



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе
Кафедра «Экономики и управления»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
(квалификация – бакалавр)

На тему «Оценка финансово-экономической деятельности и определение мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия (на примере торговой базы ООО «Современник»)»

Исполнитель Агафонова Мария Андреевна

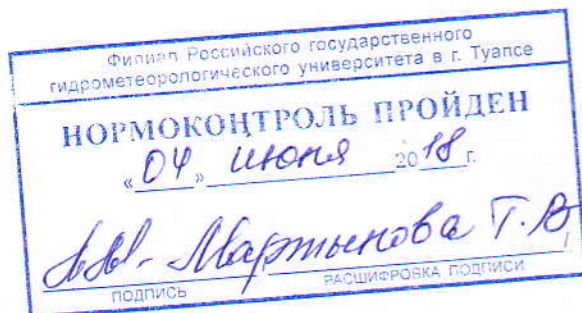
Руководитель к.э.н., Яйли Дмитрий Ервантович

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор
Темиров Денилбек Султангириевич

« 04 » июня 2018 г.



Туапсе
2018



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г. Туапсе
Кафедра «Экономики и управления»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
(квалификация – бакалавр)

На тему «Оценка финансово-экономической деятельности и определение мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия (на примере торговой базы ООО «Современник»)»

Исполнитель Агафонова Мария Андреевна

Руководитель к.э.н., Яйли Дмитрий Ервантович

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор
Темиров Денилбек Султангириевич

« ____ » _____ 2018 г.

Туапсе
2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|-----------|
| Введение | 4 |
| Глава 1 Теоретические и методические основы анализа финансово-экономической деятельности предприятия оптовой торговли | 8 |
| 1.1 Понятие и сущность анализа финансово-экономической деятельности предприятия | 8 |
| 1.2 Основные подходы к анализу финансово-экономической деятельности на предприятиях оптовой торговли..... | 14 |
| 1.3 Особенности анализа финансово-экономической деятельности на предприятиях оптовой торговли..... | 24 |
| Глава 2 Анализ и оценка финансово-экономической деятельности ООО «Современник» | 30 |
| 2.1 Организационно – экономическая характеристика исследуемого объекта..... | 30 |
| 2.2 Анализ финансово – экономической деятельности исследуемого объекта..... | 33 |
| 2.3 Оценка финансовой устойчивости предприятия | 41 |
| Глава 3 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия оптовой торговли ООО «Современник» | 45 |
| Заключение..... | 56 |
| Список использованной литературы..... | 59 |

Введение

Чтобы развиваться в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства, нужно знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные. Необходимо знать, какова платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность и рентабельность. На современном этапе развития экономики вопрос финансового анализа предприятий является очень актуальным. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности, именно поэтому анализу финансового состояния предприятия следует уделять особое внимание. Устойчивость финансового состояния предприятия характеризуется системой относительных показателей финансовых коэффициентов. Они рассчитываются в виде соотношений абсолютных показателей актива и пассива баланса. В рыночных условиях предприятие должно заботиться о том, чтобы был запас финансовой устойчивости. Многие предприятия в нашей стране находятся на грани банкротства, причиной этого мог явиться несвоевременный или неправильный анализ деятельности предприятия. Поэтому необходимо проводить тщательный анализ финансового состояния предприятия в целом. Успешное функционирование предприятий в современных условиях требует повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности предприятий. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляются контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и

работников [1, с.16]. В процессе хозяйственной деятельности предприятия его финансовое состояние может изменяться и переходить от одного типа устойчивости к другому. На основе методик исследования финансовых показателей результатов деятельности предприятия, характерных для рыночной экономики, проводится анализ финансового состояния предприятия с той целью, чтобы наметить пути улучшения использования средств предприятия и пути укрепления финансового состояния предприятия, для стабилизации предприятия и финансового оздоровления [1,с. 27].

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обоснована тем, что одно из важнейших условий успешного управления предприятием является анализ его финансового состояния и показателей рентабельности, поскольку результаты деятельности в любой сфере зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов. В условиях рыночной экономики забота о финансах является важным элементом деятельности каждого предприятия. Именно для эффективного управления финансами необходимо систематически проводить финансовый анализ, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов, на него влияющих, и прогнозирование уровня доходности капитала предприятия. Как отмечает в своем учебном пособии «Экономика, организация и планирование производства» профессор Валаева Т.Ф. «главной целью анализа финансового состояния предприятия является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, нахождение резервов улучшения финансового состояния организации» [7,с.11].

Анализ финансового состояния предприятия является основным элементом финансового анализа, характеризующий его деятельность и финансово-экономическое благополучие, результат его текущего, инвестиционного и финансового развития, содержит необходимую информацию для инвестора, а также отражает способность предприятия

отвечать по своим долгам и обязательствам наращивать свой экономический потенциал в интересах акционеров.

Объектом исследования является торговая база ООО «Современник».

Предметом исследований являются результаты финансовой деятельности предприятия сферы торговли за период 2016-2017 гг.

Цель работы заключается в определении мероприятий по повышению финансовой устойчивости предприятия оптовой торговли. Для реализации поставленной цели в работе определены **следующие задачи:**

- 1) изучить понятие и сущность анализа финансово-экономической деятельности предприятия;
- 2) рассмотреть методику проведения анализа финансово-экономической деятельности предприятия;
- 3) проанализировать финансовые результаты деятельности ООО «Современник» и определить основные проблемы;
- 4) разработать мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия оптовой торговли.

Структура выпускной квалификационной работы включает в себя введение, три главы, заключение и список литературы. В первой главе работы изложены теоретические аспекты платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия торговой сферы. Вторая глава содержит анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Современник». В третьей главе даны рекомендации по повышению финансовой устойчивости исследуемого предприятия. В заключении сделаны выводы по итогам анализа финансовой устойчивости, даны рекомендации и выделены предложения.

Руководство предприятия должно четко представлять, за счет каких источников ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность, и в какие сферы деятельности будет вкладывать свой капитал. Забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого предприятия. Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность

ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритетность и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Теоретической и методической основой написания работы послужили издания под редакцией В.В. Ковалева, Г.Н.Савицкой и Н.П.Любушина. По В.В.Ковалеву рассматривались такие понятия как финансы предприятия; финансовое состояние; основные типы моделей, используемых в финансовом анализе; а также, понятие экспресс-анализа. Учебное пособие «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия» под редакцией Н.П. Любушина стал основой для написания системы финансовых показателей характеризующих финансовое состояние предприятия. Издание под редакцией Г.Н.Савицкой послужило источником для написания информационной основы финансового анализа.

Информационной основой для написания работы стали регламентирующие и отчетные документы предприятия за последние три года.

Объем работы изложен на 58 листах и включает 18 таблиц, 1 рисунок и 6 формул.

Глава 1 Теоретические и методические основы анализа финансово-экономической деятельности предприятия оптовой торговли

1.1 Понятие и сущность анализа финансово-экономической деятельности предприятия

Одна из главных целей предпринимательской деятельности состоит в получении прибыли как наиболее надежного финансового источника благосостояния и самой организации, и ее собственников. Нельзя отрицать тот факт, что именно результаты деятельности зависят от того, насколько оперативно и точно компания может выявить, количественно измерять влияние различных внешних и внутренних факторов, а также противостоять их негативному воздействию, обусловленному высоким уровнем финансовых рисков (общим состоянием экономики страны, нестабильностью рынка, финансовой системы, тенденциями усложнения корпоративных связей, низкой расчетно-платежной дисциплиной, высокой инфляцией и т.п.). Главная цель финансовой деятельности - решить, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективного развития производства и получения максимума прибыли [3, с.126].

Как отмечает в своих трудах Курочкин В.К. «финансовый результат характеризуется обобщающими показателями эффективности текущей деятельности предприятия - объемом продаж (продукции, работ, услуг) и полученной прибылью. Он складывается по результатам процессов производства и реализации продукции и зависит, таким образом, от ряда объективных и субъективных факторов» [11, с.94]:

- степени использования коммерческой организацией производственных ресурсов;
- соблюдения договорной и платежной дисциплины;
- изменения ситуации на сырьевых, товарных и финансовых рынках.

Финансовый результат организации выражается в сумме полученных доходов или прибыли. Величина полученной в отчетном периоде прибыли определяют доходы собственников бизнеса, вознаграждение работников организации, налоговые поступления в бюджет. Финансовый результат - индикатор привлекательности организации для партнеров по бизнесу, кредиторов, инвесторов [24, с.31].

«По своему содержанию финансовый результат весьма сложная категория, представляющая общий результат всех действий хозяйствующего субъекта, затрагивающий экономические интересы участников производственного процесса» - отмечает в научных трудах Смирнов Е.Л.[22, с.207].

Конечный итог многосторонней деятельности каждого хозяйствующего субъекта – это его финансовые результаты: прибыль или убытки. В редких случаях прибыль и убытки одновременно равняются нулю, что следует считать отрицательным результатом, поскольку общая деятельность предприятия не принесла положительных эффектов. В условиях рыночной экономики и переходного к ней периода целевой функцией предприятия становится прибыль. Она – двигатель всех его действий, отражает их эффективность. Прибыль является важным источником финансирования развития и совершенствования производства, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей работников и собственников используемого капитала. В настоящее время существуют следующие подходы к определению категории финансовые результаты, отраженные в научной и учебной литературе российских и зарубежных авторов. По мнению Г.В.Савицкой «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности». Здесь же дается определение прибыли и рентабельности: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции»; «показатели рентабельности характеризуют эффективность работы в целом, и более чем прибыль, отражают окончательные результаты

хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами» [20,с.74].

Г.В. Савицкая отмечает, что только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Поэтому, финансовые результаты деятельности, следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции [20, с.89].

В свою очередь М.Н. Крейнина рассматривает прибыль как экономический показатель, характеризующий финансовые результаты деятельности предприятия, превышение всех видов доходов над всеми видами затрат. «Главная ее составляющая – прибыль от продаж. Это наиболее управляемая часть прибыли; хотя в ряде случаев на общую величину прибыли существенно влияет сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов» - пишет в учебном пособии М.Н.Крейнина [14, с.237].

По мнению И.Т. Балабанова «доходность хозяйствующего субъекта характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – сумма прибыли (доходов), относительный показатель – уровень рентабельности. Рентабельность представляет собой доходность (прибыльность) производственно-торгового процесса, величина которого измеряется уровнем рентабельности [5,с.43].

А вот анализируя труды Н.Н.Селезневой, можно отметить, что «прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности. Прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности». Н.Н. Селезнева говорит, что анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности организации непосредственно увязан с анализом оборотных и внеоборотных активов имущества фирмы [23, с.413]. Подводя итог изучению теоретических основ в области влияния прибыли фирмы в условиях рыночной экономики на ее рентабельность, можно выделить следующее:

1. Прибыль фирмы является главной целью предпринимательской деятельности. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста выступает размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль.

2. Прибыль фирмы создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли фирмы через налоговую систему позволяет «наполнять» доходную часть государственных бюджетов всех уровней (общегосударственных и местных). Это дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики. Кроме этого реализуется известный принцип – «богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан».

