Динамика показателей экономической эффективности

коммерческой деятельности ООО «Результат»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Усл. обозн | Прошлый год | Отчетный год | Отклонение, (+, -) |
| Рентабельность продаж,% | Рп |  6,45  | 7,15  |  0,70  |
| Рентабельность коммерческой деятельности, % | РКД |  3,55  |  3,65  |  0,10  |
| Рентабельность затрат, % | Ри |  49,35  |  74,94  |  25,58  |
| Оборачиваемость товарных запасов, дни | Од |  34  |  28  | - 6,00  |
| Оборачиваемость товарных запасов, раз | Ор |  10,59  |  12,86  |  2,27  |
| Производительность труда, тыс. руб./чел | Пт | 16361,54  | 21225,00  | 4863,46  |
| Коэффициент ритмичности поставок | Кр |  0,959  |  0,851  | - 0,098  |
| Уровень рентабельности заключенной сделки% | Уркс | - 1,70  |  3,05  |  4,75  |
| Сумма доходов по закупленной партии товаров, т.р. | Др | 43776000,00  | 49651000,00  | 5875000,00  |
| Оборот по закупленной партии товаров, т.р. | Тпт | 182400000,00  | 205870000,00  | 23470000,00  |
| Издержки обращения по коммерческой сделке, т.р. | ИОс |  39580800,00  |  35100835,00  | -4479965,00  |
| Скорректированный уровень издержек обращения по коммерческой сделке, % | Уио.скор |  21,70  |  17,05  | - 4,65  |

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод:

1. Рентабельность продаж увеличилась на 0,70%. Это говорит о том, что компания стала более эффективной;

2. Рентабельность коммерческой деятельности выросла на 0,10%. Это указывает на улучшение эффективности работы компании в сфере коммерции;

3. Рентабельность затрат возросла на 25,58%. Это свидетельствует о более эффективном управлении издержками и ресурсами компании, что привело к увеличению прибыли от каждого вложенного рубля;

4. Оборачиваемость товарных запасов улучшилась как в днях, так и в разах. Это говорит о том, что компания смогла сократить период времени, в течение которого товары находятся на складе, и увеличить количество оборотов товарных запасов за отчетный период. Это может быть результатом более эффективного управления запасами и спросом на продукцию;

5. Производительность труда выросла на 4863,46 тыс. руб. в час на одного работника. Это указывает на повышение эффективности использования рабочего времени и ресурсов компании;

6. Коэффициент ритмичности поставок снизился на 0,098, что может указывать на нестабильность в поставках;

7. Уровень рентабельности заключенной сделки увеличился на 4,75%. Это указывает на то, что компания стала получать больше прибыли от каждой отдельной сделки, что может быть результатом лучшего управления ценами, снижения издержек или увеличения объема продаж;

8. Сумма доходов по закупленной партии товаров и оборот по ней увеличились. Это говорит о том, что компания стала получать больше дохода от закупленных товаров и успешно реализовывать их на рынке;

9. Издержки обращения по коммерческой сделке снизились на 4479965 т.р. Это указывает на более эффективное управление издержками при проведении коммерческих сделок, что может быть результатом оптимизации процессов и контроля над расходами;

10. Скорректированный уровень издержек обращения снизился на 4,65%. Это свидетельствует о повышении эффективности управления издержками в компании путем сокращения ненужных расходов и оптимизации бизнес-процессов.

Поменяйте выводы (с чата гпт можно в браузере)