

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА, ЭКОНОМИКИ И
УПРАВЛЕНИЯ

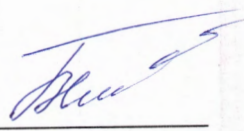
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ОТЧЕТ

по производственной профессиональной
практике

ООО «Майхонг Трейдинг», г. Владивосток

Студент
группы БЭУ-21-ЭБ1

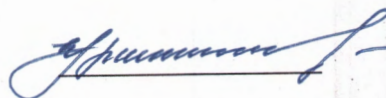


М.А. Белова

Руководитель
канд. экон. наук, доцент

Т.В. Бубновская

Руководитель от предприятия
директор



Е.В. Мишустина

Нормоконтролер
канд. экон. наук, доцент

Т.В. Бубновская

Владивосток 2024

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Кафедра экономики и управления

ЗАДАНИЕ
на производственную профессиональную практику

Студенту: Беловой Милане Артуровне

Группы: БЭУ-21-ЭБ1

Срок сдачи отчета: 18.01.2024

Содержание отчета по производственной профессиональной практике:

Введение:

Задание 1: определить цель и задачи практики, основные методы, необходимые для их достижения.

Раздел 1 Внутренняя среда организации и угрозы экономической безопасности

Задание 2: Дать краткое описание организации: организационно-правовая форма, виды и цели деятельности, организационная структура, система налогообложения, основные показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность организации. Провести расчет и анализ показателей микроуровня, характеризующих экономическую безопасность организации по основным элементам. С учетом результатов анализа сформулировать угрозы экономической безопасности организации, провести их анализ, оценку и ранжирование (ПКВ-2).

Раздел 2 Внешняя среда организации и угрозы экономической безопасности

Задание 3: Провести анализ факторов макро- и мезоуровня, влияющих на деятельность организации. С учетом полученных результатов описать угрозы деятельности организации со стороны внешней среды, провести их анализ, оценку и ранжирование (ПКВ- 2).

Раздел 3 Обеспечение экономической безопасности организации

Задание 4: Выбрать методы обработки выявленных угроз, сформулировать конкретные мероприятия по обеспечению экономической безопасности организации, указать прогнозируемые результат. (ПКВ-2).

Заключение.

Задание 5: Обобщить изложенный материал, отразить основные выводы, которые были сделаны при прохождении практики.

Список использованных источников (не менее 10-ти позиций)

Руководитель практики от университета:
канд. экон. наук, доцент

Бубновская Т.В.

Задание получил:

Белова М. А.

Руководитель практики от профильной организации
Директор ООО «Майхонг трейдинг»

Мишустина Е.В.

РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН) ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИКИ

Студент Беловой Милане Артуровне
Фамилия Имя Отчество

Кафедра Экономики и управления гр. БЭУ-21-ЭБ1

Руководитель практики Бубновская Т.В.
Фамилия Имя Отчество

Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности прошел Мишустина Е.В.

С правилами трудового распорядка ознакомлен Белова М.А.
(подпись обучающегося)

Этапы практики	Виды работы	Срок выполнения	Отметка руководителя о выполнении
1. Подготовительный	Организационное собрание	11.11.2024	Выполнено
	Инструктаж по технике безопасности	11.11.2024	Выполнено
2. Исследовательский и практический этап	Дать краткое описание организации: организационно-правовая форма, виды и цели деятельности, организационная структура, система налогообложения, основные показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность организации. Провести расчет и анализ показателей микроуровня, характеризующих экономическую безопасность организации по основным элементам. С учетом результатов анализа сформулировать угрозы экономической безопасности организации, провести их анализ, оценку и ранжирование.	12.11.2024-01.12.2024	Выполнено
	Провести анализ факторов макро- и мезоуровня, влияющих на деятельность организации. С учетом полученных результатов описать угрозы деятельности организации со стороны внешней среды, провести их анализ, оценку и ранжирование	02.12.2024-15.12.2024	Выполнено
	Выбрать методы обработки выявленных угроз, сформулировать конкретные мероприятия по обеспечению экономической безопасности организации, указать прогнозируемые результаты	16.12.2024-29.12.2024	Выполнено
3. Заключительный	Подготовка и сдача отчета	09.01-18.01.2025	Выполнено

Руководитель учебной практики
 канд. экон. наук, доцент

Руководитель практики от организации (предприятия) Мишустина Е.В.

Бубновская Т.В.



Отзыв-характеристика

На студентку группы БЭУ-21-ЭБ1 кафедры экономики и управления ФГБОУ ВО ВВГУ Белову Милану Артуровну, которая с 11.11.2024 года по 18.01.2025 года прошла производственную профессиональную практику в ООО «Майхонг Трейдинг», г. Владивосток.

Во время прохождения практики студентка выполняла обязанности в рамках программы практики.

В ходе практики студенткой Беловой М.А. были освоены компетенции ПКВ-2. Ею подготовлен отчет, в котором отражены основные результаты выполнения задания на практику.

К выполнению всех заданий студентка подходила добросовестно и с ответственностью, соблюдала дисциплину, грамотно выполняла возложенные на нее обязанности.

За время прохождения практики студентка продемонстрировала достаточный уровень теоретической подготовки, сформированное умение применить и использовать знания, полученные во ВВГУ, для решения поставленных перед ней практических задач.

В целом работа практикантки Беловой М.А. заслуживает высокой оценки.

Руководитель
практики от организации



(Мишустина Е.В.)

Содержание

Введение	3
1 Внутренняя среда организации и угрозы экономической безопасности	5
1.1 Организационно-правовая форма, виды и цели деятельности, организационная структура, система налогообложения, основные показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность организации	5
1.2 Расчет и анализ показателей микроуровня, характеризующих экономическую безопасность организации по основным элементам	7
1.3 Угрозы экономической безопасности организации, их анализ	20
2 Внешняя среда организации и угрозы экономической безопасности	23
2.1 Анализ факторов макро- и мезоуровня, влияющих на деятельность организации	23
2.2 Угрозы деятельности организации со стороны внешней среды, их анализ	25
3 Обеспечение экономической безопасности организации	27
Заключение	33
Список использованных источников	34
Приложение А. Бухгалтерский баланс	37
Приложение Б. Отчет о финансовых результатах	38

Введение

Изучение угроз экономической безопасности предприятия оптовой торговли имеет несколько ключевых аспектов. Так, прежде всего, понимание угроз позволяет выявить потенциальные риски, которые могут негативно сказаться на финансовом состоянии и операционной деятельности компании. Это помогает разработать стратегии для их минимизации или предотвращения.

Далее, в условиях динамичной внешней среды, включая экономические колебания, изменения в законодательстве и потребительских предпочтениях, знание угроз помогает компаниям адаптироваться и сохранять конкурентоспособность.

Угрозы, такие как колебания валютных курсов или инфляция, могут существенно повлиять на прибыльность предприятия. Изучение этих факторов позволяет заранее планировать и корректировать финансовые стратегии.

Проблемы с качеством продукции, логистическими цепочками или соблюдением законодательства могут негативно сказаться на репутации компании. Понимание угроз помогает своевременно реагировать на потенциальные проблемы и поддерживать доверие клиентов.

Наконец, анализ угроз является важной частью стратегического планирования. Он помогает определить приоритеты и сфокусироваться на тех аспектах бизнеса, которые требуют особого внимания и ресурсов.

Кроме того, компании, которые активно изучают и реагируют на угрозы, могут быстрее реагировать на изменения на рынке, что дает им конкурентные преимущества перед менее проактивными игроками. Знание и управление угрозами может повысить инвестиционную привлекательность компании. Инвесторы предпочитают вкладывать средства в устойчивые и безопасные предприятия.

Изучение угроз экономической безопасности предприятия оптовой торговли является необходимым условием для его успешного функционирования и развития. Это позволяет не только защитить компанию от

возможных рисков, но и создать прочную основу для ее роста и устойчивости в условиях неопределенности.

Отсюда цель данного отчета по практике – изучить угрозы экономической безопасности предприятия ООО «Майхонг Трейдинг», г. Владивосток.

