

## **Содержание:**

# **ВВЕДЕНИЕ**

**Актуальность темы исследования.** В современных условиях рыночные отношения проявляются в различных формах. Наиболее масштабно и многогранно они отражаются в коммерциализации, для которой характерен свободный выбор вида предпринимательской деятельности, распространение товарно-денежных отношений в хозяйственную, экономическую, социальную деятельность, развитие товарных связей, товарно-денежный обмен продуктов труда в соответствии с законами рынка. Все эти аспекты приводят к тому, что в современной экономике Казахстана наблюдается активизация коммерческой деятельности предприятий, что объективно обусловлено развитием конкурентной среды и появлением новых управленческих технологий, ориентированных на удовлетворение потребностей рынка. Учитывая это, все большее значение приобретает коммерческое предпринимательство как важный фактор развития рынка товаров и услуг.

Для стимулирования развития промышленности, которая является основной движущей силой экономики, актуальной задачей является обеспечение надежных каналов сбыта произведенной продукции, что возможно только благодаря коммерческой деятельности. Именно ее присутствие делает возможным снижение затрат, связанных с реализацией продукции, что создает благоприятные условия для развития производства. Тем самым, предприятия, занимающиеся коммерческой деятельностью выполняют важную социальную и экономическую функцию, являясь необходимым звеном в системе товародвижения, синхронизируя интересы производителей и потребителей товаров и обеспечивая население рабочими местами. Достижение конкурентных преимуществ отечественными оптовыми торговыми предприятиями возможно благодаря повышению качества услуг, предоставляемых ими, а также снижению затрат, связанных с их деятельностью.

**Степень изученности темы исследования.** Значительное внимание вопросам организации и управления коммерческой деятельностью в условиях рыночной экономики уделяли отечественные и зарубежные ученые: Агарков А.П., Баскакова О.В., Бороненкова С.А., Ермолаева В.В., Жиделева В. В., Клишевич Н. Б., Паламарчук А.С., Рогова Е. М. и другие. Однако, несмотря на значительное количество выполненных исследований, многие теоретические аспекты коммерческой

деятельности предприятия раскрыты не в полной мере, что ограничивает возможности выявления особенностей системы управления коммерческой деятельностью.

Цель курсовой работы - рассмотреть сущность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия и определить ее виды для дальнейшего совершенствования системы управления коммерческой деятельностью предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты организации коммерческой деятельности розничного торгового предприятия,
- провести анализ коммерческой деятельности розничного торгового предприятия на примере ТОО «Авангард»,
- разработать рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Объектом исследования является коммерческая деятельность ТОО «Авангард».

Предметом исследования выступили экономические отношения, возникающие в процессе коммерческой деятельности предприятия.

Теоретико-методологической основой написания курсовой работы послужили учебные пособия, научные труды, статьи периодической печати, посвященные исследованию вопросов организации коммерческой деятельности предприятия.

Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы.

## **1. Теоретические аспекты организации коммерческой деятельности розничного торгового предприятия**

## 1.1 Сущность и значение коммерческой деятельности предприятия

Коммерция - слово латинского происхождения (лат. «commercium»), что означает «торговля» [12]. Изучение научных трудов отечественных и зарубежных ученых указывает на то, что в современной экономической литературе не существует единого толкования понятия «коммерческая деятельность». Одни ученые отождествляют коммерческую и предпринимательскую деятельности, другие утверждают, что коммерческая деятельность является более широким понятием, чем предпринимательство, или же наоборот (рис. 1) [30].



Рис. 1. Варианты трактовки коммерческой деятельности

Коммерческая деятельность представляет собой организацию и управление коммерческими процессами и операциями, связанными с товарно-денежным обменом. Конечной целью коммерческой деятельности является осуществление купли-продажи товаров, услуг и получения прибыли [19].

Именно коммерческая деятельность обеспечивает условия и механизм осуществления купли-продажи товаров, услуг, ценных бумаг, изменение их форм стоимости в процессе товарно-денежного обмена. Она включает операции и процессы организационного, управленческого, правового, экономического характера и содержания. Стоит подчеркнуть, что коммерческая деятельность не охватывает операций, которые относятся к продолжению процесса производства в сфере обращения: товародвижения, хранения, упаковки, расфасовки, товароснабжения, сортировка товаров, формирование партий. Эти операции составляют технологию торговых процессов [17].

Следовательно, коммерческая деятельность и технология торговых процессов имеют разное содержание и функции. В то же время они органически взаимосвязаны. Без коммерческой деятельности не функционирует технология так же, как без технологии не реализуется коммерческая деятельность.

По сути, они составляют целостную систему знаний о функционировании торговой сферы.

Коммерческая деятельность характерна не только для торговли. В последние годы она ускоренно интегрируется с производственной деятельностью, распространяется в сфере услуг, на рынке интеллектуальной собственности, технологий, ценных бумаг [14].

Теперь важно разграничить понятия «коммерческая деятельность» и «предпринимательство» и другие смежные категории. Предпринимательство – это самостоятельная, инициативная, систематическая деятельность с целью получения прибыли. Однако предпринимательство – это не только деятельность, но и способ хозяйствования, условие рынка, поэтому оно гораздо шире по содержанию, чем коммерческая деятельность, которую можно считать за отдельный вид предпринимательства [10].

Вторая смежная с коммерческой деятельностью категория – это маркетинг. В широком смысле маркетинг – управление рынком с целью осуществления обмена для удовлетворения нужд потребителей. При этом маркетинг как система управления имеет свои принципы, функции, методы, структуры, кардинально отличаются от коммерческой деятельности. В маркетинге и коммерческой деятельности общим является то, что результаты маркетинговой деятельности приобретают завершенности в процессе осуществления коммерческой деятельности. Сама же организация коммерческой деятельности, ее формы и

методы не охватываются маркетингом и имеют самостоятельное значение. Поэтому включение отдельных фрагментов коммерческой деятельности в маркетинг как составляющей его части ошибочно [31].

Таким образом, коммерческая деятельность является самостоятельным видом профессиональной деятельности, которая требует соответствующих условий, базируется на рыночных принципах и законах, проявляется в разнообразных формах и осуществляется в широких масштабах в сфере товарного обращения.

## **1.2 Виды, структура и принципы коммерческой деятельности предприятия**

Коммерческая деятельность выступает как способ реализации коммерческих отношений, которые в условиях рыночно-ориентированной экономики становятся доминирующими [4].

Именно эти отношения призваны всесторонне стимулировать производство, придать динамика потребностям, активизировать товарно-денежный обмен. Поэтому коммерческая деятельность выступает объективно необходимой категорией рыночной экономики, причем чрезвычайно сложной по своему характеру и содержанию.

Сущность коммерческой деятельности состоит в организации коммерческих процессов, операций, направленных на обеспечение системы товарно-денежного обмена, и управление этими процессам [3].