3. Прибыль фирмы является критерием эффективности конкретной производственной (операционной) деятельности. Индивидуальный уровень прибыли фирмы в сравнении с отраслевым характеризует степень умения (подготовленности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики. Среднеотраслевой уровень прибыли фирм характеризует рыночные и другие внешние факторы, определяющие эффективность производственной деятельности и является основным регулятором «перелива капитала» в отрасли с более эффективным его использованием.

4. Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов фирмы, обеспечивающих его развитие. Чем выше уровень генерирования прибыли фирмы в процессе ее хозяйственной деятельности, тем меньше его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и при прочих равных условиях – тем выше уровень самофинансирования ее развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции фирмы на рынке. При этом прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее

воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

5. Прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости фирмы. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной прибыли фирмой, т.е. ее направления на рост ее активов.

Чем выше сумма и уровень капитализации подученной фирмой прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость ее чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно и рыночная стоимость фирмы в целом, определяемая при ее продаже, слиянии, поглощении и в других случаях

6. Прибыль фирмы является важным источником удовлетворения социальных потребностей общества. Социальная роль прибыли проявляется в том, что средства, перечисляемые в бюджеты разных уровней в процессе ее налогообложения, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных социальных программ, обеспечивающих «выживание» отдельных социально незащищенных членов общества. За счет полученной прибыли фирмы удовлетворяются части социальных потребностей ее персонала (социальные программы в коллективах и индивидуальных трудовых соглашениях). За счет прибыли полученной фирмой осуществляется внешняя благотворительная деятельность фирмы, направленная на финансирование отдельных неприбыльных организаций, оказание материальной помощи отдельным категориям граждан.

7. Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим фирму от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности фирмы (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов и так далее), но при прочих равных условиях, фирма гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет

капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоколиквидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды. Говоря о прибыли как о финансовом результате фирмы нельзя упустить из внимания такой показатель как рентабельность. Рассмотрим сущность, роль и классификации показателей рентабельности фирмы предложенную А.Д. Шереметом и Лучановым И.И. [17,с.83]. По их мнению, показатели рентабельности характеризуют эффективность работы фирмы в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат. Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли фирмы. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния фирмы. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Показатели рентабельности [17, с.106]

| | |
|----------|--|
| 1 группа | Показатели рентабельности капитала (активов) |
| 2 группа | Показатели рентабельности продукции |
| 3 группа | Показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств |

Важнейшим финансовым показателем, определяющим способность фирмы обеспечивать необходимое для ее нормального развития превышение доходов над расходами, является прибыль.

С целью выявления условий и возможностей для получения фирмой прибыли проводится анализ финансовых результатов. Таким образом, можно сделать следующие выводы:

Финансовый результат – главный критерий оценки деятельности для большинства организаций. Насколько привлекательны финансовые результаты фирмы, настолько стабильно ее текущее и перспективное финансовое состояние. Прибыль – это часть чистого дохода, который получают фирмы после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности.

Рентабельность – показатель, характеризующий эффективность работы в целом, и более полно, чем прибыль отражает окончательные результаты хозяйственной деятельности. Прибыль формируется в процессе хозяйственной деятельности организации, это находит отражение в бухгалтерском учете и отчетности.

Расчет прибыли организации дается за отчетный период и за аналогичный период предыдущего года, это позволяет затем провести горизонтальный и вертикальный анализ прибыли, определить динамику основных показателей, формирующих прибыль, и оценить их влияние на изучаемый показатель.

1.2 Основные подходы к анализу финансово-экономической деятельности на предприятиях оптовой торговли

Анализ каждого элемента прибыли имеет приоритетное значение для руководства предприятия, его учредителей, акционеров и кредиторов. Руководству такой анализ позволяет определить перспективы развития предприятия, возможности мотивации его персонала, так как прибыль является источником финансирования капитальных вложений, пополнения оборотных средств и реализации социальных программ. Для учредителей и акционеров она является источником получения дохода на вложенный ими в данное предприятие капитал (в форме дивидендов). Кредиторам подобный анализ дает

возможность погашения предоставленных хозяйствующему субъекту кредитов и займов, включая и уплату причитающихся процентов. Источником их выплаты является денежная выручка от реализации продукции (работ, услуг), в состав которой входит и прибыль. Основными задачами анализа формирования прибыли фирмы являются следующие:

- изучение возможностей получения прибыли в соответствии с имеющимся ресурсным потенциалом фирмы и конъюнктурой рынка;
- систематический контроль за процессом формирования прибыли и изменением ее динамики;
- определение влияния как внешних, так и внутренних факторов на финансовые результаты;
- оценка качества прибыли;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и повышение уровня доходности бизнеса.

Также в качестве задач анализа формирования прибыли можно обозначить выявление резервов увеличения суммы прибыли и повышение уровня доходности бизнеса, оценка работы фирмы по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности и выработка рекомендаций по повышению эффективности системы управления. Как отмечает Б.А.Аникин в сборнике статей по финансовому анализу предприятия: «Важной составной частью механизма управления прибылью предприятия являются системы и методы ее анализа. Анализ прибыли представляет собой процесс исследования условий и результатов ее формирования и использования с целью выявления резервов дальнейшего повышения эффективности управления ею на предприятии» [1,с.205].

Наиболее распространенным и эффективным методом финансового механизма является финансовый анализ, совершенствование которого позволит снизить расходную часть бюджета и повысить доходную. Дадим определение понятию «финансовый анализ». По мнению Б.А.Аникина: «Финансовый анализ

представляет собой процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения эффективного развития» [1, с.259].

Одним из важнейших условий успешного управления предприятием является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия, по сути дела, отражает конечные результаты его деятельности. При этом конечные результаты деятельности предприятия интересуют не только его работников, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые, налоговые органы. В соответствии с этим финансовый анализ является существенным элементом управления деятельностью предприятия. По целям осуществления анализ прибыли предприятия подразделяется на различные формы в зависимости от следующих признаков. Существуют различные формы анализа прибыли, которые можно классифицировать по различным признакам (рис. 1.1).

Главная цель анализа прибыли заключается в выяснении и определении абсолютно всех причин, влияющих на любое изменение в структуре и количестве получаемого предприятием дохода.

К этому можно отнести выявление скрытых резервов и непосредственной разработке управленческих и стратегических решений, направленных на мобилизацию и повышения качественной составляющей выявленных скрытых резервов.

Внешний анализ прибыли осуществляют налоговые органы, аудиторские фирмы, банки, страховые компании с целью изучения правильности ее отражения, уровня кредитоспособности фирмы и т.п.

Источником информации для проведения такого анализа являются данные финансового учета и отчетности фирмы. Внутренний анализ прибыли

проводится менеджерами фирмы или ее собственниками с использованием всей совокупности имеющихся информативных показателей (включая данные управленческого учета). Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну фирмы.

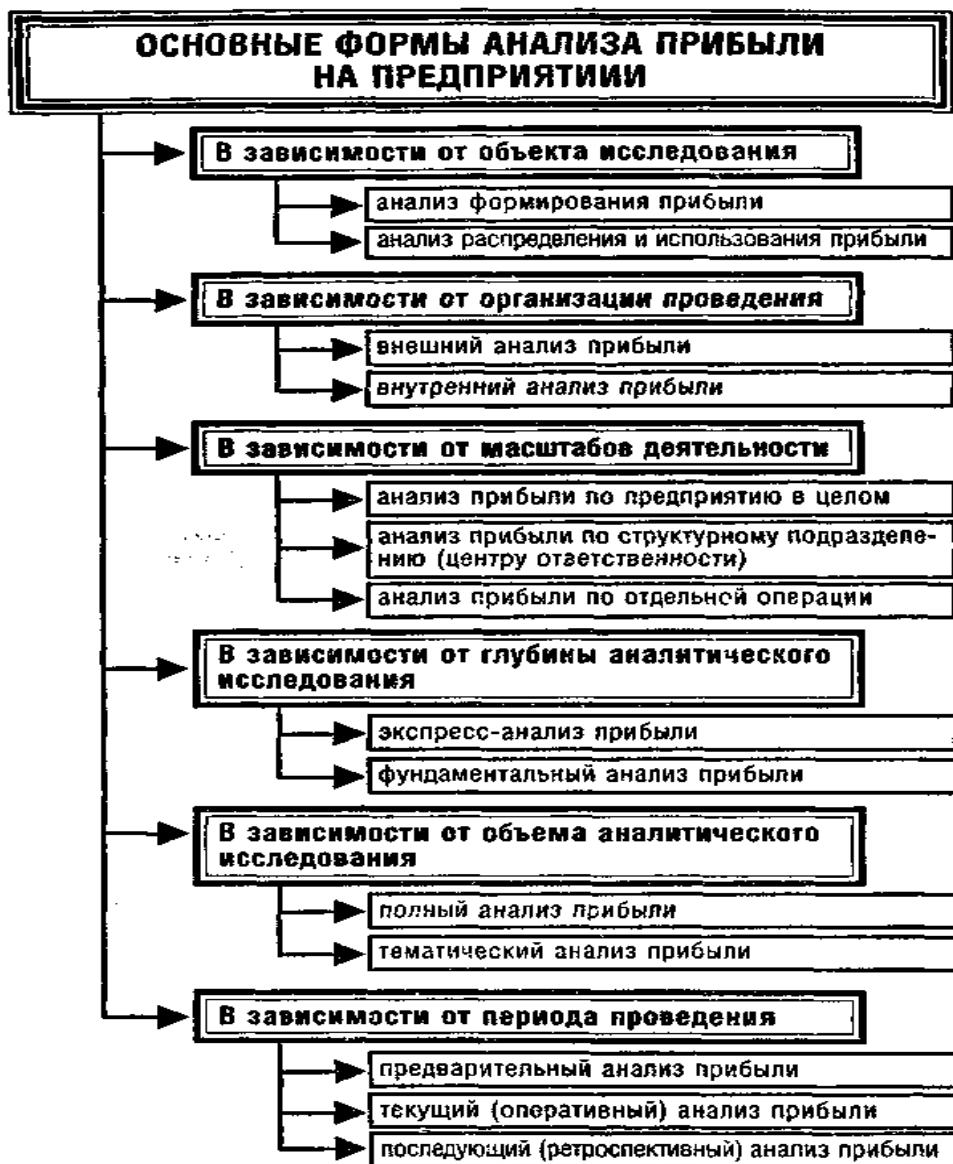


Рис. 1.1. Формы анализа прибыли в зависимости от целей его проведения на фирме [1, с.361]

- Анализ финансовых результатов деятельности фирмы включает [25,с.67]:
- изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным (горизонтальный анализ);
 - структурный анализ соответствующих статей (в процентах);

- изучение динамики изменения показателей за ряд периодов (кварталов, лет) – трендовый анализ;
- исследование влияния отдельных факторов на прибыль (факторный анализ);
- контроль за выполнением установленных внутренних плановых заданий по прибыли по центрам финансовой ответственности (контроллинг прибыли).