Задачи практики:

1 Дать краткое описание организации: организационно-правовая форма, виды и цели деятельности, организационная структура, система налогообложения, основные показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность организации. Провести расчет и анализ показателей микроуровня, характеризующих экономическую безопасность организации по основным элементам. С учетом результатов анализа сформулировать угрозы экономической безопасности организации, провести их анализ, оценку и ранжирование.

2 Провести анализ факторов макро- и мезоуровня, влияющих на деятельность организации. С учетом полученных результатов описать угрозы деятельности организации со стороны внешней среды, провести их анализ, оценку и ранжирование

3 Выбрать методы обработки выявленных угроз, сформулировать конкретные мероприятия по обеспечению экономической безопасности организации, указать прогнозируемые результаты

1 Внутренняя среда организации и угрозы экономической безопасности

1.1 Организационно-правовая форма, виды и цели деятельности, организационная структура, система налогообложения, основные показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность организации

В работе исследуется деятельность ООО «Майхонг Трейдинг». Компания работает в сфере оптовой торговли B2B с компанией в Китае «Shanghai Maihong Co.LTD», привозит сантехнику и рабочий инструмент. Также предоставляются услуги по поиску товара, отгрузка с фабрик Китая, сопровождение сделки.

Основные сведения о компании приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Паспорт организации (предприятия)

Показатели	Содержание показателей
1 Наименование предприятия (полное и сокращенное).	Общество с ограниченной ответственностью «Майхонг Трейдинг»
2 Юридический, почтовый адреса предприятия.	690091, Приморский край, г. Владивосток, ул. Набережная, дом 16, оф.9
3 Номер и дата государственной регистрации.	1172536037200 17 октября 2017 года
4 Код ОКПО (Общероссийский классификатор предприятий и организаций).	19871507
5 ИНН/КПП (Идентификационный номер налогоплательщика)	2540231006 254001001
6 Код ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности)	46.90
7 Код ОКОПФ (Общероссийский классификатор организационно-правовых форм)	12300
8 Код ОКФС (Общероссийский Классификатор Форм Собственности)	16
9 Код ОКЕИ (Общероссийский классификатор единиц измерения)	384
10 Система налогообложения (ОСНО, УСН, ЕНВД, ЕСХН и т. д.)	УСН
11 Данные о руководителях предприятия (фамилия, имя, отчество, возраст, образование, стаж работы в настоящей должности).	Директор Мишустина Екатерина Владимировна
12 Величина уставного капитала (фонда)	10 000 руб.
13 Основные виды деятельности и основные виды выпускаемой продукции.	Торговля оптовая неспециализированная

Организационная структура компании представлена на рисунке 1.1.

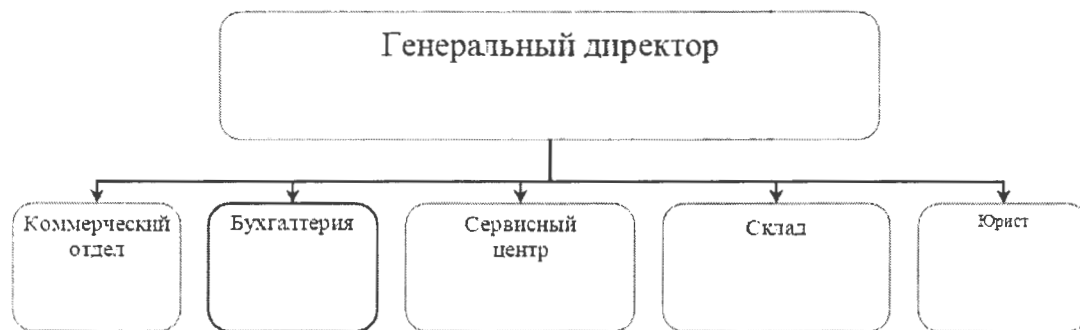


Рисунок 1.1 – Организационная структура ООО «Майхонг Трейдинг»

У компании, как видим, линейная структура управления. Это одна из самых простых и традиционных форм организации, где подчинение и ответственность четко определены, а коммуникация происходит сверху вниз. В контексте компании оптовой торговли такая структура имеет свои достоинства и недостатки:

К достоинствам линейной структуры относятся следующие:

1 Простота и понятность. Линейная структура ООО «Майхонг Трейдинг» имеет четкую иерархию, что делает организацию легко управляемой. Каждый сотрудник знает свои обязанности и кому подчиняется.

2 Быстрое принятие решений. Из-за простой структуры и прямой линии подчинения решения в ООО «Майхонг Трейдинг» могут приниматься быстрее, так как не требуется согласования с несколькими уровнями управления.

3 Четкость ответственности. Каждый сотрудник ООО «Майхонг Трейдинг» знает, за что он отвечает, что снижает вероятность путаницы и конфликтов по поводу обязанностей.

4 Устойчивость. Линейная структура ООО «Майхонг Трейдинг» устойчива к изменениям, поскольку изменения в одном отделе не обязательно затрагивают другие, что позволяет сохранить стабильность в работе.

5 Простота коммуникации. Коммуникация в ООО «Майхонг Трейдинг» происходит по прямой линии, что может уменьшить количество недопониманий и ошибок.

Но у данной структуры есть и недостатки. Так, это ограниченная гибкость. Линейная структура ООО «Майхонг Трейдинг» может быть недостаточно гибкой для быстрого реагирования на изменения в рыночной среде или потребностях клиентов, что может затруднить адаптацию к новым условиям.

Нагрузка на руководителей. Руководители ООО «Майхонг Трейдинг» часто перегружены задачами, так как они принимают решения по всем вопросам, что может привести к замедлению работы.

Недостаток специализации. В линейной структуре ООО «Майхонг Трейдинг» нет возможности для глубокого изучения и специализации в отдельных областях, так как сотрудники могут выполнять широкий круг задач.

Рисковая зависимость. Если ключевой руководитель ООО «Майхонг Трейдинг» уходит или заболевает, это может негативно сказаться на всей организации, так как его отсутствие затрудняет принятие решений.

Линейная структура ООО «Майхонг Трейдинг» периодически затрудняет взаимодействие между разными отделами, что может привести к изолированности и недостатку координации.

Меньшая мотивация сотрудников. Из-за жесткой иерархии сотрудники ООО «Майхонг Трейдинг» могут чувствовать себя менее вовлеченными в процесс принятия решений, что может снизить их мотивацию и инициативу.

Для достижения наилучших результатов ООО «Майхонг Трейдинг» важно учитывать, как достоинства, так и недостатки такой структуры, а также быть готовыми к возможным изменениям и адаптациям в организационной структуре в зависимости от внешних и внутренних факторов.

1.2 Расчет и анализ показателей микроуровня, характеризующих экономическую безопасность организации по основным элементам

Анализ показателей микроуровня начнем с расчета технико-экономических показателей. Они приведены в таблице 1.2, рассчитаны по данным Приложения А и Приложения Б.

Таблица 1.2 – Динамика основных технико-экономических показателей ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021 – 2023 гг.

В тысячах рублей

Показатель	2021	2022	2023	Отклонения			
				Абсолютное		Относительное, %	
				2022 / 2021	2023 / 2022	2022 / 2021	2023 / 2022
1 Выручка	567872	935518	1411125	367646	475607	64,7	50,8
2 Себестоимость продаж	508855	880753	1378395	371898	497642	73,1	56,5
3 В том числе материальные затраты	500141	870341	1365798	370200	495457	74,0	56,9
затраты на оплату труда	5378	6239	7450	861	1211	16,0	19,4
отчисления на социальные нужды	1613	1872	2235	259	363	16,1	19,4
затраты по аренде	678	734	823	56	89	8,3	12,1
прочие затраты	1045	1567	2089	522	522	50,0	33,3
4 Прибыль от продаж	59017	54765	32730	-4252	-22035	-7,2	-40,2
5 Среднесписочная численность работников, чел.	10	11	12	1	1	10,0	9,1
6 Среднегодовая выработка на одного работающего, тыс. руб./чел.	56787,2	85047,1	117593,8	28259,9	32546,7	49,8	38,3
7 Среднегодовой фонд оплаты труда	5378	6239	7450	861	1211	16,0	19,4
8 Среднегодовая стоимость оборотных активов	161607,5	437972	1031492,5	276364	593521	171,0	135,5
9 Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.	0,90	0,94	0,98	0,05	0,04	5,1	3,8
10 Рентабельность							
продаж, %	10,4	5,9	2,3	-4,5	-3,5	-43,7	-60,4
продукции, %	11,6	6,2	2,4	-5,4	-3,8	-46,4	-61,8
предприятия, %	36,5	12,5	3,2	-24,0	-9,3	-65,8	-74,6

Для анализа показателей за 2021, 2022 и 2023 годы можно выделить основные тенденции и выявить ключевые моменты, касающиеся выручки, затрат, прибыли и рентабельности.

