

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА  
ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА,  
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ  
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

*хорошо*  
*Фир*

## ОТЧЕТ

по производственной практике по получению  
профессиональных умений и опыта  
профессиональной деятельности  
(ознакомительная)

ООО «Трансфишер Групп», г. Владивосток

Студент  
группы БМН-19-УБ1

*Фир*

Е.Р.Айрих

Руководитель  
канд. экон. наук, доцент

*Фир*

И.В.Попова

Руководитель от предприятия  
директор

*Фир*

Г.Г.Топалов

Нормоконтролер  
канд. экон. наук, доцент

*Фир*

И.В.Попова



МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА  
(ВГУЭС)  
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

на производственную практику по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (ознакомительная)

Студент: Айрих Елизавета Романовна  
Группа: БМН-19-УБ1

Срок сдачи: 15 июля 2022г.

Содержание отчета по производственной практике по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (ознакомительная):

**Введение:** Формулируются цель, задачи и место практики, основные методы, необходимые для их достижения, дается описание отрасли, в которой функционирует хозяйствующий субъект, его место на рынке. Также, описывается последовательность прохождения практики, перечень работ, выполненных в процессе практики

**Раздел 1 Характеристика предприятия / организации (базы практики)**

**1.1** Дать краткое описание предприятия: организационно-правовая форма, виды деятельности, опыт работы на рынке, выпускаемая продукция (анализ ассортимента в табличной форме), динамика основных экономических показателей деятельности предприятия (Приложение 4) (ПК-1).

**1.2** Представить организационно-управленческую структуру предприятия, дать характеристику структурного подразделения, его положения в общей организационной структуре предприятия. Рассмотреть должностные обязанности сотрудников, методы организации работы коллектива (ПК-1)

**1.3** Провести анализ кадровой ситуации на предприятии (анализ кадрового состава, его структуры, соответствия структуре и штатному расписанию, оценка укомплектованности, кадровой обеспеченности; оценку соответствия уровня образования и квалификации требованиям должностей, рабочих мест, производства; анализ данных об использовании рабочего времени; анализ текучести кадров, изучение движения работников, их карьеры; оценка эффективности использования трудовых ресурсов; изучение степени удовлетворенности работников; исследование мотивации работников). Провести анализ существующей системы мотивации и разработать предложения (мероприятий) по мотивированию и стимулированию персонала (ПК-1)

**Раздел 2 Оценка эффективности принятия управленческих решений**

**2.1 Анализ эффективности управления активами организации (ПК-4)**

Охарактеризовать основной капитал, его состав и структуру, провести оценку эффективности его использования

Охарактеризовать оборотный капитал, состав и структуру оборотных фондов и оборотных средств предприятия, определить источники пополнения оборотных средств, провести оценку эффективности их использования

**2.2 Анализ эффективности управления структурой капитала (ПК-4)**

Охарактеризовать источники финансирования деятельности, их состав и структуру, рассмотреть альтернативные варианты финансирования деятельности предприятия (показатели финансовой устойчивости, ликвидности и деловой активности)

2.3 Индивидуальное задание: подготовить управленческое решение с целью совершенствования деятельности организации на мировых рынках, с учетом выявленных проблем (ПК-4)

**Заключение:** Сделать вывод об эффективности принятых управленческих решений в организации и возможные пути совершенствования деятельности.

**Список использованных источников (не менее 20-ти позиций)**

Составить список литературы с использованием профессиональных баз данных и профессиональных Интернет-ресурсов, англоязычной литературы (ОПК-7) (не менее 20 источников).

Оформить работу в соответствии со стандартами ВГУЭС (ПК-8).

Руководитель практики  
к.э.н., доцент кафедры экономики и управления



Попова И.В.

Задание получил:



Айрих Е.Р.

Задание согласовано:

Руководитель практики от профильной организации  
Должность, наименование предприятия



Топалов Г.Г.



**РАБОЧИЙ ГРАФИК (ПЛАН)  
ПРОВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПО ПОЛУЧЕНИЮ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ И ОПЫТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ОЗНАКОМИТЕЛЬНАЯ)**

Студент Айрих Елизавета Романовна  
*Фамилия Имя Отчество*

Кафедра экономики и управления гр. БМН-19-УБ1

Руководитель практики Попова Инна Викторовна  
*Фамилия Имя Отчество*

Инструктаж по ознакомлению с требованиями охраны труда, техники безопасности, пожарной безопасности прошел

  
Топалов Г.Г.  
(подпись уполномоченного лица, МП)

С правилами трудового распорядка ознакомлен Айрих Е.Р.  
(подпись обучающегося)

Этапы практики	Виды работы	Срок выполнения	Отметка руководителя о выполнении
1. Подготовительный	Организационное собрание	13.06.2022	Выполнено
	Инструктаж по технике безопасности	14.06.2022	Выполнено
2. Исследовательский	Краткая характеристика предприятия	15.06.2022	Выполнено
	Анализ организационной структуры	16.06.2022- 17.06.2022	Выполнено
	Анализ трудовых ресурсов и системы управления персоналом	18.06.2022- 23.06.2022	Выполнено
3. Аналитический	Анализ эффективности управления активами и структурой капитала	22.06.2022- 27.06.2022	Выполнено
4. Экспериментальный этап	Предложения по совершенствованию деятельности организации	28.06.2022- 09.07.2022	Выполнено
5. Подготовка отчета по практике	Оформление отчета согласно стандартам оформления, оформление отчетной документации, подготовка краткого доклада о результатах практики	10.07.2022- 14.07.2022	Выполнено
6. Защита отчета у руководителя практики от кафедры	Представление результатов практики. Защита отчета	15.07.2022	Выполнено

Руководитель практики от кафедры  
канд. экон. наук, доцент

  
Попова И.В.

Руководитель практики от предприятия  
Генеральный директор, ООО «Трансфишер Групп»

  
Топалов Г.Г.