Существуют различные методические подходы к анализу финансовых результатов предприятия. Рассмотрим некоторые из них. Н.Н. Селезнева анализ уровня и динамики финансовых результатов по данным формы №2 проводит с использованием горизонтального, вертикального и факторного метода [23,с.716]:

- горизонтальный анализ прибыли базируется на изучении динамики отдельных ее показателей во времени. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются темпы ее роста (прироста) отдельных видов прибыли, определяются общие тенденции ее изменения;
- вертикальный анализ прибыли базируется на структурном разложении агрегированных показателей ее формирования, распределения и использования. В процессе применения этой системы анализа рассчитываются удельные веса отдельных структурных составляющих агрегированного показателя прибыли;
- факторный анализ является анализом общей бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения). Балансовая прибыль учитывает финансовые результаты от реализации продукции, прочей реализации, внереализационных операций.

Основными задачами анализа прибыли до налогообложения являются:

- оценка плана (прогноза) прибыли;
- изучение состава и структуры прибыли в динамике;
- выявление и количественное измерение влияния факторов, формирующих прибыль;

- выявление резервов роста прибыли;
- разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспектив развития организации.

В процессе такого анализа изучают состав и динамику прибыли отчетного года; устанавливают факторы, определяющие уровень прибыли; оценивают влияние выделенных факторов [21,с.14].

Прибыль от продаж или реализации продукции характеризует абсолютную эффективность хозяйствования коммерческой организации, ее производственной, сбытовой, управленческой деятельности. Рост прибыли от реализации создает основу для расширенного воспроизводства, выполнения обязательств организацией перед бюджетом, банками и другими кредиторами.

Изменение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) зависит от ряда факторов, на которые, в свою очередь, влияют объем проданной продукции и ее себестоимость. Л.Е.Басовский в своей методике объединяет коэффициенты прибыльности и рентабельности в следующие группы [4,с.297]:

1. показатели прибыльности продаж, исчисляемые как отношение соответствующих видов прибыли к объему реализованной продукции;
2. показатели рентабельности активов, исчисляемые как отношение соответствующих видов прибыли к той или иной группе активов;
3. показатели рентабельности финансовых источников капитала, определяемые как отношение соответствующих видов прибыли к той или иной группе обязательств.

Пожалуй, именно методологическая составляющая, используемая для анализа прибыли, является наиболее важным аспектом, определяющим качество проводимого исследования и достоверность полученных данных. Методика определяет саму форму, в которой и будет проходить весь анализ прибыли предприятия. К первой группе относятся следующие показатели:

1. Коэффициент валовой прибыли, или, по немецкой терминологии, коэффициент покрытия. Это отношение разности между объемом продаж

товаров и услуг и их стоимостью, равный прямым переменным издержкам, к объему продаж: $(\text{Продажи} - \text{Стоимость продукции}) / \text{Продажи}$.

Этот коэффициент показывает долю валовой прибыли, валовой маржи, валового покрытия в объеме продаж и является одним из наиболее важных для менеджеров предприятия. Он позволяет определить величину, которая остается после вычета из себестоимости реализованной продукции переменных издержек на покрытие других видов издержек - операционных, т.е. постоянных издержек, налогов, процентов за кредит, и получение прибыли.

2. Коэффициент операционной прибыли (операционной маржи) – это отношение операционной прибыли, т.е. прибыли от основной деятельности, к объему продаж: $\text{Операционная прибыль} / \text{Продажи}$. Этот коэффициент показывает величину операционных расходов, приходящуюся на одну денежную единицу продаж.

3. Рентабельность продаж – отношение чистой прибыли к продажам: $\text{Чистая прибыль} / \text{Сумма продаж}$. Коэффициент показывает величину чистого дохода, полученного предприятием на рубль реализованной продукции.

Вторая группа показателей характеризует рентабельность активов (общих, текущих и долгосрочных) по отношению к различным видам прибыли. Наиболее часто для оценки рентабельности активов используют данные о чистой прибыли [19,с.54]:

1. Рентабельность активов – отношение чистой прибыли к активам: $\text{Чистая прибыль} / \text{Сумма активов}$. Коэффициент показывает, сколько рублей чистой прибыли получено на рубль активов. Если рентабельность активов меньше процентной ставки за кредиты, то предприятие нельзя считать благополучным.

2. Рентабельность текущих активов – отношение чистой прибыли к величине текущих активов: $\text{Чистая прибыль} / \text{Текущие активы}$. Коэффициент показывает, сколько рублей чистой прибыли получено на рубль текущих активов – оборотных средств.

3. Рентабельность долгосрочных активов – отношение чистой прибыли к долгосрочным активам:

Чистая прибыль / Долгосрочные активы

Коэффициент показывает, сколько рублей чистой прибыли получено на рубль долгосрочных – внеоборотных активов.

Третья группа коэффициент характеризует степень доходности средств, вложенных в предприятие [18,с.97]:

1. Рентабельность общих инвестиций – отношение прибыли до вычета налогов и суммы выплаченных процентов по долгосрочным обязательствам к общим инвестициям – долгосрочным обязательствам и собственному капиталу: (Прибыль до вычета налогов + Выплачиваемые проценты) / (Долгосрочные обязательства + Собственный капитал). Этот коэффициент показывает, насколько эффективно использовались инвестированные средства, какой доход получает предприятие на рубль инвестированных средств. Он косвенно характеризует эффективность управления инвестированными средствами, опыт, компетенцию руководства.

2. Рентабельность собственного капитала – отношение чистой прибыли к собственному капиталу: Чистая прибыль / Собственный капитал. Этот коэффициент показывает, насколько эффективно использовался собственный капитал. Он особенно важен для акционеров, так как может оказывать влияние на котировки акций на фондовой бирже.

3. Коэффициент прибыли на долгосрочные обязательства – отношение чистой прибыли к долгосрочным обязательствам: Чистая прибыль / Долгосрочные обязательства.

Этот коэффициент косвенно показывает возможности погашения долгосрочных кредитов. Его следует сравнивать со ставками процентов за кредиты. Рассмотрим методику анализа формирования и распределения прибыли Г.В.Савицкой. Автор предлагает рассчитывать следующие коэффициенты, определяющие размер чистой прибыли и капитализируемой прибыли по формуле [20,с.399]:

$$\Delta \text{ЧП} = \text{ЧП}_1 - \text{ЧП}_0 \quad (1.1)$$

где, ЧП_1 – чистая прибыль отчетного периода;

ЧП_0 – чистая прибыль базисного года.

Изменение доли соответствующего направления использования чистой прибыли (Дотч_i) [15,с.21]:

$$\text{Отч}_i = \text{ЧПЧ} \text{ Дотч}_i \quad (1.2)$$

Способом абсолютных разниц можно рассчитать, как изменялась сумма отчислений в соответствующий фонд за счет следующих позиций [13,с.81]:

Во-первых, доли отчислений от чистой прибыли [8,с.15]:

$$\Delta \text{Отч}_i = \Delta \text{Дотч}_i \text{ ЧП}_0 \quad (1.3)$$

Во-вторых, суммы чистой прибыли [8,с.24]:

$$\Delta \text{Отч}_i = \Delta \text{Дотч}_i \text{ ЧП} \quad (1.4)$$

Зная факторы изменения чистой прибыли, можно определить их влияние на размер потребленной и капитализированной прибыли. Для этого прирост чистой прибыли за счет каждого фактора нужно умножить на фактическую долю соответствующего направления использования прибыли [13,с.104]:

$$\Delta \text{Отч}_x = \Delta \text{ЧП}_x \text{ Ч Дотч}_1 \quad (1.5)$$

М.И.Баканов предлагает следующую систему аналитических коэффициентов управления прибылью [3,с.344]:

Коэффициенты эффективности распределения прибыли. Основной целью расчета и использования этой системы коэффициентов является определение степени оптимальности распределения и использования получаемой предприятием прибыли. Эти показатели могут определяться как в десятичном исчислении, так и в процентах [6,с.76]:

- коэффициент налогообложения прибыли;
- коэффициент чистой прибыли;
- коэффициент капитализации прибыли;
- коэффициент потребления прибыли;
- коэффициент инвестирования прибыли;
- коэффициент резервирования прибыли;
- коэффициент дивидендных выплат;
- коэффициент участия персонала в прибыли;
- коэффициент стимулирования труда за счет прибыли;
- средний уровень выплат прибыли персоналу.

Таким образом, методика анализа финансового состояния призвана облегчить управление финансовым состоянием предприятия и оценку финансовой устойчивости его деловых партнеров. Для диагностики вероятности банкротства используют также зарубежные методики [16,с.49]:

- пятифакторная модель Альтмана для предприятий, акции которых не котируются на бирже;
- четырехфакторная модель Лиса;
- четырехфакторная модель Таффлера.

Многие отечественные специалисты рекомендуют к использованию методику диагностики банкротства Г.В. Савицкой. Сущность этой методики – классификация предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга этих показателей в баллах.

Для использования этой методики применительно используется модель с тремя балансовыми показателями (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Граничные и нормальные значения финансовых коэффициентов [20, с.185]

| Наименование показателя | Значение показателей | | |
|---------------------------------------|----------------------|---------------|------------|
| | Нормальное | Проблемное | Кризисное |
| 1. Коэффициент абсолютной ликвидности | Больше 0,4 | От 0,4 до 0,2 | Меньше 0,2 |
| 2. Коэффициент текущей ликвидности | Больше 2 | От 2 до 1 | Меньше 1 |

Окончание таблицы 1.2

| | | | |
|--|---------------|----------------------|----------------|
| 3. Показатель обеспеченности обязательств должника его активами | Больше 1,5 | От 1,5 до 1 | Меньше 1 |
| 4. Степень платежеспособности по текущим обязательствам | Меньше 3 мес. | От 3 мес. до 12 мес. | Больше 12 мес. |
| 5. Коэффициент автономии (финансовой независимости) | Больше 0,5 | От 0,5 до 0,3 | Меньше 0,3 |
| 6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | Больше 0,3 | От 0,3 до 0 | Меньше 0 |
| 7. Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах | 0 | От 0 до 0,2 | Свыше 0,2 |
| 8. Отношение дебиторской задолженности к совокупным активам | 0 | От 0 до 0,1 | Свыше 0,1 |
| 9. Рентабельность активов | Больше 0,1 | От 0,1 до 0,1 | Меньше - 0,1 |
| 10. Норма чистой прибыли | Больше 0,08 | 0,08 | Меньше 0,08 |

Как видно из вышеприведенных данных, все системы диагностики банкротства, разработанные зарубежными и российскими авторами, включают несколько основных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Все перечисленные методики анализа финансового состояния носят, как правило, унифицированный характер. Между тем отраслевая принадлежность предприятия может в значительной степени сказываться на величине нормативов. В частности, в зависимости от вида деятельности у предприятий может существенно меняться состав активов и источников их покрытия. Так, для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия сферы торговой деятельности балансовая статья «Товары» не играет существенной роли. Напротив, основная часть оборотных средств торгового предприятия вложена именно в данный вид активов. Информационная база анализа финансового состояния включает в основном бухгалтерскую отчетность, которая состоит из бухгалтерского баланса с

приложениями, а также различные декларации по налогам и финансовым платежам. Поэтому далее необходимо более подробно рассмотреть аналитические возможности бухгалтерской отчетности.