Следовательно, коммерческая деятельность призвана обеспечить обмен товаров, услуг в денежной форме. Причем обеспечить не только момент обмена, а и всю стадию этой воспроизводственной фазы. Ясно, что в таком случае коммерческая деятельность охватывает совокупность процессов и операций, в соответствии с задачами разных этапов фазы обмена. Стоит подчеркнуть, что речь идет о процессах и операции коммерческие. Что касается технологического аспекта обмена, связанного с материально-техническим аспектом товародвижения, то он принадлежит к технологической функции торговли, которая не охватывается коммерческой деятельностью [27].

Таким образом, в основе коммерческой деятельности лежит организация коммерческих процессов, операций и управлению ими.

Выяснить все разнообразие коммерческих операций сложно, поэтому возникает необходимость их систематизации по основным признакам (таблица 1).

Таблица 1

Классификация коммерческих операций

<b>Признаки классификации</b>	<b>Класс</b>	<b>Тип</b>	<b>Вид</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Функция	Основные	Купли-продажи	Розничные Мелкооптовые Оптовые
		Экспортно-импортные	Экспорт Импорт Реэкспорт Реимпорт
		Товарообменные	Прямой товарообмен Бартерные Компенсационные

Признаки классификации	Класс	Тип	Вид	
1	2	3	4	
Особые	Торгово- посреднические	Агентские		
		Консигнационные		
		Брокерские		
		Аукционные		
		Биржевые		
	Арендные	Аренда без выкупа		
		Лизинговые		
	Вспомогательные	Сопроводительные	Страховые	
			Таможенные	
			Финансово- расчетные	
Фрахтовые				
Транспортные				
Обеспечительные	Экспедиционные			
	Хранение			

Окончание таблицы 1

Состав субъектов рынка	Внутренние	Локальные
		Внутренне-региональные
	Внешние	Межрегиональные
		Международные
		Непродовольственные товары
	Потребительские товары	Продовольственные товары
		Лекарственные товары
		<b>Сырье</b>
		<b>Полуфабрикаты</b>
Характер объекта купли-продажи	Товары производственного назначения	<b>Средства производства</b>
		<b>Недвижимость</b>
		Предметы труда
		<b>Лицензии</b>
	Интеллектуальная собственность	<b>«Ноу-хау»</b>
		Патенты



## Услуги

**Бытовые**

**Сервисные**

**Инжиниринг**

**Консалтинг**

**Социальные**

Социально-культурные

*Источник: составлено по данным [19]*

В целом можно выделить три класса операций:

- основные, которые непосредственно обеспечивают процесс обмена и изменение стоимости, а также переход собственности;
- особые, обуславливающих реализацию отдельных стадий систем товарно-денежного обмена;
- вспомогательные, которые обслуживают коммерческие операции и коммерческий процесс в целом [8].

Как видно из таблицы, ведущим признаком классификации коммерческих операций является функция. Согласно функции можно выделить три типа коммерческих операций (купли-продажи, экспортно-импортные и товарообменные), которые непосредственно связаны с обменом товаров, продукции, услуг.

Следующие два типа (торгово-посреднические и арендные) используют лишь на отдельных стадиях процесса обмена – во время установления связей, временного владения товаром [6].

Сопутствующие и вспомогательные операции способствуют реализации основных и особых операций.

В зависимости от состава субъектов рынка коммерческие операции подразделяются на внутренние и внешние. Если одна сторона представлена зарубежным контрагентом, то обмен, а соответственно и операция, признается международной. С участием отечественных контрагентов проводятся внутренние операции. Значительное влияние на характер и особенность коммерческой операции имеет объект купли-продажи. Так, коммерческие операции с непродовольственными товарами, в отличие от операций с продовольственными товарами, обеспечивающие несколько стадий процесса обмена. Для многих видов сырья характерны лишь биржевые операции, а для некоторых видов интеллектуальной собственности – аукционные операции [22].

Значительно усложняют содержание коммерческих операций услуги. Например, инжиниринг, туризм, информационное обеспечение требуют особых организационных методов, экономических рычагов, правовых инструментов.

Коммерческие процессы и операции осуществляются лишь при взаимодействии субъектов рынка. На рынке товаров и услуг работает огромное количество поставщиков, посредников, оптовых и розничных покупателей. Они вступают во взаимоотношения и тем самым закладывают основу коммерческой деятельности, главная цель которой – осуществление эффективного товарно-денежного обмена в форме купли-продажи [28].

Коммерческая деятельность, как функция, процесс имеет свои характерные черты и особенности.

Во-первых, в коммерческой деятельности переплетаются все аспекты системы обмена. Но наиболее отчетливо выявляются организационно-управленческие, финансово-экономические и правовые [16].

Во-вторых, все аспекты и составляющие коммерческой деятельности имеют единую направленность в процессе взаимодействия – достижение эффективного обмена, преимущественно товарно-денежного. Вместе с тем коммерческая деятельность также способствует товарному обмену через бартерные, компенсационные и другие операции.

В-третьих, в системе задач коммерческой деятельности не всегда приоритетным признается получения прибыли. В зависимости от рыночной ситуации, приоритеты

меняются. Ведущими задачами могут стать закрепление на рынке, избежание банкротства, получение социального эффекта, а в международной коммерческой деятельности – получение политической выгоды. В этих случаях прибыль временно отодвигается на второй план.

В-четвертых, коммерческая деятельность имеет общий смысл и закономерности, как для внутреннего, так и для международного обмена. Ее нельзя ограничивать рамками внутреннего или внешнего рынка. Поэтому коммерческая деятельность является глобальным явлением, общепризнанным как в международной, так и в отечественной торговой практике [29].

Структура коммерческой деятельности – это совокупность взаимосвязанных элементов, которые взаимодействуют в соответствии с общепризнанными принципами. Элементы коммерческой деятельности целесообразно систематизировать в зависимости от сферы их взаимодействия. Практически их можно сгруппировать в три блока (таблица 2).

Итак, структурные элементы в каждом блоке имеют свои задачи и функции. В первом блоке они обеспечивают, главным образом, сбыт произведенной продукции. Это наиболее сложный в коммерческом плане блок, поскольку он решает проблемы не только сбыта, но и организации связей, оптимизации товародвижения, учета и контроля за поставками. Кроме того, коммерческие процессы здесь имеют многовариантные решения. Например, оптовую куплю-продажу можно осуществлять по прямым связям, на ярмарках, биржах, тендерах, через торговых посредников [32].

Второй блок содержит также сложные элементы, способствующие реализации обмена с участием оптовой и розничной торговли. Они характерны для сегментов рынка, которые не могут функционировать без организованной оптовой торговли. Речь идет о рынке непродовольственных товаров, фармацевтической продукции, частично продовольственных товаров, переработанной сельхозпродукции.

