

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Кубанский государственный университет»  
Экономический факультет  
Кафедра мировой экономики и менеджмента

**ОТЧЕТ О ПРОХОЖДЕНИИ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ (ОЗНАКОМИТЕЛЬНОЙ)**

период с «19» января 2024 г. по «01» февраля 2024г.

Зверева Полина Павловна  
(Ф.И.О. студента)

студента 311 группы 3 курса очной формы обучения

Направление подготовки/специальность 38.03.02 Менеджмент

Направленность(профиль)/специализация Управление малым бизнесом

Руководитель практики канд. экон. наук, доцент каф. МЭиМ Толстова А.З.  
(ученая степень, ученое звание, должность, Ф.И.О.)

Оценка по итогам защиты практики: \_\_\_\_\_

Подпись руководителя практики \_\_\_\_\_

«02» февраля 2024 г.

Руководитель практики от профильной организации \_\_\_\_\_



Рыжак И. В.  
ФНО

Краснодар 2024 г.

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ, ВЫПОЛНЯЕМОЕ В ПЕРИОД  
ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ и планируемые результаты**

Студент Зверева Полина Павловна

*(фамилия, имя, отчество полностью)*

Направление подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент. Профиль – Управление малым бизнесом

Место прохождения практики ООО «Спектр-Юг»

Срок прохождения практики с «19» января 2024г. по «01» февраля 2024г.

Цель практики – освоение практических навыков, формирование следующих компетенций, регламентируемых ФГОС ВО и учебным планом:

Код компетенции	Содержание компетенции (или её части)	Планируемые результаты при прохождении практики
<b>ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории</b>		
ИОПК-1.5	Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Знает (на промежуточном уровне) современные экономические, организационные и управленческие концепции и модели экономической, организационной и управленческой теории при решении прикладных задач.
		Умеет применять знания экономической, организационной и управленческой теории при работе с документацией организации
		Использует навыки применения знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории при решении прикладных задач в профессиональной деятельности
<b>ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем</b>		
ИОПК-2.9	Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Знает методы сбора, обработки и анализа данных, современный инструментарий и интеллектуальные информационно-аналитические системы, необходимые для решения поставленных управленческих задач
		Умеет осуществлять сбор, обработку и анализ данных организаций, необходимых для решения профессиональных задач
		Способен провести сбор, обработку и анализ данных с использованием современного инструментария интеллектуальных информационно-аналитических систем, необходимых для решения поставленных управленческих задач
<b>ОПК-3 Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия</b>		
ИОПК-3.8	Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Знает методы, способы разработки, реализации, обоснования и оценки последствий организационно-управленческих решений с учетом их социальной значимости в условиях сложной и динамичной среды
		Умеет представить экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости и последствий

	деятельностью	Способен разрабатывать и обосновывать отдельные элементы организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности
<b>ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций</b>		
ИОПК-4.4	Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Знает отдельные элементы методов и технологий выявления новых рыночных возможностей, разработки бизнес-планов создания и развития организаций
		Умеет представить новые рыночные возможности развития в виде отдельных элементов бизнес-плана организации
		Владеет отдельными элементами бизнес-планирования в профессиональной деятельности
<b>ОПК-5 Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ</b>		
ИОПК-5.6	Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Знает современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ при решении профессиональных задач
		Умеет использовать современные информационные технологии (базы данных, интеллектуальный анализ данных) и программные средства (профессиональные компьютерные программы, информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности) при решении профессиональных задач
		Владеет навыками применения современных информационных технологий и программных средств в профессиональной деятельности
<b>ОПК-6 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.</b>		
ИОПК-6.3	Выполняет отдельные элементы работ, связанные с будущей профессиональной деятельностью	Знает принципы работы современных ИТ
		Умеет использовать принципы работы современных ИТ при выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью

Перечень вопросов (заданий, поручений) для прохождения практики:

1. Характеристика организации:

– наименование, место расположения, организационно-правовая форма, виды деятельности, производимая продукция (услуги, работы), методы управления, организационная структура управления и производственная структура, инфраструктура (обслуживающие и вспомогательные подразделения).

– анализ одной из используемых на предприятии функций управления на выбор: организация, планирование, контроль, мотивация, координация, прогнозирование (алгоритмы, участники и формы осуществления).

– анализ одного из методов управления предприятия на выбор: административные, экономические, социально-психологические (привести примеры, проанализировать основные формы: административные (инструкции, приказы и др.), экономические (системы материальной мотивации и др.), социально-психологические (орγκультурные мероприятия и др.).

др.)).

2. Сбор, обработка, экономический и интеллектуальный анализ данных организации:

– анализ финансово-хозяйственной деятельности: объема производства (продаж), прибыли; себестоимости (затрат); рентабельности; платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости;

– интеллектуальный анализ данных (факторный анализ прибыли).

3. Разработка элементов бизнес-плана организации:

– план маркетинга (на основе маркетингового исследования рынка сбыта: преимущества продукции (услуг, работ) потребители, анализ цен, каналы сбыта и др. Студентом анализируется информация предприятия и информация из сети Интернет);

– организационный план (состав, численность персонала, затраты на персонал (фонд заработной платы, среднемесячная зарплата).

4. Предложения по улучшению работы организации по выбору:

– организационной структуры, методов и инструментов управления организации;

– улучшению финансового состояния организации;

– направлениям развития компании на основе маркетингового плана.

Ознакомлен(студент)

Зверева П.П.

*Ф.И.О., подпись*

Руководитель от университета

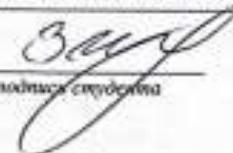
Толстова А.З.

*Ф.И.О., подпись*

**Рабочий график (план) проведения практики:**

№	Этапы работы (виды деятельности) при прохождении практики	Сроки
1.	Прохождение Инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка	19.01.2024
2.	Изучение общей характеристики предприятия ООО «Спектр-Юг»: организационно-правовая форма, основные виды деятельности, организационная, производственная и управленческая структуры предприятия, инфраструктура	22.01.2024
3.	Анализ функции управления – контроль	23.01.2024
4.	Анализ методов управления – административные методы	24.01.2024
5.	Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Спектр-Юг» по данным за 2022 г.	25.01.2024
6.	Интеллектуальный анализ данных ООО «Спектр-Юг» по данным за 2022 г.	26.01.2024
7.	Проработка плана маркетинга ООО «Спектр-Юг»	29.01.2024
8.	Проработка организационного плана ООО «Спектр-Юг»	30.01.2024
9.	Предложения по улучшению работы ООО «Спектр-Юг»	31.01.2024
10.	Подготовка итогового отчета	01.02.2024

Ознакомлен

  
подпись студента

/

Зверева П.П.

расшифровка подписи

«19» января 2024г.

Руководитель от университета

подпись

/

Толстова А.З.

расшифровка подписи

## ДНЕВНИК ПРОХОЖДЕНИЯ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ

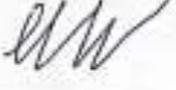
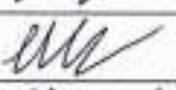
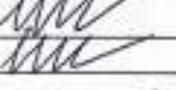
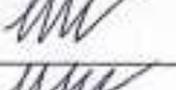
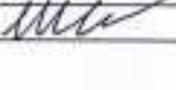
Направление подготовки (специальности):

38.03.02 Менеджмент (Управление малым бизнесом)

Фамилия И.О студента Зверева Полина Павловна

Курс 3

Срок прохождения практики с «19» января 2024г. по «01» февраля 2024г.

Дата	Содержание выполняемых работ	Отметка руководителя практики от профильной организации (подпись)
19.01.2024	Прохождение Инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка	
22.01.2024	Изучение общей характеристики предприятия ООО «Спектр-Юг»: организационно-правовая форма, основные виды деятельности, организационная, производственная и управленческая структуры предприятия, инфраструктура	
23.01.2024	Анализ функции управления – контроль (алгоритмы, участники и формы осуществления))	
24.01.2024	Анализ методов управления – административные методы административные (инструкции, приказы и др.),	
25.01.2024	Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Спектр-Юг» по данным за 2022 г.	
26.01.2024	Интеллектуальный анализ данных ООО «Спектр-Юг» по данным за 2022 г.	
29.01.2024	Проработка плана маркетинга ООО «Спектр-Юг»	
30.01.2024	Проработка организационного плана ООО «Спектр-Юг» (состав, численность персонала, затраты на персонал (фонд заработной платы, среднемесячная зарплата).	
31.01.2024	Предложения по улучшению работы ООО «Спектр-Юг»	
01.02.2024	Подготовка итогового отчета	

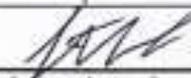
### ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ

результатов прохождения учебной практики  
по направлению подготовки/специальности  
38.03.02 Менеджмент (Управление малым бизнесом)

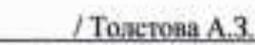
Фамилия И.О студента Зверева П.П.