1.3 Особенности анализа финансово-экономической деятельности на предприятиях оптовой торговли

Целью управления финансовыми результатами деятельности предприятия оптовой торговли является обеспечение роста рентабельности продаж на базе преимущественного роста соответствующих показателей прибыли по сравнению с ростом выручки от продаж. Только так будут сформированы предпосылки для роста деловой активности предприятия, а увеличение чистой прибыли будет способствовать пополнению накопленной части собственного капитала организации, что, в свою очередь, предопределяет устойчивость ее финансового состояния.

Достичь указанной цели нельзя без серьезного анализа финансовых результатов, значение которого состоит в формировании объективной оценки их динамики и структуры, а также в выявлении внутренних резервов их улучшения. Существует значительное количество методик анализа финансовых результатов. Между тем исследователи подходят к отдельным теоретическим и методическим вопросам анализа в различных аспектах и с разной степенью детализации [10,с.71].

Рассмотрим основные особенности методики анализа финансовых результатов с позиций разных авторов. Так, Г.В.Савицкая предлагает проводить анализ финансовых результатов деятельности предприятия, поэтапно, акцентируя внимание на:

1. Анализ состава и динамики прибыли. При этом в процессе анализа используются следующие показатели прибыли [2,с.84]:

- маржинальная прибыль;
- прибыль от реализации продукции, товаров, услуг;

- общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль);
- чистая прибыль;
- капитализированная прибыль;
- потребляемая прибыль.

Причем, как отмечено автором, использование показателей прибыли должно быть обусловлено целями анализа. В процессе анализа следует определить состав, структуру и динамику прибыли. Г.В. Савицкая полагает, что особое внимание крайне важно уделять учету инфляционных факторов изменения суммы прибыли [20,с.109].

2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг. В процессе анализа исследуются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы (объем реализации продукции, структура реализованной продукции, себестоимость продукции, изменение уровня среднерезализационных цен).

3. Анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня среднерезализационных цен. При этом исследуется влияние на изменение уровня среднерезализационной цены следующих факторов: качество реализуемой продукции, сроки реализации, рынки сбыта реализуемой продукции, конъюнктура рынка, инфляционные процессы.

4. Анализ прочих доходов и расходов. В процессе анализа изучаются состав, динамика, выполнение плана и факторы изменения суммы полученных убытков и прибыли по каждому конкретному случаю.

5. Анализ рентабельности предприятия. Сначала крайне важно определить рентабельность продукции (коэффициент окупаемости затрат), рентабельность продаж (оборота), рентабельность совокупного капитала. Далее в процессе анализа нужно определить динамику указанных показателей, сравнить с плановыми значениями и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями – конкурентами, провести факторный анализ каждого из показателей рентабельности.

6. Анализ использования прибыли. В процессе анализа изучаются факторы изменения величины налогооблагаемой прибыли, суммы выплаченных дивидендов, процентов, налогов из прибыли, размера чистой потребленной и капитализированной прибыли [20, с.128].

А.Д. Шеремет предлагает свою последовательность анализа прибыли и рентабельности продукции [17,с.209]:

1. Формируется ряд показателей, который характеризуют финансовые результаты организации. При этом выделяются следующие показатели: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) от продаж и прочей деятельности, прибыль (убыток) до налогообложения (общая бухгалтерская прибыль), прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода.

2. Анализ на предварительном этапе проводится как по абсолютным показателям прибыли, так и по ее относительным показателям, к примеру, по отношению прибыли к выручке от продажи – по рентабельности продаж.

3. Углубленный анализ проводится посредством изучения влияния на величину прибыли и рентабельность продаж различных факторов, подразделенных на группу внешних и группу внутренних факторов.

4. Далее анализируется влияние инфляции на финансовые результаты от продаж продукции.

5. Исследуется качество прибыли, приводится так называемая обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли.

6. Проводится анализ рентабельности активов предприятия.

7. Осуществляется маржинальный анализ прибыли.

В анализе финансовых коэффициентов А.А.Шеремет рассматривает 6 групп финансовых коэффициентов. В процессе анализа финансовых результатов деятельности предприятий оптовой торговли крайне важно решить следующие задачи [8,с.83]:

— изучение и оценка финансовых результатов и их изменения в динамике;

- изучение и оценка отдельных слагаемых прибыли с позиции выявления возможностей увеличения доходов и устранение непроизводительных расходов и потерь;
- изучение и оценка использования прибыли;
- изучение и оценка динамики рентабельности;
- обобщение и систематизация выявленных резервов роста чистой прибыли и выработка конкретных рекомендаций, направленных на вовлечение их в оборот.

Указанные задачи являются общими и бывают конкретизированы исходя из стоящих перед исследователем управленческих задач. При этом решение задач анализа финансовых результатов, вне зависимости от их характера и степени детализации, как правило, основывается на использовании инструментария, который включает стандартные методы анализа.

Глава 2 Анализ и оценка финансово-экономической деятельности ООО «Современник»

2.1 Организационно - экономическая характеристика исследуемого объекта

Объектом исследования в данной выпускной квалификационной работе является торговая база ООО «Современник», которое специализируется на торговле продовольственными товарами, в частности кондитерскими изделиями и табачной продукцией. Общество имеет статус юридического лица и создано для осуществления коммерческой деятельности и извлечения прибыли. Компания зарегистрирована 10 октября 2002 года, регистратор — Инспекция МНС России по городу Сочи Краснодарского края. Основным видом деятельности является: «Оптовая торговля табачными изделиями». Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям: "Розничная торговля в неспециализированных торговых базах незамороженными продуктами, включая табачные изделия".

Тип собственности — частная собственность. Целью создания и деятельности ООО «Современник» является удовлетворение потребностей населения в продовольственных продуктах, работах и услугах, производимых и оказываемых обществом, извлечение прибыли и ее последующее распределение в интересах Участников Общества.

Основным видом деятельности является розничная торговля пищевыми продуктами, алкогольными напитками, табачными изделиями. Общество также вправе осуществлять следующие виды деятельности:

- торгово-закупочная деятельность, оптовая торговля;
- организация общественного питания и отдыха;
- производство и переработка сельскохозяйственной продукции;
- внешнеэкономическая деятельность;
- издательская и рекламная деятельность и т.д.

Оптовая база «Современник» работает со следующими товарными группами:

— «Кондитерские товары» (чай, кофе, шоколад, конфетные, карамельные изделия) под торговыми марками: Flavia ,MARS, SNICKERS TWIX, Bounty, M&M’S, Celebrations, SKITTLES, Rondo, STARBURST, CirkuHelth.

— «Табачная продукция» (табачные изделия, сопутствующая продукция) под торговыми марками Viceroy Marlboro Lucky Strike Camel Pall Mall L&M Parliament Sovereign Chesterfield Sobranie Rothmans.

— «Корм для домашних животных» (сухие корма для кошек и собак) под торговыми марками: PEDIGREE, Chappi , WHISKAS, Kitekat Sheba.

Рассмотрим организационную структуру управления предприятием сферы торговых услуг. В практике оптовой торговли на сегодня нет унифицированной структуры. В рыночных условиях хозяйствования она формируется самостоятельно владельцами такого предприятия, исходя из перспективных объемов оптового оборота, функциональной зоны деятельности, наличия складского хозяйства, товарной и функциональной специализации и других факторов. Организационной структурой оптового предприятия является совокупность функционально взаимосвязанных структурных подразделений, участков и служб, призванных обеспечивать основные, вспомогательные и обслуживающие направления его коммерчески-хозяйственной деятельности.

ООО «Современник» в своем подчинении имеет торговых представителей, которые охватывают конкретные зоны покрытия обеспечения товарной продукцией. Для оценки эффективности деятельности торгового предприятия была разработана система показателей, составляющих суть комплексного экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия. В данный момент времени торговая база осуществляет образцовую торговлю и сервисное обслуживание покупателей, самостоятельно и от своего имени заключает договора, приобретает в собственность, владеет, пользуется и распоряжается имуществом, необходимым для осуществления своей деятельности. Торговая база осуществляет розничную торговлю с населением, либо оптовую торговлю с юридическими лицами и частными предпринимателями без образования отдельного юридического лица. Торгово-

производственная деятельность осуществляется согласно ассортиментному перечню, утвержденному центром Санэпиднадзора. Прибыль, полученная торговой базой в результате ее хозяйственной деятельности, подлежит налогообложению в соответствии с действующими законами. Прибыль, оставшаяся после уплаты налогов (чистая прибыль), поступает в полное распоряжение ООО «Современник». Далее необходимо проанализировать экономические результаты деятельности ООО «Современник» (табл.2.1).

Таблица 2.1

Анализ экономических результатов деятельности ООО «Современник»¹

| Показатели | Ед. изм. | 2016 | 2017 | Отклонение | Темп роста, % |
|--------------------------------------|-----------|-------|-------|------------|---------------|
| Товарооборот | Тыс. руб. | 15744 | 16607 | 863 | 105,48 |
| Численность работников | Чел. | 15 | 15 | 0 | 100,00 |
| Валовая прибыль | Тыс. руб. | 4105 | 4836 | 731 | 117,81 |
| Издержки обращения | Тыс. руб. | 3089 | 3708 | 619 | 120,04 |
| Прибыль (убыток) от продаж | Тыс. руб. | 1016 | 1128 | 112 | 111,02 |
| Рентабельность продаж | % | 6,45 | 6,79 | 0,34 | - |
| Прочие операционные расходы | Тыс. руб. | 158 | 195 | 37 | 123,42 |
| Прочие внереализационные доходы | Тыс. руб. | 54 | 1 | -53 | 1,85 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | Тыс. руб. | 536 | 641 | 105 | 119,59 |
| Рентабельность предприятия (продаж) | % | 3,40 | 3,86 | 0,46 | - |
| Рентабельность основной деятельности | % | 1,92 | 2,96 | 1,04 | - |

Рассмотренные показатели позволяют сказать, что предприятие оптовой торговли имеет рост товарооборота на 5,48%, при этом сумма валовой прибыли возросла на 17,81%, а ее уровень на 3,05%, издержки обращения выросли на 20,04%, а их уровень на 2,71% по сравнению с прошлым отчетным периодом.

¹ Таблица составлена автором работы по материалам предприятия

Рост уровня издержек обращения оценивается отрицательно, так как это свидетельствует о перерасходе средств. Наблюдается снижение внереализационных доходов на 98,15%. Рост операционных доходов составил 1 тыс. руб., а операционных расходов 37 тыс. руб. (23,42%). Прибыль до налогообложения возросла на 105 тыс. руб. (19,59%), рентабельность от обычной деятельности возросла на 0,42%. Снижение налогов составило 85 тыс. руб. (36,32%). Прибыль от обычной деятельности и чистая прибыль предприятия составила 492 тыс. руб. в 2017 году. Рост показателя составил 190 тыс. руб. (62,91%).

Таким образом, можно говорить о том, что предприятие развивается успешно и работает эффективно на рынке торговой сферы района.

2.2 Анализ финансово-экономической деятельности исследуемого объекта

Анализ прибыли проводится на основании данных бухгалтерской отчетности. В ходе данного анализа изучаются динамика и структура доходов, динамика валовой прибыли, проводится факторный анализ показателей деятельности.

Для проведения анализа финансовых результатов деятельности ООО «Современник» рассмотрим табл. 2.2.