Таблица 2

Структура коммерческой деятельности

I блок	II блок	III блок
Производство – оптовая торговля	Оптовая торговля – розничная торговля	Розничная торговля – сфера потребления
Определение 1. потребностей в товарах и услугах	Разработка ассортиментной политики и формирование ассортимента на оптовых предприятиях 7.	Формирование 12. ассортимента в розничной торговле
Поиск и выбор 2. конкурентоспособных поставщиков	Оперативное 8. маневрирование запасами и ресурсами	Использование 13. эффективных методов розничной продажи товаров
Организация системы 3. связей и формирования товарных ресурсов	Выбор каналов и форм 9. оптовой продажи товаров	Предоставление 14. комплекса торговых услуг покупателям
Выбор эффективных форм 4. и организация оптовых закупок товаров	Организация товаро- 10. снабжение розничной сети	Комбинирование 15. торговой и не торговой деятельности
5. Оптимизация товародвижения	Организация системы 11. услуг и предоставления их оптовым покупателям	
6. Учет и контроль за поступлением товаров		

16. Выполнение коммерчески-посреднических операций

17. Проведение рекламных мероприятий

18. Осуществления вспомогательных операций

*Источник: составлено по данным [29]*

В блоке «Розничная торговля – сфера потребления» сосредоточены наиболее «тонкие» коммерческие инструменты. Они призваны непосредственно обеспечить обмен, причем на завершающей его стадии. Поскольку потребителями выступают физические лица, то и характер коммерческих элементов своеобразный. Они отличаются социальным, психологическим, финансово-экономическим содержанием [33].

Так, процесс розничной продажи включает организационный аспект (выбор прогрессивных методов продажи), социальные (широкий набор услуг, экономия времени), психологическое (использование психологических методов и приемов воздействия на покупателей), финансово-экономический (установление цены, скидки, оптимизация расходов, прибыли).

В следующих разделах каждый структурный элемент коммерческой деятельности будут подробно рассмотрены и всесторонне проанализированы. Здесь важно лишь подчеркнуть, что представленные элементы тесно взаимосвязаны и на практике реализуются в строгой последовательности.

Таким образом, полностью структура элементов коммерческой деятельности оказывается при условии включения в процесс обмена оптового звена. Ясно, что по такому варианту, расходы, связанные с обменом, выше, но все это компенсируется благодаря предоставлению гарантий сбыта, рациональности товародвижения, надежности связей, оптимальности ассортимента, активного влияния оптового звена на производственную программу.

Можно выделить следующие основные принципы коммерческой деятельности: экономическая свобода, конкурентоспособность, адаптация, рискованность, эффективность [21].

Принцип экономической свободы означает, что субъекты коммерческой деятельности свободны в выборе объектов, форм и методов взаимодействия, самостоятельно определяют масштабы и условия осуществления коммерческих операций, характер взаимоотношений, степень ответственности. Реализация этого принципа возможна лишь в условиях рыночных отношений, когда отсутствуют лимиты, фонды, квоты, прикрепление покупателей к поставщикам, планы распределения продукции, фиксированные цены.

Создание условий и стимулов действия этого принципа в отечественной экономике позволяет значительно расширить и активизировать коммерческую деятельность, ускорить и оптимизировать процесс товарно-денежного обращения в народном хозяйстве [34].

Суть второго принципа – конкурентоспособности заключается в том, что коммерческая деятельность осуществляется в условиях монополярной конкуренции, то есть когда на рынке функционирует много продавцов с идентичным ассортиментом товаров. Ясно, что на таком рынке усиливается конкурентная борьба. Свои конкурентные преимущества продавцы достигают методами как ценовой конкуренции (снижение цен, совокупных расходов), так и неценовой – оптимизацией ассортимента, внедрением активных методов продажи, продолжением рабочего времени, повышением уровня культуры торговли.

Важно подчеркнуть, что коммерческая деятельность не только развивается в конкурентных условиях, она сама формирует конкурентную среду, активизирует конкурентные силы, укрепляет конкурентные основы на рынке товаров и услуг.

Реализация принципа конкуренции совершенствует и динамику коммерческую деятельность, повышает качество обслуживания покупателей, усиливает требования к качеству и ценности товара [35].

Адаптивность как принцип коммерческой деятельности, выражает способность ее механизма приспосабливаться к рыночным условиям, которые постоянно меняются. Практически это означает внедрение гибких форм и оперативных методов коммерческой деятельности, адекватных рыночной среде и конъюнктурной ситуации.

Обязательным условием реализации этого принципа является децентрализация регулирования коммерческой деятельности, передача функций планирования, управления, формирования связей, регулирование отношений непосредственно субъектами рынка.

Принцип адаптивности предоставляет коммерческой деятельности непрерывности, постоянства, что чрезвычайно важно для устойчивого функционирования сферы товарного обращения и обеспечения воспроизводственного процесса. Именно нарушение принципа адаптивности может привести к существенным деформациям на рынке в сложных конъюнктурных ситуациях или к «параличу» фазы обмена на переходных этапах [7].

Неотъемлемым принципом коммерческой деятельности является рискованность. По сути коммерческой деятельности без риска не бывает. Для рискованной ситуации, в которой осуществляется коммерческая деятельность, характерны:

- случайный характер событий;
- изменение конъюнктуры рынка;
- несовершенство системы экономического и правового регулирования;
- не цивилизованность отношений.

Вследствие этого над коммерческими субъектами постоянно нависает угроза основания убытков, уменьшение доходов или, наоборот, получение неожиданной прибыли.

Поскольку коммерческую деятельность невозможно осуществить без риска, то усилия коммерческого аппарата должны быть направлены на его минимизацию. Это достигается путем принятия обоснованных, оптимальных коммерческих решений, передача риска, страхование и др. [8].

Особенно стоит подчеркнуть то, что попытка исключения риска в коммерческой деятельности неоправданны. Во-первых, избежание одного риска может привести к возникновению второго, еще более опасного риска. Например, отказ от закупки рискованного товара сезонного производства может привести к риску дефицита в межсезонный период. Во-вторых, потенциально высокие доходные операции, как правило, находятся в зоне повышенного коммерческого риска. В-третьих, отказ от риска усугубляет пассивность, консерватизм, застой в коммерческой деятельности [19].

Эффективность, как принцип коммерческой деятельности, связана собственно с целью получения прибыли. Однако суть этого принципа значительно глубже. Дело в том, что коммерческая деятельность имеет многоцелевой характер. Кроме получения прибыли, она имеет целью увеличение объемов купли-продажи,

ускорение оборота товаров, усвоения и закрепления на конкретных рынках, формирование имиджа фирмы и др. [17].

Следовательно, к содержанию этого принципа нужно подходить комплексно. На одних этапах коммерческие субъекты пытаются подчинить коммерческую деятельность достижению количественных экономических результатов (увеличению товарооборота, снижению затрат, снижению запасов), на других – получению эффекта социального, экономического, психологического. Но в основном рыночные субъекты настроены на получение прибыли.

Реализация принципа эффективности зависит от многих факторов: от квалификации коммерческого аппарата, форм и методов хозяйствования, системы налогов, доступности кредитов, величин цен и тарифов.

