

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Факультет «Высшая школа экономики и управления»
Кафедра «Логистика и экономика торговли»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н., доцент
_____ / А.Б. Левина
« ____ » _____ 2017 г.

Оценка рентабельности деятельности предприятия ООО ТПК «Варна»
и направления ее повышения

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.01. 2017. 595. ПЗ ВКР

Руководитель, профессор,
д.э.н., доцент
_____ / М.В. Лысенко
« ____ » _____ 2017 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ – 553
_____ / А.А. Ургубаева
« ____ » _____ 2017 г.

Нормоконтролер, к.э.н., доцент
_____ / А.Б. Васильевский
« ____ » _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Ургубаева А. А. Оценка рентабельности деятельности предприятия ООО ТПК «Варна» направления ее повышения. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭТТ-553, 77 с., 12 ил., 20 табл., библиогр. список – 54 наим.

Целью ВКР является - разработка и обоснование мероприятий по повышению рентабельности на основе теоретического материала и анализа деятельности ООО ТПК «Варна».

ВКР состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка. Первая глава посвящена раскрытию понятия рентабельности, определению ее функций и роли в формировании финансовых ресурсов предприятия, изучению отечественных и зарубежных методик расчета рентабельности предприятия.

Во втором разделе дана общая характеристика ООО ТПК «Варна» - одного из российских торговых предприятий в сфере оптовой продажи пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, определены виды и цели деятельности предприятия, приведена организационная структура предприятия.

Поэтому, во втором разделе ВКР, на примере конкретных данных ООО ТПК «Варна», показано влияние на рентабельность продаж, активов, капитала и прибыли таких факторов как выручка от реализации продукции, себестоимость, а также коммерческие и управленческие расходы.

В третьем разделе ВКР на основе проведенного финансового анализа, рассмотрены основные направления повышения рентабельности и предложения по достижению значительного финансового результата.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	8
1.1 Понятие и сущность рентабельности деятельности предприятия	8
1.2 Отечественные и зарубежные методики оценки рентабельности деятельности предприятия.....	12
1.3 Факторный анализ рентабельности и резервы ее роста	20
2 ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ТОРГОВО- ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ «ВАРНА».....	28
2.1 Краткая характеристика ООО Торгово-промышленная компания «Варна»	28
2.2 Экспресс - анализ финансового - хозяйственной деятельности предприятия.....	31
2.3 Оценка и анализ рентабельности деятельности предприятия	39
3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ «ВАРНА».....	51
3.1 Резервы для повышения уровня рентабельности в ТПК «Варна»	51
3.2 Разработка мероприятий по повышению рентабельности деятельности ТПК «Варна».....	56
3.3 Анализ экономической эффективности от внедрения предложенных мероприятий.....	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	69
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	73
ПРИЛОЖЕНИЯ	78
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2016 года.....	78
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах	80

ВВЕДЕНИЕ

Одной из приоритетных проблем в реальной экономике является своевременное определение убыточных предприятий и организаций, прогнозирование их финансовой деятельности в краткосрочной перспективе с целью своевременного проведения мероприятий по финансовому оздоровлению.

Проблема осуществления оценки рентабельности деятельности предприятия в условиях рыночной экономики является актуальной, в условиях финансового кризиса большая часть предприятий находится в затруднительных финансовых условиях от временной неплатежеспособности до банкротства. Все это негативно влияет как на финансовое состояние отдельного хозяйствующего субъекта, так и на экономику страны в целом, следовательно, происходит снижение национального дохода, внутреннего валового продукта и жизненного уровня населения.

Ограничительные политические и экономические меры, введённые в отношении России, по мнению ряда экспертов, стали одной из причин финансового кризиса в РФ.

Экономические санкции отрицательно оказывают влияние не только на государство в целом, но и на отдельно взятый субъект хозяйствования. В таких условиях гарантом выживаемости любого предприятия является его устойчивое финансовое состояние, которое отражает такой объем финансовых ресурсов, при котором предприятие может свободно управлять денежными средствами, а также эффективно используя денежные средства, обеспечить непрерывное производство и реализацию товаров, продукции, услуг, а проще говоря – наличием рентабельности предприятия.

Заблаговременная диагностика рентабельности деятельности позволяют своевременно выявлять финансовые проблемы в хозяйственной деятельности, и находить более безболезненные и действенные мероприятия, предпринимаемые

для их преодоления, которые впоследствии помогут предприятию обеспечить повышение привлекательности для потенциальных инвесторов.

Актуальность выбранной темы работы очевидна, потому что для характеристики эффективности работы предприятия в целом, доходности хозяйственной, финансовой и предпринимательской направлений деятельности рассчитываются показатели рентабельности. Кроме этого, показатели рентабельности используются при анализе эффективности управления предприятием, при определении благополучия организации в будущем, применяются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. Можно сказать, что обобщающим показателем экономической эффективности предприятия является показатель рентабельности. Поэтому, исходя из всего выше сказанного, выбранная тема «Оценка рентабельности деятельности предприятия и направления ее повышения» наиболее актуальна в настоящее время, так как только рентабельные предприятия могут активно развиваться и процветать в этом мире.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ рентабельности предприятия и разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности торгового предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- исследовать теоретические и методические основы управления рентабельностью деятельности предприятия;
- провести оценку рентабельности ООО ТПК «Варна»;
- разработать мероприятия по повышению рентабельности деятельности и оценить их экономическую эффективность.

Объект - торговое предприятие ООО «Торгово-промышленная компания «Варна».

Основная деятельность – оптовая торговля пищевыми продуктами и табачными изделиями.

Предмет - диагностика системы показателей рентабельности экономической деятельности торгового предприятия.

Методами исследования поставленных задач являются: системный подход, расчетно-аналитический метод, факторный анализ показателей рентабельности.

При написании выпускной квалификационной работы была использована следующая информационная база: законодательные и нормативные акты РФ в сфере хозяйственной деятельности торговых предприятий, учебные пособия, аналитические статьи, отечественные и зарубежные экономические исследования, а также информация о результатах производственно-финансовой деятельности ООО ТПК «Варна».

В соответствии с решаемыми задачами выпускная квалификационная работа имеет следующую структуру: введение, три главы, заключение, библиографический список, приложения.

Во введении представлены актуальность исследования, цель, задачи, объект, предмет исследования и информационная база.

В первом разделе даются понятие, сущность, виды рентабельности, значение и роль рентабельности в современных условиях. Также представлены отечественные и зарубежные методики оценки рентабельности деятельности предприятия и способы ее расчета.

Второй раздел является аналитической, так как в ней представлена организационно - экономическая характеристика предприятия ООО ТПК «Варна», показаны результаты анализа его деятельности.

В третьем разделе выпускной квалификационной работы по результатам исследования описаны предлагаемые рекомендации по повышению рентабельности на предприятии, рассчитан экономический эффект от их внедрения на практике.

Заключение работы содержит выводы по проведению исследования.

Работа выполнена на 77 страницах основного текста, содержит 20 таблиц, 11 рисунков, 27 формул, библиографический список из 54 источников.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие и сущность рентабельности деятельности предприятия

Существующие законы экономики с рыночным типом хозяйствования призваны диктовать хозяйствующим субъектам необходимость в своевременном анализе финансового состояния. Это обусловлено тем, что устойчивость финансового положения предприятия в перспективном развитии является одним из необходимых условий для его эффективности в деловом сотрудничестве с имеющимися контрагентами. Для определения успеха функционирования предприятия особое значение имеет принятие аргументированных экономических решений на основе проведения всестороннего анализа его финансового состояния и качественной оценки всех процессов финансовой и хозяйственной деятельности предприятия. Значимость анализа финансового состояния предприятия повышается в связи с тем, что полученные результаты немаловажны не только для управляющего персонала предприятия, но и для его существующих и потенциальных партнеров (кредиторов, клиентов, поставщиков и др.).

Проведение анализа финансового состояния предприятия – это сложный и трудоемкий вид деятельности, характеризуемый двумя существенными аспектами: определением методики проведения анализа на основе соответствующих потребностей определенного пользователя и соответствием трактовки пользователем результатов анализа финансовой деятельности на основе показателей. Окончательные результаты хозяйствования предприятия в более полном объеме характеризуют показатели рентабельности, так как их величина демонстрирует уровень эффективности от вложенного капитала или от потребления ресурсов.

Следовательно, показатели рентабельности относятся к основным критериям для оценки уровня эффективности деятельности предприятия. Рост

рентабельности характеризует, как правило, достижение цели предприятия любой отрасли хозяйствования в условиях рыночной экономики.

Повышение рентабельности содействует росту финансовой устойчивости предприятия. Для всех предпринимателей показатели рентабельности характеризуют степень привлекательности бизнеса в определенной сфере деятельности. В экономическом анализе результаты деятельности предприятия можно оценить на основе объема произведенной продукции, объема продаж, прибыли [1].

Однако, значения данных показателей недостаточны, чтобы сформировать представление о результатах эффективности деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что перечисленные показатели представляют собой характеристику деятельности предприятия абсолютными показателями. Поэтому, используя их правильную интерпретацию, оценку результативности деятельности предприятия, возможно, сделать на основе их взаимосвязи с другими показателями, которые отражают использование ресурсов в деятельности предприятия.

Следовательно, для того, чтобы сделать полную характеристику эффективности работы предприятия, а также доходности различных направлений его деятельности (хозяйственной, финансовой, предпринимательской) в экономическом анализе рассчитываются показатели рентабельности.

Показатели рентабельности относятся к основным критериям для оценки уровня эффективности деятельности предприятия. Рост рентабельности характеризует, как правило, достижение цели предприятия любой отрасли хозяйствования в условиях рыночной экономики. Повышение рентабельности содействует росту финансовой устойчивости предприятия. Для всех предпринимателей показатели рентабельности характеризуют степень привлекательности бизнеса в определенной сфере деятельности.

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности и, как правило, используются тождественные ему понятия такие как: «доходность», «прибыльность», «эффективность».

В русско-немецком словаре Лепинга А. А. представлено понятие рентабельности в виде производного слова от немецкого «Rentabel», что переводится как «рентабельный, доходный, прибыльный, выгодный, самокупающийся», или от слова «рента», что в буквальном смысле означает «доход» [2].

В современном экономическом словаре Б. А. Райзберга дается следующее определение рентабельности: «Рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат деятельности за определенный период и определяется величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства» [3].