## Отзыв-характеристика

Студентка 3 курса кафедры экономики и управления ВГУЭС Айрих Елизавета Романовна с 13 июня 2022 г. по 23 июля 2022 г. прошла производственную практику по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности в ООО «Трансфишер Групп», г.Владивосток.

В период практики выполняла обязанности:

1. изучение методов управления и основных методов мотивации персонала, должностных обязанностей персонала;
2. подготовка и проверка документов для отправления партнерам;
3. ознакомление с порядком ведения различных распорядительных документов, учетной документации;
4. изучение организационной структуры предприятия;
5. участие в различной повседневной работе.

За время прохождения практики Айрих Елизавета Романовна показала высокий уровень теоретической подготовки, профессиональное умение применить и использовать знания, полученные в университете, для решения поставленных перед ней практических задач.

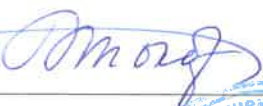
Программа практики выполнена полностью.

В целом работа практиканта Айрих Елизаветы Романовны заслуживает оценки «отлично».

10 июля 2022 г.

Руководитель практики от  
организации

ООО «Трансфишер Групп»



(Топалов Г.Г., Генеральный директор)



## Содержание

Введение	3
1 Характеристика ООО «Трансфишер Групп» и структурного подразделения	5
1.1 Краткое описание ООО «Трансфишер Групп»	5
1.2 Организационно-управленческая структура ООО «Трансфишер Групп»	9
1.3 Анализ кадровой ситуации в ООО «Трансфишер Групп»	11
2 Оценка эффективности принятия управленческих решений	14
2.1 Анализ эффективности управления активами организации	14
2.2 Анализ эффективности управления структурой капитала	17
2.3 Управленческое решение для выхода на мировой рынок	22
Заключение	25
Список использованных источников	27

## Введение

Целью производственной практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (ознакомительной) является закрепление и углубление теоретической подготовки студентов в области менеджмента, приобретение первичных практических профессиональных навыков, приобретение профессионально необходимых навыков самостоятельной работы, выработка умений применять их при решении конкретных управленческих и экономических задач, формирование у обучающихся навыков самостоятельной профессиональной деятельности и практического опыта.

Задачами практики являются:

1) приобретение умений и навыков на основе знаний, полученных в процессе теоретического обучения;

2) раскрытие прикладного характера рассматриваемых в учебных дисциплинах базовых категорий;

3) закрепление навыков применения информационно-коммуникационных и справочно-информационных технологий для решения стандартных задач профессиональной деятельности;

4) закрепление навыков анализа организационных коммуникаций, в том числе с точки зрения возникновения конфликтных ситуаций;

5) закрепление навыков расчета наиболее важных экономических показателей;

6) приобретение первичных навыков разработки проектных решений по совершенствованию деятельности;

7) формирование практических навыков самостоятельной работы, навыков самостоятельного формулирования выводов, полученных по результатам собственных расчетов;

8) развитие навыков защиты результатов выполняемой работы.

Чтобы поставленные цели и задачи были выполнены, были использованы такие методы как: горизонтальный и вертикальный анализ; сравнительный анализ; синтез; изучение и анализ документации; наблюдение.

Компания занимается оптовой торговлей пищевыми продуктами. Оптовая торговля - приобретение и продажа товаров для использования их в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Для оформления оптовой продажи между продавцом и покупателем заключается договор купли-продажи или договор поставки. Расплатиться покупатель может безналичным перечислением или наличными деньгами.

ООО «Трансфишер Групп» в своей отрасли занимает 118241 место по выручке в России за 2021 г. Если судить по Приморскому краю, то компания в своей отрасли занимает 3291 место по выручке за 2021 г.

Практика начинается с оформления студента и проведения инструктажа по технике безопасности, после которого руководитель практики от предприятия знакомит студента с предприятием, его структурой, перспективой развития. Затем производится знакомство практиканта с рабочим местом, выдача индивидуальных заданий и другие организационные мероприятия. Далее практикант приступает к выполнению поручений от руководителя практики.



# 1 Характеристика ООО «Трансфишер Групп» и структурного подразделения

## 1.1 Краткое описание ООО «Трансфишер Групп»

Общество с ограниченной ответственностью «Трансфишер Групп» является организацией на территории города Владивостока. Основным видом деятельности которой является деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, всего зарегистрировано 8 видов деятельности по ОКВЭД. Руководитель компании – Топалов Геннадий Георгиевич, доля в компании составила 100%, уставный капитал организации – 10 000 руб. Надежность компании – высокая. Основной доход компании приходится на лето, так как в основном отлов морской и пресноводной продукции приходится на этот период, реализация сырья и продукции также происходит в летнее время.

Виды деятельности, осуществляемые организацией:

- 1) деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами;
- 2) рыболовство;
- 3) рыболовство морское;
- 4) рыболовство пресноводное;
- 5) переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков
- 6) торговля оптовая рыбой, ракообразными и моллюсками, консервами и пресервами из рыбы и морепродуктов;
- 7) торговля розничная рыбой, ракообразными и моллюсками в специализированных магазинах;
- 8) деятельность вспомогательная, связанная с водным транспортом [1].

Данная компания существует на рынке с 13 ноября 2015 года, с 1 августа 2016 года организации присвоили категорию субъекта «Микропредприятие». Микропредприятие является разновидностью малого предприятия. Одними из условий присваивания такого статуса является средняя численность наемного персонала до 15 человек по итогам года и размер годовой выручки до налогообложения, полученная от продажи товаров и предоставления услуг, до 120 млн. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что организация получила такой статус из-за небольшого количества наемного персонала по итогам года, количество сотрудников составило 4 человека и прибыль также не превзошла заданный порог. Но несмотря на это, за все время своего существования предприятие смогло добиться хороших результатов в своей работе. Основной и единственный офис ООО «Трансфишер Групп» располагается в Приморском крае, в городе Владивостоке.