Таким образом, коммерческая деятельность состоит из коммерческих процессов и операций, которые осуществляются в процессе взаимодействия рыночных субъектов с целью обеспечения эффективного обмена товаров и услуг.

## **2 Анализ коммерческой деятельности розничного торгового предприятия на примере ТОО «Авангард»**

### **2.1 Организационно-экономическая и финансовая характеристика деятельности предприятия**

ТОО «Авангард» - компания, работающая и динамично развивающаяся на рынке Республики Казахстан с 2012 года. Компания успешно проводит прямые и лизинговые продажи дорожно-строительной, специализированной техники, запасных частей и другой продукции [25]. ТОО «Авангард» является официальным дилером, торгово-сервисным центром ОАО «ЧЕТРА - Промышленные машины. Компания занимается реализацией и сервисным обслуживанием продукции на территории Республики Казахстан таких заводов как: АО «Петербургский тракторный завод», Agri-world, DOMINONI, FRATELLI PEDROTTI, Poluzzi Track Systems, Romill, ROSSETTO, SFOGGIA, STRAHL, ОАО «Лидагропромаш», ТОО «Торговый Дом МТЗ Казахстан», Холдинг «Гомсельмаш», Компания «CSF», «Агромаш»,



Объединение компаний «Алмаз», Холдинг «АМКОДОР» и др.

На рис. 2 представлена организационная структура ТОО «Авангард».

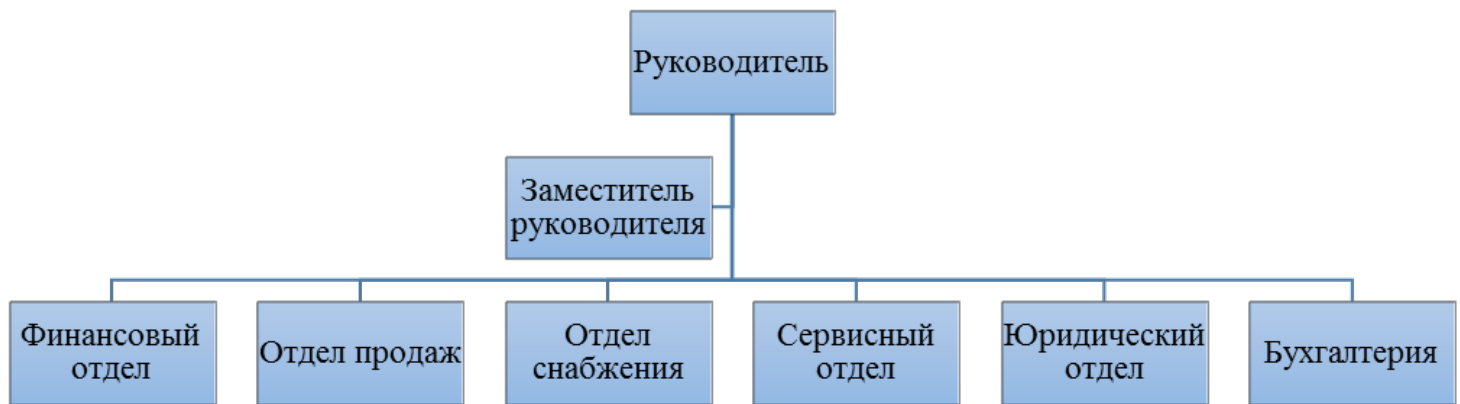


Рис. 2. Организационная структура ТОО «Авангард»

Проведем анализ финансово-хозяйственной деятельности на основании данных финансовой отчетности за последние два года [26]. Цель анализа финансового состояния заключается в оценке сильных и слабых сторон в финансовом положении ТОО «Авангард» и динамики его развития.

Финансовый анализ деятельности ТОО «Авангард» был начат с экспресс-оценки основных статей бухгалтерского баланса компании. Результаты исследования динамики и структуры активов ТОО «Авангард» представлены в таблице 3.

Таблица 3

Динамика и структура активов ТОО «Авангард» за 2017-2018 годы, тыс. тенге

Наименование статьи	2017 г.		2018 г.		Изменение 2018-2017 гг.	
	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%
I. Краткосрочные активы	85 450	99,08	712 439	99,85	626 989	733,75

Денежные средства и эквиваленты денежных средств	73 239	84,92	162 756	22,81	89 517	122,23
Краткосрочная деби-торская задолженность	-		881	0,12	881	100
Запасы	10 428	12,09	395 645	55,45	385 217	3694,03
Текущие налоговые активы	19	0,02	27 226	3,82	27 207	145912,86
Прочие краткосрочные активы	1 764	2,05	125 932	17,65	124 167	7038,36
II. Долгосрочные активы	795	0,92	1 054	0,15	259	32,53
Основные средства	795	0,92	1 054	0,15	259	32,53
БАЛАНС	86 245	100	713 493	100	627 248	727,29

*Источник: составлено по данным [26]*

Как видно из данных таблицы, валюта баланса ТОО «Авангард» за анализируемый период выросла на 627 млн. тенге, или более чем в 8 раз, составив в 2018 году 713 млн. тенге. Основное увеличение приходится на краткосрочные активы, прирост которых за период 2017-2018 годы составил 626,9 млн. тенге, что связано в основном с ростом суммы запасов на 385 млн. тенге в сравнении с 2017 годом [21].

Если рассматривать долгосрочные активы, наблюдается их рост с 795 тыс. тенге в 2017 году до 1 054 тыс. тенге в 2018 году (изменение за два года составило 259 тыс. тенге или 32,53%), что было обусловлено ростом суммы основных средств компании [15].

Более наглядно динамика изменения активов ТОО «Авангард» за 2017-2018 гг. приведена на рисунке 3.



Рис. 3. Динамика изменения активов ТОО «Авангард» за 2017-2018 гг., тыс. тенге

Относительно структуры активов ТОО «Авангард», следует отметить что за последние два года она практически не изменилась – на протяжении 2017-2018 годов наибольший удельный вес в структуре активов ТОО «Авангард» занимают краткосрочные активы (99,08% в 2017 году, 99,85% в 2018 году) [23]. Высокий удельный вес краткосрочных активов можно объяснить отраслевой особенностью деятельности ТОО «Авангард», наличием на балансе значительной суммы запасов. По долгосрочным активам наблюдается снижение их удельного веса с 0,92% в 2017 году до 0,15% в 2018 году [20].

Далее необходимо проанализировать изменения в источниках формирования активов – в собственном капитале и обязательствах ТОО «Авангард» за 2017-2018 годы по данным таблицы 4.