Исходя из данного определения, можно сделать вывод, что рентабельность отражает доходность от использованных ресурсов в производственном процессе, что, по сути, сводится к понятию эффективности деятельности предприятия.

Такого же мнения придерживается Е. С. Стоянова, которая в книге «Финансовый менеджмент» приводит следующее определение рентабельности: рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов [4]. Таким образом, по мнению автора, рентабельность отражает получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов.

Близким к данному определению категории рентабельности следует отнести понятие, данное Н. П. Любушиным, который определяет рентабельность как «относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов» [5].

А. Д. Шеремет считает рентабельность основным показателем, который характеризует эффективность хозяйственной деятельности. Показатели

рентабельности можно рассчитать в виде относительных показателей финансовых результатов, которые получены за отчетный период предприятием. На основе определения А. Д. Шеремета экономическая сущность коэффициентов рентабельности заключается в определении уровня прибыльности деятельности предприятия [6].

Г. В. Савицкая отмечает, что «рентабельность является относительным показателем, который определяет доходность бизнеса». По мнению автора, на основе показателей рентабельности можно охарактеризовать эффективность деятельности предприятия, уровень доходности производственной, инвестиционной, коммерческой и других видов деятельности, а также в более полном объеме получить информацию об окончательных результатах хозяйствования, так как их величина демонстрирует соотношение эффекта от наличных или потребленных ресурсов [7].

Таким образом, финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются величиной прибыли и уровнем рентабельности. Следует отметить, что чем выше показатели прибыли и рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем выше его финансовая устойчивость.

М. Н. Крейнина дает определение рентабельности следующим образом: «Под рентабельностью следует понимать отношение прибыли к собственному, общему или оборотному капиталу, что является важнейшим масштабом оценки величины (силы) доходов предприятия» [8]. Таким образом, приведенные определения четко различают показатели прибыли и прибыльности, т. е. при одинаковом размере прибыли, организации могут иметь различный уровень прибыльности (рентабельности).

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать следующее определение рентабельности. Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий уровень прибыльности предприятия, эффективность его деятельности в целом, рациональность инвестиций и т. д. По уровню рентабельности проводится оценка долгосрочного благополучия предприятия, то

есть способности предприятия к получению достаточной прибыли от вложенных инвестиционных ресурсов.

По отношению к долгосрочным кредиторам – инвесторам, которые осуществляют вложение денежных средств в собственный капитал предприятия, показатели рентабельности являются надежными индикаторами, чем показатели ликвидности и финансовой устойчивости, которые определяются на основе соотношения статей баланса.

Подводя итог сказанному, можно отметить, что показатели рентабельности имеют особенно важное значение в современных рыночных условиях, когда руководству предприятия требуется постоянно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, устойчивости финансового развития предприятия. Следует отметить важность показателей рентабельности для принятия решений по инвестированию, планированию, по составлению смет, координированию, по оценке и контролю работы предприятия и его результатов. Факторы, оказывающие влияние на рентабельность производства, многочисленны и многообразны. Одни из них зависят от деятельности конкретных коллективов, другие связаны с технологией и организацией производства, эффективностью использования производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса. На основе выше сказанного, можно сделать вывод, что финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия более точно характеризуются на основе показателей рентабельности. Они позволяют измерить уровень доходности различных направлений деятельности предприятия путем систематизации интересов участников всего экономического процесса.

1.2 Отечественные и зарубежные методики оценки рентабельности деятельности предприятия

Результативность деятельности любого предприятия характеризуется показателями прибыли и рентабельности. Эти показатели подводят итог его

деятельности за отчетный период. Представляя собой конечный финансовый результат, прибыль и рентабельность являются основными показателями в системе текущих целей предприятия. Для оценки рентабельности деятельности предприятия существует множество способов, как в России, так и за рубежом. Существенных отличий в российских и иностранных подходах оценки рентабельности нет. При расчете показателей рентабельности необходим какой-либо вид прибыли, его делят на выручку, себестоимость или среднюю величину соответствующего капитала или активов. Рассмотрим подробнее.

Общими показателями для отечественной и зарубежной практики являются рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала, рентабельность активов и рентабельность инвестиций. Различиями являются рассчитываемые в России дополнительные виды рентабельности, такие как рентабельность всего капитала и рентабельность заемного капитала, а за рубежом расчет рентабельности по модели Дюпона от англ. (DuPont). Опишем подробно каждый вид рентабельности и метод ее расчета.

Для осуществления контроля не только за себестоимостью реализованной продукции, но и за изменениями в политике ценообразования рассчитывают показатель рентабельности продаж (РП). Он определяется отношением прибыли от реализации (ПР) к сумме выручки от реализации (ВР), то есть определяется по формуле:

$$РП = \frac{ПР}{ВР}, \quad (1)$$

где РП – рентабельность продаж;

ПР – прибыль от реализации продукции;

ВР – выручка от реализации продукции.

По динамике данного показателя предприятие может принимать решение по изменению ценовой политики или усилению контроля за себестоимостью продукции. Показатель можно определять в целом по продукции или по отдельным ее видам.

Если представить прибыль от реализации как разницу между выручкой от реализации (без НДС, акцизов и иных налогов на стоимость продукции) (ВРП) и полной себестоимостью реализованной продукции (СРП), то формула расчета рентабельности продаж будет выглядеть следующим образом:

$$R_{П} = \frac{ВРП - СРП}{ВРП}, \quad (2)$$

где $R_{П}$ – рентабельность продаж;

ВРП – выручка от реализации продукции;

СРП – себестоимость реализованной продукции.

Анализ рентабельности продаж дополняется факторным анализом, то есть оценкой влияния факторов на изменение рентабельности продаж с помощью двухфакторной модели анализа методом цепных подстановок:

Анализ рентабельности производства (продукции) позволяет провести оценку эффективности вложения средств в основную деятельность, а именно: сколько прибыли приходится на 1 рубль затрат. Данный показатель определяется следующим образом:

$$R_{П} = \frac{ПРП}{СРП} \quad (3)$$

Рентабельность собственного капитала (РСК) позволяет определить эффективность использования инвестированного капитала и сравнить с возможным получением прибыли от вложения этих средств в развитие деятельности и другие направления. Данный показатель характеризует объем прибыли, полученной с каждой единицы вложенных собственником средств. Определяется по формуле:

$$R_{СК} = \frac{ПРП}{СК}, \quad (4)$$

где, $R_{СК}$ – рентабельность собственного капитала;

ПРП – прибыль реализованной продукции;

СК – собственный капитал.

В процессе анализа рентабельности собственного капитала могут использоваться жестко детерминированные факторные модели, позволяющие идентифицировать и дать сравнительную характеристику основных факторов, влияющих на изменение рентабельности собственного капитала. Одной из таких моделей является следующая формула:

$$RCK = \frac{ППП}{СК} = \frac{ППП}{ВПП} \frac{ВПП}{АСР} \frac{АСР}{СК} = RПП * OA * СК = xyz, \quad (5)$$

где, ВПП – выручка от реализации продукции;

АСР – среднегодовая величина активов предприятия;

RПП – рентабельность продаж;

OA – оборачиваемость активов;

СК – структура капитала предприятия.

Данная трехфакторная модель рентабельности собственного капитала представляется как зависимость обобщающего показателя от факторов x , y , z , расчет влияния которых предлагается проводить с использованием метода цепных подстановок:

Оценка влияния рентабельности продаж на изменение рентабельности собственного капитала:

$$RCK = \Delta xyz \quad (6)$$

Оценка влияния оборачиваемости активов на изменение рентабельности собственного капитала:

$$RCK = x\Delta yz \quad (7)$$

Оценка влияния структуры капитала на изменение рентабельности собственного капитала:

$$RCK = xy\Delta z \quad (8)$$

Таким образом, $\Delta R = \Delta R(RPIT) + \Delta R(OA) + \Delta R(CK)$ (9)

Показатель рентабельности активов показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли приносит каждая единица активов, имеющихся в распоряжении предприятия. Позволяет оценить качество работы её финансовых менеджеров. Показатель рентабельности активов рассчитывается по следующей формуле:

$ROA = \text{Чистая прибыль} / \text{Средние суммарные активы}$, (10)

где ROA – рентабельность активов.

Рентабельность инвестиций показывает, насколько они эффективны. Как правило, для расчета рентабельности инвестиций используется формула:

$ROI = (\text{прибыль от инвестиций} - \text{стоимость инвестиций}) * 100\% / \text{Стоимость инвестиций}$, (11)

где ROI – рентабельность инвестиций.

Для того чтобы определить насколько рентабельность инвестиций оправдывает их, необходимо знать себестоимость продукции, доход предприятия и вложения, потраченные на маркетинг (т.е. рекламу и продвижение товара).

Значение, которое получится при расчете, должно быть больше нуля, тогда проект может считаться эффективным.

Индекс рентабельности инвестиций помогает ответить на вопрос, насколько высок уровень доходов, которые принесет проект. При этом этот уровень показывает на единицу вложений. Индекс рентабельности инвестиций имеет ряд преимуществ:

учитывает тот факт, что реальные денежные потоки распределяются во времени;

рассматривает не отдельный эффект от инвестиций, а их сумму, которая была получена на протяжении всего проекта;

позволяет корректно и адекватно оценить проекты с различными масштабами (например, разный объем производства).

Коэффициент рентабельности инвестиций показывает, какой уровень доходности получает предприятие от инвестиционных вложений. Рассчитывается коэффициент рентабельности инвестиций по формуле:

$$ROI = \frac{\text{прибыль} + (\text{ценапродажи} - \text{ценаприобретения})}{\text{ценаприобретения}} * 100\% \quad (12)$$

В российской литературе, помимо перечисленных выше, встречаются следующие показатели рентабельности: рентабельность всего капитала и рентабельность заемного капитала.

Рентабельность всего капитала – наиболее обобщающий показатель рентабельности, определяющий, сколько рублей необходимо затратить предприятию для получения одного рубля прибыли независимо от источника привлечения средств:

$$RK = \frac{ППП}{ABH.CP + AOB.CP}, \quad (13)$$

где RK – рентабельность всего капитала;

ППП – прибыль от реализации;

ABH. CP – среднегодовая стоимость внеоборотных активов;

АОБ. CP – среднегодовая стоимость оборотных активов.

Помимо анализа рентабельности собственного капитала предприятия проводится также анализ рентабельности заемного капитала, который характеризует объем прибыли, полученной с каждой единицы вложенных в деятельность предприятия заемных источников средств. Определяется по следующей формуле:

$$RЗК = \frac{ППП}{ЗК}, \quad (14)$$

где RЗК – рентабельность заемного капитала;

ЗК – заемный капитал.