Выручка в 2022 году показала рост на 64,7%, в 2023 году – рост на 50,8%, что указывает на рост продаж и, возможно, расширение клиентской базы.

При этом себестоимость продаж выросла на 73,1% в 2022 году и на 56,5% в 2023 году. Себестоимость растет быстрее, чем выручка, что может указывать на увеличение затрат на закупку товаров или производственные расходы.

Показатели прибыли от продаж снизились на 7,2% в прошлом отчетном году и на 40,2% в 2023 году. Это тревожный сигнал, учитывая рост выручки. Это может указывать на проблемы с управлением затратами.

Все показатели рентабельности компании значительно снижаются, что говорит о том, что затраты растут быстрее, чем доходы, и указывает на необходимость анализа и оптимизации затрат.

Затраты на оплату труда увеличились на 16% в 2022 году и на 19,4% в 2023 году, что может быть связано с увеличением численности работников и/или ростом заработных плат. Отчисления на социальные нужды также увеличиваются, что указывает на рост обязательств компании перед работниками.

Затраты на 1 рубль реализованной продукции увеличились с 0,90 руб. в 2021 году до 0,98 руб. в 2023 году, что также указывает на рост себестоимости.

Таким образом, несмотря на рост выручки и среднего чека, компания сталкивается с серьезными проблемами в управлении затратами, что приводит к снижению прибыли и рентабельности. Рекомендуется провести детальный анализ структуры затрат, выявить основные источники увеличения себестоимости и рассмотреть возможности для оптимизации расходов, чтобы восстановить прибыльность бизнеса.

Далее рассчитаем показатели вертикального и горизонтального анализа баланса компании.

Таблица 1.3 – Состав, структура и динамика активов и пассивов по данным бухгалтерского баланса ООО «Майхонг Трейдинг» на конец 2021-2023 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Сумма			Структура, %			Отклонения			
							Абсолютное		Относительное, %	
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022	2022 / 2021	2023 / 2022
1 Внеоборотные активы	710	1096	1027	0,3	0,2	0,1	386	-69	54,4	-6,3

2 Оборотные активы	230451	645492	1417493	99,7	99,8	99,9	415041	772001	180,1	119,6
Итого активов	231161	646588	1418520	100,0	100,0	100,0	415427	771932	179,7	119,4
3 Капитал и резервы	77832	106827	114040	33,7	16,5	8,0	28995	7213	37,3	6,8
4 Долгосрочные обязательства	14651	24043	9850	6,3	3,7	0,7	9392	-14193	64,1	-59,0
5 Краткосрочные обязательства	138678	515718	1294630	60,0	79,8	91,3	377040	778912	271,9	151,0
Итого пассивов	231161	646588	1418520	100,0	100,0	100,0	415427	771932	179,7	119,4

Внеоборотные активы увеличились в 2022 году, но затем снизились в 2023 году. Их доля в общей структуре активов также уменьшилась, что может указывать на меньшее внимание к долгосрочным инвестициям.

Оборотные активы значительно увеличились, что говорит о росте текущих активов компании. Их доля в структуре активов остается очень высокой, что может свидетельствовать о фокусе на краткосрочных операциях. Общие активы компании также значительно увеличились

Капитал и резервы увеличились в 2022 году, но их доля в пассивах значительно снизилась, что может указывать на рост обязательств и уменьшение финансовой устойчивости.

Долгосрочные обязательства сначала увеличились, но затем значительно снизились, что может свидетельствовать о погашении долгов или изменении в структуре финансирования.

Краткосрочные обязательства значительно возросли, что указывает на увеличение краткосрочных долгов и возможные проблемы с ликвидностью.

Видим, что ООО «Майхонг Трейдинг» демонстрирует значительный рост активов и пассивов за 2021-2023 годы.

Расчет показателей оборачиваемости оборотных активов ООО «Майхонг Трейдинг» в 2021-2023 гг. представлен в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Показатели оборачиваемости оборотных активов ООО «Майхонг Трейдинг» в 2021-2023 гг.

В тысячах рублей

Показатель	2021	2022	2023	Отклонения
------------	------	------	------	------------

				Абсолютное		Относительное, %	
				2022 / 2021	2023 / 2022	2022 / 2021	2023 / 2022
1 Среднегодовая балансовая величина оборотных активов	161607,5	437972	1031492,5	276364	593521	171,0	135,5
2 Выручка	567872	935518	1411125	367646	475607	64,7	50,8
3 Продолжительность одного оборота оборотных активов, дней	103,9	170,9	266,8	67	95,9	64,5	56,1
4 Количество оборотов оборотных активов	3,514	2,136	1,368	-1,378	-0,768	-39,2	-36,0
5 Экономический результат:							
ускорение (замедление) оборачиваемости, дней		67	95,9				
условное высвобождение средств (относительная экономия) или дополнительное привлечение (относительный перерасход) средств за счет изменения оборачиваемости оборотных активов		171725,2	370758,6				

Среднегодовая величина оборотных активов значительно увеличилась, что свидетельствует о росте текущих активов и, возможно, об увеличении объемов операций компании. Выручка компании также увеличилась, но темпы роста выручки замедлились в 2023 году по сравнению с 2022 годом. Это может указывать на возможные проблемы с увеличением продаж или на насыщение рынка.

Продолжительность одного оборота значительно увеличилась, что говорит о замедлении оборачиваемости оборотных активов. Это может быть признаком проблем с ликвидностью или неэффективным управлением запасами и дебиторской задолженностью.

Количество оборотов оборотных активов также значительно снизилось, что подтверждает замедление оборачиваемости. Это может указывать на неэффективное использование оборотных активов, что негативно сказывается на финансовом положении компании.

Ускорение оборачиваемости отрицательно сказывается на финансовых потоках компании, что требует дополнительного привлечения средств.

Итак, анализ показателей оборачиваемости оборотных активов ООО «Майхонг Трейдинг» показывает, что компания сталкивается с проблемами в управлении оборотными активами.

Таблица 1.5 – Расчет длительности операционного и финансового цикла
ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021-2023 гг.

В тысячах рублей

Показатель	2021	2022	2023	Абс. откл., +/-	
				2022 / 2021	2023 / 2022
1 Период оборачиваемости кредиторской задолженности	80,8	135,6	239,7	54,8	104,1
2 Период оборачиваемости запасов	73,7	102,1	74,6	28,4	-27,5
3 Операционный цикл	110,8	172,4	262,2	61,6	89,8
4 Финансовый цикл	30,0	36,8	22,5	6,8	-14,3

Значительное увеличение периода оборачиваемости кредиторской задолженности указывает на то, что компания стала медленнее расплачиваться с кредиторами. Это может быть связано с ухудшением финансовых условий или попыткой сохранить ликвидность. Однако слишком длительный период может негативно сказаться на кредитных отношениях.

Период оборачиваемости запасов увеличился в 2022 году, что может указывать на накопление запасов или замедление продаж. Однако в 2023 году наблюдается снижение этого показателя, что может свидетельствовать о более эффективном управлении запасами или увеличении продаж.

Операционный цикл значительно увеличился за три года, что говорит о том, что время, необходимое для превращения запасов в выручку, возросло. Это может быть связано с увеличением времени оборачиваемости кредиторской задолженности, а также с замедлением оборота запасов.

Финансовый цикл в целом увеличился в 2022 году, но в 2023 году значительно сократился. Это может указывать на улучшение в управлении дебиторской задолженностью или на более быстрые поступления от продаж, что положительно сказывается на ликвидности компании.

Анализ длительности операционного и финансового цикла ООО «Майхонг Трейдинг» показывает, что компания сталкивается с увеличением операционного цикла, что указывает на замедление оборачиваемости активов и увеличение времени, необходимого для получения выручки.

В таблице 1.6 приведены показатели общей эффективности хозяйственной деятельности ООО «Майхонг Трейдинг».