Таблица 4

Динамика изменения собственного капитала и обязательств ТОО «Авангард» за 2017-2018 годы, тыс. тенге

Наименование статьи	2017 г.		2018 г.		Изменение 2018-2017 гг.	
	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%
Краткосрочные обязательства	43 486	50,42	594 808	83,37	551 322	1267,81
Краткосрочные финансовые обязательства	15 000	17,39 -				0,00

Обязательства по налогам	18 869	21,88	-9 278	-1,30	-28 147	-149,17
Обязательства по другим обязательным и добровольным платежам	2	0,00	363	0,05	361	18242,75
Краткосрочная кредиторская задолженность	9 016	10,45	9 166	1,28	150	1,67
Прочие краткосрочные обязательства	599	0,69	594 558	83,33	593 958	99135,95
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-
Капитал	42 759	49,58	118 684	16,63	75 926	177,57
Уставный капитал	141	0,16	141	0,02	0	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	42 618	49,41	118 543	16,61	75 926	178,16
БАЛАНС	86 245	100	713 493	100	627 248	727,29

*Источник: составлено по данным [26]*

Из данных таблицы видно значительный рост собственного капитала ТОО «Авангард» за 2017-2018 годы – за два года капитал вырос почти в 3 раза. Причем, основной рост приходится на нераспределенную прибыль, сумма которой увеличилась с 42 млн. тенге в 2017 году до 119 млн. тенге в 2018 году [13].

Уставный капитал ТОО «Авангард» за 2017-2018 гг. не изменился и составлял 141 тыс. тенге.

Сумма краткосрочных обязательств ТОО «Авангард» выросла с 43 млн. тенге в 2017 году до 595 млн. тенге в 2018 году. Увеличение краткосрочных обязательств компании связано в основном с изменениями по статье «Прочие краткосрочные обязательства», сумма которых за два последних года выросла на 593,9 млн. тенге [5].

Долгосрочные обязательства на балансе ТОО «Авангард» на протяжении анализируемого периода отсутствуют.

Более наглядно динамика изменений капитала и обязательств приведена на рис. 4.



*Рис. 4. Динамика капитала и обязательств ТОО «Авангард» за 2017-2018 годы, млн. тенге*

Анализ пассивов баланса показал изменения в структуре, выражающиеся в значительном росте доли заемного капитала с 50,4% в 2017 году до 83,4% в 2018 году при значительном снижении удельного веса собственного капитала.

Наблюдаемая тенденция роста удельного веса заемного и снижения удельного веса собственного капитала свидетельствует о наличии у компании риска потери платежеспособности и финансовых трудностей, а также риска получения в дальнейшем убытков за счет значительных выплат по долговым обязательствам. Кроме того, превышающие темпы роста заемного капитала над темпами роста собственного капитала указывают на высокую зависимость ТОО «Авангард» от внешних заимствований [1].

Низкий удельный вес собственного капитала в обороте ТОО «Авангард» является отрицательным фактом и говорит о том, что все оборотные средства компании, а также часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников финансирования.

Проведем коэффициентный анализ ликвидности и платежеспособности. Данные для коэффициентного анализа ликвидности ТОО «Авангард» представлены в таблице 5.

Таблица 5

Динамика коэффициентов ликвидности ТОО «Авангард» за 2017-2018 годы

Показатели	Нормативное значение	2017 год	2018 год	Изменения показателя 2018 к 2017 году
Исходные данные, млн.тенге				
1. Краткосрочные активы	-	85 450	712 439	626 989
2. Краткосрочные обязательства	-	43 486	594 808	551 322
3. Краткосрочная дебиторская задолженность	-	0	881	881
4. Денежные средства	-	73 239	162 756	89 517
Рассчитанные значения				
Коэффициент текущей ликвидности (краткосрочные активы/ краткосрочные обязательства)	более 2	1,96	1,20	-0,77
Коэффициент быстрой ликвидности (высоколиквидные текущие активы/ краткосрочные обязательства)	от 0,7 до 0,8	1,68	0,28	-1,41

Коэффициент абсолютной  
ликвидности (денежные средства/  
краткосрочные обязательства) от 0,2 до 0,5 1,68 0,27 -1,41

*Источник: составлено по данным [26]*

За анализируемый период коэффициент текущей ликвидности снизился с 1,96 в 2017 году до 1,2 в 2018 году, что ниже нормативного значения (2) это является свидетельством того, что структура баланса на конец исследуемого периода неудовлетворительная, а ТОО «Авангард» является неплатежеспособным.

Коэффициент быстрой ликвидности также снизился с 1,68 в 2017 году до 0,28 в 2018 году, что ниже нормативов допустимого (0,7 - 0,8), следовательно, ТОО «Авангард» не способно в установленные сроки рассчитаться по своим обязательствам.

За 2017-2018 годы коэффициент абсолютной ликвидности снизился с 1,68 в 2017 году и до 0,28 в 2018 году, следовательно, 28% обязательств ТОО «Авангард» может погасить немедленно, при нормативном значении 20% [24].

В целом, два коэффициента их трех подтверждают низкий уровень ликвидности и платежеспособности ТОО «Авангард». Связано это в основном с наличием на балансе исследуемого экономического субъекта большой суммы краткосрочных обязательств и низким уровнем краткосрочных активов. В качестве негативной тенденции можно отметить отрицательную динамику изменения коэффициентов ликвидности на протяжении последних двух лет, это позволяет предположить, что в перспективном периоде ликвидность исследуемой компании продолжит своё снижение [2].

Таким образом, в структуре баланса ТОО «Авангард» наблюдаются определенные положительные тенденции, наблюдается рост активов и собственного капитала. Однако, значительный удельный вес заемного капитала и его рост за последние два года свидетельствуют о наличии риска потери финансовой устойчивости в анализируемом периоде.

## 2.2 Расчет показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия

С целью оценки эффективности коммерческой деятельности ТОО «Авангард» по данным отчета о прибылях и убытках, приведенного в Приложении, проанализируем изменения в финансовых результатах деятельности ТОО «Авангард» за 2017-2018 гг. по данным таблицы 6.

Таблица 6

Динамика изменения в финансовых результатах деятельности

ТОО «Авангард» за 2017-2018 гг., тыс. тенге

Наименование показателей	2017 г.	2018 г.	Изменение	
			2018-2017 гг. тыс.тенге	%
Доход от реализации продукции и оказания услуг	391 967	1 011 975	620 008	158,18
Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг	310 027	877 852	567 825	183,15
Валовая прибыль	81 940	134 124	52 184	63,68
Прочие доходы	1 371	18 318	16 947	1236,19
Расходы на реализацию продукции и оказание услуг	22 948	50 425	27 477	119,73
Административные расходы	3 428	8 095	4 667	136,16



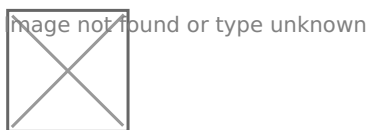
Прочие расходы	3 589	14 710	11 120	309,83
Прибыль (убыток) до налогообложения	53 346	79 213	25 867	48,49
Расходы по корпоративному подоходному налогу	10 729	-	-	-
Итоговая прибыль (итоговый убыток) за период	42 618	79 213	36 595	85,87

*Источник: составлено по данным [26]*

Как видно из данных таблицы, доход от реализации продукции и оказания услуг ТОО «Авангард» за последние два года вырос на 158% и достиг в 2018 году 1 млрд. тг. Рекордный темп роста выручки был достигнут благодаря проведенным мероприятиям по расширению ассортимента товарных позиций спецтехники [27].