Анализ деловой активности позволяет охарактеризовать результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности.

Теперь рассмотрим метод расчета рентабельности по модели Дюпона, используемый в зарубежной практике. Разработан данный метод был в 1919 году специалистами фирмы (The DuPont System of Analysis). К тому времени показатели рентабельности продаж и оборачиваемости активов были уже широко распространены, но они использовались сами по себе, без увязки с факторами производства. В модели фирмы Дюпон впервые несколько показателей были увязаны вместе и приведены в виде треугольной структуры, в вершине которой находится коэффициент рентабельности совокупного капитала (ROA) как основной показатель, характеризующий отдачу, получаемую от средств, вложенных в деятельность компании, а в основании два факторных показателя – рентабельность продаж (RП) и ресурсоотдача (РО).

В основу данной модели была заложена зависимость чистой прибыли от суммы активов организации и выручки от реализации и имеет эта модель следующую формулу:

$$\frac{ЧП}{A} = \frac{ЧП}{ВРП} \frac{ВРП}{A} \quad \text{или} \quad ROA = RП * РО, \quad (15)$$

где ЧП – чистая прибыль;

A – сумма активов организации;

ВРП – (объем производства) выручка от реализации.

Исходное представление модели Дюпон показано на рисунке 1.1:

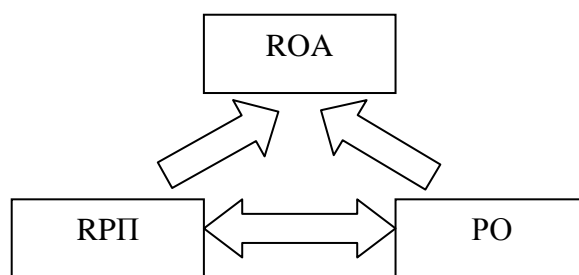


Рисунок 1.1 – Схема модели Дюпон

В теоретическом плане специалисты фирмы Дюпон не были новаторами; они использовали оригинальную идею взаимосвязанных показателей, которую впервые высказал в своей книге «Элементы отраслевой экономики» в 1892 году Альфред Маршалл, но тем не менее их заслуга очевидна, потому что ранее эти идеи на практике никак не применялись.

В дальнейшем эта модель была развернута в модифицированную факторную модель, представленную в виде древовидной структуры, в вершине которой находится показатель рентабельности собственного капитала (RCK), а в основании – признаки, характеризующие факторы производственной и финансовой деятельности предприятия. Основное отличие этих моделей заключается в более детальном выделении факторов и смене приоритетов относительно резульативного показателя. Надо сказать, что модели факторного анализа, предложенные специалистами фирмы Дюпон, довольно долго оставались невостребованными, и только в последнее время им стали уделять внимание.

Математическое представление модифицированной модели Дюпон имеет вид:

$$RCK = \frac{ЧП}{BPII} \frac{BPII}{A} \frac{A}{СК}, \quad (16)$$

где RCK – рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

A – сумма активов организации;

BPII – (объем производства) выручка от реализации;

СК - собственный капитал организации.

Из представленной модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности продаж, оборачиваемости активов и структуры авансированного капитала. Значимость выделенных факторов объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статику и динамику, в частности бухгалтерскую отчетность: первый фактор обобщает «Отчет о финансовых результатах», второй – актив баланса, третий – пассив баланса.

Назначение модели Дюпон – выявить факторы, определяющие эффективность функционирования бизнеса, оценить степень их влияния и складывающиеся тенденции в их изменении и значимости. Эта модель используется и для сравнительной оценки риска инвестирования или кредитования данного предприятия.

Рассмотрев по отдельности каждый метод можно отметить, что на уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно - хозяйственных факторов: уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников; степень использования производственных ресурсов; объем, качество и структура продукции; затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления ее использования.

1.3 Факторный анализ рентабельности и резервы ее роста

Важный этап оценки эффективности деятельности предприятия - выявление влияния внешних и внутренних факторов на динамику показателей рентабельности. С этой целью используются различные методы факторного анализа, а также приемы моделирования детерминированных факторных систем. Рассмотрим влияние факторов на показатели рентабельности продаж, рентабельности активов и рентабельности собственного капитала.

Факторный анализ рентабельности продаж.

Факторный анализ рентабельности продаж позволяет выявить и количественно измерить влияние факторов, формирующих прибыль от продаж выручки, себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов.

Рентабельность продаж (РПП) - это отношение суммы прибыли от продаж к объему реализованной продукции. Прибыль от продаж это, в свою очередь, валовая выручка за вычетом себестоимости, коммерческих и управленческих расходов. Таким образом, рентабельность продаж (РПП) можно представить в виде формулы:

$$RP\Pi = \frac{B - C - KP - UP}{B} * 100\% = \frac{\Pi n}{B} * 100\%, \quad (17)$$

где В – выручка,

С – себестоимость,

КР, УР – коммерческие и управленческие расходы соответственно.

Рассмотрев правую и левую часть уравнения видно, что воздействующие факторы на рентабельность те же, что и на прибыль от продаж: объем выручки, себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

Необходимо рассчитать изменения каждого фактора и определить его воздействие на рентабельность продаж.

– Начнем с изменения объема выручки (В) и оценим ее влияние на рентабельность продаж ($\Delta RP\Pi$). Чтобы понять, как данный фактор влияет на интересующую нас переменную, нужно выделить этот фактор и рассмотреть его воздействие в динамике.

Для этого оставляем неизменными значения всех переменных в уравнении рентабельности продаж, кроме искомой выручки, и смотрим ее в динамике, то есть оцениваем через изменение от конечного значения к начальному:

$$\Delta RP\Pi(B) = \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} * 100\%, \quad (18)$$

где индекс 1 – отчетный период;

индекс 0 – базовый период.

– Теперь рассмотрим второй фактор - себестоимость (С) и ее влияние на рентабельность продаж ($\Delta RP\Pi$). С ним производим все те же самые действия при неизменных остальных факторах оцениваем изменение себестоимости в динамике:

$$\Delta RP\Pi(C) = \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} * 100\%. \quad (19)$$

– Далее оцениваем воздействие изменения коммерческих расходов (КР) на рентабельность продаж ($\Delta RP\Pi$):

$$\Delta RP\Pi(KP) = \frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} * 100\%. \quad (20)$$

– Оцениваем последний фактор – изменение управленческих расходов – и его влияние на рентабельность продаж ($\Delta RP\Pi$):

$$\Delta RP\Pi(YP) = \frac{B1 - C1 - KP1 - YP1}{B1} - \frac{B1 - C1 - KP1 - YP0}{B1} * 100\%. \quad (21)$$

Таким образом совокупное влияние всех факторов выглядит так:

$$\Delta RP\Pi = \pm \Delta RB \pm \Delta RC \pm \Delta RKP \pm \Delta RYP.$$

Далее сводят результаты факторного анализа рентабельности продаж в таблицу и анализируют влияние каждого фактора на изменение рентабельности продаж.

Факторный анализ рентабельности активов.

Рассмотрим двухфакторную мультипликативную модель рентабельности активов:

$$П/А = (П/В) * (В/А), \quad (22)$$

где П – прибыль (бухгалтерская или чистая);

А – авансированный капитал (активы);

В – выручка;

П/В – коэффициент прибыльности продаж (чистая рентабельность);

В/А – коэффициент оборачиваемости активов;

На изменение показателя рентабельности активов влияют:

1) факторы первого порядка – прибыльность продаж и оборачиваемость активов;

2) факторы второго порядка – факторы, влияющие на факторы первого порядка (бухгалтерская или чистая прибыль, объем продаж) и т.д.

Основные факторы изменения рентабельности активов следуют из мультипликативной модели, т.е. существует взаимосвязь между показателями рентабельности активов, оборачиваемости активов и рентабельности продаж.

Из этой модели видны следующие пути повышения рентабельности активов:

при низкой прибыльности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов;

если деловая активность предприятия низкая, то она может быть компенсирована снижением затрат на производство продукции или ростом цен на продукцию, т.е. повышением рентабельности продаж.

Регулирование экономической деятельности сводится к воздействию на ее составляющие.

Абсолютное изменение показателей прибыли возможно благодаря:

увеличению объема выручки и роста цен, причем темпы роста выручки от продажи продукции должны превышать темпы роста затрат;

снижению себестоимости проданных товаров, коммерческих и управленческих расходов организации;

росту положительного сальдо прочих доходов и расходов;

Относительное изменение показателей прибыли и активов возможно, если темп роста прибыли будет опережать темп роста активов.

Рентабельность активов отражает уровень: управления дебиторской задолженностью, что количественно измеряется средним периодом инкассации; управления запасами через коэффициент оборачиваемости запасов; управления основными средствами, что характеризует нормальную производственную мощность.

Методику факторного анализа двухфакторной мультипликативной модели рассмотрим интегральным методом. Введем обозначения:

z – коэффициент рентабельности активов (П/А);

m – коэффициент рентабельности продаж (П/В);

n – коэффициент деловой активности (В/А);

Факторная модель примет следующий вид: $z=m*n$

Коэффициент рентабельности активов 1-го года: $z_0=m_0*n_0$

Коэффициент рентабельности активов 2-го года: $z_1=m_1*n_1$

Далее определим влияние факторов:

прибыльности продаж ($\Delta z_m = \Delta m * n_0 + (\Delta m * \Delta n) / 2$)

коэффициента деловой активности (Δz_n):

$$\Delta z_n = \Delta n * m_0 + (\Delta m * \Delta n) / 2.$$

Факторный анализ рентабельности собственного капитала

Анализ факторов изменения рентабельности собственного капитала организации можно провести по методике, аналогичной методике анализа рентабельности активов.

Двухфакторная мультипликативная модель рентабельности собственного капитала имеет следующий вид:

$$П/Кс = (В/Кс) * (П/В), \quad (23)$$

где П – прибыль;

Кс – собственный капитал;

П/Кс – рентабельность собственного капитала;

П/В – прибыльность продаж;

В/Кс – коэффициент отдачи собственного капитала.

Для проведения факторного анализа используем интегральный метод.

Введем обозначения:

h – рентабельность собственного капитала (ПР/Кс);

b – отдача собственного капитала (В/Кс);

m – прибыльность продаж (П/В).

