективность деятельности, как «отношение результата или прибыли к затратам, что также является формулой рентабельности» [27, с.15].

Следовательно, «термин эффективность для финансово-хозяйственной деятельности подразумевает определение финансовых результатов деятельности коммерческой организации, а именно показателей прибыли и

рентабельности, характеризующих эффективность в конкретной сфере деятельности организации» [29, с.99].

Словосочетание оценка эффективности предполагает или качественную характеристику достигнутого уровня эффективности финансово-хозяйственной деятельности, или отражает ее количественное значение применительно к одной сфере деятельности организации.

«Основной задачей оценки эффективности деятельности предприятия является своевременное обеспечение различных пользователей экономической информации для принятия ответственных и эффективных управленческих решений, которые существенным образом могут повлиять на финансовое положение организации в будущем.

Значение оценки эффективности в некоторых аспектах схоже с задачами комплексного экономического анализа и включает следующие возможности:

- позволяет подтвердить или опровергнуть эффективность деятельности организации;
- помогает выбрать оптимальную политику для дальнейшего развития организации;
- показывает уровень эффективности применения материальных, трудовых и денежных ресурсов» [5, с.37].

«Основным источником информации о деятельности экономического субъекта, в целях оценки эффективности деятельности предприятия, является бухгалтерская (финансовая) отчетность. Бухгалтерская (финансовая) отчетность представляет собой совокупность сведений, а именно данные о движении денежных средств и имущества организации, обязательствах, финансовом состоянии организации на определенную дату» [30, с. 155].

В настоящее время существует большое количество методик анализа оценки эффективности деятельности предприятия.

В результате исследования различных методик, была сформирована следующая методика оценки эффективности деятельности предприятия, состоящая из следующих этапов, представленных на рисунке 3.

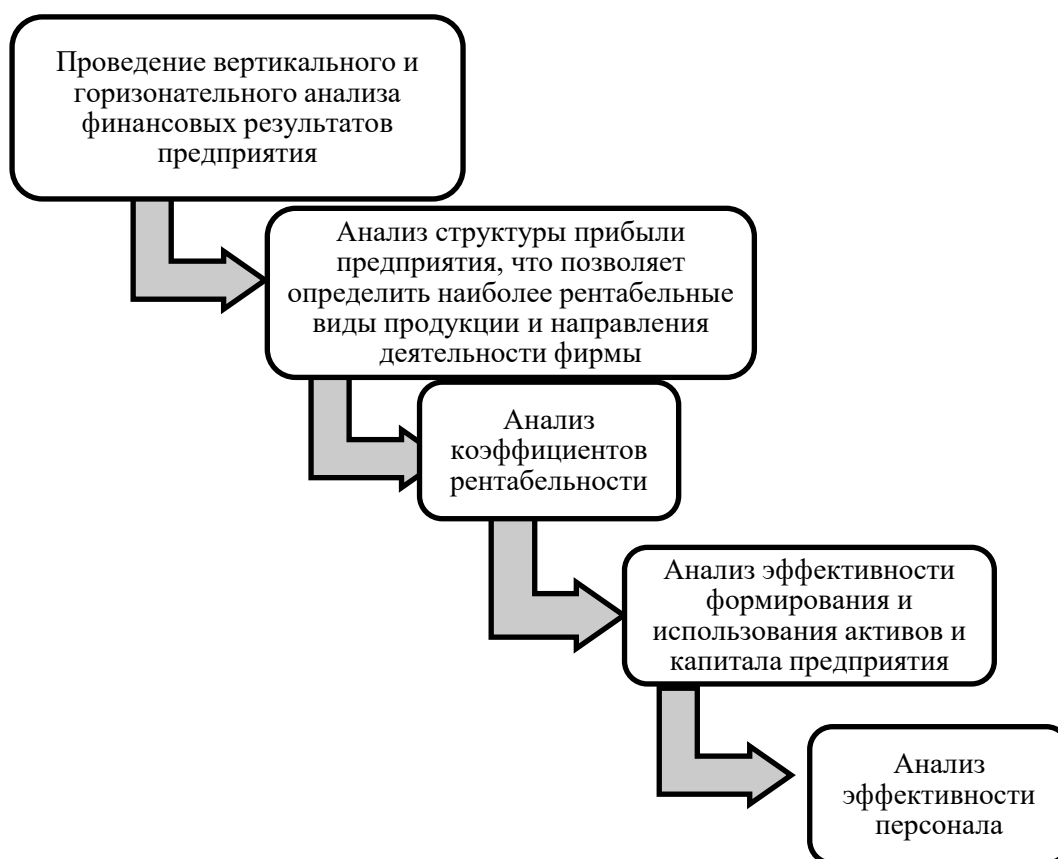


Рисунок 3 – Этапы методики оценки эффективности деятельности предприятия

Показатель прибыли играет важную роль при анализе хозяйственной деятельности организации. Прибыль является важным результирующим финансовым показателем хозяйственной деятельности организации, он необходим при оценке деятельности рассматриваемого хозяйственного

субъекта [29, с. 99]. На уровень прибыли предприятия напрямую влияет объем получаемой выручки.

«Эффективность предприятия во многом определяется уровнем использования ресурсов производства. Использование ресурсов определяется показателем себестоимости продукции. Между прибылью и себестоимостью существует обратно пропорциональная взаимосвязь: чем ниже себестоимость (при прочих неизменных условиях), тем выше прибыль, и наоборот» [21, с.1252].

Себестоимость является качественным показателем работы предприятия, от его уровня во многом зависят основные показатели работы предприятия: прибыль, рентабельность, финансовое состояние, конкурентоспособность на рынке и другое.

«Как экономическая категория себестоимость служит основой для:

- формирования оптовой цены на продукцию, в которой предусматривается возмещение затрат предприятия и получение определенной суммы прибыли;
- соответствующего учета и организации контроля за расходованием ресурсов производства, является индикатором эффективности затрат;
- принятия управленческих решений по определению выгоды вложения средств в тот или иной инвестиционный проект;
- обоснования решений, направленных на поиск резервов и их использование для повышения эффективности использования ресурсов производства» [21, с. 1252].

Рентабельность применяют для оценки эффективности деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Под рентабельностью понимается величина, которая показывает доходность, отдачу от ресурсов и капитала компании. Иными словами, прибыль, получаемая торговой организацией с каждого рубля, вложенного в

активы или производственные затраты. Показатель рентабельности показывает сколько прибыли приносит каждый рубль собственного или привлеченного капитала.

Основные показатели рентабельности, представлены на рисунке 4.

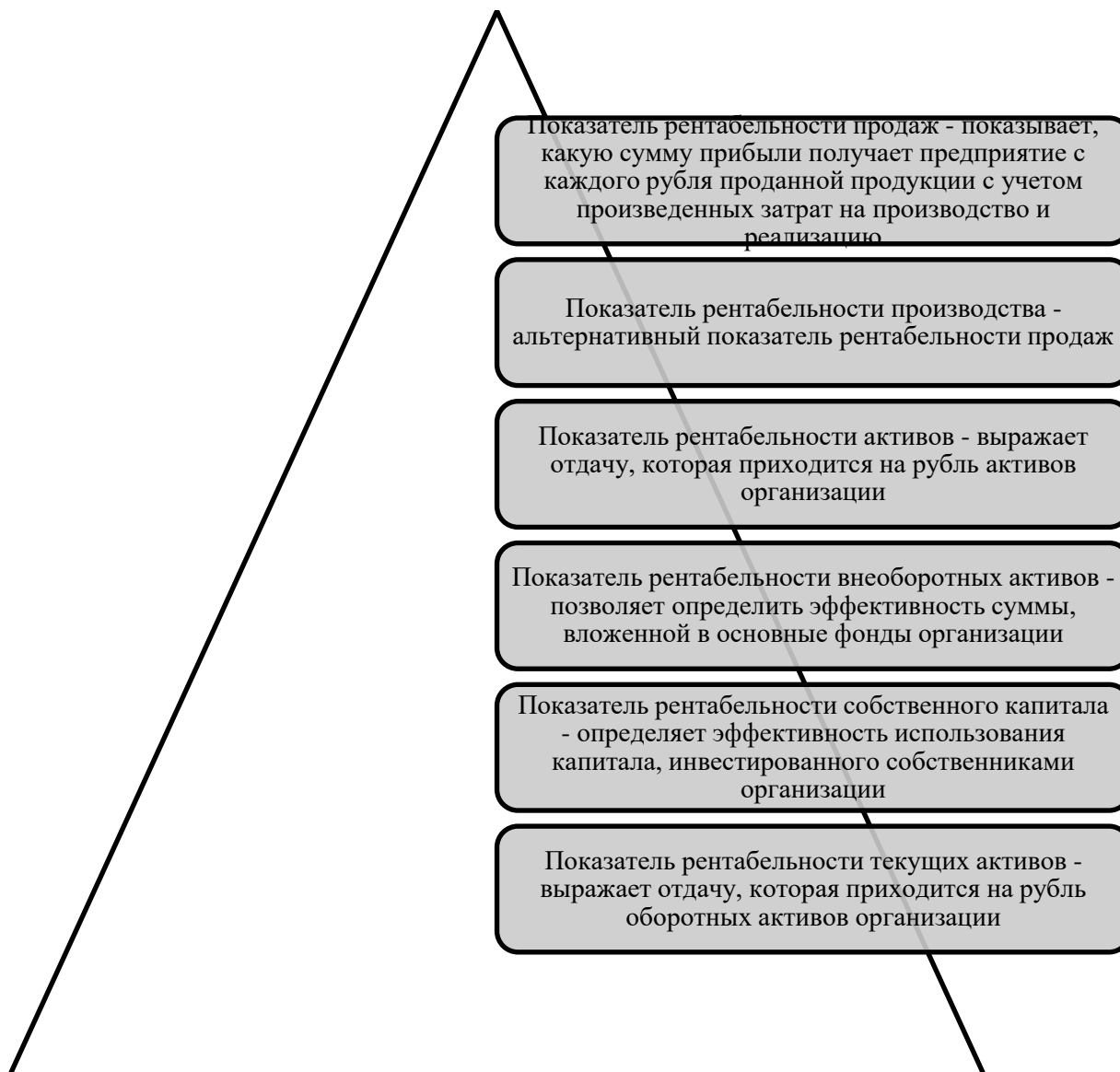


Рисунок 4 – Основные показатели рентабельности организации [27, 29, 34]

Основным положением при анализе прибыли и рентабельности организации выступает определение критериев для оценивания рентабельности. Одним из важнейших показателей рентабельности

несомненно является рентабельность продаж, которая определяется по формуле:

$$R_p = \frac{P_n}{N} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где R_p - это прибыль от продаж;

P_n - чистая прибыль;

N - выручка от продажи.

Ниже в таблице 1 Рассмотрены еще несколько коэффициентов рентабельности деятельности организации.

Таблица 1 – Коэффициенты рентабельности деятельности организации

Название коэффициента	Формула
Коэффициент рентабельности оборотных активов (Return on Current Assets) представляет отношение чистой прибыли к среднему значению оборотных активов за период.	$ROA = \frac{ЧП}{ОА} \cdot 100\%, \quad (2)$ <p>где ЧП - чистая прибыль, ОА - среднегодовая стоимость оборотных активов.</p>
Коэффициент рентабельности внеоборотных активов (RFA) отображает способность организации обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам фирмы. Чем больше значение данного показателя, тем более эффективно используются основные средства, а также тем быстрее окупят основные инвестиции в основной капитал.	$RBHA = \frac{ЧП}{ВНА} \cdot 100\%, \quad (3)$ <p>где ЧП - чистая прибыль, ВНА - среднегодовая стоимость внеоборотных активов.</p>
Коэффициент рентабельности продукции (рентабельность издержек, затрат) – показатель отображающий прибыльность реализуемой продукции.	$R_3 = \frac{П_{пр}}{С/с} \cdot 100\%, \quad (4)$ <p>где Ппр- это прибыль от продаж, С/с- себестоимость.</p>

В рамках оценки эффективности формирования и использования активов и капитала предприятия необходимо помимо проведения структурного и динамического анализа активов и капитала организации оценить показатели ликвидности и платежеспособности.

Сегодня традиционный подход к анализу ликвидности проводится на основе бухгалтерского баланса предприятия путем группировки активов и пассивов предприятия в зависимости от степени ликвидности, а также с использованием относительных показателей ликвидности и платежеспособности.

Далее на рисунке 5 представлены формулы для расчёта относительных показателей (коэффициентов) ликвидности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент быстрой ликвидности	Коэффициент абсолютной ликвидности
<ul style="list-style-type: none"> • $K_{\text{тл}} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}},$ (5) • где ОА – оборотные активы; • КО – краткосрочные обязательства. • Норма - от 1,5 до 2,5, в среднем – не менее 2. 	<ul style="list-style-type: none"> • $K_{\text{бл}} = \frac{\text{КДЗ}+\text{КФВ}+\text{ДС}}{\text{КО}},$ (6) • где КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность; • КФВ – краткосрочные финансовые вложения; • ДС – денежные средства; • КО – краткосрочные обязательства. • Норма - не менее 1,0. 	<ul style="list-style-type: none"> • $K_{\text{ал}} = \frac{\text{ДС}+\text{КФВ}}{\text{КО}}$ (7) • где КФВ – краткосрочные финансовые вложения; • ДС – денежные средства; • КО – краткосрочные обязательства. • Норма - не менее 0,2.