Таблица 1.6 – Показатели общей эффективности хозяйственной деятельности ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021-2023 гг.

В тысячах рублей

Показатель	2021	2022	2023	Абс. откл., +/-	
				2022 / 2021	2023 / 2022
1 Рентабельность продаж	10,4	5,9	2,3	-4,5	-3,5
2 Рентабельность продукции	11,6	6,2	2,4	-5,4	-3,8
3 Рентабельность предприятия	36,5	12,5	3,2	-24,0	-9,3
4 Рентабельность совокупного капитала	33,9	7,3	1,3	-26,6	-6
5 Рентабельность собственного капитала	119,7	32,4	7,5	-87,3	-24,9

Рентабельность продаж значительно снизилась за три года, что указывает на ухудшение способности компании генерировать прибыль от своих продаж. Это может быть связано с увеличением издержек, снижением цен на продукцию или ухудшением спроса.

Рентабельность продукции также показывает резкое снижение, что подтверждает проблемы с эффективностью производства или увеличением затрат на производство. Это может указывать на необходимость пересмотра производственных процессов и управления затратами.

Значительное падение рентабельности предприятия говорит о том, что компания неэффективно использует свои ресурсы для получения прибыли. Это может быть связано с падением выручки или увеличением операционных расходов.

Рентабельность совокупного капитала также резко упала, что указывает на недостаточную эффективность использования всех активов компании для

генерации прибыли. Это может быть результатом увеличения долга или неэффективного управления активами.

Резкое снижение рентабельности собственного капитала свидетельствует о том, что акционеры получают значительно меньшую прибыль на свои инвестиции. Это может вызвать недовольство инвесторов и повлиять на дальнейшие инвестиции в компанию. Анализ показателей рентабельности ООО «Майхонг Трейдинг» показывает значительное ухудшение финансовых результатов компании за 2021-2023 годы.

В таблице 1.7 приведены прочие показатели рентабельности.

Таблица 1.7 – Анализ рентабельности ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021 – 2023 гг.

В тысячах рублей

Показатель	2021	2022	2023	Абс. откл., +/-	
				2022 / 2021	2023 / 2022
Рентабельность инвестиций с позиции предприятия, %					
Рентабельность активов	33,9	7,3	1,3	-26,6	-6
Рентабельность инвестированного капитала	101,9	26,8	6,5	-75,1	-20,3
Рентабельность инвестиций с позиции собственников предприятия, %					
Рентабельность собственного капитала	119,7	32,4	7,5	-87,3	-24,9
Рентабельность продаж, %					
Норма валовой прибыли	10,4	5,9	2,3	-4,5	-3,5
Норма операционной прибыли	10,4	5,9	2,3	-4,5	-3,5
Норма чистой прибыли	8,9	3,2	0,6	-5,7	-2,6

Здесь наблюдается аналогичная картина. Значительное снижение рентабельности активов указывает на то, что компания стала менее эффективной в использовании своих активов для генерации прибыли. Это может быть связано с увеличением активов без соответствующего роста доходов или с падением выручки. Резкое падение рентабельности инвестированного капитала говорит о том, что компания неэффективно использует средства, вложенные в бизнес. Это может быть вызвано высокими затратами, уменьшением выручки или неэффективным управлением инвестициями.

Падение рентабельности собственного капитала на 24,9% указывает на снижение доходности для акционеров. Это может привести к потере доверия со стороны инвесторов и негативно сказаться на привлечении новых инвестиций. Снижение нормы валовой прибыли указывает на ухудшение структуры доходов и расходов. Однако это может быть следствием увеличения себестоимости продукции или снижения цен на продукцию. Падение операционной прибыли на 3,6%, также указывает на проблемы в управлении операционными расходами или снижение доходов от основной деятельности. Резкое снижение нормы чистой прибыли говорит о том, что компания испытывает значительные трудности в получении прибыли после учета всех расходов. Это может быть связано с высокими затратами, снижением выручки или увеличением налоговых обязательств.

Итак, анализ рентабельности ООО «Майхонг Трейдинг» показывает значительное ухудшение финансовых показателей за 2021-2023 годы. Все ключевые показатели рентабельности (активов, инвестированного капитала, собственного капитала, валовой, операционной и чистой прибыли) демонстрируют резкое снижение, что указывает на проблемы с эффективностью операций, увеличением затрат и, возможно, снижением спроса на продукцию.

Рекомендуется провести более глубокий анализ причин снижения рентабельности, включая оценку структуры затрат, анализ рынка, конкурентоспособности и эффективности производственных процессов. Также стоит рассмотреть возможность оптимизации затрат и улучшения управления активами для восстановления прибыльности компании.

Далее обратимся к анализу ликвидности.

Таблица 1.8 – Анализ ликвидности ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021-2023 гг.

В тысячах рублей

Наименование показателя	2021	2022	2023	Абс. откл., +/-	
				2022 / 2021	2023 / 2021
Коэффициент покрытия оборотных активов собственным капиталом	0,335	0,164	0,080	-0,171	-0,084

Коэффициент маневренности оборотных активов	0,002	0,035	0,019	0,033	-0,016
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,991	0,990	0,991	-0,001	0,001

Коэффициент покрытия показывает, насколько собственный капитал компании может покрыть ее оборотные активы. Снижение этого показателя с 0,335 до 0,080 указывает на значительное ухудшение финансового положения компании. Это может свидетельствовать о том, что компания имеет недостаточный уровень собственного капитала для покрытия своих оборотных активов, что увеличивает риск неплатежеспособности и финансовой нестабильности.

Коэффициент маневренности оборотных активов показывает, какая доля оборотных активов доступна для финансирования текущих обязательств. Увеличение в 2022 году может говорить о том, что компания улучшила свою ликвидность, но снижение в 2023 году указывает на ухудшение ситуации. Это может быть связано с увеличением запасов или дебиторской задолженности, что может привести к проблемам с ликвидностью.

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, насколько эффективно используется собственный капитал для финансирования оборотных активов. Небольшие изменения в этом показателе указывают на стабильность в использовании собственного капитала. Однако, его близость к 1 также может свидетельствовать о том, что компания не использует свои активы для роста и развития.

Анализ ликвидности ООО «Майхонг Трейдинг» показывает, что за 2021-2023 годы наблюдается значительное ухудшение финансового состояния компании, особенно по коэффициенту покрытия оборотных активов собственным капиталом. Это указывает на высокие риски неплатежеспособности и недостаточную финансовую устойчивость.

Рекомендуется провести более глубокий анализ структуры активов и обязательств компании, а также рассмотреть возможность оптимизации оборотных активов и увеличения собственного капитала для улучшения

ликвидности. Также стоит обратить внимание на управление запасами и дебиторской задолженностью, чтобы повысить маневренность оборотных активов и улучшить финансовую стабильность компании.

В таблице 1.9 приведены расчеты финансовой устойчивости компании.

Таблица 1.9 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021-2023 гг.

В тысячах рублей

Наименование показателя	2021	2022	2023	Абс. откл., +/-	
				2022 / 2021	2023 / 2021
Коэффициент автономии	0,337	0,165	0,080	-0,172	-0,085
Коэффициент финансовой устойчивости (обеспеченности долгосрочными источниками финансирования)	0,400	0,202	0,087	-0,198	-0,115

Для анализа финансовой устойчивости ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021-2023 годы рассмотрим ключевые показатели и их динамику.

Коэффициент автономии показывает долю собственного капитала в общей сумме пассивов. Снижение этого показателя с 0,337 до 0,080 указывает на значительное уменьшение финансовой независимости компании. Это может означать, что компания все больше зависит от заемных средств, что увеличивает риски финансовой нестабильности и неплатежеспособности. Низкий коэффициент автономии в 2023 году может свидетельствовать о том, что компания может столкнуться с трудностями в обслуживании долгов и привлечении новых инвестиций.

Коэффициент финансовой устойчивости (обеспеченности долгосрочными источниками финансирования) показывает, насколько долгосрочные источники финансирования (собственный капитал и долгосрочные обязательства) покрывают долгосрочные активы. Снижение коэффициента с 0,400 до 0,087 указывает на резкое ухудшение финансовой устойчивости компании. Это может свидетельствовать о том, что компания не имеет достаточных долгосрочных источников финансирования для покрытия своих долгосрочных активов, что увеличивает риски ликвидности и финансовой нестабильности.