Курс 3

№	ОБЩАЯ ОЦЕНКА (отмечается руководителем практики от профильной организации)	Оценка	
		зачтено	незачтено
1.	Уровень подготовленности студента к прохождению Практики	зачтено	
2.	Умение правильно определять и эффективно решать Основные задачи	зачтено	
3.	Степень самостоятельности при выполнении задания по Практике	зачтено	
4.	Оценка трудовой дисциплины	зачтено	
5.	Соответствие программе практики работ, выполняемых студентом в ходе прохождении практики	зачтено	

Руководитель практики от профильной организации  / Рыбак И.В.  
*(подпись/расшифровка подписи)*

№	СФОРМИРОВАННЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ УЧЕБНОЙ ПРАКТИКИ КОМПЕТЕНЦИИ	Оценка	
		зачтено	незачтено
1.	ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	зачтено	
2.	ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения поставленных управленческих задач, с использованием современного инструментария и интеллектуальных информационно-аналитических систем	зачтено	
3.	ОПК-3 Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом их социальной значимости, содействовать их реализации в условиях сложной и динамичной среды и оценивать их последствия	зачтено	
4.	ОПК-4 Способен выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых направлений деятельности и организаций	зачтено	
5.	ОПК-5 Способен использовать при решении профессиональных задач современные информационные технологии и программные средства, включая управление крупными массивами данных и их интеллектуальный анализ	зачтено	
6.	ОПК-6 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	Зачтено	

Руководитель практики от университета  / Толстова А.З.  
*(подпись/расшифровка подписи)*

Сведения о прохождении инструктажа по ознакомлению с требованиями охраны труда, технике безопасности, пожарной безопасности, а также правилами внутреннего трудового распорядка (для профильной организации)

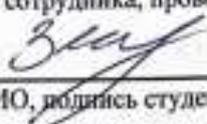
Профильная организация ООО «Спектр-Юг»

Студент Зверева Полина Павловна, 20 лет  
(ФИО, возраст)

Дата 19.01.2024

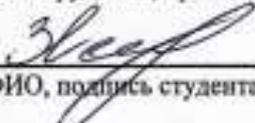
**1. Инструктаж по требованиям охраны труда**

Провел Директор, Рыжак И.В.   
(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж, подпись)

Прослушал Зверева П.П.   
(ФИО, подпись студента)

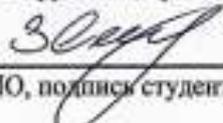
**2. Инструктаж по технике безопасности**

Провел Директор, Рыжак И.В.   
(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж, подпись)

Прослушал Зверева П.П.   
(ФИО, подпись студента)

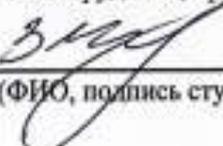
**3. Инструктаж по пожарной безопасности**

Провел Директор, Рыжак И.В.   
(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж, подпись)

Прослушал Зверева П.П.   
(ФИО, подпись студента)

**Инструктаж по правилам внутреннего  
трудоустройства**

Провел Директор, Рыжак И.В.   
(должность, ФИО сотрудника, проводившего инструктаж, подпись)

Прослушал Зверева П.П.   
(ФИО, подпись студента)

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая характеристика ООО «Спектр-Юг» .....	10
2. Анализ функций и методов управления в ООО «Спектр-Юг».....	16
2.1 Анализ функции управления – контроль в ООО «Спектр-Юг» .....	16
2.2 Анализ методов управления – административные методы в ООО «Спектр-Юг» .....	19
3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Спектр-Юг».....	24
4. Разработка плана маркетинга и организационного плана ООО «Спектр- Юг» .....	38
4.1 Разработка плана маркетинга ООО «Спектр-Юг».....	38
4.2 Разработка организационного плана ООО «Спектр-Юг» .....	41
5. Предложения по улучшению работы ООО «Спектр-Юг» .....	44

## 1. Общая характеристика ООО «Спектр-Юг»

Компания с полным наименованием Общество с ограниченной ответственностью «Спектр-Юг», имеющая сокращенное фирменное название ООО «Спектр-Юг», зарегистрирована 13.11.2012 г. в регионе Краснодарский край по юридическому адресу: 350062, Краснодарский край, город Краснодар, ул. им Атарбекова, дом 1/2, офис 2. Директором организации является Рыжак Игорь Владимирович.

ООО «Спектр-Юг» действует на рынке Краснодарского края 11 лет в области посреднической деятельности. Основной целью деятельности является извлечение прибыли в интересах участников.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

*Основными видами деятельности общества являются:*

- Коммерческо-посредническая деятельность;
- Реализация конфискованного и арестованного имущества;
- Торгово-закупочная деятельность (в том числе за наличный расчет);
- Реализация транспортных средств и номерных агрегатов;
- Организация предприятий общественного питания;
- Сборка, ремонт, гарантийное обслуживание радио, телеаппаратуры, компьютерной техники, оргтехники и локальных сетей;
- Изготовление, закупка, реализация резинотехнических материалов;
- Автотранспортные услуги (грузопассажирские перевозки);
- Строительство, ремонт гражданских и промышленных объектов;
- Снабженческо–сбытовая деятельность;
- Строительство, ремонт, отделка и оформление жилых и производственных помещений, разработка интерьеров;

- Производство товаров народного потребления (изделий из металла, древесины, кожи, резины, пластмасс и других материалов, в том числе швейное производство);
- Рекламная и маркетинговая деятельность;
- Производство, переработка, хранение, доставка и реализация сельскохозяйственной продукции;
- Переработка и реализация вторичного сырья и отходов нефтегазового, промышленного и сельскохозяйственного производства;
- Заготовка и реализация лекарственных растений;
- Перевозка грузов на речном и морском транспорте;
- Проведение всех видов операций с недвижимостью (кроме залога);
- Выполнение услуг хозяйственного, бытового, производственно-технического характера широкого профиля;
- Организация туристических, спортивно-оздоровительных зрелищ и других массовых мероприятий;
- Организация и выполнение сервисных и деловых услуг, в том числе информационная, издательская, агентская деятельность;
- Оказание юридических услуг;
- Консультационная, маркетинговая деятельность;
- Приобретение и реализация различных технологий, ноу-хау;
- Финансирование капитальных вложений по поручению владельцев или распорядителей инвестируемых средств, а также за счет собственных средств общества;
- Хранение и складирование прочих грузов;
- Оптовая торговля через агентов (за вознаграждение или на договорной основе);
- Исследование конъюнктуры рынка;
- Деятельность по изучению общественного мнения;
- Предоставление прочих услуг;

- Осуществление всех операций с недвижимостью;
- Деятельность информационных агентств

И иные виды деятельности, не запрещенные и не противоречащие действующему законодательству.

Уставный капитал Общества составляет из номинальной стоимости долей его участников.

Размер уставного капитала Общества составляет 10 000 (десять тысяч) рублей 00 копеек, что соответствует 100% Уставного капитала. Единственным учредителем, сделавшим вклад в уставный капитал в размере 100 % или 10 тыс. руб., является Рыжак Игорь Владимирович.

ООО «Спектр-Юг» — это региональная организация, работающая с большим количеством организаций и дилеров. Участвует в госторгах и является поставщиком в государственных контрактах.

В ООО «Спектр-Юг» в настоящее время сложилась и действует *линейная двухступенчатая организационная структура управления.*

Первую ступень управления на предприятии формирует директор, которому непосредственно подчинены бухгалтер, начальники производственного и коммерческих отделов, отдел кадров, отдел закупок и главный инженер.

Вторую ступень управления на предприятии формирует начальник отдела продаж, менеджеры, кассир, прорабы, операционисты.