Таблица 2.2

Анализ финансовых результатов ООО «Современник» за 2016-2017 год²

| Показатели | 2015 год | | 2016 год | | Отклонение(+;-) | | Темп роста, % |
|---------------------|------------------|------------|------------------|------------|------------------|------------|---------------|
| | Сумма, тыс. руб. | Уд. вес, % | Сумма, тыс. руб. | Уд. вес, % | Сумма, тыс. руб. | Уд. вес, % | |
| Валовая прибыль | 4105 | 98,70 | 4836 | 99,96 | 731 | 1,26 | 117,81 |
| Операционные доходы | - | - | 1 | 0,02 | 1 | 0,02 | - |

² Таблица составлена автором работы по материалам отчетной документации предприятия

Окончание таблицы 2.2

| | | | | | | | |
|---------------------------------------|------|--------|------|--------|-----|-------|--------|
| Прочие внереализационные доходы | 54 | 1,30 | 1 | 0,02 | -53 | -1,28 | 1,85 |
| ИТОГО | 4159 | 100,00 | 4838 | 100,00 | 679 | 0,00 | 116,33 |

Как видно из результатов табл.2.2, доходы торговой базы практически полностью составляет валовая прибыль предприятия. В 2016 году валовая прибыль составляла 4105 тыс.руб., что на 99 % меньше, чем результат отчетного периода. В 2016 году предприятие имело также внереализационные доходы, которые составили 1,3% от общего объема доходов.

В 2017 году удельный вес внереализационных доходов в размере 0,02 % за счет принятого к учету имущества, оказавшегося в излишке по результатам инвентаризации, а также появились операционные доходы, за счет списания холодильных установок, их удельный вес составил так же 0,02 %. За анализируемый период валовая прибыль предприятия возросла на 731 тыс. руб., что оставило 17,81%.

Процесс продажи товаров населению ООО «Современник» непосредственно связан с возникновением затрат у предприятия оптовой торговли, которые образуют издержки обращения.

В соответствии с отраслевой спецификой в состав издержек обращения включаются транспортные расходы, расходы на заработную плату работников с отчислениями на социальные нужды, стоимость аренды и содержание зданий торговой базы, суммы амортизации основных средств, расходы на рекламу и другие затраты, связанные с обслуживанием процесса реализации. Отличительной особенностью издержек обращения оптовой торговли является их более высокий уровень: в оптовой торговле уровень издержек обращения составляет 15–20 %. Поэтому существуют вполне объективные причины для более высокого уровня торговой надбавки по сравнению с уровнем надбавки оптового звена. Как известно, торговая надбавка устанавливается торговыми

организациями самостоятельно. Для расчета уровня надбавки используется следующая формула, предложенная профессором Лифиц И.М.[16,с.247]:

$$НТ = \frac{P + П}{Cп} * 100 \quad (2.1)$$

где, Нт - средний уровень торговой надбавки, %;

Р- расходы на реализацию товаров;

П-прибыль торговой организации;

Сп - покупная стоимость товаров в отпускных ценах без НДС;

Если анализировать экономическую сущность торговой надбавки, то она является ценой услуги предприятия оптовой торговли за реализацию товаров населению, формируется в соответствии с общим механизмом ценообразования, и, как любая цена, состоит из издержек и прибыли (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Анализ валовой прибыли ООО «Современник» с учетом товарной надбавки³

| Показатели | 2016 год | 2017 год | Отклонение (+;-) | Темп изменения, % |
|----------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------|--------------------------|
| Товарооборот, тыс. руб. | 15744 | 16607 | 863 | 105,48 |
| Уровень торговой надбавки, % | $4105 / (15744 - 4105) * 100 = 35,27$ | $4836 / (16607 - 4836) * 100 = 41,08$ | 5,81 | - |
| Валовая прибыль сумма, тыс. руб. | 4105 | 4836 | 731 | 117,81 |

За анализируемый период товарооборот возрос на 863 тыс. руб., что составило 105,48 % по сравнению с прошлым отчетным периодом. Уровень торговой надбавки по сравнению с 2016 годом возрос на 5,81 %. Динамика показателей указывает на расширение деятельности предприятия и снижению

³Таблица составлена автором работы по отчетной документации торгового предприятия

удельных затрат, что и позволило увеличить торговую надбавку. Как видно по результатам табл. 2.3 расширение ассортиментных групп товарной линейки повлияло коренным образом на увеличение валовой прибыли на 731 тыс.руб. или на 117,81 %. Далее сведем факторы, оказавшие влияние на валовую прибыль в табл. 2.4. Как видно из результатов анализа, на валовую прибыль торгового предприятия оказывают влияние динамика товарооборота и уровень торговой надбавки. Рост товарооборота на 863 тыс. руб. привел к росту валовой прибыли на 225,01 тыс. руб. Рост торговых надбавок привел к росту валовой прибыли на 505,99 тыс. руб. Таким образом, максимальное влияние на валовую прибыль оказал именно рост торговой надбавки.

Таблица 2.4

Сводная таблица влияния факторов на сумму и уровень валовой прибыли ООО «Современник»⁴

| Факторы | Влияние на сумму валовой прибыли | |
|------------------------------------|----------------------------------|------------------|
| | Расчет | Сумма, тыс. руб. |
| Изменение объема товарооборота | $(16607-15744)*26,07/100$ | 225,01 |
| Изменение уровня торговых надбавок | $(29,12-26,07)*16607/100$ | 505,99 |
| Всего влияния | 4836 - 4105 | 731 |

Основной формирования прибыли является товарооборота предприятия. За анализируемый период он возрос на 863 тыс. руб. (5,48%). Из суммы товарооборота исключается себестоимость реализованных товаров и получают валовую прибыль предприятия. За анализируемый период она возросла на 731тыс. руб. (17,81%), а ее уровень на 3,05%.Далее из валовой прибыли исключаются издержки обращения. За анализируемый период они возросли на 619 тыс. руб. (120,04%), а их уровень на 2,71%. После исключения из валовой прибыли издержек обращения получают прибыль от продаж. За анализируемый

⁴ Таблица составлена автором по материалам отчетной документации ООО «Современник»

период наблюдался рост прибыли от продаж на 112 тыс. руб. (11,02%), а ее уровень – на 0,34%. Далее прибыль от продаж увеличивается на величину операционных и внереализационных доходов, и уменьшается на величину операционных и внереализационных расходов.

Прибыль до налогообложения возросла на 105 тыс. руб. (19,59%), а ее уровня на 0,46%. Налоги снизились на 85 тыс. руб. (46,32%), что также уменьшило чистую прибыль. Чистая прибыль предприятия за анализируемый период возросла на 190 тыс. руб. (62,91%), а ее уровень на 1,04%.

Далее проведем расчет влияния факторов на прибыль от продаж (табл. 2.5). Рассчитанное влияние факторов показало, что рост товарооборота и рост уровня валовой прибыли оказали на прибыль от продаж ООО «Современник» положительное влияние.

Рост объема товарооборота привел к росту прибыли от продаж на 55,69 тыс. руб. Рост уровня валовой прибыли привел к росту прибыли от продаж на 505,99 тыс. руб.

Рост уровня издержек обращения привел к снижению прибыли от продаж на 449,68 тыс. руб., однако, положительное влияние других факторов компенсировало отрицательное влияние роста уровня издержек обращения.

Таблица 2.5

**Сводная таблица влияния факторов на прибыль от продаж товаров
ООО «Современник» за 2016-2017 года⁵**

| Факторы | Влияние на сумму и уровень прибыли от продажи товаров | | |
|---|---|------------------|-------------------------|
| | Расчет | Сумма, тыс. руб. | Доля влияния фактора, % |
| Изменение объема розничного товарооборота | $(16607-15744)*(26,07-19,62)/100$ | 55,69 | 49,72 |
| Изменение среднего уровня валовой прибыли | $16607*(29,12-26,07)/100$ | 505,99 | 451,77 |

⁵ Таблица составлена автором работы по материалам отчетной документации предприятия

Окончание таблицы 2.5

| | | | |
|--|---------------------------------|---------|---------|
| Изменение среднего уровня издержек обращения | $16607 * (19,62 - 22,32) / 100$ | -449,68 | -401,50 |
| Итого влияния | 1128-1016 | 112 | 100,00 |

Таким образом, максимальное влияние на прибыль от продаж оказывает динамика уровня валовой прибыли. Прибыль исследуется на основании информации, содержащейся в регистрах бухгалтерского учета ООО «Современник». Немаловажным является грамотное определение состава прибыли до момента налогообложения. Оценка результатов деятельности показала, что элементы получения прибыли получают методом корректировки величины совокупных доходов торговой базы от продаж товаров на соответствующий размер некоторых положительных или отрицательных показателей, а именно:

— операционные доходы и расходы, которые напрямую не зависят от выпуска и реализации продукции и могут быть получены от передачи во временное пользование производственных активов, продажи объектов интеллектуальной собственности, а также от получения дивидендов по ценным бумагам иных юридических лиц;

— внереализационные доходы и расходы. Эти показатели могут возникнуть в виде разнообразных штрафов и пеней, в том числе и за неисполнение условий договоров с поставщиками или подрядчиками, а также уплаты предприятием любых неустоек или получения материальных ценностей по актам дарения. Кроме того, к ним можно причислить прибыли и убытки прошедших лет, обнаруженные в настоящем периоде, а также так называемые курсовые разницы и суммы кредиторских или дебиторских претензий.

Составим сводную таблицу факторов, оказавших влияние на прибыль ООО «Современник» до налогообложения, так как именно прибыль до налогообложения является одной из главных составных частей финансовой

отчетности предприятия. Она позволяет информировать партнеров о сохранности вложений и размере дохода, на который инвесторы могут рассчитывать в будущем. Клиенты же на основании этого показателя судят о надежности и взаимовыгодности сотрудничества. Прибыль до момента налогообложения является платформой для определения чистой прибыли компании. Для этого налогооблагаемую прибыль нужно уменьшить на сумму налогов, подлежащих перечислению в бюджет. Полученный показатель является конечным экономическим итогом деятельности предприятия торговой сферы (табл. 2.6). Результаты наглядно отразили максимальное влияние на рост прибыли до налогообложения роста уровня валовой прибыли (+505,99 тыс. руб.). Также положительное влияние оказали следующие факторы:

- Рост товарооборота (+55,69 тыс. руб.)
- Снижение процентов к уплате (+30 тыс. руб.)
- Рост операционных доходов (+1 тыс. руб.)
- Снижение внереализационных расходов (+52 тыс. руб.)