Если рассматривать организационную культуру как систему общих ценностей, правил и норм поведения, которые принимаются членами организации, то организационная культура предприятия, рассматриваемого мною, является иерархической. В данной компании формальная рабочая среда. ООО «Трансфишер Групп» направлены на обеспечение стабильности и показатели плавного хода рентабельного выполнения операций.

ООО «Трансфишер групп», взаимодействуя с другими организациями, использует договор комиссии. Договор комиссии – договор, согласно которому одна его сторона, комиссионер, берёт на себя обязательство перед другой стороной, комитент, за вознаграждение заключить с третьим лицом или лицами одну или несколько сделок в интересах и за счёт комитента, но от своего, комиссионера, имени. Комитент – это лицо, которое поручает другому лицу (комиссионеру) провести сделку, причем сделка будет оформлена на комиссионера, а деньги на нее предоставит комитент, а комиссионер – это сторона договора комиссии, которая является посредником: непосредственно совершает запланированную комитентом сделку от своего имени, но платит по сделке деньгами, полученными от комитента. За выполнение такого задания комиссионер-посредник получает соответствующую оплату.

При сотрудничестве с сторонними организациями, рассматриваемое мною, предприятие оказывает агентские услуги, которые подразумевают использование агентского договора. Он означает то, что заключается договор на оказание посреднических услуг с целью поручить агенту совершение каких-либо действий в интересах принципала [2].

В качестве принципала может выступать любое физическое или юридическое лицо. За оказание агентских услуг агент получает плату – агентское вознаграждение, которое при осуществлении сделки купли-продажи обычно определяется в процентах от ее стоимости и может колебаться в пределах 2–5% в зависимости от объемов сделки.

Договор комиссии и агентский договор оба относятся к посредническим договорам, но по договорам комиссии и поручения определяются конкретные задания для достижения одной цели, а по агентскому договору могут быть предусмотрены несколько целей сразу.

Изучая основные экономические показатели деятельности предприятия, можно провести горизонтальный анализ динамики изменения в лучшую или худшую сторону данных показателей. Анализ показателей представлен в таблице 1.1 [3].

Таблица 1.1 Анализ основных экономических показателей деятельности

Наименование показателя	Код	2019	2020	Абс. изм.	Темп роста
Выручка	2110	7 613	648	-6965	8,51
Себестоимость продаж	2120	-	-	-	-
Валовая прибыль (убыток)	2100	7 613	648	-6965	8,51
Коммерческие расходы	2210	-	-	-	-
Управленческие расходы	2220	5 200	5 130	-70	98,65
Прибыль (убыток) от продаж	2200	2 413	4 482	2069	185,74
Проценты к получению	2320	-	1 910	-	-
Прочие доходы	2340	131 020	511 262	380242	390,22
Прочие расходы	2350	137 976	488 112	350136	353,77
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4 543	20 578	16035	452,96
Налог на прибыль	2410	1 039	456	-583	43,89
Текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	1 039	456	-583	43,89
Прочее	2460	11	4	-7	36,36
Чистая прибыль (убыток)	2400	5 593	20 118	14525	359,69

Основные финансовые показатели предприятия показаны в таблице 1.2 [3].

Таблица 1.2 Анализ финансовых показателей предприятия

Финансовый показатель	2019	2020
Операционная прибыль	4 543	20 578
Рентабельность продаж (прибыли от продаж в каждом рубле выручки), %	31.7	-691.7
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	-34	85
Рентабельность активов (ROA), %	-1.9	6.6

На основе рассчитанных показателей можно сделать вывод, что операционная прибыль в 2020 году, практически в 5 раз превышает значение операционной прибыли в 2019 году. Произошло значительное увеличение рентабельности собственного капитала и рентабельности активов по сравнению с предыдущим годом. В 2020 году во много раз увеличилась чистая прибыль компании ООО «Трансфишер Групп». Прочие доходы компании значительно возросли в 2020 году.

Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия показаны в таблице 1.3

Таблица 1.3 – Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия

Показатели	2017	2018	2019	Абсолютное отклонение, (+,-)		Темп роста, %	
				2018-2017	2019-2018	2018-2017	2019-2018
1 Выручка от реализации продукции (услуг), тыс. руб.	5614	3304	7613	-2310	4309	58,85	230,42
2 Среднесписочная численность работающих, чел. в т.ч. рабочих	4	4	4	0	0	100	100
3 Среднегодовая выработка 1 работающего, тыс. руб. в т.ч. 1 рабочего	1403,5	826	1903,25	-577,5	1077,25	58,85	230,42
4 Фонд оплаты труда, тыс. руб.	1203	1867	2546	664	679	155,19	136,37
5 Среднегодовой уровень оплаты труда, тыс. руб.	300,75	466,75	636,5	166	169,75	155,19	136,37
6 Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	142	173	215	31	42	121,83	124,28
7 Фондоотдача, руб./руб.(1/6)	39,54	19,09	35,41	-20,45	16,32	48,28	185,48

## Продолжение таблицы 1.3

8 Фондоемкость, руб./руб.(6/1)	0,025	0,052	0,028	0,027	-0,024	208	53,85
9 Себестоимость продукции (услуг), тыс. руб.	346	312	534	-34	222	90,17	171,15
10 Затраты на 1 руб. реализованной продукции, руб.(9/1)	0,061	0,094	0,07	0,033	-0,024	154,09	74,47
11 Прибыль от продаж, тыс. руб.	1239	1836	2413	597	577	148,18	131,43
12 Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3681	4028	4543	347	515	109,43	112,79
13 Рентабельность:							
продукции, %(11/9)	358,09	588,46	451,87	-	-	-	-
производства, %(11/6)	872,54	1061,27	1122,33	-	-	-	-
продаж, %(11/1)	22,07	55,57	31,7	-	-	-	-

В результате анализа работы компании за 3 года можно сделать вывод, что прибыль от продаж с каждым годом увеличивается, среднесписочная численность работающих не изменяется, произошло увеличение рентабельностей.