Организационная структура ООО «Спектр-Юг» представлена на рисунке 1

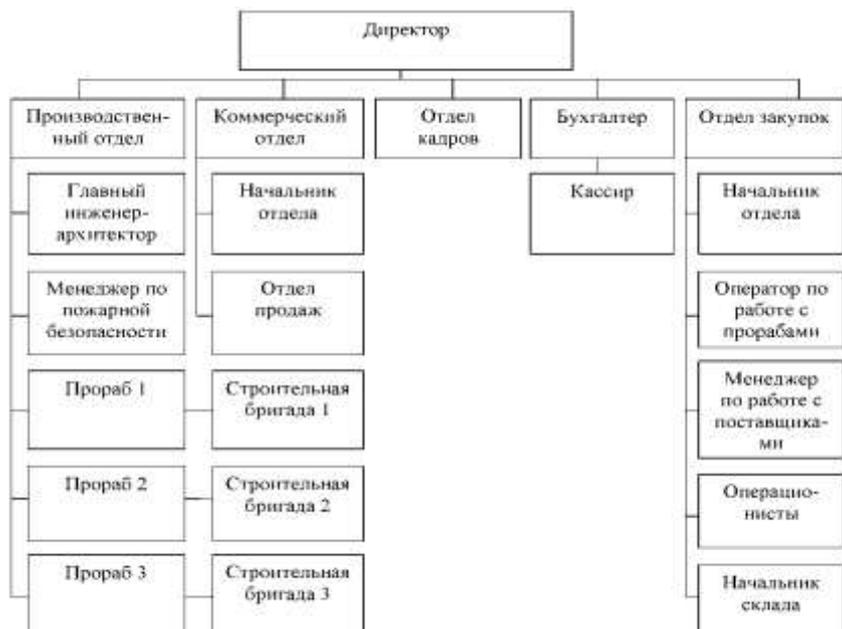


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «Спектр-Юг»

В компании ООО «Спектр-Юг» нет отдела маркетинга, функции маркетинга распределены между отделом продаж и коммерческим директором.

Согласно учетной политике организации ООО «Спектр-Юг» обязанность по ведению бухгалтерского учета возложена на главного бухгалтера на основании ч. 3 ст. 7 ФЗ от 06.12.2011 № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учете»

Бухгалтерский учет ведется с использованием специализированной бухгалтерской компьютерной программы «1С: Бухгалтерия 8», редакция 3.0.

Основные задачи, стоящие перед бухгалтерской службой организации, заключаются в следующем:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности — руководителям, учредителям и собственникам имущества организации, а также внешним — инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Общество «Спектр-Юг» имеет самостоятельный баланс, вправе в установленном порядке открывать расчетные и иные счета в банках на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Инфраструктура предприятия - это совокупность цехов, участков, хозяйств и служб предприятия, имеющих подчиненный вспомогательный характер и обеспечивающих необходимые условия для деятельности предприятия в целом.

Производственная инфраструктура предприятия - это совокупность подразделений, которые прямо с выработкой продукции не связаны.

Производственная инфраструктура предприятия включает следующие хозяйства: ремонтное, энергетическое, инструментальное, транспортное, снабженческое, сбытовое и складское хозяйства. Состав и масштабы этих подразделений предприятия определяются особенностями основного производства, типом и размерами предприятия, и его производственными связями с внутренней и внешней средой.

В ООО «Спектр-Юг» *производственная инфраструктура* состоит из офисного помещения, находящегося в собственности организации. Офисное помещение состоит из 4 кабинетов, включая кабинет директора, бухгалтерию,

кабинет для менеджеров по закупкам и продажам и общей зоны для отдыха и приема пищи.

Также в собственности ООО «Спектр-Юг» находится склад площадью 150 кв.м., расположенный по адресу Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Мандариновая д.17. Склад предназначен для временного хранения реализуемых товаров и базирования транспорта организации.

ООО «Спектр-Юг» не нуждается в производственных мощностях, т.к. самостоятельно не выпускает продукцию, а оказывает посреднические услуги.

## 2. Анализ функций и методов управления в ООО «Спектр-Юг»

### 2.1 Анализ функции управления – контроль в ООО «Спектр-Юг»

*Контролем* называют такую управленческую деятельность, которая фиксирует состояние объекта управления в определенные промежутки времени.

Содержание контроля в качестве функции менеджмента состоит в том, чтобы своевременно обнаружить возникающие в процессе хозяйственно-производственной деятельности объектов управления проблемных моментов (отклонений от заданного плана, нормативно-правовых документов, стандартов) и изменения внешней среды (рис. 2).

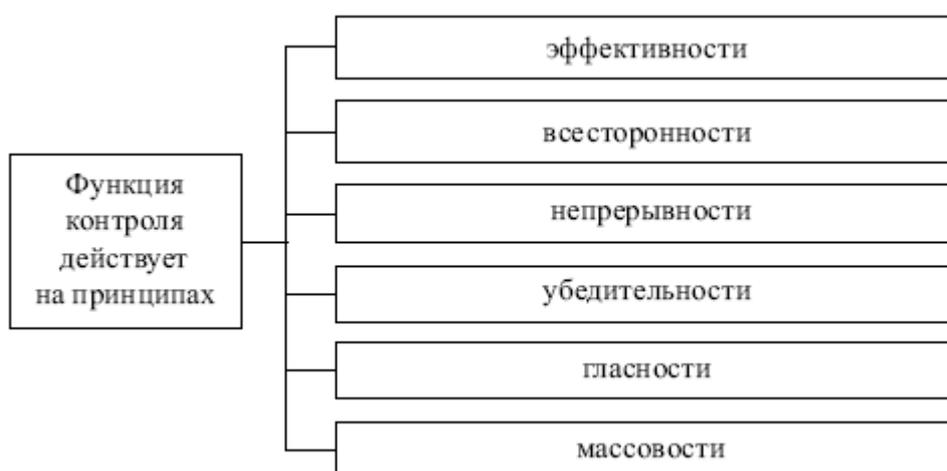


Рисунок 2 - Принципы функции контроля

Контроль сам по себе является комплексной функцией менеджмента, которая состоит из функций учета, оценки, анализа, описанных далее в рамках данной статьи.

Задачами контроля можно назвать следующие:

- сбор и упорядочение информации об актуальном и реальном состоянии деятельности и ее последствиях (функция называется «учет»);

- предоставление оценки состояния и важности полученных данных о деятельности, определение отклонений от эталонов – плановых заданий, нормативно-правовой базы (функция «оценка»);
- изучение причин имеющихся отклонений и факторов дестабилизации, которые оказывают влияние на итоговые результаты деятельности (функция – «анализ»);
- прогнозирование последствий имеющейся ситуации и обоснование, при необходимости, предпринять корректирующие воздействия.

Контроль является одной из функций управления, которая необходима для обеспечения эффективности и эффективности работы предприятия, занимающегося проведением торгов, аукционов и реализацией конфискованного и арестованного имущества. Анализ контроля позволяет определить, насколько эта функция выполняется в соответствии с поставленными целями и задачами.

Как уже стало очевидно из описанного выше, роль контроля сложно переоценить, таким образом его значение заключается в:

- завершении управленческого цикла и интеграции результатов анализа отклонений от желаемого состояния объекта со всеми ключевыми предметными функциями управления;
- осуществлении корректировок ранее принятых решений, плановых заданий, нормативов, показателей либо организационных условий их выполнения, то есть реализация обратной связи в цикле управления.

В ООО «Спектр-Юг» действуют следующие *алгоритмы контроля*:

1. Планирование контроля: определение целей контроля, разработка планов и программ контроля.
2. Определение критериев контроля: разработка системы показателей для оценки достижения целей контроля.

3. Определение объектов контроля: выбор конкретных объектов или процессов, которые подлежат контролю.

4. Оценка результатов контроля: анализ данных, полученных в ходе контроля, сравнение с заданными критериями и выявление возможных отклонений.

5. Принятие корректирующих мер: на основе результатов контроля принимаются меры по устранению выявленных отклонений и предотвращению их возникновения в будущем.

#### *Участники контроля:*

1. Руководство предприятия: определяет цели контроля, разрабатывает планы и программы контроля, принимает решения на основе результатов контроля.

2. Специалисты по контролю: отвечают за проведение контрольных мероприятий, сбор и анализ данных, предоставление руководству информации о результате контроля.

3. Оперативные подразделения предприятия: ответственны за выполнение контрольных мероприятий, соблюдение установленных требований и норм, предоставление необходимой информации специалистам по контролю.

#### *Формы осуществления контроля:*

1. Внутренний контроль: проводится сотрудниками предприятия, назначенными на эту должность. Включает проведение проверок, аудитов, мониторинга выполнения процессов и принципов работы предприятия.

2. Внешний контроль: осуществляют независимые эксперты или органы государственного контроля и надзора. Включает проверку соответствия законодательству, контроль над финансовой деятельностью, оценку эффективности использования ресурсов предприятия.