Динамика выручки, себестоимости и валовой прибыли ТОО «Авангард» за 2017-2018 гг. приведена на рис. 5.

Чистая прибыль за 2018 год выросла на 85,87% относительно 2017 года, до 79,2 млн. тг., в основном, из-за роста выручки компании, генерирующей денежные средства, что отражает повышение доходности деятельности компании [9].



*Рис. 5. Динамика изменений выручки, себестоимости и валовой прибыли ТОО «Авангард» за 2017-2018 гг., млн. тенге*

Таким образом, в целом, проведенный анализ показывает положительные тенденции в показателях эффективности деятельности исследуемой компании – наблюдается рост выручки и чистой прибыли за последние два года.

С целью более подробной оценки эффективности деятельности ТОО «Авангард» на рынке необходимо проанализировать показатели рентабельности деятельности предприятия, результаты расчета которых приведены в таблице 7.

Таблица 7

## Показатели рентабельности деятельности ТОО «Авангард» за 2017-2018 гг., в процентах

Коэффициент	2017 г 2018 г		Изменение
			2018-2017 гг.
Рентабельность собственного капитала	99,67	66,74	-32,93
Рентабельность активов	49,41	11,10	-38,31
Рентабельность оборотного капитала	49,87	11,12	-38,76
Рентабельность продаж	10,87	7,83	-3,05

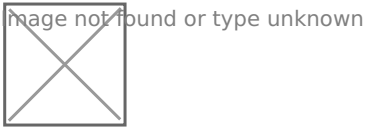
*Источник: составлено автором по данным [26]*

Как видно из данных таблицы рентабельность собственного капитала за анализируемый период значительно снизилась и составила на конец 2018 года 66,74%, по сравнению с 99,67% в 2017 году. Уменьшение рентабельности собственного капитала свидетельствует о снижении эффективности использования собственного капитала и связано, прежде всего с тем, что темпы роста собственного капитала превышают темпы роста чистой прибыли [18].

Рентабельность активов ТОО «Авангард» за 2017-2018 гг. также снизилась на 38,31% и составила на конец анализируемого периода 11,1%. Из данных расчета рентабельности активов видно, что с каждого тенге активов предприятие получило в 2018 году 11 тенге прибыли, а в 2017 году 49 тенге прибыли [20].

Более наглядно динамика показателей рентабельности деятельности ТОО «Авангард» приведена на рис. 6.

Показатели рентабельности оборотного капитала и рентабельности продаж, рассчитанные в таблице, также имеют отрицательную динамику на протяжении 2017-2018 гг. Это указывает на снижение эффективности использования оборотного капитала.



*Рис. 6. Динамика показателей рентабельности деятельности ТОО «Авангард» за 2017-2018 гг., в процентах*

Таким образом, можно сделать вывод о недостаточно эффективном финансовом состоянии предприятия ТОО «Авангард». Снижение большинства показателей рентабельности, наметившееся в 2018 г., свидетельствует об отрицательной динамике в показателях, отражающих прибыльность исследуемого предприятия.

## **2.3 Рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия**

Как показало проведенное исследование, компания практически не использует инструмент коммерческого кредитования клиентов о чем говорит уровень дебиторской задолженности в активе баланса ТОО «Авангард». Поддержание оптимального уровня дебиторской задолженности (уровень эффективной дебиторской задолженности) влечет за собой увеличение прибыли, рентабельности, в то время как полный отказ от дебиторской задолженности на балансе влечет отток клиентов (которые предпочитают работу с отсрочкой платежей) [11].

Следовательно, необходимо разработать политику управления дебиторской задолженностью с целью оптимизации уровня дебиторской задолженности на исследуемом предприятии и привлечения новых клиентов.

Основные положения кредитной политики, предлагаемые к внедрению в 2019 г. для снижения дебиторской задолженности в ТОО «Авангард», следующие:

- формирование кредитного рейтинга покупателей. Формирование кредитного рейтинга клиентов будет заключаться в распределении покупателей по группам риска непогашения дебиторской задолженности. В основу распределения будут заложены такие показатели, как: платежная дисциплина, цена продаж, время отсрочки платежа, максимальный размер кредита, объем продаж, рентабельность продаж покупателей, перспективный объем реализации, репутация клиента на рынке, наличие гарантий (обеспечителей);

- разработка регламента управления дебиторской задолженностью. В работе не предлагается регулирование дебиторской задолженностью взиманием сто процентной предоплаты, что, безусловно, повлечет отток покупателей. Поэтому на внутреннем уровне следует разработать порядок управления дебиторской задолженностью при ее возникновении путем определения этапов управления дебиторской задолженностью, процедур по работе с дебиторами и центров ответственности между подразделениями;

- организация работы с контрагентами путем предоставления скидок, «сконто» - скидок, предоставляемых за досрочный платеж по сравнению со сроками, установленными контрактом, применение штрафных санкции при нарушении условий договора [22].

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Для этого необходимо определить для своих покупателей критерии и процедуру оценки для присвоения им кредитного рейтинга. От этого рейтинга, будет зависеть срок и размер допустимых сумм кредита по каждому клиенту из присвоенных ему категорий.

Необходимая для анализа информация может быть получена из публикуемой финансовой отчетности, от специализированных информационных агентств, из неформальных источников. Предоставляемая ими информация включает диапазон изменения собственного капитала, степени кредитоспособности и другие полезные сведения.

Оценивать кредитоспособность будущих покупателей ТОО «Авангард», рекомендуется по двум этапам. На первом этапе потенциальный клиент оценивается по выбранным критериям по 100-балльной шкале, в которой заранее определен минимальный порог результата. Если оценка этого минимума будет ниже заявленной, то данный покупатель признается ненадежным. Оценка будущих покупателей, будет возлагаться на сотрудника аналитического отдела, данная должность будет введена в штат компании ТОО «Авангард», более подробно о должности распишем позже в разработке регламента управления дебиторской задолженностью [6].

Сформируем расчетный рейтинг потенциального контрагента по 100-балльной шкале (таблица 8).

Предлагается установить минимальный порог кредитного рейтинга и надежности контрагента на уровне 50 баллов, тогда данные таблицы 8 показывают, что представленный потенциальный покупатель в результате оценки набрал 64 балла, а это значит, что, можно дать положительную рекомендацию для работы с данным предприятием.

Следующим этапом для тех клиентов, которые прошли по 100-балльной шкале, и получили положительную рекомендацию (> 50 баллов), станет рассмотрение условий предоставления кредита, где каждому покупателю присваивается рейтинг от 1 до 10, в зависимости от показателей.