## 1.2 Организационно-управленческая структура ООО «Трансфишер Групп»

Если рассматривать определение организационной структуры, то можно понять, что это распределение работы по подразделениям и управленческим органам, между которыми формируются определенные отношения, связанные с реализацией властных полномочий, потоков распоряжений и информации.

Организационно – управленческая структура ООО «Трансфишер Групп»  
(рисунок 1.1)



Рисунок 1.1 – Организационно – управленческая структура предприятия

Предприятие, которое мне дано рассмотреть, четко разделяет рабочие обязанности, у каждого сотрудника своя роль в компании, это связано с тем, что

компания относится к категории субъекта «Микропредприятие» и количество наемного персонала четко ограничено.

Можно сделать вывод, что организация, как и большинство в принципе имеющихся в нашей стране предприятий, разделила обязанности для комфортной и бесперебойной работы.

Если обратить внимание на рисунок 1.1, то можно увидеть функциональную организационную структуру. Функциональная структура является одной из наиболее распространенных организационных структур. В рамках этой структуры организация группирует сотрудников в соответствии со специализированным или схожим набором ролей или задач [4].

Данная структура нацелена на выполнение постоянно повторяющихся рутинных задач организации, не требующих оперативного принятия решений. Выполнение указаний каждого функционального органа в пределах его компетенции обязательно для производственных подразделений. Решения по общим вопросам принимаются обязательно коллегиально [5].

Можно предположить, что компания ООО «Трансфишер Групп» выбрала функциональную организационно – управленческую структуру, так как количество наемного персонала невелико. Благодаря небольшому количеству сотрудников, каждый из них обладает высокой компетентностью, отвечая за осуществление конкретных функций, все специалисты компании обладают большим опытом работы в своей конкретной сфере, снижен риск ошибочных решений и исключено дублирование выполнения каких-либо задач разными людьми.

Основную роль в компании играет генеральный директор. В его задачи входит выполнение всех управленческих функций, также он ведет переговоры с партнерами и сторонними организациями. Только у генерального директора данного предприятия есть право подписи всех бумаг. Генеральный директор консультирует работников по вопросам, связанным с рабочими моментами.

Менеджеры осуществляют переговоры с поставщиками, подрядчиками, покупателями и заказчиками. Они распределяют продукцию между заказчиками, формируют заказы и отправляют их по указанным адресам. Менеджеры ООО «Трансфишер Групп» занимаются оформлением бумаг, составлением таблиц и

управляют другими, менее значимыми, процессами в организации. Также менеджеры составляют графики отпусков на предприятии.

Бухгалтер компании, в которую мне удалось попасть, ведет бухгалтерский учет предприятия, занимается документооборотом, подготовкой и отправкой бухгалтерской и налоговой отчетности в контролирующие органы, составлением бюджета организации и отчетов о доходах и расходах. Также специалист занимается начислением заработной платы в организации. Также бухгалтер проверяет достоверность полученной информации и контролирует соблюдение законности при расходовании денег.

### 1.3 Анализ кадровой ситуации в ООО «Трансфишер Групп»

ООО «Трансфишер Групп» – организация с высокой степенью надежности и достаточно большим опытом работы. Учредитель и по совместительству генеральный директор имеет огромный опыт работы с частным бизнесом, более 20 лет он работает сам на себя.

В ООО «Трансфишер Групп» количество сотрудников сохраняется неизменным в течении нескольких лет. Так как бизнес сезонный, не имеет смысла нанимать внутренних работников на постоянную основу.

Основной кадровый состав имеет высшее образование в сфере управления или финансов. Каждый работник работает по своей специальности.

Менеджеры и бухгалтер занимают свой пост с начала работы организации (с 13 ноября 2015 года), до этого бухгалтер имел огромный опыт работы в судостроительной компании, менеджер работал в крупной сети, занимающейся оптовыми покупками, другой менеджер работал на себя, но впоследствии принял решение ликвидировать организацию и устроиться по найму.

Все сотрудники стараются «держаться» за свои рабочие места, так как условия, предоставляемые в компании, можно найти крайне редко. Компания постоянно развивается и старается вкладываться в развитие своих сотрудников.

Большую часть сезонной работы отдают на аутсорсинг, так как это удобно и выгодно для компании. В компании наемные сотрудники выполняют задачи и поручения, в которых они разбираются и имеют опыт, а на аутсорсинг ООО

«Трансфишер Групп» берет сторонние компании, в которых работают профессионалы из других сфер деятельности и также работники, которые смогут помочь в заполнении бумаг во время работы в сезон, когда прибавляется дополнительная работа. Аутсорсинг подразумевает под собой отказ компании от самостоятельного выполнения ряда некритичных для бизнеса функций или частей бизнес-процессов и передача их стороннему подрядчику, профессионально специализирующемуся на оказании таких услуг [6].

Благодаря тому, что компания выбирает аутсорсинг, значительная часть средств сохраняется и не уходит на оплату налогов на персонал, так как не используется свой штат сотрудников. Также происходит снижение затрат предприятия, зачастую у компании–аутсорсера стоимость выполнения какой–либо работы меньше, чем затраты компании на выполнение той же работы. У компаний–аутсорсеров имеется специализированное оборудование, знания и технологии, которые необходимы для выполнения трудоемких задач.

Из-за небольшого количества наемного персонала мотивационных систем на предприятии две, в ООО «Трансфишер Групп» существует материальная система мотивации сотрудников. При выполнении и перевыполнении плана в летний сезон работы полагается выписывание премии.

Организация также использует нематериальные методы мотивации сотрудников такие как:

- 1) расширение полномочий работника, он начинает чувствовать карьерный рост;
- 2) улучшение условий труда;
- 3) индивидуальный график работы;
- 4) возможность работать с любого удобного места, например, можно работать дома, приезжать в офис или же работать с любой точки мира.

Несмотря на то что предприятие небольшое, сотрудники всегда хорошо мотивированы, но самое главное – они любят свою работу и с удовольствием ходят на нее, ведь их там уважают и ценят.