Рисунок 5 – Расчёт коэффициентов ликвидности предприятия

Платежеспособность – фактическая вероятность исполнять свои обязательства. Для оценки платежеспособности организации обычно используются следующие показатели, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели оценки платежеспособности предприятия

Показатель	Формула расчета	Нормативное значение
Коэффициент восстановления платежеспособности	$K_{\text{восст}} = \frac{\frac{6}{t}(Kt_{\text{кон.}} - Kt_{\text{нач.}}) + Kt}{2}, \quad (8)$ <p>где $Kt_{\text{кон.}}$ – коэффициент текущей ликвидности на конец периода; $Kt_{\text{нач.}}$ – коэффициент текущей ликвидности на начало периода; t – отчетный период в месяцах.</p>	При значении коэффициента больше 1, платежеспособность предприятия считается удовлетворительной.
Коэффициент утраты платежеспособности	$K_{\text{у. пл.}} = \frac{\frac{3}{t}(Kt_{\text{кон.}} - Kt_{\text{нач.}}) + Kt}{2}, \quad (9)$	Если показатель ниже 1, то предприятие может утратить платежеспособность

Оценить эффективность персонала можно с использованием показателя производительности труда. Производительность труда (ПТ) рассчитывается по формуле 5.

$$ПТ = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднесписочная численность персонала}}, \quad (10)$$

Для повышения эффективности деятельности предприятия необходим постоянный контроль за издержками производства. Основные резервы повышения эффективности деятельности предприятия перечислены на рисунке 6.



Рисунок 6 – Резервы повышения эффективности деятельности предприятия [29, 33]

Использование возможных резервов и путей повышения эффективности деятельности предприятия позволит организации развиваться и уверенно держать лидирующие позиции на рынке. Так как оптимизация логистических процессов является одним из факторов повышения эффективности деятельности предприятия, в следующем пункте более подробно рассмотрена роль логистических процессов в деятельности предприятия.

1.2 Экономическое содержание логистики и ее влияние на эффективность деятельности предприятия

В начале данного пункта более подробно изучено понятие логистики и рассмотрены основные этапы формирования логистических процессов на предприятии.

По мнению автора М. Ж. Банзекуливах «логистика и управление цепями поставок представляют собой область деятельности, направленной на планирование, организацию, контроль и регулирование товарно-материального потока, начиная с получения заказа и закупки материально-сырьевых ресурсов для обеспечения производства продукции и далее через производство и распределение доведение её до конечного потребителя с оптимальными затратами в соответствии с требованиями рынка. Они направлены на повышение качества обслуживания потребителей, оптимизацию общих затрат и максимизацию прибыли от деятельности предприятия» [5, с. 37].

Автор Антипова Ю. К. считает, что «логистика охватывает вопросы интегральной организации поставок, производства и сбыта, что в современном бизнесе находит все большее признание как средство увеличения прибыли, важный источник конкурентного преимущества и один из важнейших факторов успеха на рынке. Сущность логистики, прежде всего, связана с выполнением функций планирования и контроля над перемещением материальных и информационных потоков от источника сырья к местам его переработки, преобразования в готовый продукт и потребления конечным потребителем. Каждый из этапов товародвижения оказывает влияние на эффективность работы предприятия в целом. Также основной функцией логистики является интегрирующая функция, позволяющая объединить стадии закупки, производства и сбыта в единый процесс» [4, с.25].

Формирование эффективных процессов логистики всегда играли важную роль в деятельности предприятия. Для торговых предприятий формирование эффективной логистики влияет на управление товарно-материальными запасами, их оптимизацию, снижение расходов на их хранение и транспортировку с учетом максимального приближения товаров к рынкам или источникам поставок. Для производственных предприятий логистические процессы способствуют оптимизации расходов на поставку материалов и сырья для производства продукции, а также позволяют оптимально распределять готовую продукцию без ущерба для потребностей клиентов.

«Эффективность логистической системы определяется соотношением между целевым показателем результата функционирования системы и фактической ее реализации. Это показатель, характеризующий качество функционирования системы на заданном уровне общих затрат. Под эффективностью подразумевается мера полноты и качества решения проблемы, реализация системы ее назначения» [14, с.65].

При формировании и планировании логистических процессов на предприятии обычно учитываются следующие аспекты, представленные на рисунке 7.

«Необходимо отметить, что в современных условиях механизм стратегического планирования логистики предприятия должен учитывать следующие аспекты:

- формирование механизмов интегрированного взаимодействия в цепях поставок базирующегося на использовании практик консолидированных поставок;
- использование гибких условий поставок, предусматривающих возможность быстрой смены транспорта при осуществлении поставок или использовании механизмов контрейлерных перевозок;

- внедрение механизмов поиска оптимального поставщика с учетом временных ограничений на функционирование, вызванное пандемическими ограничениями;
- широкое внедрение цифровых технологий при осуществлении деятельности и учет повышения эффективности деятельности за счет цифровизации при осуществлении стратегического планирования логистики» [20, с.84].

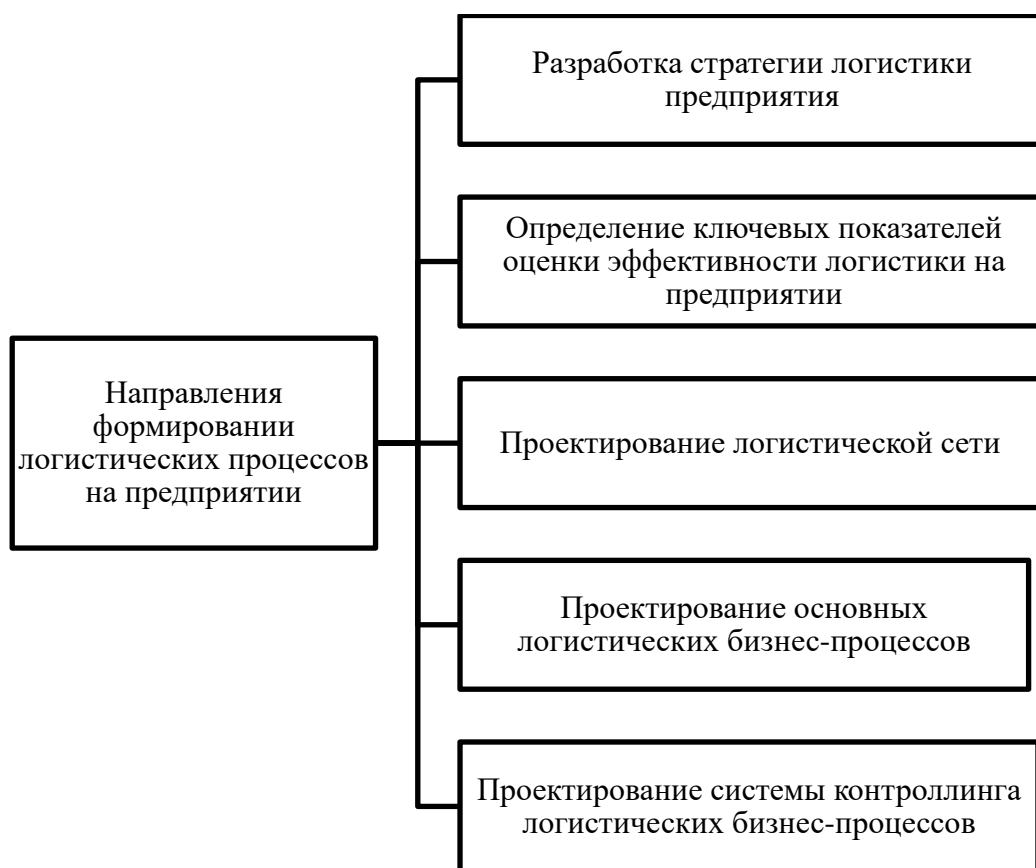


Рисунок 7 – Составные элементы стратегического планирования логистики предприятия

К основным ключевым показателям оценки эффективности логистики на предприятии обычно относят сроки поставки, количество отгрузок, количество успешно доставленных заказов, удовлетворенность заявок потребителя, время выполнения заявки, качество продукции,

дополнительные сервисы для потребителей (доставка, частота поставок и другое).

Выбор показателей оценки эффективности логистики на предприятии зависит от метода оценки эффективности логистики предприятия. К таким методам относят следующие методы, перечисленные на рисунке 8.

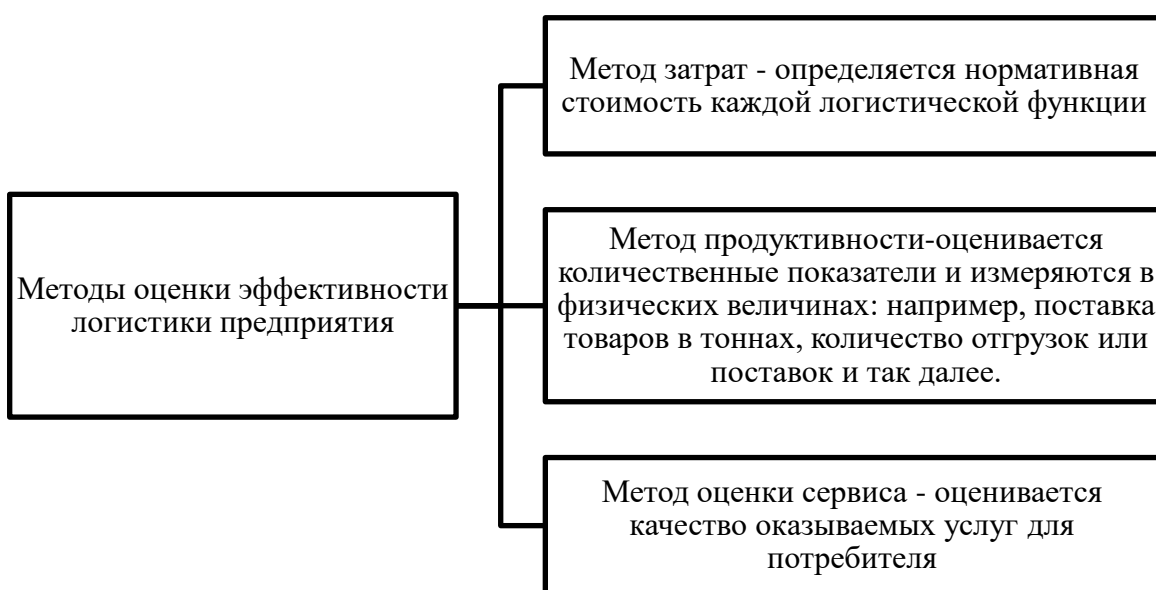


Рисунок 8 – Методы оценки эффективности логистики предприятия

Вместе с тем важную роль в формировании логистики на предприятии играет складская логистика. «Складская логистика – это ключевая часть всего логистического процесса, который имеет место на любом этапе движения материального потока от первоисточника до конечного потребителя. Перемещение материального потока невозможно без точек хранения необходимых запасов, для которых и предназначены склады. Складская логистика выполняет следующие задачи:

- разрабатывает методы организации складского хозяйства;
- управляет системой закупок; - управляет процессом приемки, размещения и учет материальных потоков;

– управляет запасами для минимизации расходов, связанных с хранением и переработкой. Основной целью складской логистики является обеспечение наиболее эффективного метода управления материальным потоком с минимизацией расходов, а также оценка и оптимизация скорости оборачиваемости товарно-материальных запасов. Ключевой задачей складской логистики является установление величины, динамики и степени обеспеченности существующих материальных потребностей» [11, с.366].

В настоящее время можно выделить следующие основные рекомендации по улучшению логистических процессов на предприятии, которые предлагают различные экономисты менеджменту предприятий:

- четкое планирование времени от формирования заказа на поставку материальных ресурсов и его последующей доставки, а также времени от заказа потребителя до доставки продукции к нему. Эффективно спланированный процесс доставки материалов и продукции позволит, как обеспечить бесперебойную деятельность, так и станет основным фактором принятия решения для потребителя;
- оценка операционных процессов и внесение в них корректировок в целях повышения эффективности производства;
- оценка работы транспортной компании и оптимизация транспортной логистики в целях повышения финансовой и временной эффективности деятельности предприятия. Транспортные расходы обычно занимают значительную часть расходов в общей сумме затрат на логистику предприятия;
- совершенствование складской логистики для повышения производительности, а также улучшения учета и контроля за товарно-материальными ценностями;
- использование современных технологий и программ в логистических процессах предприятия, а также их автоматизация. В области логистики постоянно появляются и создаются новые

современные инновационные продукты, позволяющие осуществлять логистические операции на предприятии наиболее эффективно [12, 14, 24].

В заключении первого раздела бакалаврской работы можно сделать вывод, что эффективность деятельности предприятия определяется его способностью наращивать прибыль относительно своих конкурентов. На эффективность деятельности предприятия влияет огромное множество различных факторов, как внешних, так и внутренних. Использование возможных резервов и путей повышения эффективности деятельности предприятия позволит организации развиваться и уверенно держать лидирующие позиции на рынке. Оптимизация логистических процессов является одним из факторов повышения эффективности деятельности предприятия. Формирование эффективных процессов логистики всегда играли важную роль в деятельности предприятия. К основным ключевым показателям оценки эффективности логистики на предприятии обычно относят сроки поставки, количество отгрузок, количество успешно доставленных заказов, удовлетворенность заявок потребителя, время выполнения заявки, качество продукции, дополнительные сервисы для потребителей (доставка, частота поставок и другое). Совершенствование логистических процессов на предприятии позволяет ему значительно укрепить стратегические позиции на рынке и повысить эффективность своей деятельности в целом.

2 Оценка эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»

2.1 Организационно экономическая характеристика ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»

ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» - предприятие, осуществляющее производство пивных напитков на территории Самарской области. Предприятие зарегистрировано 10.02.2005 г. по адресу 443013, г. Самара, Московское ш., д. 2В, к.40. Компании присвоен ИНН 6367046226, КПП 631601001, ОГРН 1056367002174, ОКПО 76773673.

ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» осуществляет следующие виды деятельности:

- торговля оптовая неспециализированная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями;
- деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания;
- деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания;
- деятельность ресторанов и баров по обеспечению питанием в железнодорожных вагонах-ресторанах и на судах;
- деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации питания и другое.

Организационная схема управления ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» представлена на рисунке 9.

Руководство деятельностью осуществляется директором предприятия. Директором ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на конец 2021 г. является Бородин Олег Юрьевич.

