

Динамика показателей экономической эффективности
коммерческой деятельности ООО «Фирма 1000 мелочей»

Показатели	Усл. обозн	Прошлый год	Отчетный год	Отклоне-ние, (+, -)
Рентабельность продаж, %	$P_{п}$	3,84	3,12	- 0,72
Рентабельность коммерческой деятельности, %	$P_{кд}$	2,21	1,56	- 0,65
Рентабельность затрат, %	$P_{и}$	48,08	46,36	- 1,72
Оборачиваемость товарных запасов, дни	$O_{д}$	25,00	22,92	- 2,08
Оборачиваемость товарных запасов, раз	$O_{р}$	14,40	15,71	1,31
Производительность труда, тыс. руб./чел	$P_{т}$	3041,18	3282,94	241,77
Коэффициент ритмичности поставок	$K_{р}$	1,00	1,00	0
Уровень рентабельности заключенной сделки, %	$Y_{ркс}$	- 0,51	- 5,28	- 4,76
Сумма доходов по закупленной партии товаров, т.р.	$D_{р}$	6402060,00	824662,00	5577398,00
Оборот по закупленной партии товаров, т.р.	$T_{пт}$	32010300,00	4096708,00	-27913592,00
Издержки обращения по коммерческой сделке, т.р.	$ИО_{с}$	5499369,54	903324,11	- 4596045,43
Скорректированный уровень издержек обращения по коммерческой сделке, %	$Y_{но.скор}$	17,18	22,05	4,87

Из анализа представленных показателей за прошлый и отчетный год видно следующее:

1. Рентабельность продаж, % ($P_{п}$):

- Рентабельность продаж снизилась с 3,84% до 3,12%, что составляет отрицательное отклонение в -0,72%. Это говорит о снижении эффективности использования ресурсов для генерации прибыли.

2. Рентабельность коммерческой деятельности, % ($P_{кд}$):

- Рентабельность коммерческой деятельности также уменьшилась с 2,21% до 1,56%, что составляет отрицательное отклонение в -0,65%. Это указывает на ухудшение эффективности коммерческой деятельности.

3. Рентабельность затрат, % ($P_{и}$):

- Рентабельность затрат сократилась с 48,08% до 46,36%, что является отрицательным отклонением в -1,72%. Это свидетельствует о менее эффективном использовании затрат.

4. Оборачиваемость товарных запасов:

- Оборачиваемость товарных запасов в днях сократилась с 25 до 22,92 дней, имея отрицательное отклонение в -2,08%. Это указывает на увеличение скорости оборачиваемости товарных запасов.

5. Производительность труда:

- Производительность труда выросла с 3041,18 до 3282,94 тыс. руб./чел., что составляет положительное отклонение в +241,77. Это говорит о повышении эффективности использования рабочей силы.

6. Уровень рентабельности заключенной сделки

- Уровень рентабельности заключенной сделки сократился с -0,51% до -5,28%, имея отрицательное отклонение в -4,76%. Это указывает на ухудшение рентабельности заключенных сделок.

7. Оборот по закупленной партии товаров:

- Оборот по закупленной партии товаров уменьшился на 27913592 тыс. руб., что является отрицательным отклонением. Это может указывать на снижение объема продаж или неэффективное использование закупленных товаров.

8. Издержки обращения по коммерческой сделке:

- Издержки обращения по коммерческой сделке сократились на 4596045,43 тыс. руб., что является отрицательным отклонением. Это может указывать на более эффективное управление издержками.

9. Скорректированный уровень издержек обращения:

- Скорректированный уровень издержек обращения увеличился на 4,87%, что говорит о возможном увеличении эффективности управления издержками обращения.

Исходя из анализа данных показателей, можно сделать вывод о разнонаправленных изменениях в финансовой деятельности компании за прошлый и отчетный год. Некоторые показатели улучшились, в то время как другие ухудшились, что может требовать дополнительного анализа и корректировки стратегии компании.