Стимулирование сотрудников заключается в действиях руководства, нацеленных на привлечение и удержание интересных предприятию кадров, с целью



получения максимальной отдачи от их труда. Эффективно трудиться будет только тот наемный работник, который положительно относится к своей деятельности, получает от нее удовольствие и выгоду, видит дальнейшие перспективы.

Предприятие имеет достаточное количество мотивационных методов, но можно добавить:

1. доплата за стаж работника в компании;
2. предоставление бесплатного парковочного места возле предприятия, которое бы было закреплено за работником;
3. выдача различных брендированных вещей и предметов для работы.

Благодаря предложенным мероприятиям по мотивированию и стимулированию персонала общее настроение коллектива и каждого сотрудника по-отдельности поднимется, появится еще большее желание работать в данной организации.

## 2 Оценка эффективности принятия управленческих решений

### 2.1 Анализ эффективности управления активами организации

Основной капитал – это часть активов предприятия, которая в течение продолжительного периода времени участвует в производственном процессе и по мере своего износа частями в течение нескольких периодов переносит свою стоимость на себестоимость готовой продукции. В отличие от оборотного, основной капитал участвует в нескольких производственных циклах, в связи с чем срок его оборачиваемости существенно ниже, а по степени ликвидности основной капитал принято причислять к труднореализуемым активам.

К основному капиталу относится имущество, которое компания использует для осуществления предпринимательской деятельности на горизонте более 12 месяцев и которое она не планирует перепродавать, ожидая от его использования экономических выгод в будущем. Основным каналом финансирования основного капитала являются инвестиции, источниками которых могут выступать собственные средства предприятия и привлеченные средства. К последним относятся кредиты банков, заемные средства других организаций, инвестиции из-за рубежа, бюджетные средства и прочие.

В бухгалтерском балансе основной капитал предприятия представлен в разделе I «Внеоборотные активы» и включает в себя:

- основные средства (здания; сооружения; оборудование и машины; транспортные средства; инвентарь, используемый в хозяйстве др.);
- нематериальные активы (патенты, лицензии, товарные знаки, авторские права и пр.);
- незавершенное строительство;
- долгосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, вложения в другие предприятия и др.).

В зависимости от имеющихся у компании прав основной капитал может находиться в собственности предприятия, в оперативном управлении или в аренде [7].

По роли в производственном процессе выделяется производственный и непроизводственный основной капитал. К первому виду относятся основные фонды, которые непосредственно участвуют в производстве (здания и сооружения, многолетние насаждения, транспортные средства, оборудования и машины, инструменты и инвентарь, скот и прочие основные фонды), ко второму – активы, которые обеспечивают процесс производства.

По стадии использования основной капитал можно разделить на находящийся в резерве, эксплуатации, на дооборудовании, реконструкции или реновации, консервации и ликвидации.

По степени использования основной капитал делится на активный (который предприятие постоянно использует в процессе своей деятельности) и пассивный (который находится на консервации, в процессе реновации и т.д.) [8].

По результатам работы ООО «Трансфишер Групп» основные средства компании за два года (2020 и 2021) увеличились, что говорит о приобретении оборудования, транспортных средств; инвентаря, который используется в работе предприятия [9].

Интенсивность использования основных фондов отражен в показателях фондоотдача и фондоемкость.

Фондоотдача – это финансовый коэффициент, характеризующий эффективность использования основных средств организации. Фондоотдача показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств. По сравнению с 2018 году, данный показатель увеличился практически в 2 раза, что говорит о повышении эффективности использования основных производственных фондов в ООО «Трансфишер Групп».

Фондоемкость - показывает, какая сумма основных средств приходится на каждый рубль готовой продукции. Чем меньше этот показатель, тем лучше используется оборудование предприятия. Уменьшение показателя - положительная тенденция в развитии ООО «Трансфишер Групп», так как в 2019 году фондоемкость пошла на убыль.

Расчеты (Таблица 1.3) показывают, что доход ООО «Трансфишер Групп» от использования основных фондов, выше по отношению к показателю прошлого года, возможно это связано с модернизацией производства и закупкой новых основных средств, которые вышли на полную производственную мощность. Если в дальнейшем рентабельность основных производственных фондов начнет со временем снижаться, то предприятию будет необходимо пересмотреть свою политику в области управления внеоборотными активами.

Оборотный капитал — это часть ресурсов предприятия, которая участвует только в одном производственном цикле, сразу в нем потребляется и полностью списывает свою стоимость на затраты по изготовлению продукции или оказанию услуг.

Оборотный капитал на предприятии постоянно находится в работе. От скорости движения активов зависит эффективность производственного процесса. Состав оборотного капитала можно посмотреть в бухгалтерском балансе финансовой отчетности по РСБУ и МСФО [9].

Оборотные активы ООО «Трасфишер Групп» по сравнению с 2020 годом увеличились на 6,38% в 2021 году, в основном за счет увеличения денежных средств на 130,08%. В остальном структурные изменения оборотных активов могут быть оценены как незначительные и, в целом, позитивные. При этом отмечается их существенный рост относительно средних значений предыдущих периодов.

Основным источником пополнения оборотных средств является собственные средства владельца предприятия ООО «Трансфишер Групп», поскольку для рентабельности предприятия необходимы имущественная и оперативная самостоятельность. За все время существования компании уставный капитал ООО «Трансфишер Групп» не изменялся.

Также источниками пополнения оборотного капитала компании ООО «Трансфишер Групп» выступают и заемные средства. К ним относятся кредиты и займы, которые предполагают выплату юридическим лицом определенных процентов, установленных кредитором/заемщиком. Исходя из бухгалтерского

баланса ООО «Трансфишер Групп» можно увидеть, что заменые средства остаются неизменными на протяжении двух лет.

Кредиторская задолженность ООО «Трансфишер Групп» перед своими кредиторами незначительно увеличилась в 2021 году, что говорит об увеличении зависимости предприятия от заемных средств и ухудшении финансового положения и в целом носит негативный характер.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ООО «Трансфишер Групп» равен 0,22, что выше среднеотраслевого значения (0,13). Это значит, что оборотные средства обеспечены собственным капиталом организации лучше, чем у большинства аналогичных предприятий.