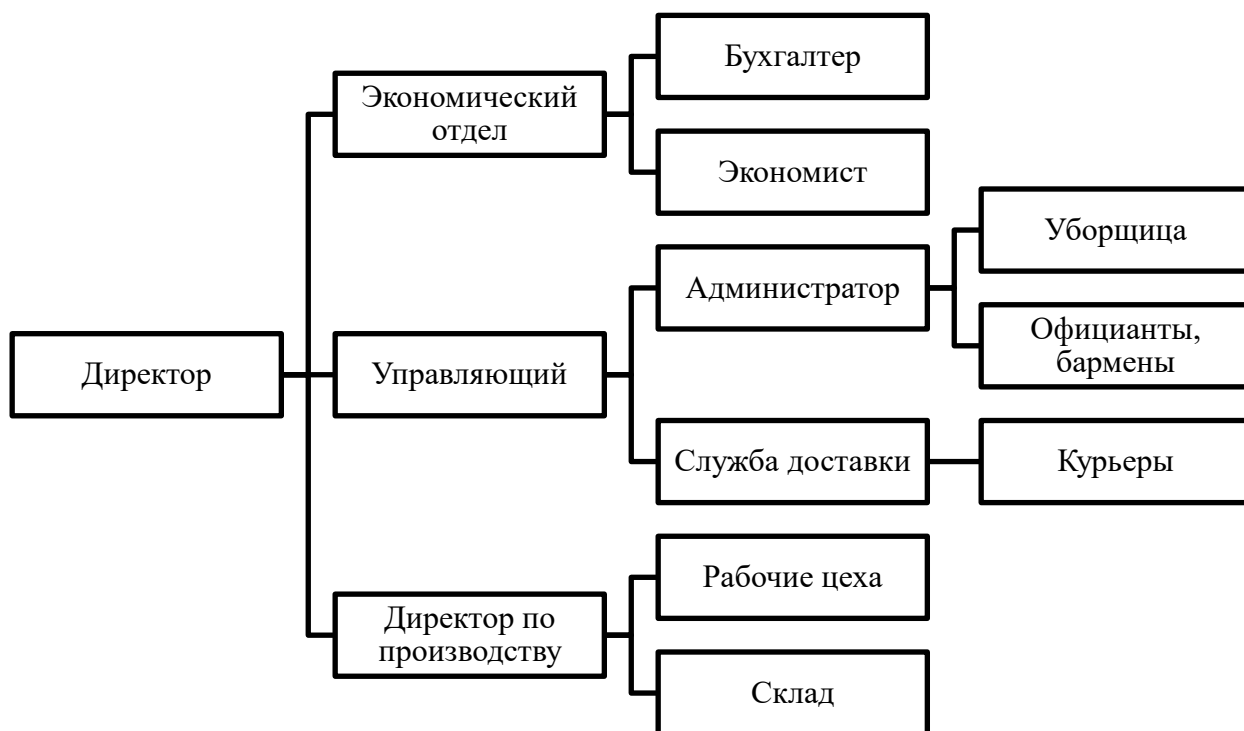


Рисунок 9 – Организационная структура ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»

Экономический отдел организации состоит из бухгалтера и экономиста, осуществляющих подготовку финансовой документации, проведение расчетов и контроль экономических показателей предприятия.

Директор по производству осуществляет деятельность по контролю и реализации производственных планов предприятия, управляет сотрудниками цеха, регулирует складскую и закупочную деятельность организации.

Управляющий ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» ответственен за функционирование пивоварни и реализацию производимой продукции, проверку качества продаваемой продукции и оказываемого сервиса.

Динамика численности персонала исследуемой организации за анализируемый период представлена на рисунке 10.

На 31.12.2021 г. в ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» числится 18 сотрудников.

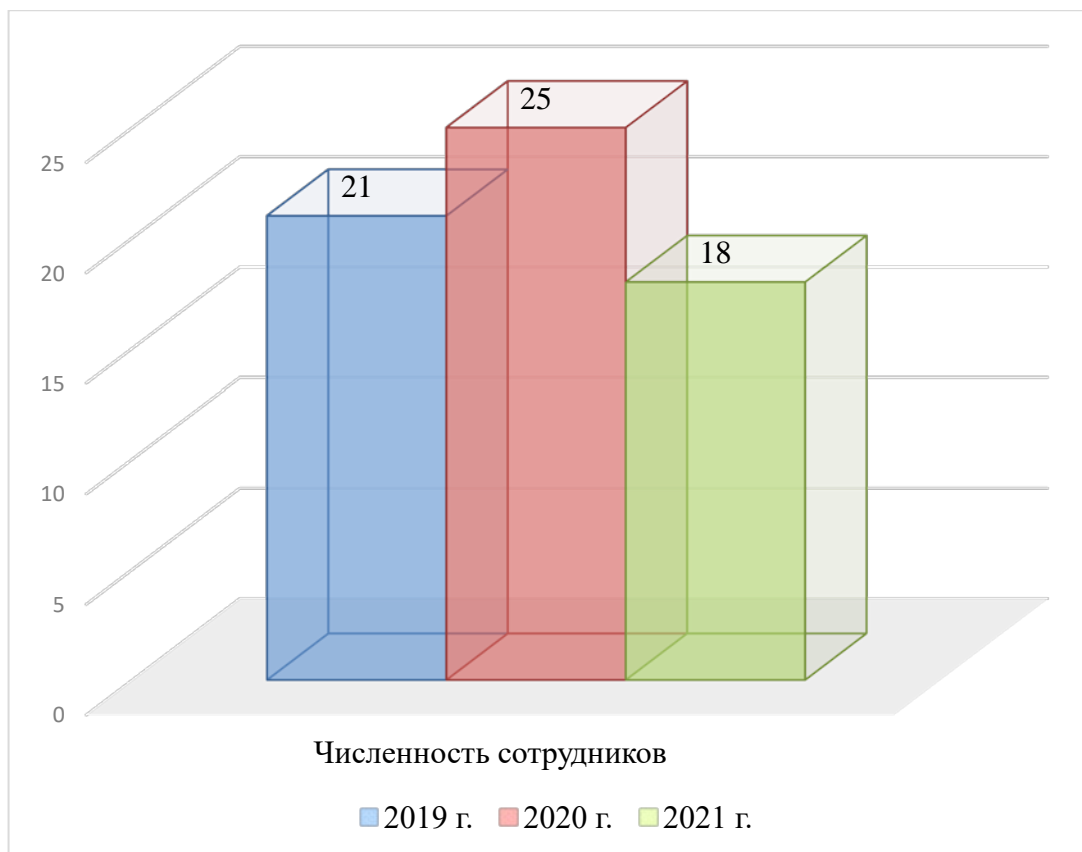


Рисунок 10 – Динамика численности персонала ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»

В таблице 3 оценены основные показатели деятельности ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» за анализируемый период.

Таблица 3 – Основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2020/2019 гг.		Изменение 2021/2020 гг.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
1. Выручка, т. р.	15309	19550	20062	4241	27,7	512	2,62
2. Себестоимость продаж, т. р.	14622	17126	18131	2504	17,12	1005	5,87
3. Валовая прибыль (убыток), т. р.	687	2424	1931	1737	252,8	-493	-20,3

Продолжение таблицы 3

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Изменение 2020/2019 гг.		Изменение 2021/2020 гг.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
4. Управленческие расходы, т. р.	-	-	-	-	-	-	-
5. Коммерческие расходы, т. р.	-	-	-	-	-	-	-
6. Прибыль (убыток) от продаж, т. р.	687	2424	1931	1737	252,8	-493	-20,3
7. Чистая прибыль, т. р.	398	1687	1162	1289	323,9	-525	-31,1
8. Основные средства, т. р.	3161	3152	2676	-9	-0,28	-476	-15,1
9. Оборотные активы, т. р.	5407	11707	13084	6300	116,5	1377	11,76
10. Среднесписочная численность ППП, чел.	21	25	18	4	19,05	-7	-28
11. Фонд оплаты труда ППП, т. р.	8400	10250	7200	1850	22,02	-3050	-29,8
12. Среднегодовая выработка работающего, т. р.	729	782	1114,6	53	7,27	332,56	42,53
13. Среднегодовая заработная плата работающего, т. р.	400	410	400	10	2,50	-10	-2,44
14. Фондоотдача	4,84	6,20	7,50	1,36	-	1,29	-
15. Оборачиваемость активов, раз	2,83	1,670	1,53	-1,161	-	-0,137	-
16. Рентабельность продаж, %	4,49	12,39	9,625	7,911	-	-2,774	-
17. Рентабельность деятельности, %	2,72	9,85	6,41	7,129	-	-3,442	-
18. Затраты на рубль выручки, коп.	95,512	87,601	90,374	-7,911	-8,283	2,774	3,166

В таблице 3 происходит рост выручки организации за рассматриваемый период с 15309 т. р. до 20062 т. р. или на 31 % за три года. Рост себестоимости продаж составил 23,9% или на 3509 т. р. Более медленный рост расходов на ведение деятельности относительно роста выручки является благоприятным фактором в деятельности компании.

Прибыль от продаж ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» к 2021 г. составила 1931 т. р., что на 1244 т. р. выше показателя 2019г., однако меньше значения в 2020 г. на 493 т. р.

В компании отсутствуют коммерческие и управленческие расходы. Все расходы учитываются в себестоимости продаж.

Чистая прибыль предприятия в течение трех лет достигла значения 1162 т. р., увеличившись за 3 года практически на 764 т. р.

Наглядно динамика основных финансовых результатов представлена на рисунке 11.

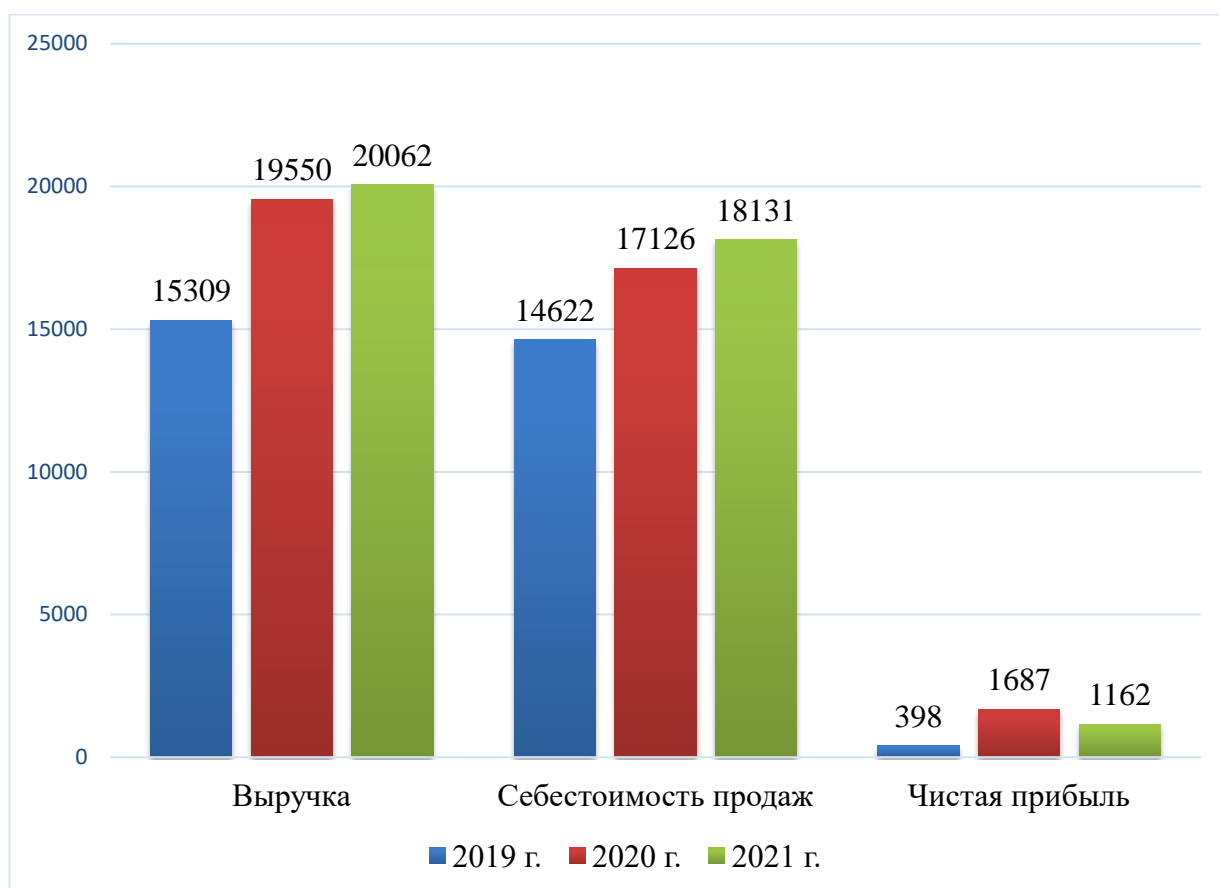


Рисунок 11 – Динамика выручки, себестоимости и чистой прибыли организации, т. р.

На рисунке 11 видна положительная динамика по всем указанным показателям, кроме чистой прибыли. Чистая прибыль компании уменьшилась на 31% относительно показателя в 2020 г.

В течение трех лет происходит значительный рост активов предприятия. Наибольший рост баланса происходит по разделу оборотные активы и собственный капитал. Так, оборотные активы компании увеличились на 7677 т. р. или на 141,9% за три года. Рост оборотных активов связан, в основном, с ростом запасов предприятия.

Основные средства организации, наоборот снизились в течение трех лет на 485 т. р.

Структура активов ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на конец 2021 г. наглядно представлена на диаграмме 12.



Рисунок 12 – Структура активов ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на 31.12.2021 г., %

Доля денежных средств и прочих оборотных активов на 31.12.2021г. составляет 11,7%. Запасы предприятия в течении 3 лет значительно выросли и достигли значения 11227 т. р. на 31.12.2021 г.