В таблице ниже нами приведены описания и характерные черты главных видов контроля.

Таблица 1 – Характеристика основных видов контрольной деятельности

<b>Вид контроля</b>	<b>Содержание</b>
Предварительный	Проводится до принятия решения по тому или иному вопросу в целях предупреждения неверных или необоснованных решений. Применяется к трудовым, материальным и финансовым ресурсам
Текущий	Осуществляется в процессе исполнения принятых решений (плановых заданий). Назначение – своевременное выявление отклонений, препятствующих исполнению решений в полном объеме, нужного качества и в установленные сроки. Производится в виде контроля работы подчиненного его непосредственным начальником
Заключительный	Осуществляется после реализации решения для проверки правильности его исполнения
Стратегический	Предусматривает учет, оценку и анализ результатов разработки и реализации перспективной концепции развития организации.
Оперативный	Нацелен на текущий учет, анализ осуществляемых процессов и имеет своей задачей обеспечение выполнения принятых плановых заданий.
Финансовый	Ориентирован на конечные экономические результаты деятельности организации и проводится на разных уровнях управления в соответствии с принятой организационной структурой.
Административный	Распространяется на процессы деятельности и управления ими, имеет иерархическую структуру. Объекты контроля: производственно-хозяйственный процесс в целом и его отдельные части, плановые задания, сроки поставок, ситуация в коллективах исполнителей, выполнение производственной программы и всех видов планов организации
Полный	Строится как целостная система, постоянно функционирующая в принятой организационной структуре
Выборочный	Организуется как разовое мероприятие, имеющее целевой характер: проверка качества продукции, соблюдение нормативных требований, научно-технического уровня продукции и т.п.

Важно отметить, что контроль должен быть систематическим и регулярным процессом, направленным на своевременную выявление и предотвращение несоответствий и рисков, а также на постоянное повышение эффективности работы предприятия.

## 2.2 Анализ методов управления – административные методы в ООО «Спектр-Юг»

Метод управления — это совокупность способов, средств, приемов влияния на управляемый объект. По содержанию на объект влияния

традиционно методы можно разделить на административные, экономические, социально-психологические и др.

*Административные методы* являются способом осуществления управленческих воздействий на персонал и базируются на власти, дисциплине и взысканиях. Они ориентированы на такие мотивы поведения, как осознанная необходимость дисциплины труда, чувство долга, стремление человека трудиться в определённой организации и т.п.

Особенность административных методов:

– прямой характер воздействия – любой регламентирующий или административный акт подлежит обязательному исполнению;

– соответствие административных методов нормам органов управления.

Способы административного воздействия.

#### 1. Материальная ответственность и взыскания.

Материальная ответственность работников выражается в их обязанности возместить ущерб, причиненный виновным действием или бездействием. Материальная ответственность возлагается на работников за ущерб, причиненный организации, с которой они состоят в трудовых отношениях, а также за ущерб, возникший в связи с возмещением им ущерба, причиненного его работниками третьим лицам, если этот ущерб возмещен предприятием.

2. Дисциплинарная ответственность и взыскания используются в случае нарушения трудового законодательства, когда возникает дисциплинарный проступок, под которым понимается противоправное неисполнение или ненадлежащее исполнение трудовых обязанностей работником.

Невыполнение работником трудовых обязанностей существует в случае, когда доказана его личная вина и он действовал умышленно и неосторожно. В случае если работник нарушил свои трудовые обязанности по причине от него

не зависящей, то он не может быть привлечен к дисциплинарной ответственности.

Условия, необходимые для привлечения работника к дисциплинарной ответственности:

– неисполнение или ненадлежащее исполнение трудовых (служебных) обязанностей;

– противоправные действия или бездействие работника;

– нарушение правовых норм по вине работника. Дисциплинарные взыскания налагаются руководителем предприятия и другими должностными лицами, которым делегированы в установленном законом порядке соответствующие права. Право налагать дисциплинарные взыскания могут иметь начальники цехов, руководители отделов и т. д. Увольнение же могут осуществлять только руководители предприятия, руководители же структурных подразделений могут ходатайствовать о применении этих взысканий.

За провинности в сфере трудовых правоотношений могут применяться наказания, которые по своему статусу не являются дисциплинарными взысканиями и которые могут применяться одновременно с дисциплинарными взысканиями. К ним относятся: лишение провинившегося сотрудника премий, вознаграждения по итогам года и т. д. В некоторых случаях допускается одновременное наложение административного и дисциплинарного взыскания.

3. Административная ответственность и взыскания используются в случаях совершения административных правонарушений.

Разновидности административного взыскания:

– штрафы;

– предупреждения;

- административный арест;
- исправительные работы;
- конфискация или возмездное изъятие предметов.

Административные методы управления, такие как инструкции и приказы, играют важную роль в организации, занимающейся торгами и реализацией конфискованного и арестованного имущества. Они помогают обеспечить эффективное функционирование организации, а также соблюдение закона и порядка.

Ниже представлен *анализ* некоторых *административных методов* управления, которые используются в ООО «Спектр-Юг»:

1. Инструкции по продаже конфискованного имущества: Данная инструкция может содержать подробную информацию о процедуре продажи конфискованного имущества, включая правила и требования для участников аукциона. Она помогает обеспечить прозрачность, честность и законность процесса продажи конфискованного имущества.

2. Инструкции по оценке имущества: Такие инструкции могут определять процедуры и методологию оценки конфискованного и арестованного имущества. Они позволяют обеспечить объективность и надежность оценки имущества, что является важным фактором при определении его стоимости и последующей продаже.

3. Приказы организации работы: Приказы могут использоваться для регулирования ежедневной работы организации, включая назначение задач, определение сроков исполнения и распределение ответственности. Они помогают обеспечить упорядоченность и эффективность работы организации.

4. Инструкции по обеспечению безопасности: Эти инструкции определяют правила и процедуры для обеспечения безопасности конфискованного и арестованного имущества, а также его хранения и

транспортировки. Они помогают предотвратить утрату, повреждение или несанкционированный доступ к имуществу.

5. Инструкции по учету и отчетности: Данные инструкции определяют процедуры и требования для учета и отчетности по продаже конфискованного и арестованного имущества. Они включают определение форм отчетности, требования к документированию и фиксации данных. Такая информация помогает обеспечить прозрачность и ответственность в деятельности организации.

Роль административных методов управления: являются мощным рычагом достижения поставленных целей в случаях, когда нужно подчинить коллектив и направить его на решение конкретных задач управления. Эти административные методы управления помогают обеспечить эффективное и законное управление рассматриваемой организацией. Они способствуют соблюдению правил и требований, а также повышают прозрачность и надежность процедур продажи и учета этого имущества.

### **3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Спектр-Юг»**

Анализ финансово-хозяйственной деятельности – это комплекс действий, включающий в себя изучение бизнес-планов, оценку по результатам их выполнения, выявления факторов, влияющих на показатели, сравнение этих показателей с результатами деятельности аналогичных организаций.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности можно рассматривать как комплекс мер, направленный на оценку ключевых количественных и качественных показателей бизнеса. В исследовании используют ряд аналитических методов: сбор информации, обработка данных, расчеты, измерения, обобщения и другие.

Объектом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются:

- платежеспособность фирмы;
- объем продаж и производства;
- себестоимость продукции или услуг;
- ресурсы предприятия;
- качество управленческих решений;
- устойчивость фирмы;
- другие показатели в конкретный момент или за определенный период.

Источники для исследования выбирают, отталкиваясь от цели — это может быть бухгалтерская отчетность, плановые показатели, учет и т.д. От главной цели также зависит, какой вид анализа нужно провести в конкретный момент:

- текущий (о том, как на данный момент обстоят дела на предприятии);
- перспективный (чтобы составить прогнозы на будущее);
- ретроспективный (для оценки показателей за определенный период).

Ниже представлены результаты расчетов основных экономических показателей ООО «Спектр-Юг» и выводы, сформулированные на основании полученных результатов.