Таблица 8

Пример расчета рейтинга потенциального контрагента по 100-балльной шкале

№ п/п	Критерий	Удельный вес критерия, %	Оценка значения по данному контрагенту	Результат (гр. 3 × гр. 4)
1	2	3	4	5
1	Общее время работы с данным покупателем и объем сделок с ним	15	40	6
2	Наличие положительных отзывов других организаций, являющихся контрагентами данного покупателя	10	20	2
3	Стабильность выполнения обязательств в предшествующие периоды	20	90	18

4	Оборачиваемость дебиторской задолженности	15	60	9
5	Размеры и сроки просроченной дебиторской задолженности	15	60	9
6	Финансовое состояние покупателя	25	80	20
Итого		100		64

*Источник: составлено по данным [6]*

По данным кредитного рейтинга покупателей, клиенты ТОО «Авангард» ранжируются в зависимости от: продолжительности работы с компанией (до года и более одного года); среднемесячного объема продаж; наличия просроченной или проблемной задолженности; перспективного среднемесячного объема продаж; рентабельности продаж (размер заложенной чистой прибыли в цену продаж для клиента); время отсрочки платежа.

Для стимулирования заинтересованности потенциальных покупателей в предоплате либо в своевременном погашении дебиторской задолженности, предприятию ТОО «Авангард», необходимо разработать привлекательные системы скидок, а также применить варианты начисления пеней и штрафов за просрочку оплаты по графику погашения задолженности, которые необходимо будет отразить в договоре.

В политике товарного кредитования необходимо также представить систему скидок «сконто». Предоставляя скидки за досрочную оплату (скидки «сконто») по отсрочки платежа, покупатель сталкивается с дилеммой, заплатить меньше, но раньше – или позже, но оплатить полную цену.

Для определения эффекта от применения скидок ТОО «Авангард» сравним доход от денежных средств, получаемых в результате ускоренных платежей, с суммой скидки. В результате ускоренных платежей предприятие получает денежные средства раньше, что позволяет избежать убытка от инфляции [20].

Так, к примеру, возьмем одного из крупных дебиторов исследуемой компании - ТОО «Альянс Гамма», которое заключило договор с ТОО «Авангард» на поставку запасных частей для техники на сумму 22 439 тыс. тенге. В результате применения скидки в размере 3% ТОО «Авангард» должно было предоставить скидку данному покупателю в целом по итогам 2018 г. на сумму 673 тыс. тенге.

В свою очередь по условиям предоставления скидки ТОО «Альянс Гамма» обязательно погашало бы задолженность перед ТОО «Авангард» 100% предоплатой или в течение 5 дней после отгрузки товаров. Тогда организация не теряет денежные средства в результате инфляции на сумму 747 тыс. тенге (уровень инфляции принимаем в среднем 10% в год - при неоплате в течение 3 месяцев - 3,33%).

$$22439 * 3,33\% = 747 \text{ тыс. тенге}$$

Эффективность применения скидки только с данного дебитора составит 74 тыс. тенге:  $747 - 673 = 74$  тыс. тенге.

Расчеты по предоставлению скидки ТОО «Авангард» обобщим в таблице 9.

Таблица 9

Эффективность предоставления скидки ТОО «Авангард» при досрочной оплате

Показатель	Сумма
Стоимость услуг за год, тыс. тенге	22439
Величина скидки за месяц, %	3
Сумма скидки в месяц, тыс. тенге	673
Возможные потери от инфляции, тыс. тенге	747
Эффективность применения скидки за год, тыс. тенге	74

*Источник: составлено автором*

Таким образом, предоставление скидки выгодно как клиентам, так и ТОО «Авангард». Первые имеют прямую выгоду от снижения затрат на покупку продукции, исследуемая компания получает косвенную выгоду в связи с ускорением оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность, которая представляет собой по сути иммобилизацию денежных средств.

Обязанности по работе с дебиторской задолженностью следует возложить на работника бухгалтерии. Для повышения заинтересованности работника предлагается назначить ему премию до 15000 тенге в месяц в зависимости от эффективности его работы. При этом специалисту необходимо обеспечить доступ к специализированным базам данных и системе интернет-банкинга для отслеживания платежей.

Затраты на выплату премии сотруднику при успешной работе в год:

$$12 * 15000 = 180000 \text{ тг.}$$

Затраты на выплату премии сотруднику рассчитываются с тем учетом, что он в течение года не допустит образования просроченной дебиторской задолженности. Следовательно, просроченная дебиторская задолженность должна полностью устраниться [5].

В качестве специализированной базы данных рекомендуется использовать систему «Kompra.kz». Данная система позволяет проверить новых контрагентов, а также действующих. В рейтинге справочно-информационных систем Программа для проверки контрагентов (ИП, юр. лиц) «Kompra.kz» состоит из:

- внутрисистемной поисковой системы;
- возможности получить выписки из госреестров по юридическим лицам и ИП (проверка контрагента по ИНН);
- получение информации об арбитражных делах;
- получение информации о финансовом состоянии контрагента;
- сведения об исполнительном производстве и сообщений о банкротстве контрагента;
- государственных контрактов и товарных знаков контрагента;
- поиска связанных организаций, сообщений в интернете.



Также имеется возможность вносить изученных контрагентов в списки, чтобы выделить их среди других организаций, делать заметки, чтобы помнить важную информацию.

Данная программа пока находится в свободном доступе в сети интернет и не требует дополнительных финансовых вложений

Для создания системы отчетности по результатам анализа дебиторской задолженности для среднего по размерам предприятия приемлемо создавать программу учета и контроля дебиторской задолженности в Access. Этого будет вполне достаточно, чтобы контролировать дебиторскую задолженность по 600 клиентам, при этом ежедневно выставлять порядка 20-30 счетов. Очевидно, что, для того чтобы система работала, необходимо постоянно обновлять данные о платежах, произведенных отгрузках и т. д. [2].

Таким образом, определяя собственную политику управления дебиторской задолженностью, включая кредитную политику, ТОО «Авангард» будет ориентироваться на разумную стратегию (увеличение доли рынка требует более лояльной кредитной политики, чем удержание своей рыночной доли и инкассация свободных денежных средств у дебиторов).

При этом необходимо добиться достаточной ликвидности предприятия и учесть кредитный риск (риск полного или частичного невозврата долга дебитором) путем создания резервов по сомнительным долгам. Даже при лояльной кредитной политике необходимо начинать работу с новым клиентом на условиях предоплаты. Только после того, как будет накоплен опыт (по платежам и поставкам на контрагента), ему может быть предоставлен кредитный лимит. Важно не только организовать эффективную работу с дебиторами на предприятии, но суметь предупредить накопление дебиторской задолженности.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Коммерческая деятельность представляет собой организацию и управление коммерческими процессами и операциями, связанными с товарно-денежным обменом. Конечной целью коммерческой деятельности является осуществление купли-продажи товаров, услуг и получения прибыли.

Коммерческая деятельность состоит из коммерческих процессов и операций, которые осуществляются в процессе взаимодействия рыночных субъектов с целью обеспечения эффективного обмена товаров и услуг.