Тоже самое только более расписанное

1. Рентабельность продаж,

- Снижение рентабельности продаж с 3,84% до 3,12% может быть вызвано увеличением издержек производства, снижением цен на товары или увеличением конкуренции. Компания может рассмотреть возможности сокращения издержек и улучшения качества продукции для повышения рентабельности.

2. Рентабельность коммерческой деятельности, % (РКД):

- Уменьшение рентабельности коммерческой деятельности с 2,21% до 1,56% может указывать на неэффективное управление затратами на маркетинг, сбыт и административные расходы. Компания может провести анализ затрат и оптимизировать их структуру.

3. Рентабельность затрат, % (Ри):

- Снижение рентабельности затрат с 48,08% до 46,36% может быть связано с увеличением общих издержек компании. Это может потребовать более тщательного контроля над расходами и поиск возможностей снижения издержек.

4. Оборачиваемость товарных запасов:

- Уменьшение оборачиваемости товарных запасов с 25 до 22,92 дней может свидетельствовать о проблемах с управлением запасами или изменении в спросе на продукцию. Компания может оптимизировать уровень запасов и улучшить прогнозирование спроса.

5. Производительность труда:

- Повышение производительности труда с 3041,18 до 3282,94 тыс. руб./чел. указывает на более эффективное использование рабочей силы. Компания может продолжать инвестировать в обучение сотрудников и повышение их квалификации.

6. Уровень рентабельности заключенной сделки

- Ухудшение уровня рентабельности заключенной сделки с -0,51% до -5,28% требует внимания к процессу формирования цен и контроля над издержками. Компания может пересмотреть стратегию ценообразования и управления издержками.

7. Оборот по закупленной партии товаров:

- Сокращение оборота по закупленной партии товаров может указывать на изменения в спросе или неэффективное управление запасами. Компания может провести анализ спроса и оптимизировать закупочные процессы.

8. Издержки обращения по коммерческой сделке:

- Сокращение издержек обращения по коммерческой сделке требует дальнейшего изучения. Возможно, компания смогла оптимизировать процессы или снизить затраты на выполнение коммерческих операций.

9. Скорректированный уровень издержек обращения:

- Увеличение скорректированного уровня издержек обращения на 4,87% может говорить о повышении эффективности управления издержками. Компания может продолжать работу над оптимизацией процессов и контролем над расходами.

Вывод по таблице:

Анализ показателей деятельности за отчетный период показывает смешанную динамику.

Положительная динамика:

* Производительность труда выросла на 241,77 тыс. руб./чел, что свидетельствует об эффективности использования трудовых ресурсов.

* Оборачиваемость товарных запасов по количеству оборотов за период увеличилась с 14,40 до 15,71, что говорит о более эффективном использовании складских помещений и снижении рисков связанных с хранением.

* Скорректированный уровень издержек обращения по коммерческой сделке вырос на 4,87%, что может быть связано с оптимизацией затрат и повышением эффективности работы.

Отрицательная динамика:

- * Рентабельность продаж, рентабельность коммерческой деятельности, рентабельность затрат, а также уровень рентабельности заключенной сделки снизились, что говорит о снижении прибыльности деятельности и требует дальнейшего анализа причин.
- * Оборачиваемость товарных запасов по количеству дней сократилась с 25 до 22,92, что может быть следствием ускоренного оборота товаров.
- * Сумма доходов по закупленной партии товаров, оборот по закупленной партии товаров и издержки обращения по коммерческой сделке значительно снизились, что свидетельствует о уменьшении объемов продаж или ошибках в данных.

Рекомендации:

- * Необходимо провести глубокий анализ причин снижения рентабельности и определить стратегию по ее повышению.
- * Проанализировать причины изменения оборота товарных запасов и разработать план по оптимизации товарных запасов.
- * Проверить точность данных по доходам, обороту и издержкам, чтобы исключить ошибки в расчетах.
- * Проанализировать факторы, повлиявшие на рост производительности труда, и внедрить успешный опыт в другие подразделения.

Важно отметить, что этот вывод является предварительным и требует дальнейшего исследования. Необходимо провести более глубокий анализ с учетом специфики деятельности компании и актуальных рыночных тенденций.