Таблица 2 – Анализ основных показателей хозяйственной деятельности  
 ООО «СПЕКТР-ЮГ» за 2020-2022 гг

Наименование показателя	За 2022 год	За 2021 год	За 20220 год	Отклонения (+,-)		Темпы роста (%)	
				2022-2021	2021-2020	2022-2021	2021-2020
Выручка (тыс. руб.)	69 698	47 794	95 355	21 904	-47 561	145,83	50,12
Себестоимость продаж (тыс. руб.)	60 880	43 833	91 418	17 047	-47 585	138,89	47,95
Валовая прибыль (убыток) (тыс. руб.)	8 818	3 961	3 937	4 857	24	222,62	100,61
Прочие доходы (тыс. руб.)	4	19	39	-15	-20	21,05	48,72
Прочие расходы (тыс. руб.)	214	110	28	104	82	194,55	392,86
Прибыль (убыток) до налогообложения (тыс. руб.)	8 608	3 870	3 948	4 738	-78	222,43	98,02
Налог на прибыль (тыс. руб.)	1 757	787	791	970	-4	223,25	99,49
Чистая прибыль (убыток) (тыс. руб.)	6 851	3 083	3 157	3 768	-74	222,22	97,66
Среднегодовая стоимость ОС (тыс. руб.)	6 659	3346	4886	3 313	-1 540	199,01	68,48
Среднегодовая стоимость оборотных средств (тыс. руб.)	21 787	19 168	20 079	2 619	-911	113,66	95,46
Численность (чел.)	8	7	7	1	0	114,29	100
ФОТ (тыс. руб.)	2880	2520	2520	360	0	114,29	100
Фондоотдача	10,47	14,28	19,52	-3,82	-5,23	73,28	73,19
Фондоёмкость	0,10	0,07	0,05	0,03	0,02	136,47	136,63
Фондовооруженность	832,375	478	698	354,38	-220	174,14	68,48
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (обороты)	3,20	2,49	4,75	0,71	-2,26	128,30	52,50
Период оборачиваемости (дней)	114,10	146,38	76,86	-32,29	69,53	77,94	190,46
Производительность труда (тыс. руб.)	8712,25	6827,71	13622,14	1884,54	6794,43	127,60	50,12
Рентабельность продаж (%)	12,65	8,29	4,13	4,36	4,16	152,66	200,73

Продолжение таблицы 2

Рентабельность основного производства (%)	14,48	9,04	4,31	5,45	4,73	160,28	209,83
Рентабельность в целом по предприятию (%)	9,83	6,45	3,31	3,38	3,14	152,38	194,84

На основании проведённого анализа экономических показателей ООО «СПЕКТР-ЮГ» следует отметить, что в 2021 году показатели имели тенденцию к уменьшению по сравнению с 2020 годом, а в 2022 по сравнению с 2021 имели тенденцию к увеличению.

*Выручка* в 2022 году составила 69 698 тыс. руб., в динамике имеет тенденцию к увеличению на 21 904 тыс. руб. или 45,83% по сравнению с 2021 годом. Рост выручки связан с увеличением объема продаж. В 2021 году по сравнению с 2020 годом имеет тенденцию к уменьшению на 47 561 тыс. руб. или 49,88%. Уменьшение выручки свидетельствует о снижении объема продаж.

*Себестоимость продаж* в 2022 году увеличилась на 17 047 тыс. руб. или на 38,89%, так же в связи с увеличением количества предоставляемых товаров и услуг. В 2021 году себестоимость продаж снизилась на 47 585 тыс. руб. или 52,05%, что так же связано с уменьшением количества предоставляемых товаров и услуг.

*Валовая прибыль* в 2022 году составила 8 818 тыс. руб., что на 4 857 тыс. руб. или 122,62% больше, чем в 2021 году. В 2021 году валовая прибыль составила 3 961 тыс. руб., что на 24 тыс. руб. или 0,61% больше, чем в 2020 году. Хотя выручка в 2021 году почти в 2 раза ниже чем в 2020, что говорит о том, что работа ООО «СПЕКТР-ЮГ» в 2021 году была более рентабельной.

*Прочие доходы* в 2022 году составили 4 тыс. руб., по сравнению с 2021 годом они уменьшились на 15 тыс. руб. или 78,95%. В 2021 году по сравнению

с 2020 году уменьшились на 20 тыс. руб. или 57,28%. Данные показатели говорят, что ООО «СПЕКТР-ЮГ» снизило объем операций, не связанных с их основной деятельностью.

В 2022 году прочие расходы составили 214 тыс. руб., они увеличились на 104 тыс. руб. или 94,55% по сравнению с 2021 годом. В 2021 году по сравнению с 2020 прочие расходы увеличились на 82 тыс. руб. или 292,86%. Увеличение прочих расходов можно связать с увеличением объема операций, не связанных с основной деятельностью организации.

В 2022 году прибыль до налогообложения составила 8 608 тыс. руб., по сравнению с 2021 годом имеет тенденцию к увеличению на 4 738 тыс. руб. или 122,43%. Данное значение показателей связано с увеличением объема продаж и объема валовой прибыли. В 2021 году по сравнению с 2020 имеет тенденцию к уменьшению на 78 тыс. руб. или 1,98%.

Налог на прибыль в 2022 году составил 1 757 тыс. руб., что на 970 тыс. руб. или 23,25% больше, чем в 2021 году. Данное значение связано с увеличившейся прибылью ООО «СПЕКТР-ЮГ». В 2021 году по сравнению с 2020 налог на прибыль имеет тенденцию к уменьшению на 4 тыс. руб. или 0,51%, что также связано с изменившейся суммой прибыли.

*Чистая прибыль* в 2022 году составила 6 851 тыс. руб., в динамике имеет тенденцию к росту на 3 768 тыс. руб. или 122,22%. Это связано с увеличившейся выручкой организации и является положительным фактором. В 2021 году по сравнению с 2020 имеет тенденцию к уменьшению на 74 тыс. руб. или 2,34%, что связано с снизившимся уровнем выручки.

*Среднегодовая стоимость ОС* в 2022 году составила 6 659, что на 3 346 тыс. руб. или 99,01% больше, чем в 2021 году. Данное значение могло стать результатом покупки новых основных средств. В 2021 году среднегодовая стоимость ОС имеет тенденцию к уменьшению на 1 540 тыс. руб. или 31,52%, что могло стать результатом продажи или износа основных средств.

*Среднегодовая стоимость оборотных средств* в 2022 году составила 21 787 тыс. руб., в динамике имеет тенденцию к увеличению на 2 619 тыс. руб.

или 13, 66% по сравнению с 2021 годом. В 2021 году по сравнению с 2020 имеет тенденцию к уменьшению на 911 тыс. руб. или 4,56%.

Численность работников в 2022 году составила 8 человек, что на 1 человека больше, чем в 2021 и 2020 годах, что говорит о низкой текучести кадров в ООО «СПЕКТР-ЮГ».

Фонд оплаты труда в ООО «СПЕКТР-ЮГ» в 2022 году составил 2 880 тыс. руб., что на 360 тыс. руб. больше, чем в 2021 и 2020 годах. Это связано с увеличением количества работников в организации в 2022 году.

*Фондоотдача* в 2022 году составила 10,47 руб., что говорит о том, что в 2022 году на 1 рубль основных средств приходится 10,47 руб. выручки, в динамике имеет тенденцию к уменьшению по сравнению с 2021 годом на 3,82 руб. или 26,72%, что является отрицательным фактором, т.к. показывает снижение эффективности использования основных средств. В 2021 году по сравнению с 2020 годом уменьшилась на 5,23 руб. или 26,81%, что также является отрицательным фактором.

*Фондоемкость* в 2022 году составила 0,10 руб., что говорит о том, что на 1 рубль выручки приходится 0,10 рублей основных средств, в динамике имеет тенденцию к увеличению на 0,03 руб. или 36,47%, что является негативным фактором. В 2021 году по сравнению с 2020 также имеется тенденция к увеличению на 0,02 руб. или 36,63%, что также является отрицательным фактором.

*Фондовооруженность* показывает сколько рублей основных средств приходится на одного работника организации и показывает степень оснащенности труда работников. В ООО «СПЕКТР-ЮГ» в 2022 году на одного работника приходится 832, 375 тыс. руб. основных средств, что на 354,38 тыс. руб. или 74,14% больше, чем в 2021 году.

*Коэффициент оборачиваемости оборотных средств* отражает, сколько раз в отчетном периоде предприятие использовало среднегодовой остаток оборотных средств. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в 2022 году составил 3,2 оборота, в динамике имеет тенденцию к увеличению на

0,71 оборот или 28,3% по сравнению с 2021 годом. В 2021 году по сравнению с 2020 имеет тенденцию к уменьшению на 2,26 оборота или 47,50%.

*Период оборачиваемости оборотных активов* на предприятии показывает количество времени, в течение которого 1 рубль вложений в оборотные средства возвращается организации в виде денежных потоков от выручки и иных доходов. В ООО «СПЕКТР-ЮГ» в 2022 году составляет 114,10 дней, что на 32,29 дня или 32,06% меньше, чем в 2021 году. Что является положительным фактором, т.к. говорит о том, что вложения стали окупаться быстрее.