Таблица 2.6

**Анализ влияния факторов на изменение прибыли до налогообложения
ООО «Современник» за 2016-2017 года⁶**

| Факторы | Влияние на сумму и уровень прибыли от продажи товаров | | |
|--|---|---------------------|-------------------------|
| | Расчет | Сумма, тыс. руб. | Доля влияния фактора, % |
| Изменение объема розничного товарооборота | $(16607-15744)^*$ $(26,07-19,62)/100$ | 55,69 | 53,04 |
| Изменение среднего уровня валовой прибыли | $16607*(29,12-26,07)/100$ | 505,99 | 481,90 |
| Изменение среднего уровня издержек обращения | $16607*(19,62-22,32)/100$ | -449,68 | -428,27 |
| Изменение процентов к уплате | 294-264 | 30 | 28,57 |

⁶ Таблица составлена автором работы в период проводимых исследований

Окончание таблицы 2.6

| | | | |
|---|---------|--------|--------|
| Изменение прочих операционных доходов | 1-0 | 1 | 0,95 |
| Изменение прочих операционных расходов | 158-195 | -37 | -35,24 |
| Изменение прочих внереализационных доходов | 1-54 | -53 | -50,48 |
| Изменение прочих внереализационных расходов | 82-30 | 52 | 49,52 |
| Итого влияния | 105 | 100,00 | |

Отрицательное влияние на прибыль ООО «Современник» до налогообложения оказали такие факторы как:

- Рост уровня издержек обращения (- 449,68 тыс. руб.)
- Рост прочих операционных расходов (-37 тыс. руб.)
- Снижение внереализационных доходов (-53 тыс. руб.)

Совокупное положительное влияние факторов было сильнее, вследствие чего произошел рост прибыли до налогообложения на 112 тыс. руб.

Таким образом, анализ прибыли торговой базы показал, что максимальное влияние на валовую прибыль оказал рост торговой надбавки. Рост товарооборота и рост уровня валовой прибыли оказали на прибыль от продаж положительное влияние. Рост объема товарооборота привел к росту прибыли от продаж на 55,69 тыс. руб. Рост уровня валовой прибыли привел к росту прибыли от продаж на 505,99 тыс. руб.

Максимальное влияние на рост прибыли до налогообложения оказал рост уровня валовой прибыли (+505,99 тыс. руб.). Динамика показателей положительна, что указывает на повышение эффективности деятельности предприятия.

Рост товарооборота и рост уровня валовой прибыли оказали на прибыль от продаж положительное влияние. Рост объема товарооборота привел к росту

прибыли от продаж на 55,69 тыс. руб. Рост уровня валовой прибыли привел к росту прибыли от продаж на 505,99 тыс. руб. Рост уровня издержек обращения привел к снижению прибыли от продаж на 449,68 тыс. руб., однако, положительное влияние других факторов компенсировало отрицательное влияние роста уровня издержек обращения.

2.3 Оценка финансовой устойчивости предприятия

Для оценки эффективности работы торгового предприятия недостаточно использовать показатели прибыли, так как это абсолютный показатель. Следует рассматривать также и относительный показатель – рентабельность. Как пишет в своем учебном пособии к.э.н. Моисеева Н.Н. совместно с Лифиц И.М.: «Рентабельность продаж определяется как частное прибыли от реализации товаров к товарообороту. Операционная рентабельность – отношение прибыли от реализации и операционных доходов к товарообороту.

Рентабельность конечной деятельности – отношение чистой прибыли к товарообороту. Рентабельность затрат – отношение чистой прибыли к стоимости основных и оборотных средств, а также затрат на заработную плату» [16,с.349].

Оценка рентабельности предприятия торговли производится с помощью следующих показателей [12,с.413]:

— рентабельность продукции исчисляется как отношение прибыли от продаж продукции к полной себестоимости этой продукции. Применение этого показателя рентабельности наиболее рационально при внутрихозяйственных аналитических расчетах, контроле за прибылью (убыточностью) отдельных видов изделий, внедрении в производство новых видов продукции и снятии с производства неэффективных товаров.

Учитывая, что прибыль связана как с себестоимостью изделия, так и с ценой, по которой оно реализуется, рентабельность продукции может быть исчислена как отношение прибыли к стоимости реализованной продукции по

свободным или регулируемым ценам, т.е. к выручке от продаж. Поэтому следующий показатель рентабельности называется рентабельностью продаж:

— рентабельность продаж (оборота) показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализуемой продукции в ООО «Современник». Рост показателя является свидетелем или роста цен на продукцию при постоянных затратах на производство реализованной продукции, или снижения затрат на производство при постоянных ценах.

Соответственно снижение рентабельности продаж свидетельствует о росте затрат на производство при постоянных ценах на продукцию либо о снижении цен на реализованную продукцию рассматриваемого предприятия торговли, т.е. о падении спроса на нее.

Показатели рентабельности продукции и рентабельности продаж взаимосвязаны и характеризуют изменение текущих затрат на производство и реализацию как всей продукции ООО «Современник», так и отдельных ее видов. Показатели рентабельности капитала характеризует эффективность использования собственного капитала и показывает, сколько прибыли приходится на единицу собственного капитала предприятия торговли. Изменение значений коэффициента рентабельности собственного капитала может быть вызвано, например, ростом или падением котировок акций предприятия торговли на бирже, однако следует учитывать, что учетная цена акций не всегда соответствует их рыночной цене:

— рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов отражает эффективность использования внеоборотных активов, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Этот коэффициент взаимосвязан с коэффициентом рентабельности всего капитала предприятия торговли.

Так, при снижении коэффициента рентабельности всего капитала рост рентабельности основных средств и прочих внеоборотных активов свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может следствием образования излишних запасов, затоваренности готовой

продукцией на складах связи с падением спроса на нее, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денежных средств. В табл.2.7 приведена динамика показателей рентабельности ООО «Современник» за 2016-2017 года.

Таблица 2.7

Анализ рентабельности деятельности ООО «Современник»⁷

| Показатели рентабельности | 2016 г. | 2017 г. | Отклонение (+;-) |
|---|---------|---------|------------------|
| Операционная рентабельность | 26,07 | 29,12 | 3,05 |
| Рентабельность финансово-хозяйственной деятельности | 6,45 | 6,79 | 0,34 |
| Рентабельность общей деятельности | 3,40 | 3,86 | 0,46 |
| Рентабельность конечной деятельности | 1,92 | 2,96 | 1,04 |
| Рентабельность затрат | 2,59 | 4,21 | 1,61 |

По всем показателям рентабельности наблюдается рост. Операционная рентабельность возросла на 3,05%, рентабельность финансово-хозяйственной деятельности – на 0,34%, рентабельность общей деятельности – на 0,46%, рентабельность конечной деятельности – на 1,04%, рентабельность затрат - на 1,61%, рентабельность продукции – на 5,81%. Рост показателей рентабельности свидетельствует о повышении эффективности использования ресурсов предприятия. В табл. 2.8 приведен факторный анализ рентабельности конечной деятельности.

Таблица 2.8

Факторный анализ рентабельности основной деятельности ООО «Современник» за 2016-2017 года⁸

| Фактор | Расчет | Влияние фактора |
|------------------------|-----------------------------|-----------------|
| Влияние чистой прибыли | $(492-302)/15744*100$ | 1,21 |
| Влияние товарооборота | $(492/16607-492/15744)*100$ | -0,17 |
| ИТОГО влияния | 1,04 | |

⁷ Таблица составлена автором работы по материалам отчетной документации ООО «Современник»

⁸ То же

Таким образом, рост чистой прибыли привел к росту рентабельности на 1,21%, а рост товарооборота – к снижению рентабельности конечной деятельности на 1,04%. Обобщая результаты анализа формирования прибыли и рентабельности исследуемого предприятия можно сделать следующие выводы:

— ООО «Современник» имеет рост товарооборота на 5,48% в сравнении с 2016 годом, при этом сумма валовой прибыли возросла на 17,81%, а ее уровень на 3,05%, издержки обращения выросли на 20,04%, а их уровень на 2,71%. Рост уровня издержек обращения оценивается отрицательно, так как это свидетельствует о перерасходе средств;

— наблюдается снижение внереализационных доходов на 98,15%, и снижение внереализационных расходов на 63,41%. Проценты к уплате снизились на 30 тыс. руб. (10,2%) по сравнению с прошлым отчетным периодом;

— рост операционных доходов составил 1 тыс. руб., а операционных расходов 37 тыс. руб. (23,42%.);

— прибыль до налогообложения возросла на 105 тыс. руб. (19,59%), рентабельность от обычной деятельности возросла на 0,42%. Снижение налогов составило 85 тыс. руб. (36,32%).

— прибыль от обычной деятельности и чистая прибыль предприятия составила 492 тыс. руб. в 2017 году. Рост показателя составил 190 тыс. руб. (62,91%) соответственно.

Доходы предприятия практически полностью (98,7% в 2016 году и 99,96% в 2017 году) составляет валовая прибыль предприятия. Необходимо отметить, что в 2016 году предприятие имело также внереализационные доходы, которые составили 1,3% от общего объема доходов предприятия оптовой торговли.

Что касается результатов 2017 года, то удельный вес внереализационных доходов составил 0,02%, а также появились операционные доходы, их удельный вес также составил 0,02%. По всем показателям рентабельности наблюдается рост.

Глава 3 Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия оптовой торговли ООО «Современник»

В своей деятельности любое предприятие стремится достичь максимума прибыли, а это, в свою очередь, напрямую зависит от эффективности деятельности предприятия. Эффективность предприятия определяется способом производства и его эффективностью. Существуют различные направления повышения эффективности производства торговой сферы:

- научно-технический прогресс. Естественно, что при внедрении новых технологий на предприятии снизятся затраты на производство единицы товара и через экономию возрастет прибыль и эффективность;
- ресурсосбережение и модернизация оборудования;
- привлечение максимального объема инвестиций и их экономное и рациональное использование;
- повышение качества продукции и как следствие увеличение объема продаж;
- эффективность управленческого фактора (исследований, разработок и политики фирмы).

С последним фактором тесно соприкасается наука маркетинг, и, хотя все факторы должны находиться во взаимодействии. Использование разработок научно-технического прогресса в торговле приводит к значительным успехам в области повышения прибыли и снижения затрат. Новые виды упаковок, позволяющих продлить срок годности товара, новые материалы для изготовления самих товаров и их упаковки, новые способы рекламы товаров, все это помогает, как можно более полно удовлетворить спрос населения, что ведет к увеличению товарооборота.

В области рационализации использования ресурсов немаловажную роль играет планирование деятельности предприятия. Торговые предприятия сегодня не в состоянии за один год решить вопросы пополнения собственных оборотных средств финансирования капитальных вложений в основные фонды

и постоянного использования инноваций. Поэтому каждое из них должно знать свои временные возможности по решению указанных и других экономических проблем. Достижение этих целей требует определенной величины финансовых ресурсов, основным источником которых является прибыль (каждому понятно, что и заемные средства можно возратить также за счет полученной прибыли).

Из приведенных положений ясно, что каждому предприятию необходима информация о возможностях получения прибыли с упреждением на несколько (2-5) лет и об ожидаемом ее объеме на предстоящий период (квартал, полугодие, 9 месяцев и год). Соответственно этому торговые предприятия прогнозируют прибыль на 3-4 года и разрабатывают планы на предстоящий период. Эту работу предприятия делают также и для того, чтобы сориентироваться в своих отношениях с налоговыми службами.

Привлечение инвестиций позволяет предприятию восполнить недостающие ресурсы для формирования основных и оборотных средств.

Немаловажным фактором в формировании прибыли является человеческий фактор. Управление персоналом включает многие составляющие. Среди них: кадровая политика, взаимоотношения в коллективе, социально-психологические аспекты управления.