Далее на диаграмме 12 представлена структура капитала ООО «Частная пивоварня «Русская Охота».

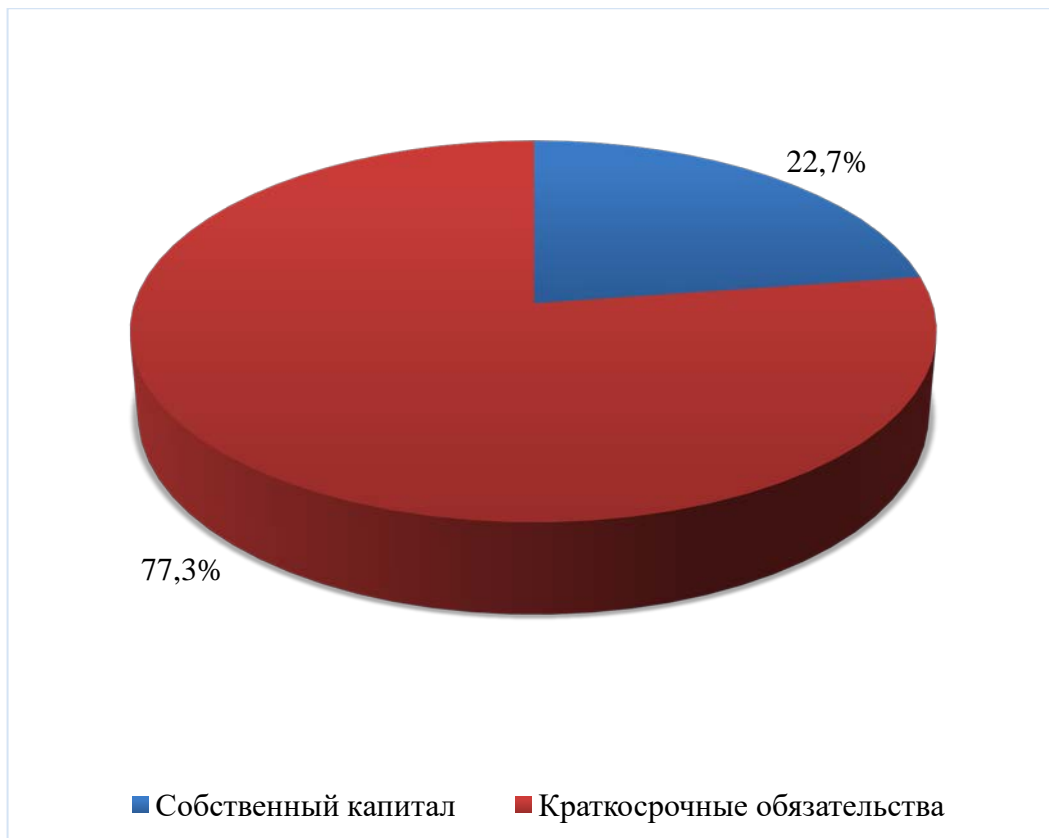


Рисунок 13 – Структура капитала ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на 31.12.2021г., %.

Структура капитала организации состоит, в основном, из краткосрочных обязательств – 77,3%. Доля собственного капитала в структуре капитала предприятия – 22,7%.

Ниже, на рисунке 14 рассмотрена динамика коэффициента текущей ликвидности ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» за рассматриваемый период.

Показатель текущей ликвидности находится ниже пределов нормы на конец 2021 г., а также в течение всего рассматриваемого периода. Полученные значения свидетельствуют о недостатке ликвидных активов у предприятия для покрытия своих срочных обязательств.

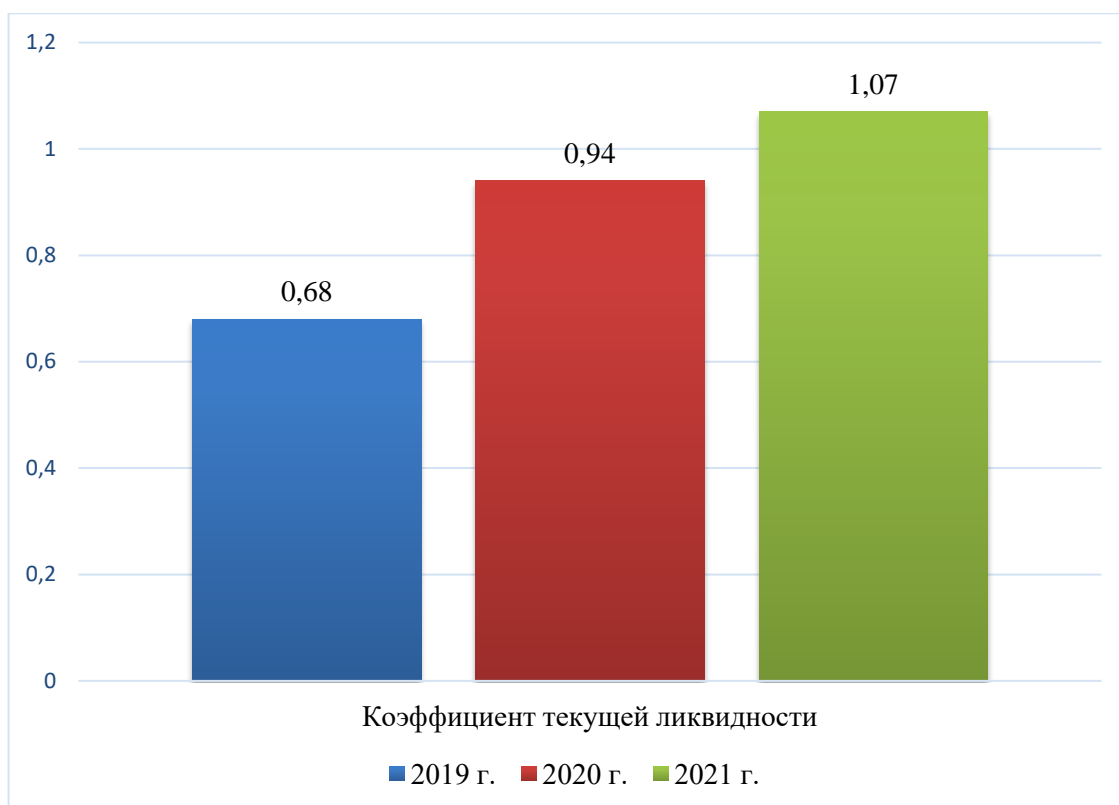


Рисунок 14 – Динамика текущей ликвидности ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», %

Анализ основных показателей деятельности организации показал, что ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» в течение трех лет наращивает показатели финансовых результатов, однако у предприятия имеются высокие объемы запасов в структуре активов и высокая доля обязательств в структуре капитала, что может негативно отражаться на показателях эффективности деятельности.

2.2 Оценка эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»

Большинство проблем, которые сегодня возникают в процессе логистической деятельности любого предприятия, обусловлены, в первую очередь, недостаточной подготовленностью современных руководителей и непосредственно логистических работников к решению таких проблем. Как

уже говорилось в первом разделе бакалаврской работы, правильно выстроенные логистические процессы на предприятии оказывают значительное влияние на эффективность его деятельности.

На предприятии ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» отсутствует, как таковой отдел логистики и специалисты по логистике. Однако на предприятии происходят различные логистические процессы, ответственность за которые возложена на различных сотрудников предприятия.

В рамках оценки эффективности деятельности предприятия рассмотрено влияние на эффективность деятельности организации логистических процессов по трем направлениям:

- логистика снабжения;
- логистика сбыта;
- складская логистика.

В организации за снабжение товарно-материальными ресурсами отвечают директор по производству и управляющий организации. Логистические функции директора по производству следующие:

- закупка сырья для производства продукции у поставщиков;
- контроль сроков доставки, контроль взаиморасчетов, разнесение расходов на логистику в 1С;
- документооборот с поставщиками – счета, акты сверок, первичная документация (совместно с экономическим отделом);
- взаимодействие с складским персоналом в рамках своих должностных обязанностей.

Управляющий осуществляет аналогичные функции по снабжению товарно-материальными ресурсами для функционирования предприятия, не участвующих в производственной деятельности.

Снабжение товарно-материальными ресурсами осуществляется посредством грузового транспорта поставщиков. На балансе предприятия нет грузового транспорта.

Снабжение товарно-материальными ресурсами осуществляется путем количественного анализа остатков товарно-материальных ценностей один раз в неделю. Вместе с тем, при заказе товарно-материальных ценностей оперативно не учитывается динамика спроса, а также не проводится анализ запасов по степени ликвидности.

В виду отсутствия отдельного сотрудника, отвечающего за операции снабжения предприятия и загруженности ответственных лиц, зачастую анализ производится некорректно и допускаются ошибки в заявках на поставку. Все это приводит к затовариванию на предприятии, что подтверждает оценка динамики и структуры запасов ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», проведенная в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика структурных элементов запасов ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Динамика			
				2020-2019 гг.		2021-2020 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Запасы, всего	2915	10433	11227	7518	257,4	794	7,6
Готовая продукция	1500	5670	6520	4170	278	850	14,9
Сырье, материалы	1215	4350	3810	3135	258	-40	-0,9
Прочие запасы	200	413	397	213	106,5	-16	-3,9

В таблице 4 виден рост как готовой продукции, так и сырья, и материалов в течение трех лет. Наибольший прирост за три года произошел по статье готовой продукции.

Динамика оборачиваемости запасов предприятия представлена на рисунке 15. Оборачиваемость запасов показывает насколько быстро вложенные средства в запасы предприятия себя окупают и превращаются в капитал организации.

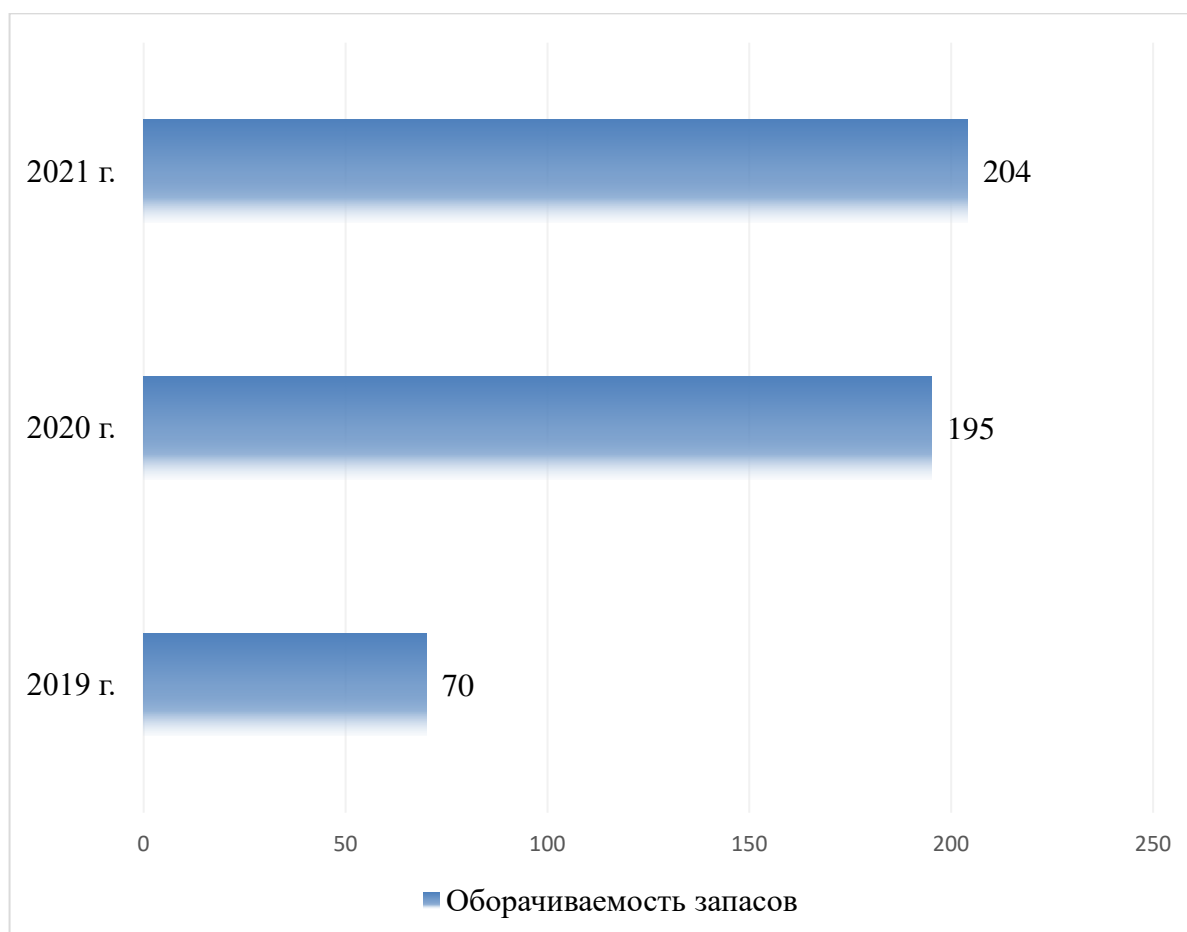


Рисунок 15 – Динамика показателей оборачиваемости запасов ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», дни

Данные рисунка 15 свидетельствуют о том, что на предприятии ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» в настоящее время показатель оборачиваемости запасов достаточно высокий. Присутствует негативная динамика показателя за период, связанная с высоким ростом запасов предприятия, что также негативно влияет на оборачиваемость активов предприятия в целом. Коэффициент оборачиваемости запасов уменьшился за три года на 3,47. Продолжительность оборачиваемости запасов увеличилась

практически на 134 дня. На ухудшение показателя оборачиваемости запасов может влиять, как недостаточно эффективное снабжение предприятия, так и слабая сбытовая политика.

Функции отдела сбыта на предприятии осуществляет директор.