Анализ финансовой устойчивости ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021-2023 годы показывает значительное ухудшение финансового положения компании. Оба ключевых показателя (коэффициент автономии и коэффициент финансовой устойчивости) демонстрируют резкое снижение, что указывает на высокие риски зависимости от заемных средств и недостаточную финансовую устойчивость.

Рекомендуется провести более глубокий анализ структуры капитала компании, а также рассмотреть возможность увеличения собственного капитала и оптимизации долговой нагрузки. Это может помочь улучшить финансовую устойчивость и снизить риски, связанные с неплатежеспособностью и финансовыми трудностями.

В таблице 1.10 представлен анализ динамики деловой активности компании.

Анализ деловой активности позволяет оценить эффективность использования ресурсов, оборачиваемость средств и общую финансовую производительность компании. Рассмотрим ключевые показатели и их динамику.

Таблица 1.10 – Анализ деловой активности ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021-2023 гг.

Единица измерения (дни, обороты)

Показатель	Расчёт	2021	2022	2023	Абс. откл., +/-	
					2022 / 2021	2022 / 2021
Ресурсоотдача	Выручка/АВН+АОБ	3,505	2,132	1,367	-1,373	-0,765
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Выручка/АОБ	3,514	2,136	1,368	-1,378	-0,768
Фондоотдача	Выручка/ОССР	1378,3	1076,5	1368,0	-301,8	291,5
Скорость оборота материальных средств (запасов), дни	МОС*t/Выручка	66,0	96,1	72,8	30,1	-23,3
Скорость оборота денежных средств, дни	ДС*t/Выручка	0,8	4,5	6,4	3,7	1,9

Ресурсоотдача показывает, сколько выручки генерирует каждый рубль активов. Снижение этого показателя на протяжении трех лет указывает на ухудшение эффективности использования активов. В 2023 году ресурсная отдача упала до 1,367, что говорит о снижении производительности и, возможно, о неэффективном управлении активами.

Коэффициент оборачиваемости показывает, как быстро компания использует свои оборотные средства для генерации выручки. Снижение этого коэффициента также указывает на ухудшение деловой активности и эффективность использования оборотных средств. В 2023 году коэффициент упал до 1,368, что может свидетельствовать о растущих запасах или замедлении продаж.

Фондоотдача показывает, сколько выручки генерируется на один рубль основных средств. В 2022 году произошло резкое снижение этого показателя, что может указывать на неэффективное использование основных средств. Однако в 2023 году наблюдается восстановление до 1368,0, что может говорить о более эффективном использовании активов.

Увеличение скорости оборота запасов в 2022 году указывает на замедление оборачиваемости запасов, что может быть связано с нарастающими запасами или снижением спроса. В 2023 году наблюдается снижение до 72,8, что говорит о потенциальном улучшении в управлении запасами и ускорении их оборачиваемости.

Увеличение скорости оборота денежных средств указывает на замедление оборачиваемости денежных средств компании. Резкий рост в 2022 и 2023 годах может свидетельствовать о проблемах с ликвидностью или о том, что компания не успевает эффективно использовать свои денежные средства, что увеличивает риски.

Анализ деловой активности ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021-2023 годы показывает, что компания столкнулась с ухудшением показателей, что может указывать на снижение эффективности использования ресурсов и активов. Рекомендуется провести более детальный анализ причин снижения деловой

активности и рассмотреть меры по оптимизации управления запасами, оборотными средствами и активами для повышения общей эффективности компании.

1.3 Угрозы экономической безопасности организации, их анализ

Угрозы экономической безопасности ООО «Майхонг Трейдинг» на настоящий момент определены тем, что, несмотря на рост выручки и среднего чека, компания сталкивается с серьезными проблемами в управлении затратами, что приводит к снижению прибыли и рентабельности.

Рекомендуется провести детальный анализ структуры затрат, выявить основные источники увеличения себестоимости и рассмотреть возможности для оптимизации расходов, чтобы восстановить прибыльность бизнеса.

Увеличение краткосрочных обязательств и снижение доли капитала и резервов в структуре пассивов может указывать на потенциальные риски, связанные с ликвидностью и финансовой устойчивостью. Необходимо обратить внимание на управление краткосрочными обязательствами и рассмотреть возможности для увеличения собственного капитала.

Увеличение продолжительности одного оборота и снижение количества оборотов указывают на замедление оборачиваемости, что может привести к ухудшению финансового положения. Важно провести анализ управления запасами и дебиторской задолженностью, а также рассмотреть меры для повышения эффективности использования оборотных активов.

Увеличение периода оборачиваемости кредиторской задолженности может свидетельствовать о попытках сохранить ликвидность, но также может негативно сказаться на отношениях с поставщиками. Здесь требуется провести анализ причин увеличения операционного цикла и разработать стратегии для улучшения управления запасами и дебиторской задолженностью, а также оптимизации сроков оплаты с кредиторами.

Все ключевые показатели рентабельности (продаж, продукции, предприятия, совокупного и собственного капитала) демонстрируют снижение,

что указывает на проблемы с эффективностью операций, увеличением затрат и, возможно, снижением спроса на продукцию. Нужно провести более глубокий анализ причин снижения рентабельности, включая оценку структуры затрат, анализ рынка, конкурентоспособности и эффективности производственных процессов. Также стоит рассмотреть возможность оптимизации затрат и улучшения управления активами для восстановления прибыльности компании.

Анализ ликвидности ООО «Майхонг Трейдинг» показывает, что за 2021-2023 годы наблюдается значительное ухудшение финансового состояния компании, особенно по коэффициенту покрытия оборотных активов собственным капиталом. Это указывает на высокие риски неплатежеспособности и недостаточную финансовую устойчивость. Необходимо провести более глубокий анализ структуры активов и обязательств компании, а также рассмотреть возможность оптимизации оборотных активов и увеличения собственного капитала для улучшения ликвидности. Также стоит обратить внимание на управление запасами и дебиторской задолженностью, чтобы повысить маневренность оборотных активов и улучшить финансовую стабильность компании.

Анализ финансовой устойчивости ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021-2023 годы показывает значительное ухудшение финансового положения компании. Оба ключевых показателя (коэффициент автономии и коэффициент финансовой устойчивости) демонстрируют резкое снижение, что указывает на высокие риски зависимости от заемных средств и недостаточную финансовую устойчивость. Нужно провести более глубокий анализ структуры капитала компании, а также рассмотреть возможность увеличения собственного капитала и оптимизации долговой нагрузки. Это может помочь улучшить финансовую устойчивость и снизить риски, связанные с неплатежеспособностью и финансовыми трудностями.

Анализ деловой активности ООО «Майхонг Трейдинг» за 2021-2023 годы показывает, что компания столкнулась с ухудшением показателей, что может указывать на снижение эффективности использования ресурсов и активов.

Рекомендуется рассмотреть меры по оптимизации управления запасами, оборотными средствами и активами для повышения общей эффективности компании.

2 Внешняя среда организации и угрозы экономической безопасности

2.1 Анализ факторов макро- и мезоуровня, влияющих на деятельность организации

Анализ факторов, влияющих на деятельность компании, занимающейся оптовой торговлей сантехникой, закупаемой в Китае и продаваемой в России, можно разделить на макро- и мезоуровневые факторы. Для анализа факторов макро- и мезоуровня, влияющих на деятельность ООО «Майхонг Трейдинг», используем метод PEST-анализа.