Оборачиваемость оборотных активов ООО «Трансфишер Групп» в днях равна 172232, что больше среднеотраслевого значения (441). Количество дней, необходимых для получения выручки равной среднегодовому остатку оборотных активов, значительно превышает показатели подавляющего большинства сопоставимых организаций.

Оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «Трансфишер Групп» в днях равна 76768, когда как среднеотраслевое значение равно 243. Управление дебиторской задолженностью поставлено значительно хуже, чем в аналогичных организациях [8].

## 2.2 Анализ эффективности управления структурой капитала

Источники финансирования — это все способы, благодаря которым можно получить деньги. Если правильно выбрать источник финансирования, это упростит развитие бизнеса.

Виды источников финансирования:

- внутренние;
- внешние;
- государственные.

Чтобы бизнес мог приносить прибыль, руководство должно чётко спланировать, из каких средств будут покрывать расходы и в какие проекты или сферы деятельности нужно вложить полученные капиталы.

Внутренние источники финансирования образуются в результате финансовой и хозяйственной деятельности предприятия или организации.

Ими могут выступать:

1. уставный капитал;
2. прибыль юридического лица;
3. амортизационные отчисления;
4. реализация имущества субъекта;
5. прибыль, полученная за счёт кредитования других предприятий, организаций и частных лиц;
6. резервы от экономии расходов и платежей;
7. планируемые доходы в будущем.

Чем больше организация заработает денег, тем больше направит на своё финансирование, и тем меньше нужно привлекать внешние ресурсы.

Чем выше независимость предприятия от внешних ресурсов, тем больше шансов у собственников сохранить контроль над своей организацией. Но представителям малого и среднего бизнеса часто необходимо привлекать сторонний капитал.

Внешние источники финансирования находятся за пределами предприятия или организации.

К ним относятся:

1. займы и материальная помощь от учредителей, юридических и физических лиц;
2. кредитные средства, полученные в банках;
3. деньги, полученные в результате продажи акций или изменения формы собственности предприятия: например, с коллективной на акционерное общество;
4. поддержка из различных фондов;
5. возмещения по страховым взносам;
6. иностранные инвестиции;
7. благотворительность, безвозмездная помощь.

Использовать внешние источники слишком часто опасно, так как бизнес может попасть в зависимость от кредиторов и спонсоров. Кроме того, постоянный поиск нового капитала всегда приводит к дополнительным затратам.

Один из самых простых и распространенных видов внешнего финансирования — банковский кредит.

Государственное финансирование делят на 3 вида:

1. Выделение денежных средств из бюджета в виде капиталовложений. Прибыль, полученная в результате хозяйственной деятельности такой фирмы, принадлежит государству.

2. Полное или частичное субсидирование финансово-хозяйственной деятельности. Более чем в 90% случаев государственная или частная фирма получает денежные средства на безвозмездной основе.

3. Государственный заказ на продукцию, которую правительство приобретает для своих нужд.

Последний вид господомощи считается наиболее привлекательным. Благодаря выгодному госзаказу фирма может повысить свою прибыль, а затем направить её на покрытие своих расходов. А государство получит большие налоговые отчисления [10].

Источниками финансирования деятельности компании ООО «Трансфишер Групп» являются собственные средства, заемные средства, кредиторская задолженность.

К альтернативным источникам финансирования деятельности относится: лизинг, факторинг, выход на рынок долговых ценных бумаг (эмиссия облигаций и векселей), поиск внешних инвесторов, в том числе такие сравнительно новые виды привлечения ресурсов как краудфандинг и бизнес-ангелы [11].

На сегодняшний момент существует довольно много источников альтернативного финансирования МСП. Каждый предприниматель, исходя из их многообразия, выберет наиболее подходящий и приемлемый для его предприятия.

Лизинг — это процесс, при котором лизингодатель (лизинговая компания) приобретает у поставщика оборудование, а затем сдаёт его в аренду на определённых условиях лизингополучателю (клиенту) с дальнейшим переходом права собственности к клиенту.

Выделяют ряд преимуществ лизинга:

1. лизинговая сделка не несёт залогового обязательства;
2. программы лизинга доступны предпринимателям даже на ранних этапах их деятельности;
3. лизинговые программы помогают существенно сэкономить предпринимателям на дорогостоящем оборудовании;
4. ускоренная амортизация имущества, переданного в лизинг, помогает получить льготы при налогообложении.

Факторинг — это вид финансовых услуг, при котором помимо кредитора (лицо, предоставляющее услуги или товары) и дебитора (покупателя) участвует фактор (факторинговая компания или банк).

Основные преимущества факторинга:

1. факторинговая сделка не несёт залогового обязательства;
2. владелец предприятия выплачивает только комиссию фактору, все остальные расходы берут на себя покупатели;
3. факторинговые сделки позволяют продавцу значительно увеличить объём продаж и выйти на новые рынки сбыта продукции.

Венчурные инвестиции — один из инструментов альтернативного финансирования предприятий МСП, при котором инвестор вкладывает средства в быстрорастущие и набирающие обороты компании. Основное отличие их от классических инвестиций в том, что они значительно связаны с высокой степенью риска потерять вложенные средства.

Основные преимущества венчурного инвестирования:

1. венчурные инвестиции не несут залогового обязательства;
2. венчурные инвестиции не предусматривают промежуточных выплат, так как рассчитаны на долгий срок (5-7 лет);



3. инвестор становится деловым партнёром компании, который выполняет не только материальную помощь (юридическое консультирование и др.).

Электронное онлайн финансирование является также инструментом альтернативного финансирования МСП.

Одним из примеров электронного онлайн финансирования является краудфандинг [12].

На данный момент ни один из альтернативных источников финансирования деятельности не используется в организации ООО «Трансфишер Групп».

Показатели финансовой устойчивости, ликвидности и деловой активности представлены в таблице 2.1 [8].