Объектом исследования в курсовой работе выступила коммерческая деятельность ТОО «Авангард» - компания, работающая и динамично развивающаяся на рынке Республики Казахстан с 2012 года. Компания успешно проводит прямые и лизинговые продажи дорожно-строительной, специализированной техники, запасных частей и другой продукции.

Валюта баланса ТОО «Авангард» за анализируемый период выросла на 627 млн. тенге, или более чем в 8 раз, составив в 2018 году 713 млн. тенге. Основное увеличение приходится на краткосрочные активы, прирост которых за период 2017-2018 годы составил 626,9 млн. тенге, что связано в основном с ростом суммы запасов на 385 млн. тенге в сравнении с 2017 годом

Если рассматривать долгосрочные активы, наблюдается их рост с 795 тыс. тенге в 2017 году до 1 054 тыс. тенге в 2018 году (изменение за два года составило 259 тыс. тенге или 32,53%), что было обусловлено ростом суммы основных средств компании

В структуре баланса ТОО «Авангард» наблюдаются определенные положительные тенденции, наблюдается рост активов и собственного капитала. Однако, значительный удельный вес заемного капитала и его рост за последние два года свидетельствуют о наличии риска потери финансовой устойчивости в анализируемом периоде.

Доход от реализации продукции и оказания услуг ТОО «Авангард» за последние два года вырос на 158% и достиг в 2018 году 1 млрд. тг. Рекордный темп роста выручки был достигнут благодаря проведенным мероприятиям по расширению ассортимента товарных позиций спецтехники

Чистая прибыль за 2018 год выросла на 85,87% относительно 2017 года, до 79,2 млн. тг., в основном, из-за роста выручки компании, генерирующей денежные средства, что отражает повышение доходности деятельности компании.

Как показало проведенное исследование, компания практически не использует инструмент коммерческого кредитования клиентов о чем говорит уровень дебиторской задолженности в активе баланса ТОО «Авангард». Поддержание оптимального уровня дебиторской задолженности (уровень эффективной

дебиторской задолженности) влечет за собой увеличение прибыли, рентабельности, в то время как полный отказ от дебиторской задолженности на балансе влечет отток клиентов (которые предпочитают работу с отсрочкой платежей).

Следовательно, необходимо разработать политику управления дебиторской задолженностью с целью оптимизации уровня дебиторской задолженности на исследуемом предприятии и привлечения новых клиентов.

Таким образом, определяя собственную политику управления дебиторской задолженностью, включая кредитную политику, ТОО «Авангард» будет ориентироваться на разумную стратегию (увеличение доли рынка требует более лояльной кредитной политики, чем удержание своей рыночной доли и инкассация свободных денежных средств у дебиторов).

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Абдукаримов И.Т. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с.
2. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, Е.Г. Москалева, Л.А. Челмакина [и др.]. - 2-е изд., перераб. - М.: КНОРУС, 2016. - 430 с.
3. Агарков А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков [и др.]. - М.: Дашков и Ко, 2013. - 400.
4. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник для бакалавров / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. - М.: Дашков и К, 2015. - 372 с.
5. Бороненкова С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием. Учебное пособие. Гриф МО РФ / С.А. Бороненкова. - М.: Инфра-М, Форум, 2016. - 512 с.
6. Бунеева А.Н. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий; Аримендии - Москва, 2013. - 108 с.
7. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров. Оценка, прогноз / Т.И. Григорьева. - М.: Юрайт, 2014. - 573 с.
8. Дашков Л. П., Памбухчиянц О. В. Организация и управление коммерческой деятельностью; Дашков и Ко - Москва, 2014. - 688 с.
9. Ермолаева В.В. Оценка финансового левериджа, как фактор управления прибылью организации. Хабаровская государственная академия экономики и

- права, 2014. – 365 с.
10. Жиделева В. В. Экономика предприятия / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 136 с.
  11. Имакаева Ю. В. Проблемы оптимизации и оценки дебиторской задолженности на предприятии // Молодой ученый. - 2013. - №5. - С. 306-309
  12. Клишевич Н. Б. Финансы организаций. Менеджмент и анализ / Н.Б. Клишевич. - М.: КноРус, 2014. - 304 с.
  13. Кодацкий В. П. Анализ прибыли предприятия // Финансы, 2015. - №12. - С 16-24.
  14. Коротких И. Ю. Основы коммерческой деятельности; Академия - Москва, 2013. - 208 с.
  15. Литовченко В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2016. - 216 с.
  16. Надыров А.Ф. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учебное пособие. Караганда: КарГТУ, 2014. – 687 с.
  17. Никулина Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Торговое дело» / Н.Н. Никулина, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с.
  18. Паламарчук А.С. Экономика предприятия: учебник / А. С. Паламарчук. – Москва: Инфра-М, 2014. – 456 с.
  19. Памбухчиянц О. В. Организация коммерческой деятельности; Дашков и Ко - Москва, 2015. - 448 с.
  20. Рогова Е. М. Основы управления финансами и финансовое планирование / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. - М.: Издательство Вернера Регена, 2015. - 256 с.
  21. Рожков И.М. Финансовый менеджмент: анализ финансово-экономического состояния и расчет денежных потоков предприятия: Практикум. № 1352 / И.М. Рожков. – М.: МИСиС, 2014. – 38 с.
  22. Романова А.Т. Экономика предприятия: Учебное пособие / А.Т. Романова. - М.: Проспект, 2016. - 176 с.
  23. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 607 с.
  24. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. - М.: Юрайт, 2013. - 672 с.
  25. Устав ТОО «Авангард»
  26. Финансовая отчетность ТОО «Авангард» за 2017-2018 гг.

27. Ширяев В.И. Управление предприятием: Моделирование, анализ, управление / В.И. Ширяев, И.А. Баев, Е.В. Ширяев. - М.: КД Либроком, 2015. - 272 с.
28. Экономика и финансы предприятия / под ред. Т.С. Новашиной. - М.: Университет, 2014. - 344 с.
29. Экономика организации (предприятия): учебник / Н. А. Сафронов. - Москва: Магистр: Инфра-М, 2014. - 253 с.
30. Экономика организации: учебное пособие / В. П. Самарина, Г. В. Черезов, Э. А. Карпов. - Москва: КноРус, 2014. - 318 с.
31. Экономика предприятия: учебник / А. П. Аксенов и др. - Москва: КноРус, 2014. - 346 с.
32. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 663 с.
33. Экономика фирмы: учебник / А. С. Арзамов и др. - Москва: Инфра-М: Национальный фонд подготовки кадров, 2013. - 526 с.
34. Экономика фирмы: учебник для вузов / В. Я. Горфинкель и др. - Москва: ИД Юрайт, 2014. - 678 с.
35. Экономика, организация и управление на предприятии / под ред. М.Я. Боровской. - Спб: Феникс, 2014. - 480 с.