*Производительность труда* показывает сколько рублей выручки приходится на одного сотрудника организации. В ООО «СПЕКТР-ЮГ» значение данного показателя в 2022 году составило 8 712,25 тыс. руб., в динамике имеет тенденцию к увеличению на 1884,54 тыс. руб. или 27,60%, что можно связать с увеличением уровня выручки.

*Рентабельность продаж* показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. В 2022 году составила 12,65%, что на 4,36% больше, чем в 2021 году, что является положительным фактором, т.к. показывает увеличившуюся долю прибыли в выручке. В 2021 году по сравнению с 2020 также имеет тенденцию к увеличению на 4,16%.

*Рентабельность основного производства* в 2022 году составила 14,48%, что на 5,45 больше, чем в 2021 году. В 2021 году по сравнению с 2020 рентабельность основного производства также выросла на 4,73%, что является положительным фактором.

*Рентабельность* в целом по предприятию показывает долю чистой прибыли в выручке организации. В 2022 году составила 9,83%, что на 3,38 больше, чем в 2021 году. В 2021 году по сравнению с 2020 также имеет тенденцию к увеличению на 3,14. Это является положительным фактором, т.к. показывает, что за последние 3 года рентабельность выросла почти в 3 раза.

Рассчитаем *показатели ликвидности* в ООО «Спектр-Юг»:

- коэффициент абсолютной ликвидности

$$\text{КЛабс} = (\text{стр.1240} + \text{стр.1250}) / (\text{стр.1510} + \text{стр.1520} + \text{стр.1550}) = 0,1$$

– коэффициент срочной ликвидности

$$\text{КЛс} = (\text{стр.1240} + \text{стр.1250} + \text{стр.1230}) / (\text{стр.1510} + \text{стр.1520} + \text{стр.1550}) = 1,2$$

– коэффициент общей (текущей) ликвидности

$$\text{КЛобщ} = \text{стр.1200} / (\text{стр.1510} + \text{стр.1520} + \text{стр.1550}) = 2,1$$

Также рассчитаем показатель *финансовой устойчивости* ООО «Спектр-Юг» по формуле:

$$\text{Кфину} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1400}) / \text{стр.1700} = 0,5$$

В целом из проведенного анализа экономических показателей можно сделать вывод, что ООО «СПЕКТР-ЮГ» в последнем году эффективно ведет свою деятельность. Данный вывод можно сделать на основании того, что за последний год показатель чистой прибыли организации увеличился больше, чем в 2 раза, что является положительным фактором. Также произошло увеличение показателей рентабельности. Например, рентабельность в целом по предприятию с 2020 года увеличилась в 3 раза, что говорит о том, что за этот период доля чистой прибыли в выручке, также увеличилась в 3 раза. Также стоит отметить, что увеличение чистой прибыли не связано с прочими доходами организации, а напрямую зависит от наращивания основной деятельности.

Далее произведем горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО «Спектр-Юг». Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса имеет целью отразить изменения показателей в натуральном выражении — процентах или рублях. Вертикальный анализ — это проверка долей элементов хозяйственной жизни предприятия в общей структуре баланса

Таблица 3 – горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО «СПЕКТР-ЮГ»

Показатели	2022		2021		2020		Отклонение		Т.Р., %	
	Всего	Уд.вес к вал.баланса	Всего	Уд.вес к вал.баланса	Всего	Уд.вес к вал.баланса	2022-2021	2021-2020	2022-2021	2021-2020
<b>I. Актив</b>										
Материальные внеоборотные активы	6 659	23,41	3 346	14,86	4 886	19,57	3313	-1540	199,01	68,48
Запасы	5 733	20,15	4 890	21,72	2 512	10,06	843	2378	117,24	194,67
Денежные средства и денежные эквиваленты	599	2,11	-	-	1 532	6,14	599	-1532	-	-
Финансовые и другие оборотные активы	15 454	54,33	14 278	63,42	16 035	64,23	1176	-1757	108,24	89,04
Итого по балансу	28 446	100	22 514	100	24 965	100	5932	-2451	126,35	90,18
<b>II. Пассив</b>										
Капитал и резервы	13 913	48,91	7 562	33,59	7 479	29,96	6351	83	183,99	101,11
Долгосрочные заемные средства	946	3	-	-	-	-	946	-	-	-
Другие долгосрочные обязательства	244	0,86	525	2,33	1 687	6,76	-281	-1162	46,48	31,12
Кредиторская задолженность	13 343	46,91	14 427	64,08	15 799	63,28	-1084	-1372	92,49	91,32
Итого по балансу	28 446	100	22 514	100	24 965	100	5932	-2451	126,35	90,18

Актив баланса состоит из строк: «Материальные внеоборотные активы», «Запасы», «Денежные средства и денежные эквиваленты», «Финансовые и другие оборотные активы».

В 2022 году строка «материальные внеоборотные активы» составила 6 659 тыс. руб., что составляет 23,41% всего раздела. В динамике имеет тенденцию к увеличению на 3 313 тыс. руб. или 99,01% по сравнению с 2021 годом. В 2021 году по сравнению с 2020 имеет тенденцию к уменьшению на

1 540 тыс. руб. или 31,52%. Увеличение произошло за счет покупки новых основных средств.

В 2022 году строка «Запасы» составила 5 733 тыс. руб. или 20,15% раздела «Актив». В динамике имеет тенденцию к увеличению на 843 тыс. руб. или 17,24%. В 2021 году также имеет тенденцию к увеличению на 2 378 тыс. руб. или 94,67%. Т.к. ООО «СПЕКТР-ЮГ» является торговой организацией, увеличение данного показателя связано с увеличением объемов продаж и увеличением количества товаров на складах организации.

Строка «денежные средства и денежные эквиваленты» в 2022 году составила 599 тыс. руб. или 2,11% к разделу и имеет тенденцию к увеличению на 599 тыс. руб., т.к. в 2021 году данная строка отсутствует. В 2020 году составила 1 532 тыс. руб. Увеличение показателя является положительным фактором, т.к. показывает увеличение количества денежных средств на счетах и в кассе организации.

Строка «Финансовые и другие оборотные активы» в 2022 году составила 15 454 тыс. руб., что составляет 54,33% раздела, в динамике имеет тенденцию к увеличению на 1 176 тыс. руб. или 8,24% по сравнению с 2021 годом. В 2021 году имеет тенденцию к уменьшению на 1 757 тыс. руб. или 10,96%. Увеличение данного показателя можно связать с увеличившейся суммой входного НДС или возросшей дебиторской задолженностью, что является отрицательным фактором, т.к. увеличившаяся дебиторская задолженность не позволяет организации в полном объеме использовать принадлежащие ей денежные средства.

Пассив баланса состоит из строк: «Капитал и резервы», «Долгосрочные заемные средства», «Другие долгосрочные обязательства», «Кредиторская задолженность».

Строка «Капитал и резервы» в 2022 году составила 13 913 тыс. руб. или 48,91% к балансу, в динамике имеет тенденцию к увеличению на 6 351 тыс. руб. или 83,99% по сравнению с 2021 годом. В 2021 году также имеет тенденцию к увеличению на 83 тыс. руб. или 1,11%. Увеличение данного

показателя является положительным фактором, т.к. может быть связано с увеличением капиталов организации или суммы нераспределенной прибыли.

Строка «Долгосрочные заемные средства» присутствует только в 2022 году и составила 946 тыс. руб. или 3% к разделу. Данный показатель имеет относительно небольшой удельный вес ко всему разделу, что не является отрицательным фактором. Его возникновение можно связать с тем, что организация взяла долгосрочный кредит.

Строка «Другие долгосрочные обязательства» в 2022 году составила 244 тыс. руб. или 0,86% от раздела. В динамике имеет тенденцию к уменьшению на 281 тыс. руб. или 53,52% по сравнению с 2021 годом. В 2021 году по сравнению с 2020 также имеет тенденцию к уменьшению на 1 162 тыс. руб. или 68,88%. Уменьшение данного показателя является положительным фактором, т.к. говорит о том, что организация постепенно рассчитывается со своими финансовыми обязательствами.

Строка «Кредиторская задолженность» в 2022 году составила 13 343 тыс. руб. или 46,91% от раздела. В динамике имеет тенденцию к уменьшению на 1 084 тыс. руб. или 7,51% по сравнению с 2021 годом. В 2021 году также имеет тенденцию к уменьшению на 1 372 тыс. руб. или 8,68%. Уменьшение данного показателя также является положительным фактором, т.к. показывает, что организация сокращает задолженность перед поставщиками и другими кредиторами.