Таблица 2.1 Показатели финансовой устойчивости, ликвидности и деловой активности

Показатели	ООО "Трансфишер Групп", 2020 г.	Среднее значение (медиана). Общероссийские показатели, 2020 г.
Коэффициент автономии	0,22	0,33
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,22	0,24
Коэффициент покрытия инвестиций	0,22	0,5
Коэффициент текущей ликвидности	1,29	1,65
Коэффициент быстрой ликвидности	1,29	1,19
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,24	0,17
Рентабельность продаж	-691,67%	5,31%
Рентабельность продаж по EBIT	3175%	3,98%
Норма чистой прибыли	3104%	2,4%

Продолжение таблицы 2.1

Рентабельность активов	6,6%	3,37%
Рентабельность собственного капитала	85,1%	19%
Оборачиваемость оборотных активов, в днях	172232	196
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	76768	81,3
Оборачиваемость активов, в днях	172269	248

В результате анализа ключевых финансовых показателей работы компании ООО «Трансфишер Групп» за 2020 год можно сделать следующий вывод: финансовое состояние ООО "Трансфишер Групп" лучше финансового состояния половины всех организаций с выручкой до 10 млн рублей, занимающихся видом деятельности деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами. При этом в 2020 году финансовое состояние ООО "Трансфишер Групп" улучшилось.

Средние финансовые показатели для указанного вида деятельности ниже средних показателей по всем отраслям. Поэтому в сравнении с общероссийскими показателями организация ООО "Трансфишер Групп" имеет менее высокий результат.

Финансовое положение ООО "Трансфишер Групп" примерно соответствует среднему финансовому состоянию сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации, отчетность которых содержится в информационной базе ФНС и удовлетворяет указанным выше критериям.

### 2.3.3. Управленческое решение для выхода на мировой рынок

Управленческим решением, которое поможет компании выйти на мировой рынок, может стать начало работы с белой рыбой и за счет этого увеличение численности сотрудников, и расширение компании.

Белая рыба – это общее название рыб семейства лососевых. В составе семейства представлены как анадромные, так и пресноводные виды рыб. Наиболее известные представители —сёмга, горбуша, кета, нерка, кижуч, чавыча, кумжа, сиг, омуль, голец, хариус, таймень, ленок [13].

Компания ООО «Трансфишер Групп» на данный момент работает непосредственно с красной рыбой, поэтому время работы компании строго ограничено.

Промысел ведется с конца мая по сентябрь и начинается на Камчатке. Разные виды рыб начинают метать икру при разной температуре воды, поэтому и время начала нереста у них отличается. Поэтому компания работает только во время сезона.

Благодаря введению в компанию работы с белой рыбой, оформлению документации на данный вид рыбы, продажи белой рыбы, ее хранению и перевозке у компании появится огромная возможность непрерывной работы весь год, не сбавляя обороты.

Организации ООО «Трансфишер Групп» необходимо найти партнеров, которые занимаются отловом данного типа рыбы и заключить договор комиссии и агентский договор для последующей работы.

По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента [14].

По агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала [15].

Компании ООО «Трансфишер Групп» для результативной работы необходимо будет найти и принять на работу дополнительных сотрудников, для оформления документов по белой рыбе требуется нанять как минимум 2 менеджера.

Также возможен найм управляющего, который будет управлять и отслеживать правильность оформления документов и передачи их партнерам точно в срок.

Благодаря найму дополнительных сотрудников, работа компании будет бесперебойной, а на плечи «старых» сотрудников не ляжет дополнительная работа, которая могла бы уменьшить их результативность.

По стоимости работа с красной рыбой значительно дороже, чем белая. Но компания получает свою максимальную прибыль только в сезон, а в остальное время их прибыль минимальна.

Благодаря работе с белой рыбой компания сможет увеличить свою прибыль. Предприятие не будет простаивать в пустую во время несезона. Рентабельность продаж компании значительно увеличится.

Рентабельность продаж — один из основных финансовых показателей для оценки эффективности работы компании. Коэффициент показывает отношение прибыли от продаж к выручке за определённый период без учёта акцизов и НДС [16].

Рост показателя говорит о том, что компания работает эффективнее, чем раньше [17].

Увеличение валовой прибыли говорит о том, что компания эффективно ведёт свою деятельность, т. е. рост полученной выручки сопровождается меньшим увеличением себестоимости реализации [18].

В результате применения данного управленческого решения компания сможет выйти на мировой рынок.

## Заключение

В результате принятия управленческих решений в компании ООО «Трансфишер Групп» прибыль с каждым годом увеличивается более чем на 30%, также с каждым годом увеличиваются рентабельность продукции, рентабельность производства, рентабельность продаж.

Рентабельность продукции - коэффициент равный отношению прибыли к сумме ресурсов, затраченных на её производство. Один из самых важных показателей деятельности организации, поскольку дает интегральную оценку эффективность его деятельности. Рентабельность продукции показывает сколько предприятие (организация) получает прибыли с каждой единицы затрат (каждого рубля). Этот показатель можно рассчитывать по предприятию и по отдельным подразделениям или видам продукции [19].

Рентабельность производства - коэффициент равный отношению балансовой прибыли к средней стоимости основных производственных и нормируемых оборотных средств. Иными словам показатель представляет собой величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль себестоимости проданной продукции (производственных расходов). Рентабельность производства отражает экономическую эффективность бизнеса или его подразделения. Рентабельность производства показывает, насколько результативно используется имущество предприятия [20].

Принятые управленческие решение можно считать максимально эффективными и результативными.

Благодаря управленческим решениям, которые были предложены мною, общие показатели компании ООО «Трансифшер Групп» значительно увеличатся и произойдет рост и развитие компании.