Факторная модель имеет следующий вид: $h = b * m$

Далее определим влияние факторов:

коэффициент отдачи собственного капитала (Δhb):

$$\Delta hb = \Delta m_0 + (\Delta b * \Delta m) / 2$$

коэффициент рентабельности продаж (Δhm):

$$\Delta hm = \Delta hm * b_0 + (\Delta b * \Delta m) / 2$$

Из представленной модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от двух факторов: отдачи собственного капитала и прибыльности продаж.

Методика предполагает возможности углубленного анализа. Влияние первого основного фактора, т.е. коэффициента отдачи собственного капитала, можно детализировать по составляющим собственного капитала (уставный капитал,

добавочный капитал, нераспределенная прибыль и т.д.). Влияние второго основного фактора, т.е. прибыльности продаж можно детализировать по факторам изменения чистой прибыли.

Резервы роста рентабельности.

Повышению уровня рентабельности способствуют увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, улучшения использования производственных фондов, трудовых ресурсов, активов и собственного капитала предприятия.

Важнейшими факторами, определяющими рентабельность являются: внедрение инноваций, отсутствие страха перед рисками (риск как источник рентабельности), рациональное использование средств, достижение оптимальных объемов деятельности (т.е. выбор такого масштаба предприятия, который позволит обеспечить оптимальную рентабельность).

Доказано, что в плане рентабельности крупные предприятия не всегда самые лучшие. Рентабельность растет до тех пор, пока процентная ставка по банковским кредитам будет ниже нормы рентабельности (так называемый эффект рычага).

Внедрение инноваций как источника рентабельности предполагает производство (реализацию) нового товара (услуги) более высокого качества, освоение нового рынка, организационно-управленческого новшества, освоение новых источников поступления товара.

Продолжительность притока рентабельности от внедрения инноваций определяется следующими факторами: важностью изобретения, значимостью и постоянством потребностей, удовлетворяемых данным товаром (услугой), характером деятельности; общей стратегией, проводимой предприятием на рынке, состоянием конкурентной среды в данной отрасли.

При анализе рентабельности используют показатели, характеризующие размер прибыли на один рубль использованных ресурсов или произведенных затрат. Факторный же анализ данного показателя предназначен для того, чтобы измерить

и выявить факторы, влияющие на величину рентабельности и определение способов и резервов для ее повышения.

Методология факторного анализа показателей рентабельности предусматривает разложение исходных формул расчета показателя по всем качественным и количественным характеристикам интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности. Качественными характеристика здесь являются: структура рынков сбыта, конкуренция, связи с клиентами и поставщиками, деловая активность и так далее. Количественными же являются объем выручки, чистой прибыли и т.п.

Анализ факторов, влияющих на рентабельность, проводится методом цепных подстановок. Для анализа рентабельности можно использовать трех – или пятифакторную модель.

Этот способ позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде. С этой целью определяют ряд условных величин результативного показателя, которые учитывают изменение одного, затем двух, трех и т.д. факторов, допуская, что все остальные не изменяются. Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня того и другого фактора позволяют элиминироваться от влияния всех факторов, кроме одного, и определить воздействие последнего на прирост результативного показателя.

В целом, проанализировав тенденции изменения рентабельности активов, издержек и продаж, можно оценить эффективность управления организации в части размещения средств.

Выводы по разделу 1: Исходя из всего выше описанного, можно сделать вывод, что основные направления и содержание анализа финансового состояния предприятия, в том числе и рентабельности, в российской и зарубежной практике в целом похожи. Можно отметить, что зарубежные модели оценки финансового

состояния предприятия имеют меньше показателей, чем российские - это наблюдается по всем направлениям показателей деятельности предприятия.

2 ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ «ВАРНА»

2.1 Краткая характеристика ООО Торгово-промышленная компания «Варна»

Общие сведения о предприятии

Общество с ограниченной ответственностью Торгово-промышленная компания «Варна» было создано 19 ноября 1999 года.

Основные реквизиты предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Реквизиты ООО ТПК «Варна»

Полное наименование компании	Общество с ограниченной ответственностью Торгово-промышленная компания «Варна»
Сокращенное наименование компании	ООО ТПК «Варна»
Место нахождения	Россия, 457200, Челябинская область, село Варна, улица Пугачева, дом 1
Адрес (почтовый адрес)	Россия, 457200, Челябинская область, село Варна, улица Пугачева, дом 1
Дата государственной регистрации	19.11.1999 год
Номер государственной регистрации (ОГРН)	1027401534456
ИНН/КПП	7428006190/ 745801001
Зарегистрировавший орган	ИМНС по Варненскому району 19.11.1999 года
ФИО руководителя	Тихомиров Максим Вячеславович
Телефон руководителя	8(351) 422-10-60
Вид собственности	Частная собственность (Код по ОКФС: 16)
Организационно - правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью (Код по ОКОПФ: 1 23 00)
Вид организации по классификации ОКОГУ	Организации, учрежденные юридическими лицами или гражданами, или юридическими лицами и гражданами совместно (Код по ОКОГУ: 4210014)

Учредителями являются юридические и физические лица.

Уставный капитал общества составляет 100 000 рублей.

Осуществляемые виды деятельности предприятия:

- Неспециализированная оптовая торговля пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями (код по ОКВЭД 51.39)

- Неспециализированная розничная торговля пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями (код по ОКВЭД 52.11)
- Оптовая торговля непродовольственными потребительскими товарами (код по ОКВЭД 51.4)
- Оптовая торговля кормами для сельскохозяйственных животных (код по ОКВЭД 51.24.4)
- Оптовая торговля мукой и макаронными изделиями (код по ОКВЭД 51.38.26)
- и др.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.1.

На предприятии сформирована линейно-функциональная структура управления (см. рисунок 2.1). Линейно-функциональную организационную структуру иногда называют традиционной или классической, поскольку она была первой структурой, подвергшейся изучению и разработке.

Следует отметить, что структура управления может изменяться во времени в соответствии с динамикой масштабов и содержания функций управления, в связи с изменяющимися требованиями окружающего мира и т.п.

Анализ показателей эффективности системы управления предприятия представлен в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что большинство показателей эффективности управления ухудшились.

Видимые преимущества организационной структуры управления ООО «Торгово-промышленная компания Варна»:

- высокая компетентность специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций;
- освобождение линейных менеджеров от решения некоторых специальных вопросов;
- стандартизация, формализация и программирование явлений и процессов;
- исключение дублирования и параллелизма в выполнении функций.



Рисунок 2.1 – Организационная структура управления ООО Торгово-промышленная компания «Варна»

Таблица 2 – Анализ показателей эффективности системы управления

Показатели	2014	2015	2016	Темп роста	
				2015/ 2014	2016/ 2014
Коэффициент соблюдения норм управляемости	1,61	0,96	0,3	59,63	31,25
Коэффициент экономической эффективности управленческой деятельности	94420,8	94420,8	130184,6	100	137,9
Экономическая результативность деятельности (рентабельность) Кэр	5,15	6,41	5,74	124,47	89,55
Структурный коэффициент централизации	1	1	1	100	100
Количественный коэффициент централизации	0,07	0,07	0,73	100	1050,4
Коэффициент централизации управления	0,13	0,13	0,13	100	100
Коэффициент структурной напряженности	117,99	117,99	125,98	100	106,8
Соотношения численности линейного и функционального персонала аппарата управления	0,15	0,15	0,13	100	83,8

Но кроме преимуществ есть несколько недостатков: чрезмерная заинтересованность в реализации целей и задач «своих» подразделений; трудности в поддержании постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами; появление тенденций чрезмерной централизации; длительная процедура принятия решения; относительно застывшая организационная форма, с трудом реагирующая на изменения. Кроме того, каждый специалист по продажам работает в нескольких направлениях: по работе с имеющимися клиентами и поиске новых рынков сбыта. Зачастую, взаимодействие с имеющимися клиентами и оформление заказов для них занимает все рабочее время, не оставляя резерва времени для поиска новых рынков сбыта, новых клиентов, новых поставщиков. Это замедляет развитие компании и ослабляет ее конкурентоспособность.

Организационная структура ООО ТПК «Варна» является линейной, имея свои видимые преимущества и недостатки. Анализ системы управления предприятием показал ухудшения по каждому из анализируемых коэффициентов.

2.2 Экспресс- анализ финансового - хозяйственной деятельности предприятия

Финансово-хозяйственная деятельность – это важнейший критерий надежности предприятия, определяющий его конкурентоспособность и потенциал эффективного развития. Оно характеризуется способностью предприятия эффективно размещать средства (активы) и использовать источники их формирования (пассивы), готовностью отвечать по своим обязательствам, привлекательностью предприятия как объекта инвестирования капитала. Основная цель анализа – это своевременное определение и устранение недостатков в финансово-экономической деятельности и определение резервов для улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Главная задача анализа – оценка финансового положения и динамики его дальнейшего развития.

Финансово-экономическое состояние предприятия характеризуется следующей системой показателей: показатели состава и структуры баланса; критерии ликвидности и платежеспособности; коэффициенты финансовой устойчивости предприятия; показатели финансово-экономической эффективности (рентабельности); коэффициенты деловой активности [53, с. 17].

Основными источниками при проведении финансово-экономического анализа ООО Торгово-промышленная компания «Варна» являются бухгалтерский баланс предприятия и «Отчет о прибылях и убытках» за 2014–2016 гг. Бухгалтерский баланс ООО Торгово-промышленная компания «Варна» за 2014–2016 гг. представлен в приложении А. «Отчет о финансовых результатах ООО Торгово-промышленная компания «Варна» за 2014–2016 гг. представлен в приложении Б.

Бухгалтерский баланс является самым содержательным источником информации о положении дел на предприятии, его платежеспособности и финансовой надежности как делового партнера. Оценка финансового состояния предприятия начинают с визуального знакомства с балансом.

Оценка динамики и структуры активов ООО Торгово-промышленная компания «Варна» представлены на рисунке 2.2



Рисунок 2.2 – Аналитический баланс ООО Торгово-промышленная компания «Варна» (актив)

Наибольшую долю в структуре активов предприятия ООО Торгово-

промышленная компания «Варна» в течение всего анализируемого периода занимают оборотные активы (см. рисунок 2.2). Их динамика на конец 2014 г составляет 96,86 %, на конец 2015 г 95,94 % и на конец 2016 г до 97,05 %.

За 2015 г. сумма активов увеличилась на 348 тыс. руб., что является положительным фактором, за 2016 г. активы сократились на 530 тыс. руб.