Таблица 2.1 – PEST-анализ ООО «Майхонг Трейдинг»

Экономические факторы	Политические факторы	Социальные факторы	Технологические факторы
Курс валют: Колебания курса рубля по отношению к юаню могут существенно влиять на стоимость закупаемой сантехники. Укрепление рубля может снизить затраты на импорт, тогда как его падение приведет к удорожанию товаров.	Торговая политика: Изменения в таможенных пошлинах и квотах на импорт из Китая могут повлиять на стоимость и доступность сантехники. Ужесточение политики может привести к увеличению затрат.	Тенденции потребления: Изменение предпочтений и потребительских привычек, например, рост интереса к экологически чистым и энергоэффективным сантехническим изделиям, может повлиять на ассортимент продукции.	Инновации: Развитие новых технологий в производстве сантехники может создать новые возможности для бизнеса, например, внедрение умных технологий в сантехнические изделия.
Инфляция: Высокая инфляция в России может привести к увеличению цен на товары, что снизит покупательскую способность конечных потребителей и спрос на продукцию.	Санкции: Политическая обстановка и возможные санкции против России могут ограничить доступ к определенным товарам и поставщикам, что негативно скажется на бизнесе.	Демографические изменения: Увеличение населения и рост урбанизации могут способствовать увеличению спроса на сантехнику.	Электронная коммерция: Рост онлайн-продаж и использование цифровых платформ для торговли могут изменить подходы к сбыту и маркетингу.
Экономический рост: Общие темпы роста экономики России могут влиять на спрос на строительные и			

Продолжение таблицы 2.1

Экономические факторы	Политические факторы	Социальные факторы	Технологические факторы
сантехнические материалы. При росте экономики увеличивается объем строительства и ремонта, что может повысить спрос на продукцию.			
4	4	3	2

Что касается факторов мезоруровня, то к ним мы отнесли следующие:

1 Конкуренция. Изучение конкурентов на рынке сантехники, их ценовая политика, ассортимент и стратегии маркетинга. Сильная конкуренция может привести к снижению цен и маржи.

2 Новые игроки. Появление новых компаний на рынке может увеличить конкуренцию и изменить рыночные условия.

3 Поставщики. Надежность и качество поставок из Китая, условия оплаты и доставки. Установление долгосрочных отношений с поставщиками может обеспечить стабильность в бизнесе.

Состояние поставок также важно. Влияние логистических проблем, например, задержки в поставках или изменения в условиях доставки, что может сказаться на наличии товаров на складе.

4 Клиенты. Понимание потребностей и предпочтений клиентов, включая оптовых покупателей, таких как строительные компании и магазины. Это поможет в формировании правильной стратегии продаж.

Важно учитывать отзывы клиентов для улучшения качества продукции и обслуживания.

5 Маркетинг и сбыт. Эффективность используемых каналов продаж (оптовые и розничные) и маркетинговых стратегий. Разработка программ лояльности или акций может помочь увеличить объемы продаж.

Использование различных рекламных инструментов для привлечения клиентов и повышения узнаваемости бренда.

Анализ факторов макро- и мезоуровня, влияющих на деятельность компании, позволяет выявить ключевые риски и возможности для бизнеса. Учитывая внешние и внутренние факторы, компания может разработать стратегию, направленную на оптимизацию процессов, повышение конкурентоспособности и адаптацию к изменениям на рынке.

2.2 Угрозы деятельности организации со стороны внешней среды, их анализ

К угрозам деятельности ООО «Майхонг Трейдинг», занимающейся оптовой торговлей с КНР, со стороны внешней среды отнесем следующие:

1 Конкуренция, то есть увеличение числа конкурентов. На рынке сантехники Приморского края может появляться множество новых игроков, что приведет к усилению конкуренции и ценовым войнам. Это может снизить маржу и прибыльность бизнеса. Крупные компании могут предлагать более выгодные условия, такие как скидки, программы лояльности и широкий ассортимент, что ставит малые и средние компании в невыгодное положение.

2 Экономическая нестабильность. Изменения курса рубля по отношению к юаню могут привести к увеличению стоимости импорта, что негативно скажется на ценах для конечного потребителя и спросе на продукцию.

Высокая инфляция в России может снизить покупательскую способность населения, что приведет к уменьшению спроса на сантехнические товары.

3 Изменения в законодательстве. Так, изменения в правилах импорта или введение новых пошлин и квот могут увеличить затраты на закупку товаров и усложнить процесс ведения бизнеса.

Политическая ситуация в мире может привести к введению экономических санкций, что ограничит доступ к определенным товарам или поставщикам из Китая.

4 Логистические проблемы также являются угрозой. Проблемы с транспортировкой и доставкой товаров могут привести к нехватке продукции на складе и снижению уровня обслуживания клиентов. Кроме того, налицо повышение транспортных расходов. Увеличение цен на перевозки может

снизить прибыльность бизнеса, и без того невысокую, как было видно из предыдущего параграфа, и сделать его менее конкурентоспособным.

5 Изменения в потребительских предпочтениях. Тренды на экологические продукты налицо сегодня. Возможно, они проникнут и в сферу строительства. Увеличение интереса к экологически чистым и энергоэффективным товарам в сфере сантехнического оборудования могут потребовать от компании адаптации ассортимента, что потребует дополнительных затрат. Кроме того, массовый переход населения РФ к онлайн-покупкам может потребовать от компании значительных инвестиций в цифровизацию и маркетинг.

6 Технологические изменения. Новые технологии в производстве и дистрибуции сантехники могут сделать старые модели устаревшими, что потребует постоянного обновления ассортимента и дополнительных инвестиций. А увеличение числа кибератак и утечек данных может угрожать безопасности бизнеса и привести к финансовым потерям и ущербу репутации.

Итак, угрозы со стороны внешней среды могут существенно повлиять на деятельность компании, занимающейся оптовой торговлей сантехникой. Важно регулярно проводить мониторинг внешних факторов и адаптировать бизнес-стратегии для минимизации рисков и повышения устойчивости к изменениям на рынке.

3 Обеспечение экономической безопасности организации

На основании сказанного было сформулировано следующее мероприятие по обеспечению экономической безопасности ООО «Майхонг Трейдинг». Компании рекомендовано запустить систему электронной торговли.

Актуальность этого предложения определена следующими аргументами.

Клиенты ООО «Майхонг Трейдинг» благодаря использованию системы электронной торговли могут добиться снижения внутренних организационных затрат на закупки, а также в несколько раз сократить продолжительность процесса документооборота и количество возможных ошибок.

Предлагая свою продукцию в Интернете, ООО «Майхонг Трейдинг» получает следующие преимущества.

1 Упрощённое оформление сделки – оформление сделки на бумаге непременно связано с задержками. Используя электронные документы с защищённого веб-сайта, ООО «Майхонг Трейдинг» может ускорить процедуру оформления, уменьшить связанные с ним затраты и, таким образом, повысить уровень услуг.

2 Лучший маркетинг через изучение клиента – интернет упрощает непосредственный маркетинг, давая возможность ООО «Майхонг Трейдинг» получить информацию об особенностях, предпочтениях покупателей и т.п. Анализируя эту информацию, можно сделать свой маркетинг более эффективным, а веб-страницу – более привлекательной для посещающих её покупателей, а также проводить эффективные рекламные кампании.

Сформулируем требования к системе электронной торговли.

1 Возможность круглосуточной работы в системе электронной торговли.

2 Высокая скорость получения счета (при отсутствии проблем со связью счет приходит автоматически в течение 3 минут). Удобная система работы с недовыставленным товаром через ведомость дефицита (не нужно его отдельно запоминать и включать в новые заявки).

3 Возможность работы только со «своим» ассортиментом, что ускоряет процесс формирования заявок и снижает вероятность ошибок. Возможность

формирования заявок в «своих» ценах.

4 Экономия времени клиента, затрачиваемого на телефонные консультации по заявкам и счетам. Возможность резервирования товара без участия менеджеров ООО «Майхонг Трейдинг». Возможность отслеживания счета от момента его создания и до его отгрузки в режиме online.

5 Удобный, логически понятный интерфейс программы, позволяющий даже не очень опытному пользователю легко ориентироваться в электронной торговле.

6 Возможность обращения к истории заявок и выставленных счетов.

7 Наличие инструкции и обучающего видеофильма на портале ООО «Майхонг Трейдинг».

8 Возможность просмотра каталога товаров в «своих» ценах. Удобная навигация по каталогу товаров. Экономия времени за счет автоматической замены дефицита на идентичные аналоги.

9 Возможность получения счета непосредственно бухгалтером при параллельном доступе к системе электронной торговли.

10 Возможность расчета комплектов и объединения комплектов в заявку.

11 Возможность, при формировании заявок, получать через ссылки на портал ООО «Майхонг Трейдинг» техническую информацию о товарах, включая информацию по сертификатам. Возможность самостоятельного определения того, на какое юридическое лицо выставлять счет.