Возможные пути совершенствования деятельности компании ООО «Трансфишер Групп» могут быть:

- внедрение системы управленческого учета и контроллинга. Управленческий учет дает более достоверную информацию, необходимую внутренним

пользователям для принятия решений. Кроме того, он является инструментом контроллинга, который позволяет перевести управление на качественно новый уровень. Контроллинг - это система управления процессом достижения всех целей, стоящих перед предприятием;

- внедрение моделей оценки качества управления, которые затрагивают не только системы управления качеством, но и управление предприятием в целом. К ним можно отнести: концепцию TQM.

Компания ООО «Трансфишер Групп» - это компания, которая готова ко всему новому. В результате внедрения новых управленческих решений и путей совершенствования деятельности она сможет достигнуть небывалых высот.

Компания старается постоянно развиваться, в этом ей помогают сотрудники. Сотрудники в свою очередь совершенствуют свои навыки и знания, проходят курсы, чтобы идти в ногу со временем.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральная налоговая служба, предоставление сведений из ЕГРЮЛ/ЕГРИП в электронном виде, 2021 – Текст: электронный // <https://www.nalog.gov.ru/rn25/> [сайт] – URL: <https://egrul.nalog.ru/index.html> (дата обращения 15.06.2022 г.)
2. Аедоницкая Е.Б. Агентский договор на оказание посреднических услуг, 2021 – Текст – электронный // [rusjurist.ru](http://rusjurist.ru) [сайт] – URL: [https://rusjurist.ru/dogovory/agentskij\\_dogovor/agentskij\\_dogovor\\_na\\_okazanie\\_posrednicheskikh\\_uslug/](https://rusjurist.ru/dogovory/agentskij_dogovor/agentskij_dogovor_na_okazanie_posrednicheskikh_uslug/) (дата обращения 15.06.2022 г.)
3. Бухгалтерская отчетность и финансовый анализ, 2020 – Текст: электронный // <https://www.audit-it.ru/> [сайт] – URL: [https://www.audit-it.ru/buh\\_otchet/2537120070\\_ooo-transfisher-grupp](https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2537120070_ooo-transfisher-grupp) (дата обращения 15.06.2022 г.)
4. Функциональная структура: сильные и слабые стороны, 2018 – Текст: электронный // <http://www.stplan.ru/> [сайт] – URL: <http://www.stplan.ru/articles/theory/funkcionalnaja-struktura.htm> (дата обращения 15.06.2022 г.)
5. Функциональная структура управления, 2018 – Текст: электронный // – URL: <https://port-u.ru/postroeniestructury/funkcionalayastruktura> (дата обращения 15.06.2022 г.)
6. Энциклопедия производственного менеджера, 2020 – Текст: электронный // <http://www.up-pro.ru/> [сайт] – URL: <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/outsourcing.html> (дата обращения 16.06.2022 г.)
7. Основной капитал, 2020 – Текст: электронный // – URL: [https://www.banki.ru/wikibank/osnovnoy\\_kapital/](https://www.banki.ru/wikibank/osnovnoy_kapital/) (дата обращения 20.06.2022 г.)
8. ООО "ТРАНСФИШЕР ГРУПП": бухгалтерская отчетность и финансовый анализ, 2021 – Текст: электронный // – URL: [https://www.audit-it.ru/buh\\_otchet/2537120070\\_ooo-transfisher-grupp](https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2537120070_ooo-transfisher-grupp) (дата обращения 20.06.2022 г.)
9. Основной капитал это, 2021 – Текст: электронный // – URL: [http://www.consultant.ru/law/podborki/osnovnoj\\_kapital\\_jeto/](http://www.consultant.ru/law/podborki/osnovnoj_kapital_jeto/) (дата обращения 20.06.2022 г.)

10. Что такое оборотный капитал компании и зачем его знать инвесторам, 2022 – Текст: электронный // – URL: <https://gazprombank.investments/blog/questions/circulating-capital/> (дата обращения 20.06.2022 г.)
11. Виды источников финансирования бизнеса, 2022 – Текст: электронный // – URL: <https://tochka.com/knowledge/kredity/vidy-istocnikov-finansirovaniya-biznesa/> (дата обращения 20.06.2022 г.)
12. Особенности принятия управленческих решений в малом бизнесе, 2018 – Текст: электронный // – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-prinyatiya-upravlencheskih-resheniy-v-malom-biznese> (дата обращения 20.06.2022 г.)
13. Альтернативные источники финансирования, 2020 – Текст: электронный // – URL: <https://vc.ru/finance/138679-alternativnye-istochniki-finansirovaniya-msp> (дата обращения 20.06.2022 г.)
14. Красная рыба или белая рыба, что лучше?, 2018 – Текст: электронный // – URL: <https://veralline.com/blog/open/3297.html> (дата обращения 01.07.2022 г.)
15. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022), 2022 – Текст: электронный // – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/cca276287b4e78f6bd949d7e1aef14a463bd0f2e/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/cca276287b4e78f6bd949d7e1aef14a463bd0f2e/) (дата обращения 01.07.2022 г.)
16. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022), 2022 – Текст: электронный // – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027/16b93ff7ea7de7dab0724c646d4654ce75554780/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/16b93ff7ea7de7dab0724c646d4654ce75554780/) (дата обращения 01.07.2022 г.)
17. Как оценить рентабельность продаж, 2022 – Текст: электронный // – URL: [https://www.sberbank.ru/ru/s\\_m\\_business/pro\\_business/rentabelnost-prodazh-kak-ocenit-i-rasschitat/](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/rentabelnost-prodazh-kak-ocenit-i-rasschitat/) (дата обращения 01.07.2022 г.)



18. Валовая прибыль, 2019 – Текст: электронный // – URL: <https://www.fd.ru/question/2193-o-chem-govorit-uvelichenie-valovoy-pribyli> (дата обращения 01.07.2022 г.)

19. Рентабельность продукции, 2020 – Текст: электронный // – URL: <https://1fin.ru/?id=311&t=10.1> (дата обращения 01.07.2022 г.)

20. Рентабельность производства, 2020 – Текст: электронный // – URL: <https://1fin.ru/?id=311&t=35> (дата обращения 01.07.2022 г.)