В целом по проведенному анализу структуры и динамики бухгалтерского баланса ООО «СПЕКТР-ЮГ» видно, что в целом за 3 года баланс имеет довольно однородную структуру. Можно сделать вывод, что организация ведет довольно эффективную экономическую деятельность.

В разрезе проведенного анализа финансового состояния организации ООО «СПЕКТР-ЮГ» видно, что в целом предприятие является платежеспособным, т.к. показатели платежеспособности соответствуют нормативным значениям, что говорит о том, что предприятие способно вовремя расплачиваться по своим обязательствам, но у предприятия есть невысокий риск невыплаты

процентов. Также предприятие является финансово устойчивым, т.к. значения показателей финансовой устойчивости также соответствуют нормативным значениям. Анализируя данные значения можно сделать вывод, что ООО «СПЕКТР-ЮГ» в целом является финансово независимым, но имеется небольшая зависимость от долгосрочных заемных средств. Также у компании высокая степень маневренности, что является еще одним положительным фактором. Анализ рентабельности предприятия показывает, что ООО «СПЕКТР-ЮГ» работает эффективно, т.к. в динамике за последний год все показатели рентабельности находятся на хорошем уровне и имеют тенденцию к увеличению по сравнению с прошлым годом. Продажи продукции организации окупают себестоимость данной продукции. Чистая прибыль организации выросла в 2 раза.

В целом предприятие ведет довольно эффективную экономическую деятельность. Для более эффективной работы можно провести мероприятия по увеличению прибыли. Этого можно достичь путем введения дополнительных услуг, акций. Также необходимо соблюдать недопущение сверхнормативных товарных запасов, уменьшение внутренних и внешних финансовых обязательств (взыскание дебиторской задолженности), получение дополнительных доходов, минимизация необязательных расходов и др.

Особое внимание в процессе анализа финансовых результатов следует обратить внимание на наиболее значимую и существенную статью их формирования - прибыль (убыток) от продаж товаров, продукции, выполненных работ и оказанных услуг как важнейшую составляющую экономической и балансовой (чистой) прибыли и зачастую по своему объему превышающую ее.

Поскольку руководство организации интересуется, прежде всего, прибылью от продаж, которая характеризует эффективность управления текущей производственной деятельностью, то данному показателю уделяется

особое внимание, поэтому в дальнейшей части курсовой работы будет приведена методика факторного анализа прибыли от продаж.

Вообще в настоящее время существует несколько методик факторного анализа прибыли от продаж. Принципиальное их различие заключается в количестве определяемых факторов и в источниках информации, используемых для проведения анализа. Однако наиболее реальное значение имеет применение методики факторного анализа, основанной на данных формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках». В связи с процессом постоянного развития аналитических возможностей бухгалтерской отчетности, в частности «Отчета о прибылях и убытках», создана информационная база проведения анализа изменения прибыли от продаж под влиянием следующих факторов: изменения объема продаж; изменения уровня валовой прибыли; изменения уровня коммерческих расходов и уровня управленческих расходов.

В соответствии методикой факторного анализа Л.А. Донцовой, Н.К. Никифоровой прибыли от продаж на изменение прибыли от продаж влияют следующие факторы:

- 1) изменение цен;
- 2) изменение объема продаж (в количественном выражении);
- 3) изменения уровня себестоимости продаж;
- 4) изменение уровня коммерческих расходов;
- 5) изменение уровня управленческих расходов.

Практически все данные также берутся на основании формы № 2. Также необходимо учитывать средний индекс потребительских цен (можно использовать также средний уровень инфляции).

Таблица 4 – Исходные данные для факторного анализа прибыли

Наименование	2021		2022		Абсолютное изменение	Относительное изменение
	тыс.руб	уд.в %	тыс.руб	уд.в %		
Выручка	47 794	100,00	69 698	100,00	21 904,00	145,83
Себестоимость продаж	35 177	73,60	54 712	78,50	19 535,00	155,53
Валовая прибыль (убыток)	12 617	26,40	14 986	21,50	2 369,00	118,78
Коммерческие расходы	3 833	8,02	880	1,26	- 2 953,00	22,96
Управленческие расходы	4 823	10,09	5 288	7,587	465,00	109,64
Прибыль (убыток) от продаж	3 961	8,29	8 818	12,65	4 857,00	222,62

1. Влияние цены:

- определяем индекс цены:

$$I = 1 + 0,12 = 1,12$$

- Учитываем влияние инфляции (выручка в сопоставимых ценах):

$$V^* = V_1 / I = 69\,698 / 1,12 = 62\,230,36$$

- Изменение выручки за счет цены:

$$V_{\text{ц}} = V_1 - V^* = 69\,698 - 62\,230,36 = 7\,467,64$$

2. Влияние количества

- Изменение выручки за счет количества товаров:

$$V_{\text{к}} = V^* - V_0 = 62\,230,36 - 47\,794 = 14\,436,36$$

3. Влияние цены на прибыль от продаж:

- Рассчитаем рентабельность продаж в виде коэффициента:

$$\text{Рент. Продаж}_0 = 3\,961 / 47\,794 = 0,0829 = 8,29\%$$

- Учитываем рассчитанный коэффициент:

$$\Pi_{\text{ц}} = V_{\text{ц}} * \text{РЕНТ}_{\text{прод}_0} = 7\,467,64 * 0,0829 = 618,8922$$

4. Влияние количества продукции на прибыль:

$$\Pi_{\text{к}} = [(V_1 - V_0) - V_{\text{ц}}] * \text{РЕНТ}_{\text{прод}_0} = [(69\,698 - 47\,794) - 7\,467,64] * 0,0829 = 1196,434922$$

5. Влияние себестоимости проданной продукции на прибыль:

$$П_{с/с} = -[В_1 * (\text{Доля } с/с_1 - \text{Доля } с/с_0)] = -[69\,698 * (0,78,5 - 73,6)] = -3413,373687$$

6. Влияние коммерческих расходов на прибыль:

$$П_{кр} = -[В_1 * (\text{доля } кр_1 - \text{доля } кр_0)] = - [69\,698 * (0,0126 - 0,0802)] = 4709,664686$$

7. Влияние управленческих расходов на прибыль:

$$П_{ур} = -[В * (\text{доля } ур_1 - \text{доля } ур_0)] = - [69\,698 * (0,07587 - 0,1009)] = 1745,38$$

Проверка:  $\text{Сумма } 4\,857,0000 = 4\,857,00$

Таким образом, за счет совместного влияния 5 факторов: изменения цен; изменения объема продаж в количественном выражении; изменения уровня себестоимости продаж; изменения уровня коммерческих расходов; изменение уровня управленческих расходов в отчетном году по сравнению с прошлым годом прибыль от продаж увеличилась на 4 857 тыс. руб.

В связи с ростом цен в среднем на 12 % прибыль от продаж возросла на 618,89 тыс. руб.

В связи с увеличением объема продаж в количественном выражении в отчетном году прибыль от продаж увеличилась на 1 196,43 тыс. руб.

Вследствие повышения уровня себестоимости продаж в отчетном году прибыль снизилась на 3 413,37 тыс. руб.

Вследствие уменьшения уровня коммерческих и управленческих расходов в выручке от продаж в отчетном году прибыль от продаж увеличилась на 4 709,66 и 1 745,38 тыс. руб. соответственно.

## **4. Разработка плана маркетинга и организационного плана ООО «Спектр-Юг»**

### **4.1 Разработка плана маркетинга ООО «Спектр-Юг»**

*Маркетинговый план* — это комплексный анализ текущего состояния бизнеса, детализация будущих маркетинговых активностей и коммуникаций, необходимых для достижения целей компании. Маркетинговый план не менее важен, чем производственный и финансовый план, входящие в стратегический план развития компании.

Важно понимать, что маркетинговое планирование имеет относительный, приблизительный характер и в нём многое основано на гипотезах. Верность или ошибочность данных предположений определяется эмпирическим путём в процессе тестирования.