Наибольшую долю оборотных активов на конец 2016 года занимают запасы, которые за три года увеличились на 6119 тыс. руб. Это является отрицательным фактором, так как высокое «замораживание» оборотных средств в запасах не является оптимальной финансовой стратегией для любого предприятия.

Денежные средства за 2016 год уменьшились на 7149 тыс. руб. и к концу года составили 5423 тыс. руб., это связано с увеличением запасов на складе.

Как естественное продолжение оценки финансового состояния предприятия, проведем анализ структуры пассивов предприятия ООО Торгово-промышленная компания «Варна».

Анализ структуры и динамики пассивов предприятия ООО Торгово-промышленная компания «Варна» 2014–2016 годы представлен на рисунке 2.3

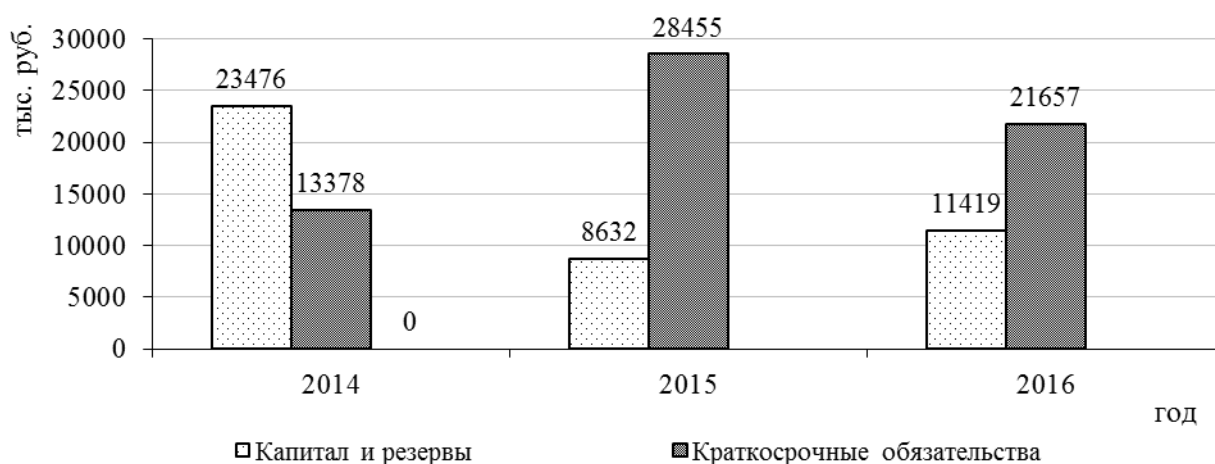


Рисунок 2.3 – Аналитический баланс ООО Торгово-промышленная компания «Варна» (пассив)

Анализируя пассивы предприятия, видим, что уровень краткосрочной задолженности на 2014 год составляет 13378 тыс. руб. (см. рисунок 2.3). В

течение последующих двух лет кредиторская задолженность заметно увеличивается и к концу исследуемого периода достигает 21657 тыс. руб. Доля собственного капитала (в том числе нераспределенной прибыли) в структуре пассивов составляет 63,67 % в 2014 году и 34,49 % в 2016 году. Это свидетельствует о том, что предприятие становится менее устойчивым.

Для характеристики финансового состояния предприятия ООО Торгово-промышленная компания «Варна» так же необходимо оценить условия, предопределяющие картину движения денежных средств – их наличие на предприятии, направления и объемы расходования, обеспеченность денежных затрат собственными ресурсами, имеющими резервы и т. д. Другими словами, определяется то, от чего зависит платежеспособность предприятия, являющаяся важнейшим признаком финансовой устойчивости. Расчет основных показателей платежеспособности баланса представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет основных показателей платежеспособности баланса

Показатель	Формула расчета	Нормативное значение	Расчетные данные			Изменение 2015–2014 (+.-)	Изменение 2016–2015 (+.-)
			2014 год	2015 год	2016 год		
Коэффициент абсолютной ликвидности	$(A1240 + A1250) / (П1510 + П1520)$	0,25	1,05	0,36	0,51	-0,68	0,15
Коэффициент критической ликвидности	$(A1230 + \dots + A1250) / (П1510 + П1520)$	1	1,96	0,80	0,76	-1,16	-0,04
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	$A1200 / (П1510 + П1520)$	2	2,67	1,25	1,48	-1,42	0,23

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена в ближайшее к моменту составления баланса время, что является одним из условий платежеспособности. Нормативное значение этого коэффициента 0,25. Низкое значение коэффициента, что характерно для большинства российских предприятий в силу объективных условий хозяйствования (инфляции, налоговой системы), может говорить как о

проблемах предприятия, так и об умении работать в сложившихся условиях.

На анализируемом предприятии коэффициент абсолютной ликвидности составил в 2014 году 1,05, а в 2016 году – 0,51, то есть на каждый рубль краткосрочных обязательств имеется денежная наличность в 2014 году 1 руб. 5 коп., в 2016 году – 51 копейку (см. рисунок 2.4). Очевидно, что полученные значения в пределах норматива.



Рисунок 2.4 – Динамика коэффициентов платежеспособности ООО «Торгово-промышленная компания Варна»

Коэффициент критической ликвидности позволяет определить способность предприятия выполнить краткосрочные обязательства за счет мобилизации дебиторских задолженностей, не полагаясь на реализацию накопленных запасов.

Характеризует прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременных расчетов с дебиторами. Нормативное значение этого коэффициента равно 1.

Коэффициент быстрой ликвидности на анализируемом предприятии составил

в 2014 году 1,96, в 2016 году 0,76, т. е. каждый рубль краткосрочного долгового капитала покрывается в 2016 году 76 коп. оборотных средств в денежной форме.

В динамике значение этого показателя имеет тенденцию снижения, что является отрицательным моментом, кроме того значение полученное на анализируемом предприятии, ниже нормативного значения.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует степень покрытия оборотных активов оборотными пассивами, и применяется для оценки способности предприятия выполнить свои краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности на ООО Торгово-промышленная компания «Варна» составил в 2014 году 2,67, в 2016 году – 1,48, то есть 1 рубль краткосрочных пассивов покрывается в 2016 году 1 рублем 48 копейками.

В динамике показатель изменяется, и показатель ниже нормы (2, 0). Это свидетельствует о том, что находящиеся у фирмы оборотные средства не позволяют погасить долги по краткосрочным обязательствам.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО Торгово-промышленная компания «Варна» необходимо оптимизировать структуру пассивов, нужно снижать кредиторскую задолженность.

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Существует четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная финансовая устойчивость, нормальная финансовая устойчивость, неустойчивое финансовое состояние и кризисное финансовое состояние (см. таблица 4 и 5).

Таблица 2.4 – Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО Торгово-промышленная компания «Варна»

Показатели	Значения		
	2014 год	2015 год	2016 год
1 Источники собственных средств	23 476	8 632	11 419
2 Основные средства и иные внеоборотные активы	1 158	1 507	977
3 Наличие собственных оборотных средств (п.1-п.2)	22 318	7 125	10 442
4 Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
5 Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (п.3+п.4)	22 318	7 125	10 442
6 Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
7 Наличие собственных, долгосрочных, краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (п.5+п.6)	22 318	7125	10 442
8 Величина запасов и затрат	9466	12 700	15 585
9 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (п.3-п.8)	12 852	-5575	-5143
10 Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (п.5-п.8)	12 852	-5575	-5143
11 Излишек (+) или недостаток (-) общей величины формирования запасов и затрат (п.7-п.8)	12 852	-5575	-5143
12 Тип финансовой ситуации	устойчивое	кризисное	кризисное

За 2015 – 2016гг. финансовая ситуация на предприятии характеризовалась как кризисная.

При дальнейшем проведении оценки финансовой устойчивости были определены основные показатели финансовой устойчивости (см. таблицу 5): коэффициент финансовой независимости, коэффициент финансирования, коэффициент задолженности, коэффициент маневренности оборотного капитала.

Таблица 5 – Оценка финансовой устойчивости ООО ТПК «Варна»

Наименование показателей	Формула расчета	Норматив	Значение		
			2014 год	2015 год	2016 год
1 Коэффициент финансовой независимости	Собственный капитал/валюта баланса	0,6	0,64	0,23	0,35
2 Коэффициент финансирования	Собственный капитал/заем. капитал	>1,0	1,75	0,30	0,53
3 Коэффициент задолженности	Заемный капитал/соб. капитал	<0,7	0,57	3,30	1,90
4 Коэффициент маневренности оборотного капитала	Активы/собственный капитал	-	1,57	4,30	2,90
5 Коэффициент маневренности оборотного капитала	Оборотный капитал/собственный капитал	0,2÷0,5	1,52	4,12	2,81

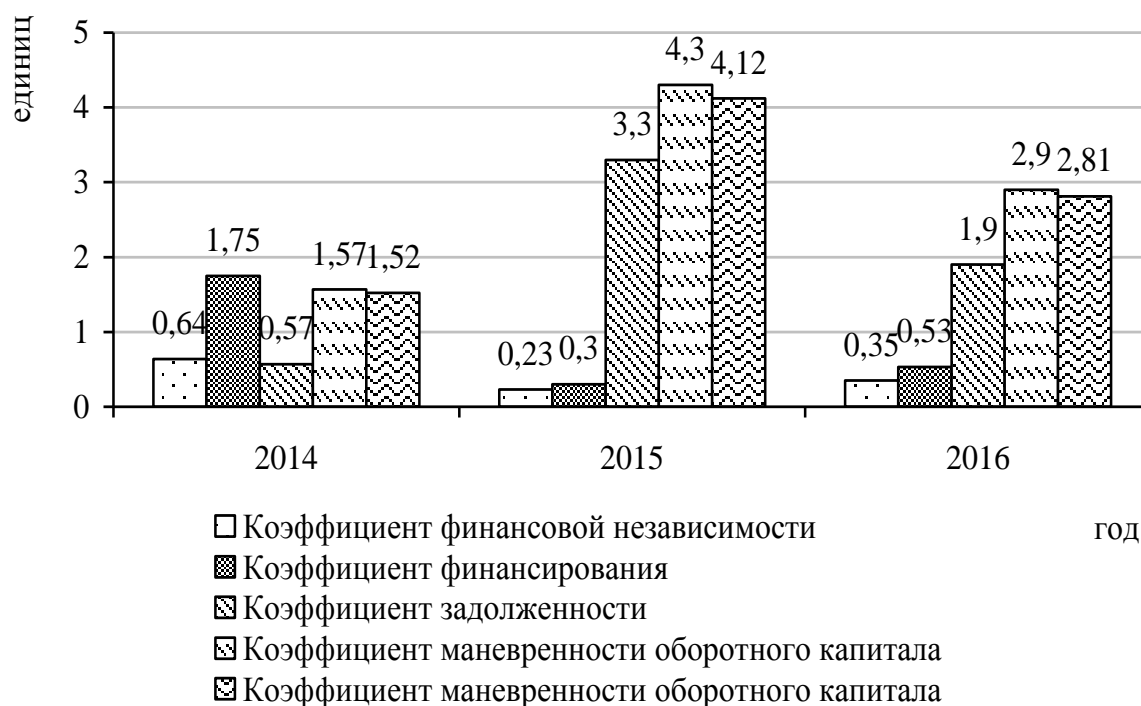


Рисунок 2.5 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО ТПК «Варна»

Финансовая зависимость компании за анализируемый период снижается, в 2014 году доля собственных источников составляет 64 %, а в 2016 году – только 35 % от общей валюты баланса.