Основные задачи и функции директора предприятия в рамках сбытовой деятельности:

- изучение спроса на продукцию и услуги предприятия;
- перспективное текущее и оперативное планирование;
- нормирование запасов готовой продукции и организация их хранения;
- проведение программ по стимулированию продвижения и сбыта;
- взаимодействие с складским персоналом и сотрудниками, ответственными за снабжение предприятия;
- поиск новых каналов продвижения продукции.

Основные каналы сбыта предприятия представлены на рисунке 16.



Рисунок 16 – Основные каналы сбыта продукции ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»

Компания ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» в своей деятельности использует только прямые каналы сбыта, реализуя товары и услуги непосредственно своему потребителю.

Эффективность сбытовой деятельности напрямую отражается на финансовых результатах предприятия, таких как выручка организации.

Ниже в таблице 5 представлены основные доходы, формирующие выручку ООО «Частная пивоварня «Русская Охота».

Таблица 5 – Доходы, формирующие выручку ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» за 2019-2021 гг., т. р.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Динамика			
				2020-2019 гг.		2021-2020 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Выручка от продажи продукции в розничной торговой точке	9852	12516	12150	2664	27	-366	-2,9
Выручка от продажи продукции в кафе	4890	5520	5620	630	12,9	100	1,8
Выручка от продаж через службу доставки	-	800	1100	-	-	300	37,5
Прочие доходы	567	714	1192	147	25,9	478	66,9
Выручка, итого	15309	19550	20062	4241	27,7	512	2,62

Согласно данным таблицы 5 основная доля выручки в течение трех лет приходится на выручку от продажи продукции в розничной торговой точке. Данная статья доходов за три года выросла с 9852 т. р. до 12150 т. р. Однако наблюдается снижение данного вида выручки в 2021 г. на 2,9%. Следующей по величине в общей выручке предприятия является выручка от продажи продукции в кафе организации. Данный вид выручки вырос с 4890 т. р. до 5620 т. р. Также организация в 2020 г. начала осуществлять продажи с доставкой продукции на дом курьерами. Выручка от продаж через службу доставки на конец 2021 г. составила 1100 т. р.

Вместе с тем, эффективная сбытовая деятельность предприятия влияет на рентабельность деятельности предприятия. На рисунке 17 представлена динамика рентабельности продаж и рентабельности деятельности предприятия.

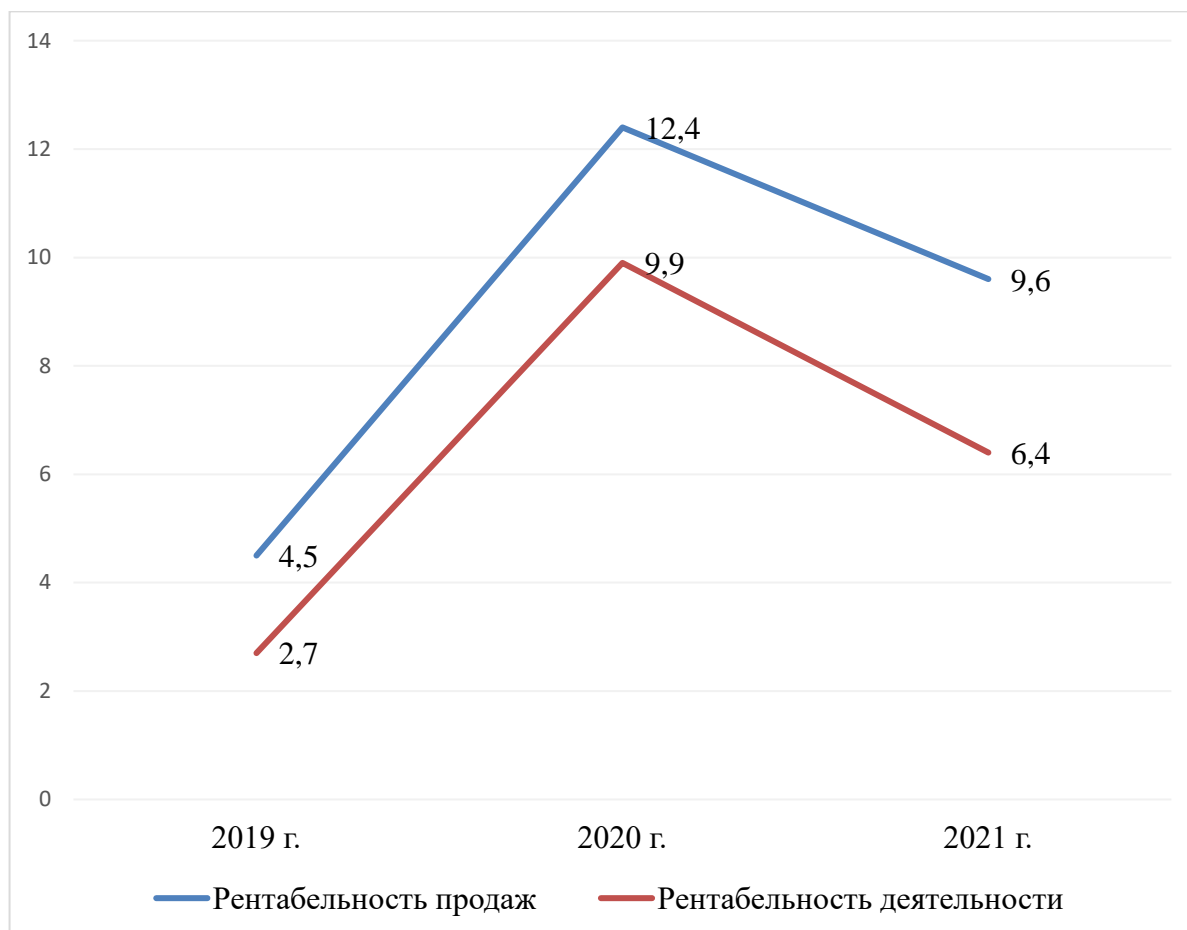


Рисунок 17 – Динамика показателей рентабельности продаж и рентабельности деятельности ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», %

В течение рассматриваемого периода присутствует положительная динамика показателей рентабельности продаж и рентабельности чистой прибыли. Так, рентабельность продаж улучшилась с 4,5% до 9,6%, а рентабельность деятельности выросла с 2,7% до 6,4 %.

Также, чтобы определить насколько эффективна сбытовая деятельность предприятия важно оценить показатели оборачиваемости готовой продукции ООО «Частная пивоварня «Русская Охота». От скорости

оборота готовой продукции зависит скорость получения и размер получаемой выручки компании. Динамика оборачиваемости готовой продукции ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» представлена на рисунке 18.

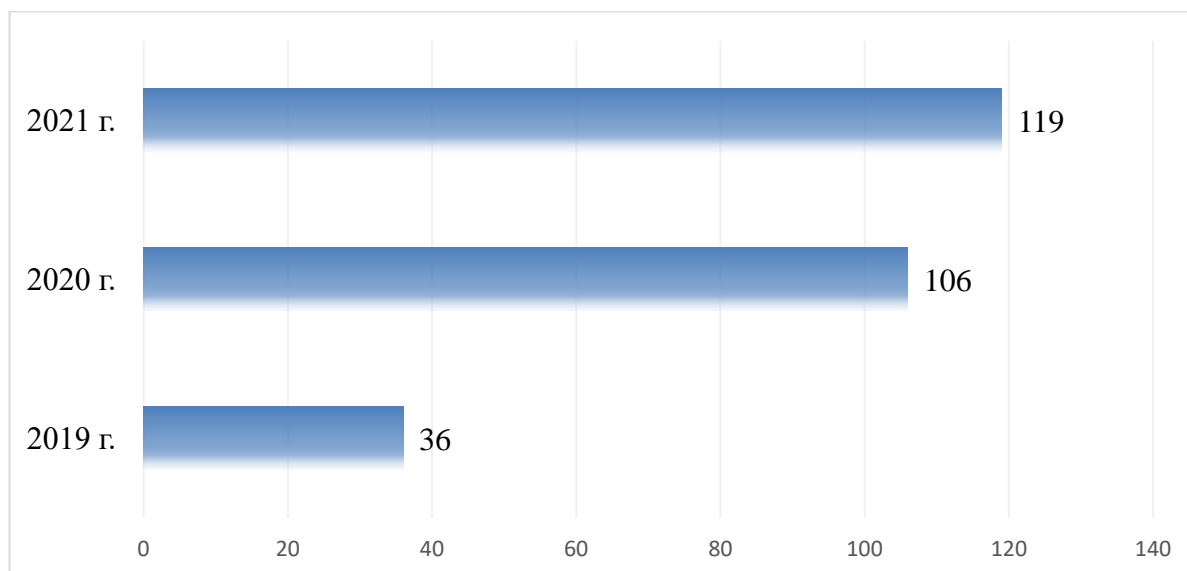


Рисунок 18 – Динамика показателей оборачиваемости готовой продукции ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», дни

Продолжительность готовой продукции выросла на 83 дня до 119 дней с 36 дней в 2019 г. Это очень сильное ухудшение показателя за период. Предприятию необходимо искать новые каналы для сбыта продукции.

Складская логистика ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» представляет систему по хранению и содержанию готовой продукции предприятия, организации оформления и транспортировки товаров до потребителя. Управление деятельностью склада ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» осуществляет также директор по производству. В его подчинении находятся кладовщик и грузчики. Основные задачи и функции кладовщика:

- контроль ассортимента;
- прием товаров и других материальных ценностей на склад;

- эффективная организация хранения и транспортировки всех грузов, прибывающих на склад;
- организация выдачи товаров со склада;
- учет товаров на складе;
- контроль правильности эксплуатации складского оборудования;
- предоставление отчетов о выполненных работах;
- учет в программе 1С;
- проверка товаросопроводительной документации.

Склад ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» имеет все необходимые сооружения и разнообразное техническое оборудование, применяющееся для осуществления приемки, размещения и хранения сырья и материалов, готовой продукции.

Анализ организации складской деятельности предприятия выявил следующие основные недостатки, представленные на схеме 19.

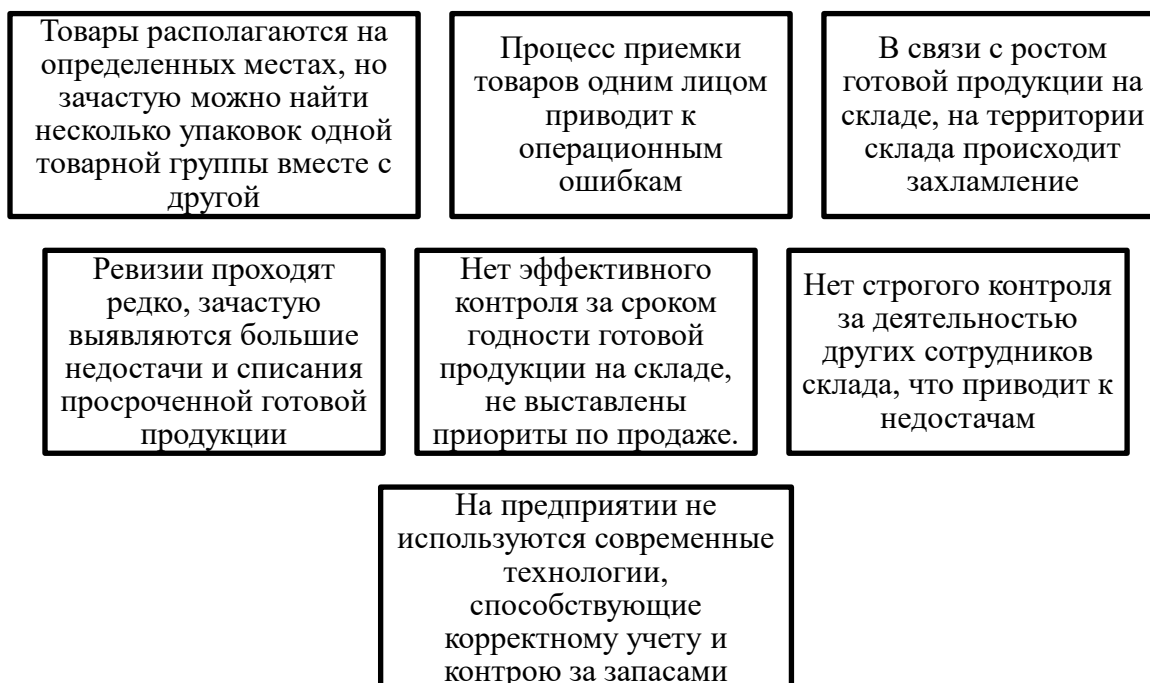


Рисунок 19 – Недостатки логистических процессов на складе ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», дни

Далее в таблице 6 проведена оценка расходов ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на покрытие недостачи по складским запасам и списание просроченной готовой продукции за 2019-2021г.

Таблица 6 – Оценка расходов ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на покрытие недостачи по складским запасам и списание просроченной готовой продукции за 2019-2021г.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Динамика			
				2020-2019 гг.		2021-2020 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Расходы на запасы, всего	2915	10433	11227	7518	257,4	794	7,6
Расходы на покрытие недостачи	85	112	170	27	31,8	58	51,8
Расходы на списание просроченной готовой продукции	150	280	310	130	86,7	30	10,8

Рост готовой продукции на складах организации, а также некорректный учет и контроль запасов на складе ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», приводит к росту расходов не только на их хранение, но и на покрытие недостач и списание просроченной готовой продукции. Расходы на покрытие недостачи выросли за 3 года в 2 раза, расходы на списание просроченной готовой продукции выросли на 106,7%.

В заключении пункта в таблице 7 оценены показатели логистической деятельности организации ООО «Частная пивоварня «Русская Охота».

В таблице 7 виден рост логистических затрат организации ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» в течение трех лет. Логистические затраты выросли с 606,8 т. р. до 752,4 т. р. Доля затрат в себестоимости продаж увеличилась до 7,01%.