Маркетинговый план компании необходим для:

- Анализа текущего состояния компании;
- Диагностики проблем и слабых мест, определение способов их устранения;
- Выявления точек и драйверов роста;
- Понимания механизмов сокращения издержек без потери качества;
- Систематизации и оптимизации бизнес-процессов;
- Рационального распределения ресурсов;
- Управления рисками, создание вариативных сценариев развития;
- Стратегического видения и прогнозирования результатов;
- Повышения конкурентоспособности, отстройки от конкурентов;
- Создания новых и улучшение имеющихся продуктов и сервиса;
- Увеличения объёмов продаж, повышение лояльности клиентов, увеличение прибыли;
- Выхода компании на более высокий уровень и новые рынки;
- Управления, контроль, оценка результатов.

Для начала рассмотрим *преимущества услуг*, предоставляемых ООО «Спектр-Юг»:

- Компания специализируется на реализации конфискованного и арестованного имущества, что означает большой выбор товаров по выгодным ценам.

- Качество и подлинность товаров гарантированы, так как компания работает только со справедливыми судебными системами и правоохранительными органами.

- Конфискованное и арестованное имущество обычно продается со значительной скидкой, что привлекает потребителей, желающих приобрести качественные товары по доступной цене.

- Услуги компании подходят как физическим лицам, так и предприятиям, которые могут использовать конфискованное имущество в своей деятельности.

Также необходимо составить *портрет целевой аудитории* и основных потребителей, предоставляемых услуг. Для рассматриваемой организации это:

- Физические лица, заинтересованные в покупке товаров по сниженной цене, например, электроника, автомобили, ювелирные изделия и т.д.

- Мелкие и крупные предприятия, ищущие возможность закупить оборудование, мебель, транспортные средства и другие активы по привлекательной цене.

- Инвесторы, стремящиеся приобрести имущество, чтобы перепродать его и получить прибыль.

- Люди, ищущие уникальные и коллекционные товары, такие как искусство, антиквариат, редкие монеты и т.д.

Следующий аспект маркетингового плана – это *анализ цен*, так как организация реализует разнообразные товары (начиная от мелкой бытовой техникой и заканчивая недвижимостью), оказывает широкий спектр различных услуг и не имеет стабильного прейскуранта цен, мы можем сформулировать следующие советы по ценообразованию:

- Компания должна провести исследование рынка, чтобы определить средние цены на аналогичные товары.

- Учитывая, что конфискованное и арестованное имущество продается со скидкой, компания должна установить цены чуть ниже рыночных, чтобы привлекать клиентов.

- Тем не менее, необходимо учитывать стоимость восстановления или ремонта имущества, чтобы установить цены, позволяющие компании получить прибыль.

Необходимо дополнительно проанализировать и расширить *основные каналы сбыта*, т.к. на данный момент реализация производится только посредством прямой продажи с помощью некоторых онлайн-площадок:

- Дополнительные онлайн-площадки и интернет-магазины, специализирующиеся на торговле конфискованным и арестованным имуществом.

- Физические магазины или выставки, где потенциальные клиенты могут ознакомиться с товаром лично и принять окончательное решение о покупке.

- Рекламные кампании в социальных сетях, на специализированных платформах или в местных СМИ для привлечения внимания к предложениям компании.

- Партнерство с аукционами или дилерами, чтобы расширить рынок сбыта и добиться большей видимости.

Важно создать прозрачный и надежный процесс приобретения и продажи конфискованного и арестованного имущества, включая проверку происхождения и подлинности товаров. Также необходимо обеспечить эффективное управление инвентаризацией, чтобы минимизировать издержки и потери от хранения имущества.

#### **4.2 Разработка организационного плана ООО «Спектр-Юг»**

Под организационным планом понимается комплекс мероприятий, направленный на обеспечение правовых отношений между фирмой и органами власти, внутри фирмы между администрацией и трудовым коллективом. Для этого разрабатывается организационная структура управления фирмой или проектом, распределяются обязанности между исполнителями, составляются должностные инструкции, разрабатываются положения о структурных подразделениях, регламенты руководящего персонала, устанавливается право подписи на документах (технических, юридических, плановых, бухгалтерской отчетности, финансовых).

*Организационный план* для организации, занимающейся реализацией конфискованного и арестованного имущества, должен включать следующие составляющие:

##### *1. Структура организации:*

- Руководство (директор, заместители, секретариат);
- Отдел закупок и арестованного имущества;
- Отдел продаж и реализации имущества;
- Отдел юридического сопровождения и анализа;

- Отдел маркетинга и рекламы;
- Финансовый отдел.

### 2. Численность персонала:

- Руководство: 1-2 человека;
- Отдел закупок и арестованного имущества: 2-3 сотрудника;
- Отдел продаж и реализации имущества: 2-3 сотрудника;
- Отдел юридического сопровождения и анализа: 1-2 сотрудника;
- Отдел маркетинга и рекламы: 1 сотрудник;
- Финансовый отдел: 2-3 сотрудника.

### 3. Затраты на персонал:

Расчет фонда заработной платы и среднемесячной зарплаты может быть произведен на основе следующих факторов:

- Уровень квалификации и опыт сотрудников;
- Тарифные ставки и льготы, применяемые к определенным должностям;
- Местоположение и экономическая ситуация в регионе;
- Иные факторы, влияющие на рынок труда и заработную плату.

Данные расчета фонда заработной платы и общих затрат на персонал в ООО «Спектр-Юг» представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Затраты на персонал.

№ п/п	Должность	Кол-во ед.	Оклад, руб.	Отчисления на социальное страхование, руб.	Итого затрат на оплату труда, руб.
1	Директор	1	100 000	30 000	130 000
2	Менеджер по закупкам	2	50 000 х 2	15 000 х 2	130 000
3	Менеджер по продажам	2	50 000	15 000	65 000

Продолжение таблицы 5

4	Юрист	1	50 000	15 000	65 000
5	Главный бухгалтер	1	60 000	18 000	78 000
6	Бухгалтер-кассир	1	45 000	13 500	58 500
	Итого	8	405 000	121 500	526 500

- Фонд заработной платы (сумма всех заработных плат всех сотрудников организации): 405 000 руб.

- Среднемесячная зарплата (фонд заработной платы, разделенный на количество сотрудников): 50 625 руб.

Суммы оплаты труда в ООО «Спектр-Юг» являются справедливыми и совпадают со среднерыночным предложением и средней оплатой труда в отрасли.

## 5. Предложения по улучшению работы ООО «Спектр-Юг»

На основании проведенного анализа деятельности ООО «Спектр-Юг» нами были сформулированы следующие предложения для формирования более эффективного процесса работы организации:

- Оптимизировать процесс аукционов: разработать удобный онлайн-ресурс, где клиенты могут просматривать информацию о предстоящих аукционах, участвовать в них и делать ставки. Такой подход позволит значительно увеличить охват потенциальных покупателей и упростить процесс покупки для клиентов.

- Разработать программу лояльности для постоянных клиентов: предоставлять им скидки, бонусы и привилегии, чтобы стимулировать их участие в аукционах и выбор нашей организации при покупке конфискованного и арестованного имущества.

- Расширить сеть партнеров: установить плодотворное сотрудничество с другими организациями, занимающимися конфискацией имущества, чтобы получать больше вариантов для реализации на аукционах. Также можно сотрудничать с компаниями, осуществляющими оценку и хранение имущества для повышения качества предлагаемого нами товара.

- Усовершенствовать систему оценки имущества: обеспечить профессиональную оценку каждого лота, чтобы установить его реальную стоимость и предложить покупателям привлекательные цены. При этом необходимо также убедиться в прозрачности и честности процесса оценки для повышения доверия клиентов.

- Улучшить маркетинговые и рекламные стратегии: проводить активную рекламную кампанию организации и ее аукционах на различных платформах и в социальных сетях. Также стоит подумать о привлечении внешних специалистов для создания качественного бренда и проведения медиа-кампаний для привлечения новых клиентов.

– Внедрить технологические решения: использование современных технологий, таких как искусственный интеллект и блокчейн, для обеспечения безопасности и прозрачности транзакций на аукционах. Такие инновации помогут предотвратить мошенничество и повысить доверие к нашей организации.

– Повысить профессионализм сотрудников: провести систематические тренинги и обучение сотрудников, чтобы они были хорошо информированы о предлагаемом имуществе, имели навыки работы с клиентами и соблюдали нормы этики при проведении аукционов.

– Улучшить обратную связь с клиентами: предоставлять клиентам возможность оставлять отзывы и предложения о работе организации, чтобы получать ценную обратную связь и улучшать процессы по их запросам.

– Учитывать экологическую составляющую: сотрудничать с организациями, занимающимися утилизацией и переработкой конфискованного имущества, чтобы минимизировать отрицательное влияние на окружающую среду и принимать во внимание принципы устойчивого развития.