Некоторое снижение коэффициента автономии за 2016 год указывает на нежелательную тенденцию финансовой независимости, однако угрозы ее потери нет, так как значение рассматриваемого коэффициента значительно превосходит критическое.

Таким образом, по результатам произведенного исследования можно сказать, что за анализируемый период предприятие характеризуется недостаточной платежеспособностью.

Кроме того, было выявлено:

- наличие собственных оборотных средств за отчетный год сократилось на 12 057 тыс. руб.;

- недостаток общей величины источников средств, предназначенных для покрытия запасов, составил в 2016 году 5143 тыс. руб.

- имея значительный недостаток собственных оборотных средств, общество вынуждено было привлечь в оборот весомый объем кредиторской задолженности.

Так, коэффициент финансовой независимости снизился за отчетный период на 54 % (с 0,64 до 0,35), причем его значение в 2016 году ниже нормативного. Коэффициент задолженности вырос на 1,33 пункта (с 0,57 до 1,90) и значительно превысил рекомендуемое нормативное значение в 67%.

Динамика коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами также имеет отрицательное значение, что негативно характеризует состояние ООО Торгово-промышленная компания «Варна» в 2016 году.

Делая выводы можно сказать о том, что на основании проведенного анализа, все основные показатели финансового - хозяйственной деятельности имеют отрицательную динамику, что ставит вопрос о необходимости проведения мер по стабилизации финансового состояния предприятия.

2.3 Оценка и анализ рентабельности деятельности предприятия

По результатам экономического анализа можно сделать выводы, с какой эффективностью работает предприятие и члены ее коллектива, насколько много

требуется усилий и затрат на производство продукции и предоставления услуг. Рассмотрим вышеперечисленные показатели на таблице 6.

Таблица 6 – Основные экономические показатели ООО ТПК «Варна» за 2014 – 2016 гг.

Наименование показателя	2014г.	2015г.	2016г.	Отклонения			
				2014г.-2015г.		2015г.-2016г.	
				Абс. +/-	Отн. %	Абс. +/-	Отн. %
Выручка	180 519	195 176	255 963	14 657	108,12	60 787	131,14
Себестоимость продаж	174 124	158 588	208 478	-15 536	91,08	49 890	131,46
Валовая прибыль (убыток)	6395	36 588	47 485	30 193	572,13	10 897	129,78
Коммерческие расходы	0	28 243	38 494	28243	-	10 251	136,30
Управленческие расходы	0	4562	7344	4562	-	2782	160,98
Прибыль (убыток) от продаж	6395	3783	1647	-2612	59,16	-2136	43,54
Проценты к получению	0	55	24	55	-	-31	43,64
Прочие доходы	198	821	639	623	414,65	-182	77,83
Прочие расходы	912	863	1200	-49	94,63	337	139,05
Прибыль (убыток) до налогообложения	5681	3796	1110	-1885	66,82	-2686	29,24
Текущий налог на прибыль	878	424	344	-454	48,29	-80	81,13
Чистая прибыль (убыток)	4803	3372	766	-1431	70,21	-2606	22,72



Рисунок 2.5 – Динамика основных показателей ООО ТПК «Варна»

Основные экономические показатели ООО ТПК «Варна» за 2014 – 2016 гг. представлены на рисунке 2.5.

Выручка от реализации товара увеличилась за анализируемый период на 75 444 тыс. руб., или на 41,8%. Себестоимость товаров увеличивается за период с 2014 по 2016 гг. на 34 354 тыс. руб. или на 19,73%.

В результате данных изменений валовая прибыль предприятия увеличивается с 6395 тыс. руб. до 47 485 тыс. руб. или на 41 090 тыс. руб.

Однако, за анализируемый период происходит существенное увеличение коммерческих и управленческих расходов в общей сумме на 45838 тыс. руб., что приводит к снижению прибыли от продаж с 6395 тыс. руб. в 2014 году до 1647 тыс. руб. к 2016 году. Соответственно чистая прибыль предприятия так же снижается с 4803 тыс. руб. до 766 тыс. руб., или на 4037 тыс. руб., что составляет 84,05%.

Таким образом, экономические показатели ООО Торгово-промышленная компания «Варна» за анализируемый период снижаются, что говорит, как о внутренних проблемах компании (неэффективное управление процессом реализации продукции, неэффективное управление персоналом), так и внешних проблемах (повышение конкуренции на рынке приводит к снижению числа клиентов, а соответственно вызывает снижение объемов реализации продукции).

Рентабельность – один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

Выполним расчет и сравнительную оценку показателей рентабельности, характеризующих эффективность использования ресурсов предприятия.

Оценка показателей рентабельности продаж ООО ТПК «Варна»

Таблица 7 – Динамика показателей рентабельности продаж ООО ТПК «Варна»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение к 2015		Изменение к 2016	
				Отклонение	Темп роста, %	Отклонение	Темп роста, %
Прибыль от продаж	6395	3783	1647	-2612	59,15	-2136	43,5
Выручка	180 519	195 176	255 963	14 657	108,2	60 787	131,1
Рентабельность, %	3,54	1,93	0,64	-1,61	54,51	-1,29	33,16



Рисунок 2.6 – Динамика показателей рентабельности продаж ООО ТПК «Варна»

Показатель рентабельности продаж характеризует важнейший аспект деятельности предприятия – реализацию работ и продукции. Показатель характеризует эффективность предпринимательской деятельности, показывая, сколько прибыли имеет компания с рубля продаж.

Данные таблицы 7 показывают отрицательную динамику рентабельности продаж в 2015 и 2016 году. По сравнению с 2014 годом в 2015 году рентабельности продаж упала на 1,61 % и показала снижение в 2016 году по сравнению с 2015 году на 1,29 %.

Снижение рентабельности в 2015 году обусловлено ростом коммерческих расходов на 28243 тыс.рублей.

Определим степень влияния всех факторов (выручки, себестоимости

продукции, коммерческих и управленческих расходов) на рентабельность продаж ООО ТПК «Варна».

Для этого проведем факторный анализ рентабельности продаж предприятия по данным 2015 и 2016 г.г. с использованием факторной модели рентабельности продаж, представленной ранее в формуле 18.

Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности продаж ООО ТПК «Варна», показаны в таблице 8.

Таблица 8 – Исходные данные для проведения факторного анализа рентабельности продаж

Наименование показателя	2014г.	2015г.	2016г.
Выручка	180 519	195 176	255 963
Себестоимость продаж	174 124	158 588	208 478
Валовая прибыль (убыток)	6395	36 588	47 485
Коммерческие расходы	0	28 243	38 494
Управленческие расходы	0	4562	7344
Прибыль (убыток) от продаж	6395	3783	1647
Рентабельность продаж, %	3,54	1,93	0,64

Размер влияния факторов: выручки, себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов, рассчитанных по формулам (18-22), представим в таблице 9.

Таблица 9 – Расчет влияния факторов на рентабельность продаж ООО ТПК «Варна»

Показатели \ Годы	Влияние выручки	Влияние себестоимости	Влияние коммерческих расходов	Влияние управленческих расходов	Изменение рентабельности продаж
2015	7,3	8,0	-14,5	-2,3	-1,5
2016	23,1	-19,5	-40,1	-16,1	-37,6

Представим результаты факторного анализа рентабельности продаж ООО ТПК

«Варна» в таблице 10.

Таблица 10 – Результаты факторного анализа рентабельности продаж ООО ТПК
«Варна»

Показатели	2014	2015	2016
Рентабельность продаж, %	3,54	1,93	0,64
Изменение рентабельности продаж к базе	-	-1,64	-1,29
Влияние факторов на изменение рентабельности продаж			
Фактор	Размер влияния		
Выручка от продаж	-	7,3	23,1
Себестоимость продаж	-	8,0	-19,5
Коммерческие расходы	-	-14,5	-40,1
Управленческие расходы	-	-2,3	-1,1

Данные таблицы показывают, что в рентабельность продаж в 2015 году уменьшилась на 1,64 %, а также в 2016 году снизилась на 1,29 %.

В 2015 году рост коммерческих расходов уменьшил величину рентабельности продаж. А влиянием управленческих расходов можно пренебречь, так как их влияние незначительно.

В 2016 году отрицательное влияние на рентабельность продаж оказали как рост себестоимости так и рост коммерческих расходов.

Таким образом, для увеличения рентабельности продаж необходимо снижать коммерческие расходы и себестоимость продукции.

Оценка показателей рентабельности бухгалтерской и чистой прибыли представлена в таблице 11.