Ключевое же место занимает определение способов повышения производительности, путей роста творческой инициативы, а так же стимулирование и мотивация работников. Получение нового места работы, а так же изменение привычных условий деятельности стимулирует работника, вызывает в нем желание проявить себя с лучшей стороны. Не получив возможности почувствовать себя необходимым, самостоятельным работником, которому доверяют и которого уважают, он разочаровывается в своей работе. При этом, даже просто с экономической точки зрения, люди являются чрезвычайно дорогим ресурсом, а, следовательно, должны использоваться с максимальной эффективностью [13,с.74].

В качестве предложений по повышению прибыли и рентабельности для ООО «Современник» можно выделить следующие мероприятия:

- совершенствование работы с поставщиками товаров;
- организация работы по апгрейду (обновлению) компьютерной техники и компьютерных программ.

Совершенствование работы с поставщиками заключается в том, чтобы заключить с рядом поставщиков долгосрочные контракты, при этом достигается снижение закупочных цен. Также при расчетах с поставщиками целесообразно использовать факторинг, который позволяет увеличивать средства в обороте по сравнительно невысокой цене. Сегодня основными поставщиками ООО «Современник» с которыми сложились достаточно стабильные отношения являются:

- Mars LLC»
- ОАО «ЮМК»;
- ООО «Юг –Сервис»;
- ООО «АМиКс»;
- ООО «Алокозай»;
- ОАО «Арт-Коммерц»;
- ООО «Торговый дом «Мегаполис»»;
- ООО фирма «Лотос –Лэнд»;
- ООО «Флэкс».

Рассматривая список, можно выделить только Mars LLC и ООО «Юг-Сервис», которые готовы сотрудничать на перспективу более трех лет, а не продлять договорные отношения каждый год. Но этого достаточно, чтобы улучшить положение на рынке торговой деятельности путем установления партнерских отношений. Совершенствование работы с поставщиками значительно влияет на эффективность деятельности предприятия, так как повышается ритмичность и равномерность работы, повышается качество обслуживания покупателей, репутация компании. После предварительных переговоров на снижение закупочных цен при заключении долгосрочных договоров согласились представители ООО фирма «Лотос –Лэнд», цена на товары которого снизится на 3%, и ООО «Арт-Коммерц», цена на товары

которого снизится на 2,5% при сохранении текущих объемов закупок. Расчет экономии средств по закупке приведены в табл.3.1.

Таблица 3.1

Расчет экономической эффективности от заключения долгосрочных договоров⁹

| Компания | Текущий объем закупок, тыс. руб. | Экономия от заключения долгосрочного договора, тыс. руб. |
|-------------------------|----------------------------------|--|
| ООО фирма «Лотос –Лэнд» | 3652 | 109,56 |
| ООО «Арт-Коммерц» | 1854 | 46,35 |
| ИТОГО | 5507 | 157,91 |

Таким образом, экономическая эффективность от заключения долгосрочных договоров составит 157,91 тыс. руб. Эта величина пойдет на формирование валовой прибыли и прибыли от продаж. Для увеличения средств в обороте возможно применение такого финансового инструмента как факторинг. Увеличение средств в обороте позволит увеличить ассортимент товаров, что повысит привлекательность предприятия торговой сферы.

Теперь необходимо рассчитать эффективность применения факторинга в расчетах с поставщиками. Если инициатива факторинга идет от покупателя, заинтересованного в увеличении средств в обороте, то это называется «реверсивный факторинг», то есть факторинг «наоборот». Реверсивный факторинг – продукт, предусмотренный специально для покупателей товаров и услуг, желающих получить или увеличить отсрочку платежа.

Реверсивный факторинг нацелен на финансирование закупок покупателя, но стороной по договору в рамках данного продукта все равно выступает поставщик. Последний заключает договор факторинга с факторинговой компанией, в рамках которого она финансирует поставщика.

Определим элементы комплекса обслуживания для поставщика:

⁹ Таблица составлена автором работы в период исследований

- финансирование поставок с отсрочкой платежа;
- покрытие рисков;
- административное управление дебиторской задолженностью;
- информационно-аналитическое обслуживание в режиме on-line.

Срок выплаты финансирования - любой удобный для поставщика день после предоставления документов, но не позднее предпоследнего дня оплаты кредиторской задолженности покупателя. На данном этапе определим условия сотрудничества:

- при реверсивном факторинге факторинговая компания становится партнером ООО «Современник», гарантирующим его поставщикам своевременную оплату поставок, а покупателю предоставляет возможность развивать свой бизнес в условиях недостаточности собственных средств;

- в рамках реверсивного факторинга факторинговая компания финансирует поставки с отсрочкой платежа в размере до 90%. Остатки средств по поставкам (за вычетом комиссии факторинговой) зачисляются на расчетный счет поставщика по мере их оплаты покупателем на факторинговый счет.

Данный продукт разработан специально для предприятий, которые по тем или иным причинам ограничены в возможности получения отсрочки платежа на закупаемый товар от своих поставщиков, либо желают увеличить предоставляемые им сроки оплаты или суммы заказов. Реверсивный факторинг позволит поставщику увеличить объемы продаж и прибыль, исключить риски во взаимоотношениях с покупателем, наладить более тесные взаимосвязи с покупателями. Реверсивный факторинг является оптимальным финансовым инструментом, с помощью которого покупатель получает возможность значительно увеличить объем продаж, точно и в срок исполнять договорные обязательства перед поставщиками, привлекать новых клиентов за счет предложения более выгодных условий, не отвлекать финансовые ресурсы на осуществление текущей деятельности предприятия, а сконцентрировать их для решения стратегических задач бизнеса. В соответствии с общепринятой международной практикой в структуре вознаграждения за оказание

факторинговых услуг выделяются следующие три основных компонента, которые могут быть использованы для ООО «Современник»:

- Фиксированный сбор за обработку документов по поставке.
- Стоимость кредитных ресурсов, необходимых для финансирования

Поставщика.

- Комиссия за финансовый сервис.

В настоящее время на рынке действует множество факторинговых компаний, также факторингом занимаются многие банки. Наиболее низкие цены по Сочинскому району имеет компания ВТБ (ПАО), которая предлагает следующие расценки при обороте дебиторской задолженности 1 млн. руб. в месяц:

- Фиксированный сбор – 600 руб.
- Стоимость кредитных ресурсов для поставщика 1,3 % от суммы оборота в месяц
- Комиссия за финансовый сервис 1,3% от суммы оборота в месяц

Обычно 1,3% ложатся на поставщика, а 1,3% и фиксированный сбор – на покупателя. Для поставщика это выгодно, так как годовая ставка процента ($1,3 \cdot 12 = 15,6$ % годовых) не превышает ставку по краткосрочному кредиту в 16 % (иногда ставки по краткосрочным кредитам выше, все зависит от объемов оборота и платежной дисциплины). Для покупателя это выгодно, так как из оборота на срок в среднем 30 дней не отвлекаются средства, плата за них также меньше стоимости кредита, он может направить их на расширение товарооборота. Также следует отметить, что получение кредита в банке сопряжено с трудностями оформления и требуется залог имущества, а при факторинге залога не требуется. Проведем сравнительный анализ работы с поставщиками без факторинга, с факторингом и с использованием банковского кредита (табл. 3.2).

Как видно из результатов сравнительного анализа, даже неся дополнительные затраты по оплате услуг факторинговой фирмы, ООО «Современник» имеет рост прибыли от продаж почти в два раза. Это связано с

двукратным ростом средств в обращении. Прирост прибыли от продаж составит: $7876,8 - 4836 = 3040,8$ тыс. руб.

Таким образом, заключение дополнительных договоров позволит сэкономить 157,91 тыс. руб., а использование факторинга – повысить прибыль на 3040,8 тыс. руб.

Таблица 3.2

Сравнительный анализ финансирования закупок ООО «Современник»¹⁰

| Показатель | Финансирование собственными средствами | Финансирование с использованием факторинга | Финансирование с использованием банковского кредита |
|--|---|--|---|
| Размер финансирования в год, тыс. руб. | 12000 | 12000 | 12000 |
| Условия оплаты привлеченных средств | 15,6% годовых $0,6 * 12 = 7,2$ тыс. руб. за обслуживание | 16% годовых | |
| Плата за привлеченные средства | 1879,2 | 1920 | |
| Возможность увеличение средств в обороте, тыс. руб. | 12000 | 12000 | |
| Увеличение прибыли от продаж за счет роста средств в обороте при неизменной наценке, тыс. руб. | $12000 * 0,41 = 4920$ | $12000 * 0,41 = 4920$ | |
| Размер прибыли от продаж в условиях 2018 года, тыс. руб. | 4836 | $4836 + 4920 - 1879,2 = 7876,8$ | $4836 + 4920 - 1920 = 7836$ |

¹⁰ Таблица составлена автором работы в период исследований

По оценкам деятельности других торговых предприятий, товарооборот, получаемый от операций апгрейду, составляет более 500 тыс.руб. год., то есть при средней наценке 7 % рост прибыли от реализации одной товарной группы увеличивается на 35 тыс.руб.

Организация работы по апгрейду (обновлению) компьютерных программ в ООО «Современник» позволит также увеличить число клиентов, охватив практически весь Туапсинский район с учетом того, что оформление заказов и заявок будет конкретным. В качестве альтернативного решения можно рассмотреть приобретение и установку такой программы как Модуль 1С:Реализация табачной продукции для 1С:ERP и 1С:КА2, охватывающая основные контуры управления и учета деятельности предприятий, занимающихся оптовой торговлей табачной продукцией. Еще одно преимущество данной конфигурации в том, что наряду с полной функциональностью тиражного решения Управление торговлей и отраслевыми особенностями для продажи алкоголя, в конфигурацию так же включен модуль CRM расширенной функциональности, что позволяет повысить эффективность бизнеса торгового предприятия.

Проведем оценку затрат на приобретение компьютерной программы Модуль 1С: Реализация табачной продукции для 1С:ERP и 1С:КА2 (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Оценку затрат на приобретение компьютерной программы Модуль 1С:Реализация табачной продукции для 1С:ERP и 1С:КА2¹¹

| Основные статьи затрат | Стоимость (руб.) |
|---------------------------------|-------------------------|
| Стоимость лицензии (внедрения) | 70000 |
| Программное обеспечение | 68000 |
| Обновление компьютерной техники | 100000 |
| Итого | 238000 |

Итак, обозначив мероприятия по дальнейшему повышению прибыли и рентабельности рассчитаем суммарный эффект от всех предложений (табл. 3.4).

¹¹ Таблица составлена автором работы в ходе исследований

Таблица 3.4

Оценка экономической эффективности показателей по мероприятиям¹²

| Мероприятия | Рост товарооборота | Рост себестоимости | Рост валовой прибыли |
|---|--------------------|--------------------|----------------------|
| Заключение долгосрочных договоров | - | -157,91 | 157,91 |
| Применение факторинга при расчетах с поставщиками | 12000 | 8959,2 | 3040,8 |
| Организация работы на заказ | 1736 | 1388,4 | 347,6 |
| Организация апгрейда компьютеров | 500 | 465 | 35 |
| ИТОГО | 14236 | 10656,69 | 3584,31 |

Итак, максимальный рост обеспечивает применение факторинга в расчетах с поставщиками (доля вклада 84,91%), так как это позволяет в два раза увеличить средства в обороте, расширить номенклатуру товаров. Так как основным тормозом в расширении бизнеса является как раз недостаток средств в обороте, то данное мероприятие позволит также более полно реализовать потенциал предприятия, а значит, позволит улучшить финансовые результаты деятельности ООО «Современник».