Таблица 7 – Оценка показателей логистической деятельности организации ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» за 2019-2021 г.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Динамика			
				2020-2019 гг.		2021-2020 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Товарооборот, т. р.	15309	19550	20062	4241	27,7	512	2,6
Себестоимость продаж, т. р.	14622	17126	18131	2504	17,1	1005	5,9
Запасы, т. р.	2915	10433	11227	7518	257,9	794	7,6
Коэффициент оборачиваемости запасов	5,2	1,9	1,8	-3,3	-64,1	-0,08	-4,4
Продолжительность оборачиваемости запасов, дни	70	195	204	125	178,6	9	4,6
Доля запасов в товарообороте, %	19	53,4	55,9	34,3	180,3	2,6	4,9
Логистические затраты, т. р.	606,8	710,8	752,4	103,9	17,1	41,7	5,9
Доля логистических затрат в себестоимости продаж, %	4,15	6,19	7,01	2,04	49,2	0,82	13,2

Ниже на рисунке 20 представлена динамика логистических затрат на 1 рубль реализованной продукции.

Согласно данным рисунка 20, логистические затраты ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на 1 рубль реализованной продукции в течение трех лет менялись незначительно. Наблюдается в течение трех небольшое снижение логистических затрат в 1 рубле реализованной продукции до 0,038 коп.

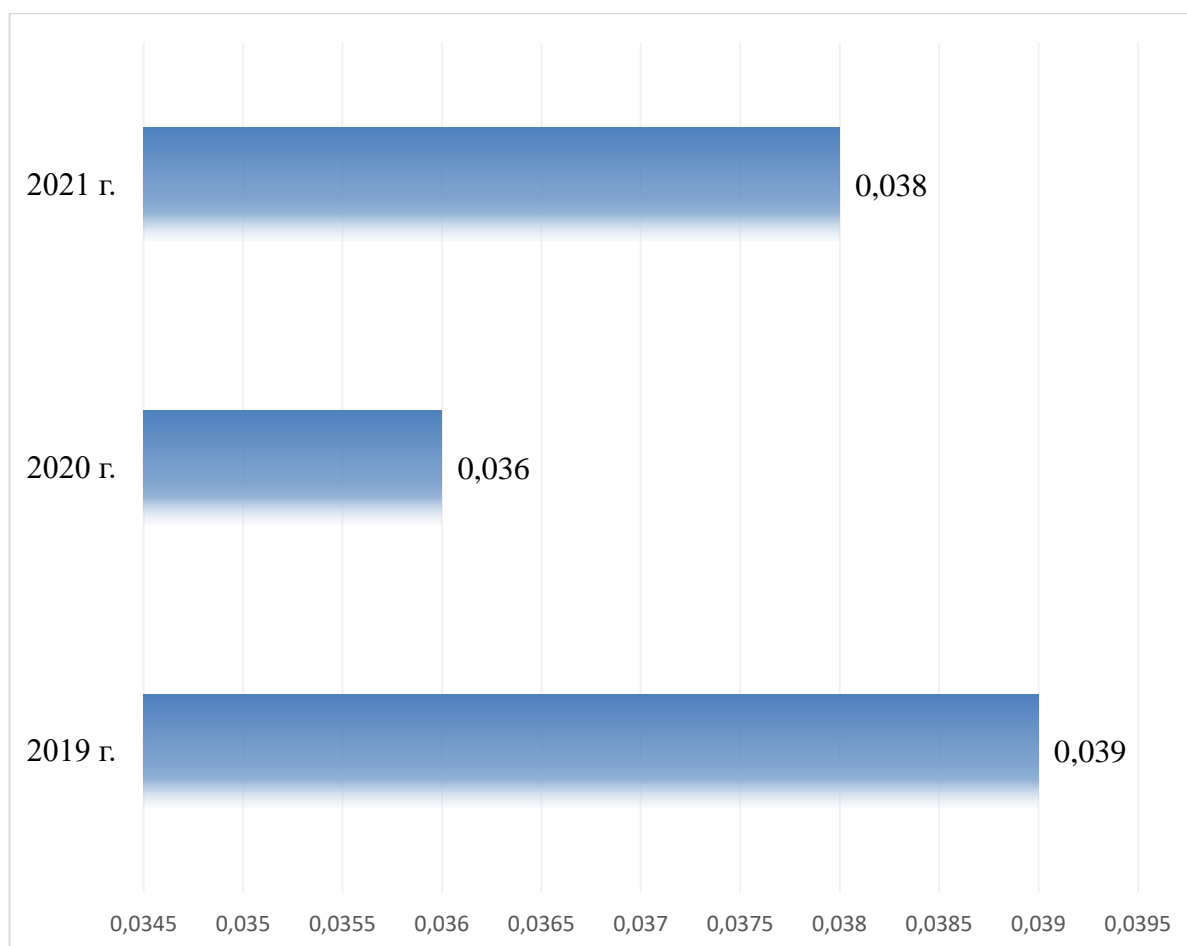


Рисунок 20 – Динамика логистических затрат на 1 рубль реализованной продукции ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», дни

В заключении второго раздела бакалаврской работы по результатам оценки влияния логистических процессов на показатели эффективности деятельности ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» выявлены следующие основные проблемы:

- отсутствие выделенных сотрудников, обеспечивающих корректный сбыт и снабжение организации, что приводит к формированию не корректных заказов на сырье и материалы и снижает эффективность сбытовой деятельности ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»;
- отсутствие эффективного учета и контроля за товарно-материальными ценностями на складах предприятия, что увеличивает логистические затраты в течение трех лет;

- неэффективно организованная сбытовая и снабженческая логистика приводят к затовариванию и захламлению склада, увеличению расходов на хранение, содержание запасов, ухудшению показателей оборачиваемости запасов в целом и готовой продукции в частности, увеличению объемов списанной просроченной готовой продукции.

Все вышеперечисленное обуславливает необходимость формирования направлений совершенствования логистических процессов организации ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» с целью повышения ее эффективности.

3 Разработка направлений повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистики

3.1 Направления повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистики

В рамках оценки эффективности деятельности предприятия было рассмотрено влияние на эффективность деятельности организации логистических процессов по трем направлениям: логистика снабжения, сбытовая логистика, складская логистика. По результатам оценки влияния логистических процессов на показатели эффективности деятельности ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» выявлены следующие основные проблемы:

- отсутствие выделенных сотрудников, обеспечивающих корректный сбыт и снабжение организации приводит к формированию не корректных заказов на сырье и материалы и снижает эффективность сбытовой деятельности ООО «Частная пивоварня «Русская Охота». Все это приводит к затовариванию на предприятии, запасы предприятия значительно выросли за три года, наибольший прирост произошел по статье готовой продукции. Продолжительность оборачиваемости запасов увеличилась практически на 134 дня.;
- отсутствие эффективного учета и контроля за товарно-материальными ценностями на складах предприятия, что увеличивает логистические затраты в течение трех лет. Расходы на покрытие недостачи выросли за 3 года в 2 раза, расходы на списание просроченной готовой продукции выросли на 106,7%. Также анализ складской логистики выявил такие проблемы как отсутствие надлежащего контроля за деятельностью других сотрудников склада, что приводит к недостачам, товары не всегда находятся на своей полке, редко проходят ревизии, в связи с ростом готовой продукции на складе,

на территории склада происходит захламление, на предприятии не используются современные технологии, способствующие корректному учету и контролю за запасами;

– оценка сбытовой политики и ее влияние на финансовые результаты предприятия показала, что сбыт на предприятии осуществляет через собственный магазин, фирменное кафе и собственную доставку. Основная доля выручки в течение трех лет приходится на выручку от продажи продукции в розничной торговой точке. Данная статья доходов за три года выросла с 9852 т. р. до 12150 т. р. Следующей по величине в общей выручке предприятия является выручка от продажи продукции в кафе организации. Также организация в 2020 г. начала осуществлять продажи с доставкой продукции на дом курьерами. Выручка от продаж через службу доставки на конец 2021 г. составила 1100 т. р. В течение рассматриваемого периода присутствует положительная динамика показателей рентабельности продаж и рентабельности чистой прибыли. Так, рентабельность продаж улучшилась с 4,5% до 9,6%, а рентабельность деятельности выросла с 2,7% до 6,4 %. Вместе с тем, продолжительность оборачиваемости готовой продукции выросла на 83 дня до 119 дней. Это очень сильное ухудшение показателя за период. Предприятию необходимо искать новые способы сбыта продукции.

Выявленные проблемы требуют разработки мероприятий по улучшению логистических процессов на предприятии.

Первым мероприятием является совершенствование системы управления оборотными средствами (в частности, товарами, которые реализуются торговой организацией), путем осуществления полноценного контроля за оборачиваемостью запасов с закреплением центров ответственности в организационной структуре торговой организации. При обеспечении повышения эффективности управления запасами торговой организации необходимо применение два основных мероприятий:

- первое – обеспечить эффективность управления запасами, повышая скорость их оборачиваемости через механизмы, направленные на снижение операционного цикла предприятия, а также повышение эффективности закупочной деятельности;
- второе – обеспечить повышение эффективности контроля за использованием запасами посредством создания в организационной структуре торговой организации центров ответственности за их использованием.

В рамках данного мероприятия компании также следует внедрить современное программное обеспечение по управлению запасами предприятия. «Программное обеспечение для управления запасами – программное обеспечение, предназначенное для отслеживания товаров и управления ими на различных этапах цепочки поставок. Функции включают в себя управление уровнем запасов, категоризацию товарно-материальных запасов, отслеживание заказов на продажу и заказов на покупку, сканирование штрих-кодов и автоматическую покупку в точках повторного заказа» [20, с. 48]. Так, например, организация может внедрить в управление запасами программное обеспечение «Мой Склад» – облачный сервис управления торговлей для малого и среднего бизнеса. Основные возможности программы перечислены на рисунке 21.

Второй рекомендацией, в рамках улучшения складских процессов в организации, является введение системы адресного хранения для сырья и готовой продукции организации. «Адресное хранение представляет собой метод размещения товаров для постоянного или временного хранения на ячейках на складе, у каждой из которых присутствует собственный индивидуальный номер. Независимо от размера склада, организация системы адресного хранения – минимальное требование для его чёткой и бесперебойной работы, исключающее ошибки в размещении товаров, обеспечивающее быструю комплектацию заказов и не требующее длительного обучения сотрудников склада» [17, с. 166].

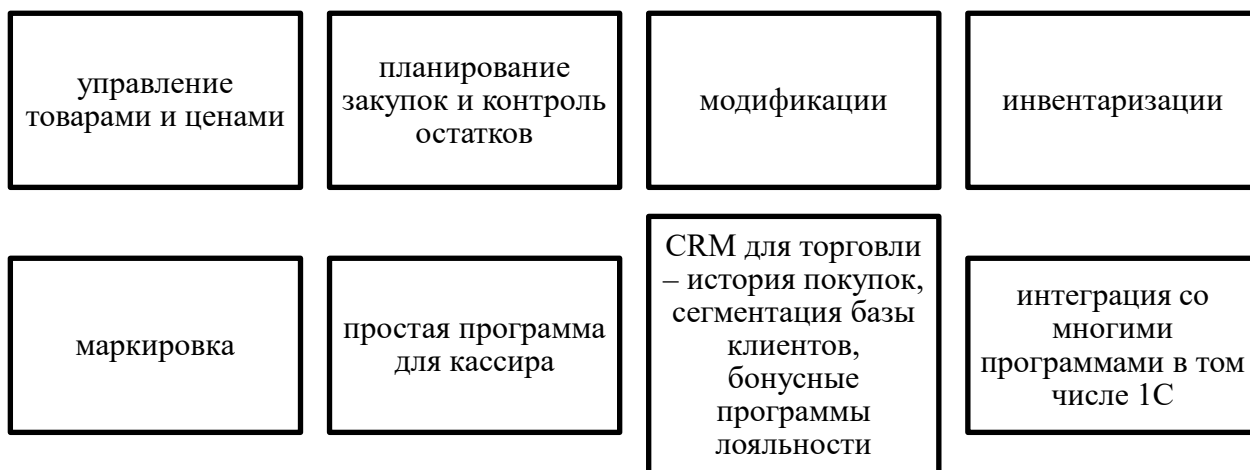


Рисунок 21 – Основные возможности программы Мой Склад

Основные этапы организации адресного хранения на предприятии представлены на рисунке 22.



Рисунок 22 – Основные этапы организации адресного хранения на предприятии

Чтобы облегчить проведение процедуры организации адресного хранения на предприятии, необходимо:

- выявить комфортные границы ячеек и складских отделов. Каждому сотруднику должно быть понятно, где начинается и заканчивается зона;
- создать простую систему кодировки, принципы которой всем будут понятны. Лучше всего пользоваться при разграничении схемой «склад-зона-стеллаж-вертикально-горизонтально». Важно, чтобы каждый мог оперировать обозначениями и найти нужный ему объект;
- маркировать в заметных местах, проводить регулярные инструктажи для повышения понимания среди работников.

Необходимое программное обеспечение и техника для внедрения системы адресного хранения:

- программа 1С с конфигурациями статистического и динамического адресного хранения;
- принтеры для печати штрихкодов и терминалы сбора данных (ТСД) – защищенные портативные компьютеры, на которые сотрудники склада будут получать задания и с помощью которых будут сканировать идентификаторы товаров и ячеек хранения при размещении позиций, сборе заказов, инвентаризации.

Адресная система помогает не только организовать хранение, но и сэкономить площадь складского помещения. Основные преимущества введения системы адресного хранения для сырья и готовой продукции организации:

«эффективный способ учета данных. Все открыто и прозрачно. Штрихкоды печатаются на принтере и затем присваиваются определенному товару на складе. А позже маркируются стеллажи и поиск товара происходит быстрее;

- такой способ автоматизации не требует больших вложений и экономит не только время на поиски, но и финансовые средства,

поскольку потерь при инвентаризации станет гораздо меньше. Учет данных происходит в программе для штрихкодирования 1С;

– оборудование для такого формата требуется не дорогостоящее. Это сканер штрихкода или терминал сбора данных (сканирует и накапливает информацию). Для печати необходим принтер этикеток и этикет лента» [11, с.36].