Таблица 11 – Динамика показателей рентабельности бухгалтерской и чистой прибыли ООО ТПК «Варна»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение к 2015		Изменение к 2016	
				Отклонение	Темп роста, %	Отклонение	Темп роста, %
Данные для расчета показателей (тыс.руб.)							
1 Прибыль до налогообложения	5681	3796	1110	-1885	66,82	-2686	29,24
2 Чистая прибыль	4803	3372	766	-1431	70,20	-2606	22,72
3 Выручка	180519	195176	255963	14 657	108,12	60 787	131,14
Показатели рентабельности (%)							
4 Рентабельность бухгалтерской прибыли (с.1/с.3*100)	3,15	1,94	0,43	-1,21	61,59	-1,51	22,16
5 Рентабельность чистой прибыли (с.2/с.3*100)	2,66	1,73	0,30	-0,93	65,04	-1,43	17,34

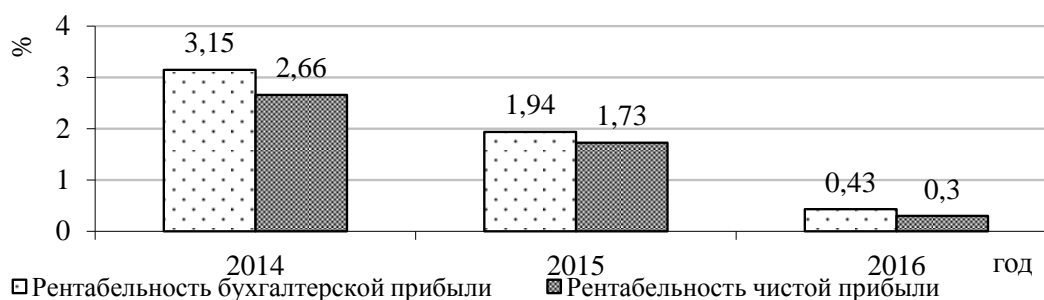


Рисунок 2.7 – Динамика показателей рентабельности бухгалтерской и чистой прибыли ООО ТПК «Варна»

Снижение бухгалтерской и чистой прибыли с 2014 по 2016 года говорит о том, что прибыль до налогообложения снижалась очень быстрыми темпами.

Рентабельность чистой прибыли показывает соотношение чистой прибыли к выручке от продаж и отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции.

Рисунок 2.7 показывает, что рентабельность чистой прибыли снизилась в 8 раз с 2,66 % до 0,3% . Если такая тенденция продолжится, то предприятие может лишиться возможности самостоятельно финансировать свою деятельность.

Оценка показателей рентабельности капитала представлена в таблице 12.

К показателям рентабельности капитала относятся рентабельность собственного капитала и рентабельность совокупного капитала (активов).

Таблица 12 – Динамика показателей рентабельности капитала ООО ТПК «Варна»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение к 2015		Изменение к 2016	
				Отклонение	Темп роста, %	Отклонение	Темп роста, %
Данные для расчета показателей (тыс.руб.)							
1 Чистая прибыль	4803	3372	766	-1431	70,20	-2606	22,72
2 Среднегодовая стоимость собственного капитала (пассивов)	11 419	8632	23 476	-2787	75,59	14 844	271,96
3 Среднегодовая стоимость совокупного капитала (активов)	33 076	37 087	36 854	4011	112,13	-233	99,37
Показатели рентабельности (%)							
4 Рентабельность собственного капитала (с.1/с.2*100)	42,06	39,06	3,26	-3	92,87	-35,8	8,34
5 Рентабельность совокупного капитала (с.1/с.3*100)	14,52	9,09	2,08	-5,43	62,60	-7,01	22,88

Данные таблицы 12 показывают незначительное снижение рентабельности капитала в 2015 году и значительное снижение в 2016 году.

Представим графически изменения показателей рентабельности капитала предприятия на рисунке 2.8.

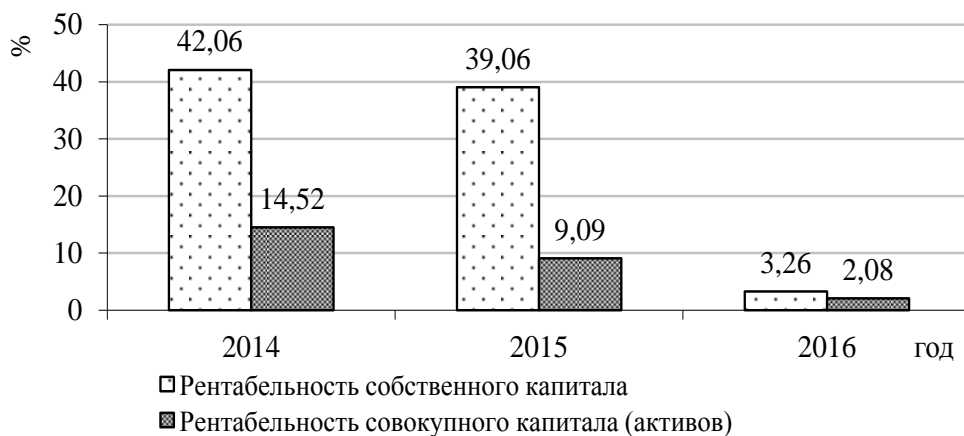


Рисунок 2.8 – Изменения показателей рентабельности капитала ООО ТПК «Варна»

Снижение показателей рентабельности капитала произошло в результате снижения чистой прибыли на 29,8 % в 2015 году и 77,28 % в 2016 году.

Рентабельность собственного капитала предприятия показывает эффективность вложенных средств собственниками в развитие предприятия, значит, снижение рентабельности собственного капитала говорит о том, что средства собственников не оказывают положительного влияния на финансовый результат предприятия.

Показатель рентабельности активов (совокупного капитала) характеризует эффективность использования имущества предприятия - его внеоборотных и оборотных активов. Основными факторами, определяющими динамику и уровень рентабельности активов, являются оборачиваемость активов и уровень рентабельности продукции. Из этого следует, что значительная доля прибыли в объеме продаж не всегда обеспечивает высокую рентабельность активов. Это становится возможным лишь при большой оборачиваемости активов. Поэтому необходимо провести анализ оборачиваемости активов ООО ТПК «Варна» (см. таблицу 13).

Таблица 13 – Динамика оборачиваемости активов ООО ТПК «Варна»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение к 2015		Изменение к 2016	
				Отклонение	Темп роста, %	Отклонение	Темп роста, %
Данные для расчета показателей (тыс.руб.)							
1 Выручка	180 519	195 176	255 963	14 657	108,12	60 787	131,14
2 Среднегодовая стоимость совокупного капитала (активов)	33 076	37 087	36 854	4011	112,13	-233	99,37
Показатели оборачиваемости (%)							
3 Коэффициент оборачиваемости (с.1/с.2)	5,46	5,26	6,95	-0,2	96,34	1,69	132,13

Снижение в 2016 году рентабельности активов свидетельствует о снижении эффективности использования имущества предприятия. Следовательно, предприятию необходимо принимать меры по увеличению рентабельности активов как одному из основных индикаторов доходности и эффективности деятельности предприятия, очищенному от влияния объема заемных средств.

Таким образом, в результате произведенного исследования были сделаны следующие выводы.

ООО Торгово-промышленная компания «Варна» расположена по адресу: 457202, Челябинская область, Варненский район, с. Варна, ул. Пугачева, д.1. Непосредственно, ООО Торгово-промышленная компания «Варна» занимается оптовой продажей пищевых продуктов, напитков и табачных изделий, кормами для сельскохозяйственных животных, муки и макаронных изделий. В результате исследования организационной структуры организации кроме преимуществ было выявлено несколько недостатков: чрезмерная заинтересованность в реализации целей и задач «своих» подразделений; трудности в поддержании постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами; появление тенденций чрезмерной централизации; длительная процедура принятия решения; относительно застывшая организационная форма, с трудом реагирующая на изменения. Кроме того, каждый специалист по продажам работает автономно. Он

ведет свою клиентскую базу, а также базу поставщиков, которая в большинстве случаев совпадает с базами других менеджеров. Это приводит к частому обращению менеджеров к поставщикам, которым неудобно работать с мелкими заказами различных специалистов по продажам одной компании.

Выводы по разделу 2: По результатам произведенного исследования финансового состояния было определено, что за анализируемый период предприятие характеризуется недостаточной платежеспособностью. Кроме того, было выявлено: наличие собственных оборотных средств за отчетный год сократилось на 12 057 тыс. руб.; недостаток общей величины источников средств, предназначенных для покрытия запасов, составил в 2016 году 5143 тыс. руб. имея значительный недостаток собственных оборотных средств, общество вынуждено было привлечь в оборот весомый объем кредиторской задолженности.

Экономические показатели ООО Торгово-промышленная компания «Варна» за анализируемый период снижаются, что говорит, как о внутренних проблемах компании (неэффективное управление процессом реализации продукции, неэффективное управление персоналом), так и внешних проблемах (повышение конкуренции на рынке приводит к снижению числа клиентов, а соответственно вызывает снижение объемов реализации продукции).

Выручка от реализации товара увеличилась за анализируемый период на 75444 тыс. руб., или на 41,8%. Себестоимость товаров увеличивается за период с 2014 по 2016гг на 34354 тыс. руб. или на 19,73%. За анализируемый период происходит существенное увеличение коммерческих и управленческих расходов в общей сумме на 45838 тыс. руб., что приводит к снижению прибыли от продаж с 6395 тыс. руб. в 2014 году до 1647 тыс. руб. к 2016 году. Соответственно чистая прибыль предприятия так же снижается с 4803 тыс. руб. до 766 тыс. руб., или на 4037 тыс. руб., что составляет 84,05%.

В результате анализ рентабельности продаж видно, что происходит снижение всех рассчитанных показателей рентабельности продаж. Так, например, показатель рентабельность продаж снижается с 3,5 % до 0,64%, показатель

рентабельности продаж по чистой прибыли снижается с 2,66% до 0,3%. Значение рентабельности активов по чистой прибыли на конец анализируемого периода свидетельствует о весьма низкой эффективности использования имущества. Рентабельность активов снизилась на 6.94%. Рентабельность чистого капитала предприятия снизилась, что свидетельствует о низкой эффективности привлечения инвестиционных вложений в предприятие.

Сокращение рентабельности за анализируемый период обусловлено снижением финансовых результатов ООО Торгово-промышленная компания «Варна», прибыли от продаж, чистой прибыли. Кроме того, присутствует динамика увеличения затрат компании: увеличение коммерческих, управленческих расходов, превышения темпов снижения выручки над темпами сокращения себестоимости.

Проведя полный анализ финансового состояния ООО ТПК «Варна» и проведя оценку ее рентабельности, имеется общая картина работы компании за анализируемый период, что позволяет разработать мероприятия по улучшению финансового состояния, повышению рентабельности и, соответственно, увеличению прибыли компании. Все разработанные мероприятия для ООО ТПК «Варна» в данной выпускной квалификационной работе представлены в третьей главе.

3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ «ВАРНА»

3.1 Резервы для повышения уровня рентабельности в ТПК «Варна»

В аналитической части выпускной квалификационной работы был проведен анализ финансово - хозяйственной деятельности и показателей рентабельности ООО «Торгово-промышленная компания Варна». Была выявлена необходимость проведения мероприятий для улучшения финансового состояния организации.