Организация работы на заказ позволяет, с одной стороны, повысить экономические показатели работы компании, а, с другой стороны, повысить качество обслуживания покупателей, степень удовлетворения запросов. Это, в свою очередь, повышает конкурентоспособность предприятия. Заключение долгосрочных договоров вносит вклад в общий рост валовой прибыли в размере 4,41%, а апгрейд компьютерной программы – на 0,98%. Хотя вклад данных мероприятий не сильно высок, однако заключение долгосрочных договоров способствует упрочнению связей с поставщиками, а организация апгрейда – привлекает новых клиентов и повышает конкурентоспособность предприятия сферы торговой деятельности. Теперь рассмотрим, какой прирост валовой прибыли обеспечивают разработанные мероприятия (табл. 3.5).

¹² Таблица составлена автором работы в период проведения исследований

Таблица 3.5

Динамика валовой прибыли вследствие внедрения мероприятий¹³

| Мероприятие | Увеличение прибыли от продаж, тыс. руб. | Темп роста прибыли от продаж, % |
|---|---|---------------------------------|
| Заключение долгосрочных договоров | 157,91 | 14,00 |
| Применение факторинга при расчетах с поставщиками | 3040,8 | 269,57 |
| Организация работы на заказ | 347,6 | 30,82 |
| Организация апгрейда | 35 | 3,10 |
| ИТОГО | 3581,31 | 317,49 |

Таким образом, рост прибыли от продаж составит 3581,31 тыс. руб., что в относительном выражении составит 317,49 %. За счет заключения долгосрочных договоров валовая прибыль возрастет на 14%, применение факторинга в расчетах с поставщиками позволит увеличить прибыль от реализации на 269,57%, организация работы на заказа – на 30,82%, организация апгрейда компьютеров – на 3,1%.

Теперь рассчитаем основные экономические показатели после внедрения мероприятий. При расчете следует учесть то, что плата за факторинг будет включена в издержки обращения, а все остальные изменения себестоимости будут включены в себестоимость реализованных товаров. Операционные и внереализационные расходы останутся без изменений.

Расчет основных экономических показателей приведен в табл. 3.6. Как видно по результатам, внедрение мероприятия приведет к росту товарооборота на 14236 тыс. руб., что составит 85,72%. Валовая прибыль возрастет на 6828,9 тыс. руб., что составит 141,21% прироста. Уровень валовой прибыли возрастет на 8,7%. Издержки обращения возрастут на 1779,2 тыс. руб. (50,68%), а их уровень снизится на 4,21%. Прибыль от продаж возрастет на 3581,3 тыс. руб. (317,49%), а рентабельность продаж увеличится на 8,48%. Прибыль до налогообложения возрастет на 3581,3 тыс. руб., а рентабельность предприятия

¹³ Таблица составлена автором работы в период проведения исследований

– на 9,83%. Динамика показателей говорит о том, что внедрение мероприятий целесообразно.

Таблица 3.6

Расчет основных экономических показателей ООО «Современник» «до» и «после» внедрения мероприятий¹⁴

| Показатели | Ед. изм. | 2017 факт | 2018 план | Отклонение | Темп роста, % |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|------------|---------------|
| Товарооборот | Тыс. руб. | 16607 | 30843 | 14236 | 185,72 |
| Численность работников всего | Чел. | 15 | 15 | 0 | 100,00 |
| Валовая прибыль | Тыс. руб. | 4836 | 11664,93 | 6828,9 | 241,21 |
| Издержки обращения | Тыс. руб. | 3708 | 5587,20 | 1879,2 | 150,68 |
| Прибыль (убыток) от продаж | Тыс. руб. | 1128 | 4709,31 | 3581,3 | 417,49 |
| Рентабельность продаж | % | 6,79 | 15,27 | 8,48 | - |
| Рентабельность основной деятельности | % | 2,96 | 10,40 | 7,44 | - |

Таким образом, обобщая результаты работы в рамках мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Современник», можно сделать следующие выводы. Для повышения прибыли и рентабельности необходимо: совершенствование работы с поставщиками товаров и организация работы по апгрейду (обновлению) компьютерных программ, что позволит в большей мере удовлетворять запросы клиентов на рынке оптово-закупочной деятельности.

¹⁴ Таблица составлена автором работы в период проводимых исследований

Заключение

Проблема повышения финансовых результатов является важнейшей для любого коммерческого предприятия, так как именно в финансовом результате заключается выраженный в денежной форме итог хозяйственной деятельности организации в целом и ее отдельных подразделений. Финансовый результат указывает на прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации, который образуется в процессе ее предпринимательской деятельности в отчетном периоде. Улучшение финансовых результатов зачастую указывает на такие важные процессы, как увеличение прибыльности предприятия, реализация запланированных показателей, осуществление инноваций, а также общее повышение эффективности деятельности предприятия. Целью выполнения данной бакалаврской работы являлся поиск путей улучшения финансовой устойчивости на исследуемом предприятии, которая была достигнута в ходе исследований.

Проведенный анализ деятельности ООО «Современник» позволяет **сделать следующие выводы:**

— Предприятие имеет рост товарооборота на 5,48%, при этом сумма валовой прибыли возросла на 17,81%, а ее уровень на 3,05%, издержки обращения выросли на 20,04%, а их уровень на 2,71%. Рост уровня издержек обращения оценивается отрицательно, так как это свидетельствует о перерасходе средств.

— Наблюдается снижение внереализационных доходов на 98,15%, и снижение внереализационных расходов на 63,41%. Проценты к уплате снизились на 30 тыс. руб. (10,2%)

— Рост операционных доходов составил 1 тыс. руб., а операционных расходов 37 тыс. руб. (23,42%).

— Прибыль до налогообложения возросла на 105 тыс. руб. (19,59%), рентабельность от обычной деятельности возросла на 0,42%. Снижение налогов составило 85 тыс. руб. (36,32%).

— Прибыль от обычной деятельности и чистая прибыль предприятия составила 492 тыс. руб. в 2016 году. Рост показателя составил 190 тыс. руб. (62,91%).

— Численность персонала и его структура не изменилась.

Анализ доходов ООО «Современник» показал, что доходы предприятия практически полностью (98,7% в 2015 году и 99,96% в 2017 году) составляет валовая прибыль предприятия.

Факторный анализ показателей прибыли позволяет сказать, что на валовую прибыль оказывают влияние динамика товарооборота и уровень торговой надбавки. Рост товарооборота на 863 тыс. руб. привел к росту валовой прибыли на 225,01 тыс. руб. Рост торговых надбавок привел к росту валовой прибыли на 505,99 тыс. руб. Таким образом, максимальное влияние на валовую прибыль оказал рост торговой надбавки.

По всем показателям рентабельности наблюдается рост. Операционная рентабельность возросла на 3,05%, рентабельность финансово-хозяйственной деятельности – на 0,34%, рентабельность общей деятельности – на 0,46%, рентабельность конечной деятельности – на 1,04%, рентабельность затрат – на 1,61%, рентабельность продукции – на 5,81%. Рост чистой прибыли привел к росту рентабельности на 1,21%, а рост товарооборота – к снижению рентабельности конечной деятельности на 1,04%.

Для повышения финансовой устойчивости торговой базы ООО «Современник» был **предложен ряд мероприятий:**

— совершенствование работы с поставщиками товаров;
— организация работы по апгрейду (обновлению) компьютерных программ.

В процессе анализа и расчетов экономической эффективности от предлагаемых мероприятий было выявлено, что экономия от заключения долгосрочных договоров составит 157,91 тыс. руб. При применении факторинга в расчетах с покупателями, даже неся дополнительные затраты по оплате услуг факторинговой фирмы, ООО «Современник» имеет рост прибыли от продаж

почти в два раза. Это связано с двукратным ростом средств в обращении. Для покупателя это выгодно, так как из оборота на срок в среднем 30 дней не отвлекаются средства, плата за них также меньше стоимости кредита, он может направить их на расширение товарооборота.

Также следует отметить, что получение кредита в банке сопряжено с трудностями оформления и требуется залог имущества, а при факторинге залога не требуется. Максимальный рост обеспечивает применение факторинга в расчетах с поставщиками, так как это позволяет в два раза увеличить средства в обороте, расширить номенклатуру товаров. Так как основным тормозом в расширении бизнеса является как раз недостаток средств в обороте, то данное мероприятие позволит также более полно реализовать потенциал предприятия.

Список использованной литературы

1. Аникин Б.А. Основы финансового анализа.- М: ИНФРА,2015. - 748 с.
2. Алексеева М.М. Финансы и кредит: учеб. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 576 с.
3. Баканов М.И. Экономика труда. – М.: Юнити, 2013.- 591 с.
4. Басовский Л.Е., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 815 с.
5. Балабанова И.Т. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: Изд-во Дайни, 2014. - 709 с.
6. Булавина В.Б. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия. - М.: Наука, 2017. – 597 с.
7. Валаева Т.Ф., Коростелёва Е.М., Хруцкий Е.А. Экономика, организация и планирование производства. – М.: Экономика, 2017. – 856 с.
8. Гаджинский А.М. Конкурентная стратегия предприятия торговли.- М.: Маркетинг, 2013. – 461 с.
9. Краюхин Г.А. Стратегический менеджмент: учеб. - М.: Высшая школа, 2017. - 651 с.
10. Куликов Л.М. Финансовый анализ предприятия. – М.: Финансы, 2013. - 710 с.
11. Курочкин В.К. Финансовый анализ.- М.: ИНФРА-М, 2015.- 371 с.
12. Кондратова И.Г. Основы управленческого учета. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 657 с.
13. Климова Е.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Мысль, 2016. – 603 с.
14. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. – М.: Спектр,2014. - 511 с.
15. Луговой А.П. Экономика: учеб. - СПб.: изд-во СПбУЭФ, 2016. - 546 с.
16. Лифиц И.М., Моисеева Н.К. Методологические и методические аспекты проведения анализа финансовой деятельности. - Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2014.- 751 с.

17. Лучанов И.И., Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. – М.: Дело, 2015. – 709 с.
18. Портер М. Мировая конкуренция. / пер. с англ. М.П.Рудевой. – М.: Просвещение, 2014. – 901 с.
19. Пашуто В.П. Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия: учеб. - М.: Новое знание, 2017. – 647 с.
20. Савицкая Г.В. Финансовый анализ. – М.: Спектр, 2013. - 416 с.
21. Суногринова Р.Д. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИП «Экоперспектива», 2015. – 797 с.
22. Смирнов Е.Л. Стратегия, планирование, проектирование. - 3-е изд.- М.: Экономика, 2013. - 814 с.
23. Селезнева Н.Н. Финансовые результаты деятельности предприятия .- М.: Научная мысль, 2015.- 967 с.
24. Яконтович А.Д. Анализ экономики предприятий. - М.: Высшая школа, 2013. – 355 с.
25. Яхель О.П., Романова А.Н. Теория экономического анализа. - М.: Экономика, 2013. – 711 с.