Следовательно, использование данной системы направлено как на сокращение затрат, так и на уменьшение операционных ошибок, которые также ведут к финансовым потерям организации.

Третьим мероприятием, в целях совершенствования сбытовой логистики ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», является поиск новых каналов сбыта. В настоящее время организация ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» реализует свою продукцию через следующие каналы:

- магазин розничной торговли;
- фирменное кафе;
- курьерская доставка.

Компании рекомендуется заключать договора на поставку с местными владельцами небольших продуктовых магазинов, а также предлагать свою продукцию крупным сетям, например, магазинами «Пеликан», «Магнит», «Пятерочка» и так далее. Для этого необходимо ввести должность менеджера по продажам или торгового представителя в штат организации. Также в рамках расширения каналов сбыта рекомендуется сотрудничество с сервисами доставки еды: Яндекс Еда и Delivery Club.

Преимущества сотрудничества с сервисами доставки еды перечислены на рисунке 23.



Рисунок 23 – Преимущества сотрудничества с сервисами доставки еды

Средний прирост заказов у партнеров Delivery Club - 20% за первый месяц сотрудничества. Комиссия за использование сервиса. в среднем, составляет 30-35%. В нее включена реклама, курьеры, НДС.

Экономическая эффективность предложенных мероприятий рассчитана в следующем пункте.

3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

В пункте 3.2 бакалаврской работы были предложены мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности организации ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на основе улучшения логистических процессов. Данные мероприятия представлены на рисунке 24.

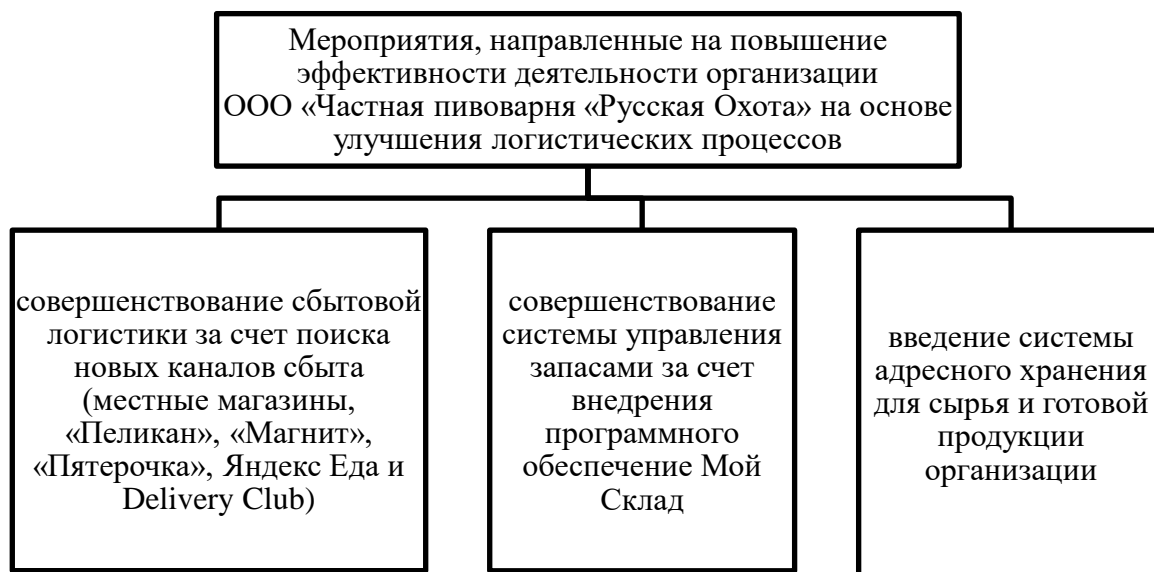


Рисунок 24 – Мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности организации ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на основе улучшения логистических процессов

Ожидается, что предложенные мероприятия улучшат показатели продолжительности оборачиваемости запасов до нормативных значений по исследуемой отрасли, сократят расходы на списание просроченной готовой продукции и недостачи, улучшат систему контроля за запасами на складе предприятия, а также позволят повысить показатели эффективности деятельности предприятия за счет роста основных показателей финансовых результатов.

В настоящее время на рассматриваемом предприятии продолжительность оборачиваемости запасов составляет 204 дней, что является очень высоким показателем. Денежные средства компании заморожены на очень долгий срок. Планируется, что благодаря всем мероприятиям по внедрению программного обеспечения Мой склад и расширения рынка сбыта организации, продолжительность оборачиваемости

запасов сократится минимум до 120 дней, в первый год реализации. Тогда выручка предприятия должна значительно вырасти. Планируемую выручку (В) предприятия можно найти по следующей формуле:

$$B = 3 \cdot \frac{365}{\Pi}, \quad (11)$$

где 3 – запасы предприятия;

Π – продолжительность оборачиваемости запасов.

Выручка = $11227 \cdot 65 / 120 = 34148$ т. р.

Динамика выручки организации ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» после внедрения предложенных мероприятий представлена на рисунке 25.

Улучшение показателя оборачиваемости запасов улучшит оборачиваемость запасов по всем категориям.

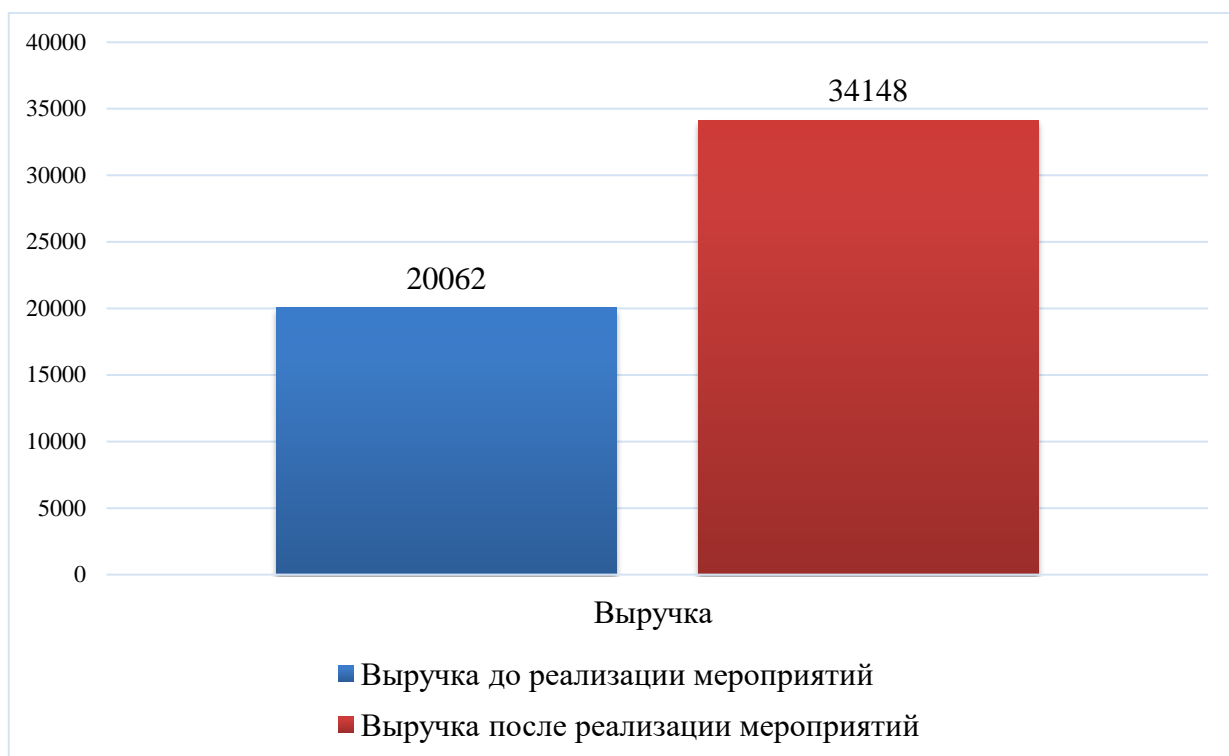


Рисунок 25 – Динамика выручки ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», т. р.

При достижении запланированного уровня выручки, оборачиваемость готовой продукции (По) и коэффициент оборачиваемости (Ко) готовой продукции можно найти по следующим формулам 12, 13.

$$K_o = \frac{B}{ГП}, \quad (12)$$

$$P_o = \frac{365}{K_o}, \quad (13)$$

где В – выручка предприятия;

ГП – готовая продукция предприятия за период.

Тогда, $K_o = 34148/6520 = 5,24$

$P_o = 365/5,24=70$ дней.

Изменение оборачиваемости готовой продукции наглядно представлено на рисунке 26.



Рисунок 26 – Оборачиваемость готовой продукции ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», т. р.

На рисунке 26 видно, что продолжительность оборачиваемости готовой продукции сократится до 70 дней или на 49 дней.

Далее в таблице 8 рассмотрено, как введение системы адресного хранения для сырья и готовой продукции организации позволит снизить расходы ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на покрытие недостачи по складским запасам и списание просроченной готовой продукции.

Таблица 8 – Изменение величины расходов ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на покрытие недостачи по складским запасам и списание просроченной готовой продукции после реализации предложенных мероприятий

Показатели	2021 г.	прогноз	Динамика	
			Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Расходы на запасы, всего	11227	9542	-1685	-15
Расходы на покрытие недостачи	170	100	-70	-41,2
Расходы на списание просроченной готовой продукции	310	160	-150	-48,4

Благодаря всем предложенных мероприятиям расходы на запасы предприятия снизятся на 1685 т. р. до 9542 т. р. Введение системы адресного хранения для сырья и готовой продукции организации позволит снизить расходы на покрытие недостачи на 41,2%, расходы на списание просроченной готовой продукции на 48,4%.

Ожидается, что снижение расходов на запасы организации ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» позволят снизить среднюю долю себестоимости в выручке организации до 83%. Тогда прогнозируемую валовую прибыль организации можно найти по следующей формуле:

$$ВП = В - (В \cdot Д), \quad (14)$$

где Д – доля себестоимости в выручке от продаж организации за период.

Тогда, валовая прибыль составит:

$$\text{ВП} = 34148 - (34148 \cdot 0,83) = 5805 \text{ т. р.}$$

Динамика валовой прибыли предприятия после реализации предложенных мероприятий представлена на рисунке 27.

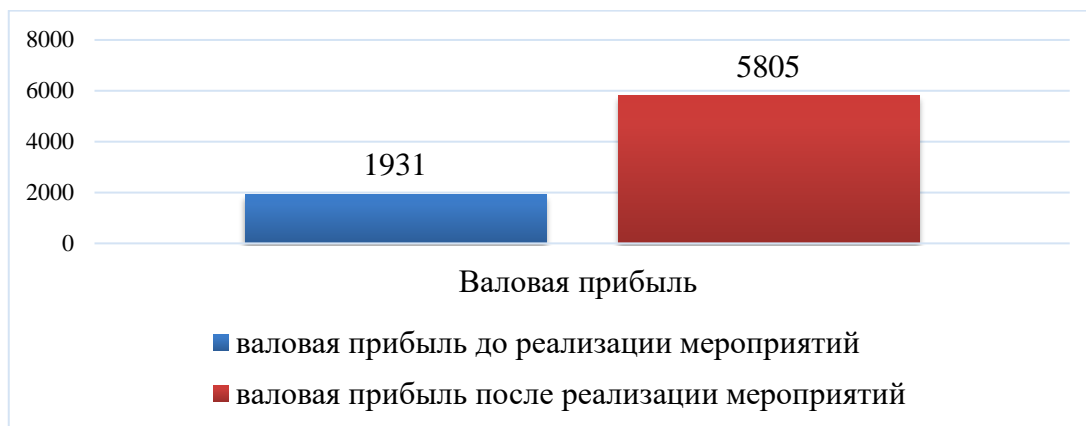


Рисунок 27 – Динамика валовой прибыли ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», т. р.

Следовательно, валовая прибыль предприятия увеличится до 5805 т. р., что более чем в 2 раза выше показателя в 2021 г.

На предприятии не учитываются коммерческие и управленческие расходы, поэтому валовая прибыль будет равна прибыли от продаж. Для расчета экономического эффекта (Эф) можно использовать следующую формулу:

$$\text{Эф} = \text{ФР} - \text{Р}, \quad (15)$$

где ФР – финансовый результат, выраженный в значении прибыли от продаж;

Р – расходы на реализацию мероприятий.

Расходы на реализацию предложенных мероприятий представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Расходы на реализацию предложенных мероприятий для ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»

Статья расходов	Сумма расходов, руб.
Расходы на терминал сбора данных при введении системы адресного хранения для сырья и готовой продукции организации	25000
Расходы на принтер этикеток при введении системы адресного хранения для сырья и готовой продукции организации	27000
Расходы на внедрение программы Мой Склад в год	5400
Расходы на ввод новой должности менеджера по продажам	540
Итого	597400

Согласно данным таблицы 9, расходы на реализацию предложенных мероприятий составят 597400 руб.

Тогда экономический эффект составит:

$$\text{Эф} = 5805 - 597,4 = 5208 \text{ т. р.}$$

В заключении третьего раздела бакалаврской работы можно сделать вывод, что предложенные в третьем разделе бакалаврской работы мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности организации ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на основе улучшения логистических процессов, позволят как улучшить сами логистические процессы, так и повысить эффективность деятельности организации. На предприятии улучшатся процессы снабжения, сбыта, а также складского учета и контроля за материальными ресурсами предприятия. Вместе с тем, сократятся расходы на хранение, формирование и использование запасов, снизится количество операционных ошибок. Продолжительность оборачиваемости готовой продукции сократится до 70 дней, расходы на запасы снизятся на 15%, расходы на покрытие недостачи на 41,2%, расходы на списание просроченной продукции на 48,4%, прибыль от продаж увеличится до 5805 т. р. Экономический эффект составит 5208 т. р.