12 Снижение вероятности ошибок менеджеров ООО «Майхонг Трейдинг» в процессе формирования счета и до выставления дефицита. Возможность оперативного получения информации по взаимозачетам и соответствующего планирования своих платежей.

13 Режим налогообложения УСН «Доходы минус расходы», на котором находится ООО «Майхонг Трейдинг», подходит под продажу онлайн.

Проект планируется отдать на аутсорсинг в ООО «Новый путь» в г. Владивостоке.

Предлагается следующая схема работы системы электронной торговли

(рисунок 3.1).

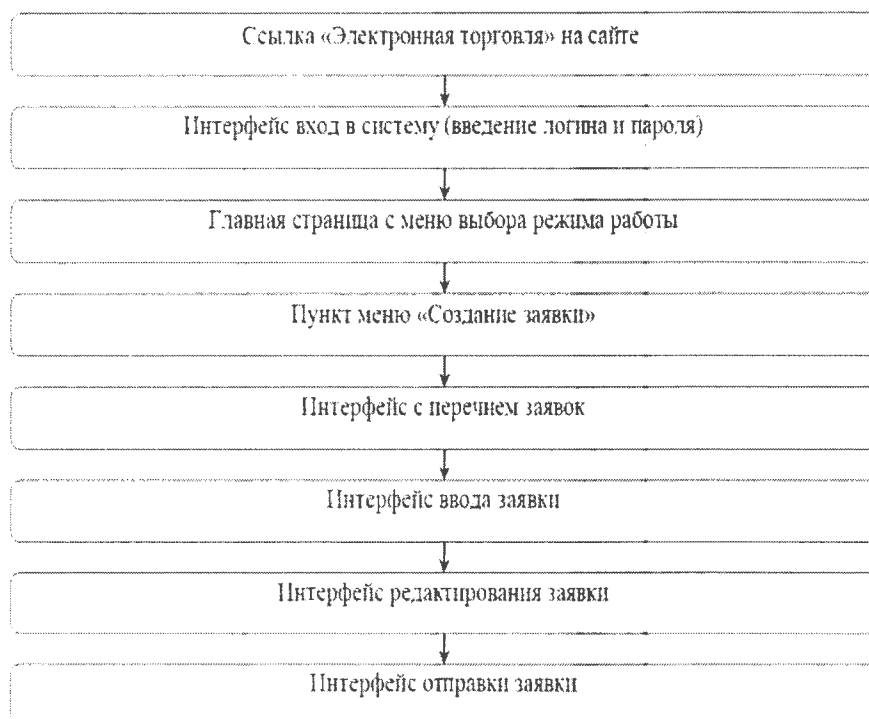


Рисунок 3.1 – Системы электронной торговли ООО «ДВКнига», 2024 г.

1 Вход в Систему электронной торговли осуществляется по ссылке Электронная торговля на сайте ООО «Майхонг Трейдинг».

2 При входе по ссылке Электронная торговля предьявляется интерфейс Вход в систему. При нажатии на ссылку Вход в систему предьявляются поля для ввода логина и пароля.

3 После входа в систему открывается главная страница. В левой части экрана находится меню выбора режима работы. При нажатии на ссылки главного меню открываются соответствующие интерфейсы.

4 Создание заявки.

Для создания заявки необходимо нажать на ссылку или пункт меню Заявки. Появится интерфейс с перечнем заявок.

Варианты наполнения заявки:

- загрузка из ранее подготовленного файла;
- ввод артикулов вручную.

После подгрузки заявки возможен переход в режим редактирования. Для

этого существует ссылка «Перейти к редактированию заявки».

Можно откорректировать количество заказов вручную до момента отправки заявки.

По окончании работы с заявкой необходимо нажать на кнопки «Сохранить» и «Отправить».

Далее рассмотрим работы со счетами.

Через 2 – 5 минут после отправки заявки, в перечне заявок необходимо зайти на страницу «Отправленные». В колонке № счетов появится номер счета. Нажав на этот номер, попадаем в счет.

При необходимости счет можно откорректировать.

После подтверждения счета через 3 – 5 минут приходит письмо по электронной почте с вложенным счетом и становится доступна печатная форма в интерфейсе.

Если позиции на момент выставления счета нет на складе, то она попадает в дефицит.

Просмотреть и откорректировать дефицит можно в Заявках на странице дефицит. Если клиент согласен с датой поставки, то, не изменяя количество, нужно нажать кнопку «Подтвердить дефицит». Если дефицит не нужен, то в поле количество ставится 0. На дефицит будет выставлен отдельный счет, который также нужно будет подтвердить. Отдельно должен быть предусмотрен пункт меню с информацией по поступившим платежам, сумме отгрузок и остатков, в том числе с учетом кредита.

Таким образом, клиент присылает заявку и ожидает выставления счета. По стандартам ООО «Майхонг Трейдинг» счет должен выставляться в течение суток с момента приема заявки (в зависимости от количества артикулов и времени прихода заявки, т.к. счет выставляется вручную).

Используя систему Электронной торговли, клиент получает счет в течение 3 минут после отправления заявки (т.к. счет выставляет сам компьютер) и может, при необходимости, самостоятельно его корректировать.

Разработанный интерфейс должен также позволять отслеживать стадии

прохождения счетов от момента получения заявки и до момента отгрузки комплектующих.

Все это позволит клиентам гибко планировать свою работу.

Преимущества системы электронной торговли:

1 Возможность выбора товара в полномасштабном электронном каталоге. Есть возможность просмотра характеристик товара, в том числе фотографии, чертежа и ассортиментной принадлежности.

2 Информация о ценах на продукцию в реальном масштабе времени с учетом персональных скидок.

3 Возможность делать заказ в любой момент времени, из любой точки планеты, 7 дней в неделю, 24 часа в сутки.

4 Сокращение времени ожидания выставленного счета до 3 минут.

5 Отслеживание движения счетов от момента создания до их отгрузки.

6 Четкий контроль над собственными закупками через полный список счетов.

7 Сохранение истории создания заявок и выставленных счетов.

8 Отслеживание сроков поставки товара на склады ООО «Майхонг Трейдинг».

Разработку и внедрение системы электронной торговли предлагается поручить специализированной компании. Стоимость разработки составит 350 000 рублей (табл. 3.1), 250 тысяч вносятся за сайт сразу, а оставшаяся часть – в течение 2 месяцев.

В таблице 3.1 рассмотрим источники финансирования.

Таблица 3.1 – Источники, формы и условия финансирования

В тысячах рублей

Наименование источников и форм финансирования инвестиционных издержек	Объем средств	В т.ч. по интервалам планирования 1 месяц				Выход на проектную мощность	2 год
		1	2	3-6			
Собственные средства проекта, всего, в том числе:	350	250	50	50	0	0	

Продолжение таблицы 3.1

Наименование источников и форм финансирования инвестиционных издержек	Объем средств	В т.ч. по интервалам планирования 1 месяц				Выход на проектную мощность	2 год
		1	2	3-6			
Денежные средства на расчетном счете предприятия	350	250	50	50	0		
Заемные средства (всего)	0	0	0	0	0	0	
Всего собственных и заемных средств	350	-	-	-	-	-	

Как видится, эта мера позволит решить следующие проблемы в области экономической безопасности компании «Майхонг Трейдинг»:

- 1) позволит снизить себестоимость товара, поскольку меньше затрат будет уходить на логистику;
- 2) снизит риски, связанные с ликвидностью и финансовой устойчивостью, поскольку увеличит объемы продаж и нарастит объемы собственного капитала;
- 3) снизит продолжительность одного оборота и повысит количество оборотов средств, чем укрепит финансовое положение.
- 4) увеличит деловую активность компании;
- 5) повысит конкурентоспособность компании.

Заключение

Таким образом, в результате проведенного анализа выделен ряд угроз экономической безопасности ООО «Майхонг Трейдинг». Они определены тем, что, несмотря на рост выручки и среднего чека, компания сталкивается с серьезными проблемами в управлении затратами, что приводит к снижению прибыли и рентабельности. Названы следующие риски:

- 1) потенциальные риски, связанные с ликвидностью и финансовой устойчивостью;
- 2) риски ухудшения финансового положения;
- 3) увеличения затрат и ухудшения управления активами;
- 4) увеличения числа конкурентов;
- 5) изменения курса рубля по отношению к юаню и высокая инфляция в РФ;
- 6) логистические проблемы также являются угрозой;
- 7) изменения в потребительских предпочтениях;
- 8) технологизация, к которой компании не готова.