Заключение

Формирование эффективных процессов логистики всегда играли важную роль в деятельности предприятия. Оптимизация логистических процессов является одним из факторов повышения эффективности деятельности предприятия. Совершенствование логистических процессов на предприятии позволяет ему значительно укрепить стратегические позиции на рынке и повысить эффективность своей деятельности в целом.

В первом разделе бакалаврской работы рассмотрено экономическое содержание эффективности деятельности предприятия, рассмотрены основные показатели, определяющие эффективность деятельности предприятия, методы и методики их анализа. Также в данном разделе рассмотрены роль и значение логистических процессов в повышении эффективности деятельности предприятия. Эффективность деятельности предприятия определяется его способностью наращивать прибыль относительно своих конкурентов. На эффективность деятельности предприятия влияет огромное множество различных факторов, как внешних, так и внутренних. К основным ключевым показателям оценки эффективности логистики на предприятии обычно относят сроки поставки, количество отгрузок, количество успешно доставленных заказов, удовлетворенность заявок потребителя, время выполнения заявки, качество продукции, дополнительные сервисы для потребителей (доставка, частота поставок и другое).

Во втором разделе бакалаврской работы дана характеристика ООО «Частная пивоварня «Русская Охота», а также проведена оценка эффективности деятельности предприятия на примере ООО «Частная пивоварня «Русская Охота».

По результатам оценки влияния логистических процессов на показатели эффективности деятельности ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» выявлены следующие основные проблемы:

– отсутствие выделенных сотрудников, обеспечивающих корректный сбыт и снабжение организации приводит к формированию не корректных заказов на сырье и материалы и снижает эффективность сбытовой деятельности ООО «Частная пивоварня «Русская Охота». Все это приводит к затовариванию на предприятии, запасы предприятия значительно выросли за три года, наибольший прирост произошел по статье готовой продукции. Продолжительность оборачиваемости запасов увеличилась практически на 134 дня.;

– отсутствие эффективного учета и контроля за товарно-материальными ценностями на складах предприятия, что увеличивает логистические затраты в течение трех лет. Расходы на покрытие недостачи выросли за 3 года в 2 раза, расходы на списание просроченной готовой продукции выросли на 106,7%. Также анализ складской логистики выявил такие проблемы как отсутствие надлежащего контроля за деятельностью других сотрудников склада, что приводит к недостачам, товары не всегда находятся на своей полке, редко проходят ревизии, в связи с ростом готовой продукции на складе, на территории склада происходит захламление, в организации не используются современные технологии для корректного контроля запасов;

– оценка сбытовой политики и ее влияние на финансовые результаты предприятия показала, что сбыт на предприятии осуществляет через собственный магазин, фирменное кафе и собственную доставку. Основная доля выручки в течение трех лет приходится на выручку от продажи продукции в розничной торговой точке. Данная статья доходов за три года выросла с 9852 т. р. до 12150 т. р. Следующей по величине в общей выручке предприятия является выручка от продажи продукции в кафе организации. Также организация в 2020 г. начала осуществлять продажи с доставкой продукции на дом курьерами. Выручка от продаж через службу

доставки на конец 2021 г. составила 1100 т. р. В течение рассматриваемого периода присутствует положительная динамика показателей рентабельности продаж и рентабельности чистой прибыли. Так, рентабельность продаж улучшилась с 4,5% до 9,6%, а рентабельность деятельности выросла с 2,7% до 6,4 %. Вместе с тем, продолжительность оборачиваемости готовой продукции выросла на 83 дня до 119 дней. Это очень сильное ухудшение показателя за период.

В третьем разделе бакалаврской работы предложены направления повышения эффективности деятельности предприятия на основе логистики в ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»:

- совершенствование сбытовой логистики за счет поиска новых каналов сбыта (местные магазины, сети «Пеликан», «Магнит», «Пятерочка», Яндекс Еда и Delivery Club);
- совершенствование системы управления запасами за счет внедрения программного обеспечения «Мой Склад»;
- введение системы адресного хранения для сырья и готовой продукции организации.

Предложенные в бакалаврской работе мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности организации ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на основе улучшения логистических процессов, позволят как улучшить сами логистические процессы, так и повысить эффективность деятельности организации. На предприятии улучшатся процессы снабжения, сбыта, а также складского учета и контроля за материальными ресурсами предприятия. Продолжительность оборачиваемости готовой продукции сократится до 70 дней, расходы на запасы снизятся на 15%, расходы на покрытие недостачи на 41,2%, расходы на списание просроченной продукции на 48,4%, прибыль от продаж увеличится до 5805 т. р. Экономический эффект составит 5208 т. р.

Следовательно, предложенные в работе мероприятия экономически эффективны, цель работы достигнута.

Список используемой литературы

1. Абдрахманова Э. Р. Методики анализа финансовых результатов деятельности предприятия // E-Scio. 2022. № 6 (69). С. 517-522.
2. Алешин В. А., Давыденко И. Г., Зотова А. И. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: КНОРУС, 2018. 376 с.
3. Анисимова Е. Н. Экономическая сущность и значение финансовых результатов финансово-хозяйственной деятельности организации // Теория и практика современной науки. 2019. №5 (35). С. 32.
4. Антипова Ю. К. Источники конкурентных преимуществ предприятия в области маркетинга и логистики // Вестник Луганского государственного университета имени Владимира Даля. 2022. № 2 (56). С. 24-27.
5. Банзекуливахо М. Ж. Ключевые показатели эффективности логистики и управления цепями поставок в условиях эпидемии “Covid-19” Логистические системы в глобальной экономике. 2022. № 12. С. 36-40.
6. Борисова В. В., Гордей К. Г. Складская логистика как универсальный инструмент управления товаропотоками // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), № 4 (44). 2020. С. 40- 43.
7. Борщева А. В., Ермилина Д. А., Санталова М. С., Соклакова И. В. Антикризисное управление социальноэкономическими системами. М.: Дашков и К, 2022. 236 с.
8. Горелко О. А. Комплексная методика анализа и оценки финансовых результатов деятельности организации / О. А. Горелко, Ю. С. Шевченко // Экономика и предпринимательство, 2018. № 11 (100). С. 1047-1052.
9. Губиева София Юрьевна Анализ стратегий и методов эффективного маркетинга // Научный журнал КубГАУ. 2021. №117. С.58.

10. Гурьянова Н. М. Анализ финансовых результатов и определение резервов их роста // Сурский вестник. 2022. № 2 (18). С. 81-85.
11. Дерябина Л. В., Скитецкая В. В. Складская логистика: способы управления и оптимизации // Вопросы устойчивого развития общества. 2022. № 4. С. 365-371.
12. Евтодиева Т. Е. Зеленая логистика как составляющая концепции общей ответственности / Т.Е. Етодиева. // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2018. Т. 12, № 1. С. 167– 174.
13. Ермилина Д. А., Наумова Е. Ю. Основные показатели, методика и трудности при проведении анализа финансовых результатов деятельности предприятия // Восточно-Европейский научный вестник. 2022. Т. 18. № 1. С. 6-8.
14. Кондраненкова П. А. Совершенствование складской логистики в условиях цифровизации/ Символ науки № 5, 2020.С. 64-67.
15. Куган С. Ф. Цифровая трансформация логистики Логистические системы в глобальной экономике. 2022. № 12. С. 157-160.
16. Лапшова Е. С. Теоретические аспекты регулирования финансовых результатов предприятия // Modern Science. 2022. № 4-1. С. 47-50.
17. Маколова Л. В. О процессе бизнес-планирования на предприятии в условиях неопределенности внешней среды / Маколова Л.В. В сборнике: Управление государственное, муниципальное и корпоративное: теория и лучшие практики. Материалы Пятой Международной научно-практической конференции. Ростов-на-Дону, 2020. С. 165-168.
18. Насонов С. В. Анализ проблем складской логистики и пути их решения // Материалы Афанасьевских чтений. 2022. № 2 (39). С. 18-22.
19. Негашев Е. В. Логическое обоснование структуры, содержания и алгоритмов методики анализа финансовой устойчивости коммерческой

организации на основе концепции устойчивости финансового равновесия. М.: КноРус, 2020. 130 с.

20. Опашнянский А. В. К вопросу стратегического планирования логистики предприятия в современных условиях // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 82-3. С. 83-85.

21. Пайтаева К. Т., Солсанова И. М. Сущность и значение финансовых результатов деятельности организации // Актуальные вопросы современной экономики. 2022. № 6. С. 1251-1254.

22. Парфенова Е. Ф. Основные направления повышения финансовых результатов деятельности предприятия // Дневник науки. 2022. № 5 (65). С. 75-78.

23. Пахомов О. С. Стратегические аспекты развития торговой марки в процессе товаропродвижения // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2021. №2-3.

24. Рзаев М. А. Вопросы совершенствования организации логистического процесса на предприятии // Проблемы современной науки и образования. 2022. № 3 (172). С. 20-24.

25. Румянкова Е. В. Основные направления повышения прибыли коммерческой организации // В сборнике: Студенческая молодежь: наука, творчество, карьера, цифровизация. Сборник материалов межвузовской студенческой научно-практической конференции. Москва, 2021. С. 424-428.

26. Румянцева В. С. Методика оценки эффективности функционирования цепочки приращения стоимости в вертикально интегрированных каналах распределения товаров массового спроса // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. 2022. №1 (21). С. 7-12.

27. Савицкая Г. В. Показатели финансовой эффективности предпринимательской деятельности: обоснование и методика расчета. Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 39. С. 14-22.

28. Сурат В. И., Санталова М. С., Соклакова И. В., Ермилина Д. А., Жанибекова Г.К., Лебедева Е.В. Стратегический анализ деятельности организации. М.: Дашков и К, 2022. 242 с
29. Тимонина М. Ю. Резервы увеличения прибыли и повышения рентабельности организации // Научный журнал молодых ученых. 2019. №4. С. 98-104.
30. Филипова О. С. Факторный анализ как элемент управления формированием прибыли корпорации / О. С. Филипова, Ю. С. Шевченко // Экономические исследования и разработки. 2020. № 4. С. 154-160.
31. Цыбеев А. В. Актуальный подход к проектированию цифровизации логистики в торговой сети // Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию. 2022. № 2. С. 247-253.
32. Черный И. С. Методы применяемые в оценки доходов и расходов предприятия, анализ конечных финансовых результатов деятельности // Символ науки: международный научный журнал. 2022. № 3-2. С. 39-42.
33. Шелестов Н. В., Ивлева Н. В., Гаврилова О. А. Мероприятия для улучшения финансовых результатов предприятия // Russian Economic Bulletin. 2022. Т. 5. № 3. С. 317-323.
34. Шеремет А. Д. Комплексный анализ и оценка финансовых и нефинансовых показателей устойчивого развития компаний. Аудит. 2017. № 5. С. 6–9.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» за 2021 г

Таблица 1 - Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2021 г.

Организация ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности Производство пива
Организационно-правовая форма/форма собственности
Общество с ограниченной ответственностью
Единица измерения: т. р.
Местонахождение (адрес) 443013, обл. Самарская, г. Самара, ш Московское, 2В, ком. 40

Коды		
0710001		
31	12	2021
Форма по ОКУД		
Дата (число, месяц, год)		
по ОКПО		
ИНН		
по ОКВЭД2		
по ОКОПФ/ОКФС		
по ОКЕИ		
384		

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5
АКТИВ				
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	1150	2676	3152	3161
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы)	1170	55	63	62
Запасы	1210	11227	10433	2915
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250			
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	1230	1857	1274	2491
БАЛАНС	1600	15815	14922	8630
Пассив				
Капитал и резервы (Целевые средства, Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды)	1300	3584	2422	736
Долгосрочные заемные средства	1410			
Другие долгосрочные обязательства	1450			
Краткосрочные заемные средства	1510	416	37	5060
Кредиторская задолженность	1520	11815	12463	2834
Другие краткосрочные обязательства	1550			
БАЛАНС	1700	15815	14922	8630

Руководитель _____ О. Ю. Бородин
(подпись) (расшифровка подписи)
" ____ " _____ 20__ г.

Приложение Б

Отчёт о финансовых результатах ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на 31.12.2021 г.

Таблица 2 - Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 2021 г.

Организация ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности Производство пива
Организационно-правовая форма/форма собственности
Общество с ограниченной ответственностью
Единица измерения: т. р.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)
по ОКПО
ИНН
по ОКВЭД2
по ОКОПФ/ОКФС
по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2021
6367046226		
11.05		
384		

Наименование показателя	Код	За 2021 год	За 2020 год
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)		20062	19550
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)		(18131)	(17126)
Проценты к уплате			
Прочие доходы			2
Прочие расходы		(35)	(163)
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов)		(734)	(576)
Чистая прибыль (убыток)		1162	1687

Руководитель _____ О. Ю. Бородин
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20__ г.

Приложение В

Отчёт о финансовых результатах ООО «Частная пивоварня «Русская Охота» на 31.12.2020 г.

Таблица 3 - Отчет о финансовых результатах

за 12 месяцев 2020 г.

Организация ООО «Частная пивоварня «Русская Охота»
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности Производство пива
Организационно-правовая форма/форма собственности
Общество с ограниченной ответственностью
Единица измерения: т. р.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)
по ОКПО
ИНН
по ОКВЭД2
по ОКОПФ/ОКФС
по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2020
6367046226		
11.05		
384		

Наименование показателя	Код	За 2020 год	За 2019 год
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)		19550	15309
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)		(17126)	(14622)
Проценты к уплате			
Прочие доходы		2	20
Прочие расходы		(163)	(34)
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов)		(576)	(275)
Чистая прибыль (убыток)		1687	398

Руководитель _____ О. Ю. Бородин
(подпись) (расшифровка подписи)

" ____ " _____ 20__ г.