Все эти угрозы могут существенно повлиять на деятельность компании, занимающейся оптовой торговлей. Поэтому в качестве меры укрепления экономической безопасности в ООО «Майхонг Трейдинг» предложено ввести систему электронной торговли.

Как видится, эта мера позволит решить следующие проблемы в области экономической безопасности компании «Майхонг Трейдинг»:

- 1) позволит снизить себестоимость товара, поскольку меньше затрат будет уходить на логистику;
- 2) снизит риски, связанные с ликвидностью и финансовой устойчивостью, поскольку увеличит объемы продаж и нарастит объемы собственного капитала;
- 3) снизит продолжительность одного оборота и повысит количество оборотов средств, чем укрепит финансовое положение.
- 4) увеличит деловую активность компании;
- 5) повысит конкурентоспособность компании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Бестаева Л.И., Езеева И.Р., Соскиева З.В. Экономическая безопасность современной торговой компании // Управленческий учет. - 2022. - № 6-2. - С. 377-383.
- 2 Богачева Т.В., Тонгин К.Д. Ключевые факторы экономической безопасности предприятия / В сборнике: Актуальные проблемы социально-экономического и технологического развития России: теория и практика. Материалы Национальной научно-практической конференции. Нижний Новгород, 2023. - С. 21-24.
- 3 Ваулина О.А., Лучкова И.В., Калинина Г.В. Определение целевой аудитории в бизнес-планировании для принятия управленческих решений / В сборнике: Перспективные технологии в современном АПК России: традиции и инновации. Материалы 72-й Международной научно-практической конференции. - 2021. - С. 192-197.
- 4 Воликов В.А., Попов Н.Н. Проект в рамках бизнес-планирования / В сборнике: Аграрная экономика глазами молодого специалиста. Материалы международной онлайн-конференции. - 2022. - С. 16-19.
- 5 Ваниева А.Р., Лобанова А.А. Методы анализа и оценки платежеспособности предприятия / В сборнике: Общество - наука - инновации. - Уфа, 2020. - С. 103-105.
- 6 Винидиктова К.А. Технология избегания экономических рисков // Научно-аналитический журнал Наука и практика Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. - 2021. - Т. 13. № 2 (42). - С. 105-115.
- 7 Ермолаев П.И. Методологические аспекты анализа платежеспособности предприятия // Интернаука. - 2021. - № 14-2 (190). - С. 43-45.
- 8 Карпушова С.Е., Секачева Т.В., Суркова О.А., Токарева О.Б. Бизнес-планирование как инструмент стратегического управления предпринимательскими субъектами. – Волгоград: ВГУ, 2022. – 544 с.

9 Кулешова В.О., Соколова А.П. Показатели экономической безопасности предприятия / В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам 78-й научно-практической конференции студентов по итогам НИР за 2022 год. В 3-х частях. Отв. за выпуск А.Г. Коцаев. Краснодар, 2023. - С. 409-412.

10 Куричева М.Ю. Направления улучшения платежеспособности организации // Калужский экономический вестник. - 2023. - № 3. - С. 61-66.

11 Комшанов Д.С. Практические вопросы экономической безопасности компании // Известия Великолукской государственной сельскохозяйственной академии. - 2021. - № 4 (37). - С. 59-69.

12 Ковалев Я.С., Погоньшева Д.А., Михальченкова М.А. Цифровые технологии в торговле // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. Информационные технологии. - 2021. - № 2 (18). - С. 42-46.

13 Козлов В.С., Жукова А.О. Принципы и тенденции развития процессов торговли онлайн / Сборник научных работ серии «Государственное управление». - 2023. - № 32. - С. 231-239.

14 Курникова Ю.А. Методики анализа экономической безопасности: анализ и содержание // Студенческий форум. - 2022. - № 5-2 - (184). - С. 39-41.

15 Курлыкова А.В., Корабейников И.Н. Экономическая безопасность предприятия. – М.: Центр, 2023. – 544 с.

16 Лаптева И.П., Смышляев П.В. Бизнес-планирование как инструмент развития малых предприятий региона // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2021. - № 9-1 - (79). - С. 160-163.

17 Насыров Т.А. Основы бизнес-планирования в предпринимательской деятельности / В сборнике: Приоритетные направления развития экономики и менеджмента: теоретические и практические аспекты. сборник материалов I Международного онлайн-конкурса (олимпиады) проектов по дисциплине «Бизнес-планирование» среди обучающихся экономических и неэкономических направлений аграрных вузов. - 2022. - С. 173-175.

18 Поляков М.В., Бакулина Г.Н., Федоскин В.В., Мартынушкин А.Б., Пикушина М.Ю. Пути повышения показателей платежеспособности и финансовой устойчивости / В сборнике: Развитие научно-ресурсного потенциала аграрного производства: приоритеты и технологии. - 2021. - С. 279-284.

19 Романюк Н.Ф., Мешайкин М.С. Управление риском потери платежеспособности // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. - 2020. - № 1. - С. 85-87.

20 Сарыбаева А.Т. Бизнес планирование в условиях цифровизации // Студенческий вестник. - 2023. - № 22-6 (261). - С. 58-61.

21 Сяський Д.Ю., Бурькин А.Д. Методика оценки платежеспособности предприятия / В сборнике: Экономика и управление: теория и практика. - 2020. - С. 252-256.

22 Скепский К.В. Особенности бизнес планирования startup проектов // Студенческий. 2022. - № 2-2 - (172). - С. 24-25.

23 Труба А.С., Верховцев А.А., Гагарина М.В. Бизнес-планирование. Учебно-методическое пособие. - Тамбов: Издательство ТПУ, 2021. – 433 с.

24 Таишева Г.Р., Гимадеев Р.А. Использование систем поддержки принятия решений в задачах бизнес планирования логистических процессов // Russian Economic Bulletin. - 2023. - Т. 6. - № 3. - С. 338-342.

25 Умакаев Х.У., Абдулаева М.А., Ахмедова Л.А. Современные особенности применения методов анализа платежеспособности организации // Журнал монетарной экономики и менеджмента. - 2023. - № 1. - С. 149-155.

26 Халиуллин И.Ф. Бизнес-планирование в условиях неопределенности // Студенческий вестник. - 2023. - № 13-6 (252). - С. 24-25.

Приложение А

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2023 г.

Организация	ООО «Майхонг Трейдинг»	Форма по ОКУД	0710001		
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	31	12	2023
Вид экономич. деятельности	Торговля оптовая неспециализированная	по ОКПО	19871507		
Организационно-правовая форма/форма собственности		ИНН	2540231006		
		по ОКВЭД	46.90		
		по ОКОПФ/ОКФС	12300	16	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес) 690091, Приморский край, г. Владивосток, ул. Набережная, дом 16, оф.9					

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 года	На 31 декабря 2022 год	На 31 декабря 2021 года
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	999	1 064	674
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170	28	32	36
	Запасы	1210	210 473	352 608	140 105
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	26 678	22 635	400
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	1 180 342	270 249	89 946
	БАЛАНС	1600	1 418 520	646 588	231 161
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	114 040	106 827	77 832
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	9 850	23 797	14 073
	Другие долгосрочные обязательства	1450	0	246	578
	Краткосрочные заемные средства	1510	6	6	-
	Кредиторская задолженность	1520	1 294 624	515 712	138 678
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	БАЛАНС	1700	1 418 520	646 588	231 161

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах
на январь-декабрь 2023 г.

Организация _____ ООО «Майхонг Трейдинг» _____ по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
 Вид экономич. деятельности _____ Торговля оптовая неспециализированная _____ по ОКВЭД
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС
 Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Коды

0710002

31 | 12 | 2023

19871507

2540231006

46.90

12300 | 16

384

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 года.	На 31 декабря 2022 года.
1	2	3	4	5
	Выручка	2110	1 411 125	935 518
	Расходы по обычной деятельности	2120	(1 378 395)	(880 753)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	64 184	42 455
	Прочие расходы	2350	(83 522)	(65 116)
	Налоги и прибыль (доходы)	2410	(5 091)	(2 190)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	8 301	29 914