Возможными резервами для улучшения финансового состояния и повышения показателей рентабельности компании могут быть мероприятия, описанные ниже.

Условия формирования стабильных конечных результатов деятельности организации в значительной степени зависят от оптимальной структуры капитала с позиций его эффективного функционирования. Одним из основных требований к стабильной работе организации является ее способность платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность. С целью совершенствования структуры баланса ТПК «Варна» возможно осуществлять следующие мероприятия. Чтобы обеспечить бесперебойный процесс реализации продукции, запасы должны быть оптимальными. Важнейшими условиями их достижения являются обоснованные расчеты потребности в запасах, установление постоянных договорных отношений с поставщиками и выполнение ими своих обязательств.

Большое значение имеет соблюдение договоров поставки товаров отдельными поставщиками. Необходимо своевременно заключать договора и согласовывать спецификации, вовремя представлять поставщикам разрядки и заявки на поставку продукции, принимать все необходимые меры воздействия на поставщиков, предусмотренные законодательством, по устранению и предупреждению договорных обязательств по объему, ассортименту, качеству поставляемых товаров, срокам отгрузки и другим условиям их поставки.

В ТПК «Варна» необходимо обратить внимание на постоянное увеличение остатков продукции. С целью их оптимизации следует обеспечить соответствие графика поставок продукции плану перевозок и графику подачи транспортных средств под погрузку, соответствующую организацию упаковки и погрузки продукции, своевременное оформление транспортных документов.

В качестве мер по повышению ликвидности можно выделить оптимизацию структуры актива баланса, повышение доли наиболее ликвидной части текущих активов в итоге баланса (денежных средств, финансовых вложений), а также доведение соотношения денежных средств с краткосрочной задолженностью до 0,2. Что касается совершенствования структуры источников средств организации, то в первую очередь следует повысить долю собственного капитала в валюте баланса минимум до 50 %, что позволит усилить финансовую автономию организации.

Для оптимизации оборачиваемости средств следует принять во внимание уже перечисленные меры, направленные в основном на доведение оптимальных соотношений отдельных статей баланса, вследствие чего возможна нормализация скорости оборачиваемости средств общества.

Важнейшим экономическим ресурсом организаций является материально-техническая база. Состояние и эффективность ее использования влияют на улучшение конечных результатов их хозяйственной деятельности: повышается производительность труда, растет фондоотдача и фондорентабельность. В конечном итоге это способствует улучшению финансового положения организации, повышается ее конкурентоспособность.

Пути повышения эффективности использования основных средств организации можно сгруппировать по направлениям: экстенсивному и интенсивному. Экстенсивный путь предполагает расширение площадей, строительство новых объектов. При расширении, реконструкции, модернизации действующей организации, а также при формировании новых структурных подразделений, филиалов в составе внеоборотных активов увеличивается доля

долгосрочных финансовых вложений. Поскольку это направление ограничено размером капитальных вложений, следует использовать интенсивный путь. Он заключается в эффективном использовании имеющихся площадей за счет рациональной планировки.

Мерой, способствующей стабилизации финансового положения организации, должно стать принятие мер по снижению кредиторской задолженности, нормализации расчетов за товары (работы, услуги). Для этого необходимо: разработать и реализовать по каждому подразделению конкретные программы выхода на устойчиво рентабельную работу; не допускать отвлечения средств на капитальные вложения при отсутствии реально сформированных источников финансирования, в дебиторскую задолженность, непроизводительные потери; доведение собственных оборотных средств до нормативных значений.

Следует обеспечить установление жесткого контроля по взысканию долгов, обеспечение значительного снижения дебиторской и кредиторской задолженности, разработка и осуществление мер по ускорению оборачиваемости оборотных средств. Особенно детально следует анализировать задолженность по недостачам, растратам, хищению и порче имущества. Снижению хищений и затрат будет способствовать правильный подбор, подготовка и расстановка кадров, прежде всего, материально-ответственных лиц. Кроме того, следует ввести подписание обходных листов при увольнении данной категории работников, что позволит полностью взыскать с работника его долг.

Для обеспечения оперативного контроля за платежеспособностью организации необходимо составить платежный календарь, в котором бы подсчитывались наличные и ожидаемые поступления денежных средств и краткосрочные платежные обязательства за определенный период времени (за 5, 10, 15 дней, месяц, квартал, год). После подсчета предстоящих поступлений денежных средств и предстоящих платежей производится их сопоставление. Если окажется, что денежные ресурсы полностью покрыв предстоящие платежи, это значит, что организация в будущем анализируемом периоде будет иметь

устойчивое финансовое состояние. В случае, когда платежи превышают наличные и ожидаемые платежные средства, организация должна разработать мероприятия по улучшению хозяйственной и другой деятельности, укреплению финансов.

Таким образом, основные резервы увеличения прибыли и рентабельности деятельности предприятия заключаются, прежде всего, в экономии затрат. Организация имеет для этого необходимые возможности. Важно уметь оценить и обосновать размер неэффективно потраченных средств или последствия от нерациональных действий.

Поэтому, после анализа финансового состояния компании, ее организационной структуры и изучения возможных резервов для достижения цели по повышению показателей рентабельности в ООО ТПК «Варна» рекомендуются мероприятия по следующим направлениям:

- снижение затрат компании;
- изменение организационной структуры компании;
- мероприятия по более эффективному использованию имущества компании.

В таблице 14 представлен план мероприятий, направленных на повышение показателей рентабельности компании и эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации в целом, на 2017 год.

Таблица 14 - План мероприятий, направленных на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности на 2017 год

Мероприятие	Цель внедрения мероприятия
Снижение затрат компании. Снижение себестоимости и коммерческих затрат. Оптимизация большинства статей коммерческих расходов, более жесткий контроль за использованием денежных средств, а также установление лимитов на определенные затраты.	Высвобождение дополнительных денежных средств. Увеличение чистой прибыли компании.
Изменение организационной структуры компании. Реорганизация отдела продаж. Внесение изменений в должностную инструкцию дополнительного функционала.	Повышение эффективности деятельности отдела продаж. Деятельность на расширение территории присутствия компании и увеличения объемов продаж.

Эффективное использование имущества компании. Сдача в аренду неиспользуемых основных средств или их отчуждение (продажа, передача на баланс другим организациям).	Получение внереализационных доходов и пополнение за этот счет собственных оборотных средств.
---	--

3.2 Разработка мероприятий по повышению рентабельности деятельности ТПК «Варна»

В аналитической части выпускной квалификационной работы был проведен анализ деятельности ООО «Торгово-промышленная компания Варна» и были выявлены причины снижения финансовых результатов компании и в частности показателей рентабельности.

1. Проведенный анализ рентабельности продаж показал, что снижение показателей произошло за счет роста себестоимости продаж. Поэтому, главным резервом повышения рентабельности продаж следует считать снижение себестоимости.

Добиться поставленной цели возможно, прежде всего, за счет снижения коммерческих расходов (проведенный факторный анализ показал значительный показатель снижения рентабельности продаж по коммерческим расходам на 40,1%) благодаря следующим мероприятиям, рассмотрим подробнее.

Для улучшения финансовых результатов и повышения рентабельности продаж предприятия предлагается сократить коммерческие расходы ООО ТПК «Варна» по следующим статьям: транспортные расходы (в том числе расходы на компенсацию горюче-смазочных материалов (ГСМ)), аренда торговых помещений, услуги связи, командировочные расходы, канцелярские товары; а также предлагается сократить прочие коммерческие расходы.

Транспортные расходы планируется снижать за счет более жесткого контроля за грузоперевозками собственного и наемного транспорта, установление внутреннего контроля за логистикой грузоперевозок. Установление системы ГЛОНАСС для отслеживания маршрутов транспорта. Установление лимитов на поездку, компенсация ГСМ расходов только за услуги, связанные с непосредственно перевозкой товара (отмена ГСМ за командировки с использованием личного автотранспорта и соответственно отмена оплаты амортизации автомобиля), сокращение расходов также с пересмотром договоров с наемными водителями с сторону временного сокращения оплат за их услуги (с

точки зрения риска полной потери наемных водителей, он минимальный, так как найти аналогичную постоянную работу в данном регионе для владельцев транспорта, предназначенного для больших грузоперевозок (КАМАЗы, мазы), большинство водителей будут вынуждены принять данные условия, дабы вообще не потерять работу.

Снижение общей суммы арендной платы аналогично снижению транспортных затрат путем переговоров с арендодателями по пересмотру договоров аренды, принцип аналогичный, дабы не потерять постоянный источник дохода и постоянно клиента, многие арендодатели согласны на данные меры, тем более с перезаключением договоров с новой арендной платой на ограниченный срок, с условиями возможного пересмотра договоров в будущем.

Снижение услуг связи предполагается осуществить путем поиска другого мобильного оператора с более низкими корпоративными тарифами на связь, что на сегодняшний день не является проблемой, операторов сотовой связи достаточно много с различными условиями и системой корпоративных тарифов для юридических лиц; а также за счет уменьшения тарифов компенсации сотовой связи сотрудникам каждого уровня: например,

генеральный директор- с 1000 до 500 руб./мес.

главный бухгалтер- с 500 до 300 руб./мес.

менеджер по продажам с 700 до 400 руб./мес.

Снижение командировочных расходов будет связано только с организацией командировок для руководящего штата сотрудников, выезжающих с целью контроля работы торговых подразделений и с организацией поездок, связанные с открытием новых точек продаж, все остальные командировки, например, ревизия торгового павильона будут отменены и организованы за счет правильно выстроенной логистики транспорта собственного и наемного. В данном случае имеется в виду, например, поездка главного бухгалтера на ревизию одной из точек продаж с машиной, везущей груз на соседнюю торговую точку этого же населенного пункта, либо совместная поездка в рамках командировки

генерального директора с целью контроля и бухгалтера с целью ревизии.

Снижение канцелярских товаров будет осуществлено путем исключения из покупок любых канцелярских товаров, кроме бумаги и ручек (закладки, блокноты, блоки для записей и т.д. исключаются). А также ужесточение контроля за расходованием бумаги, контроль за видом печатаемых документов, исключение ситуаций с использованием корпоративных принтеров с целью печати документов для личных нужд.

Коммерческими также признаются прочие расходы, связанные с различной материальной помощью. Для стабилизации финансового положения данная статья будет урезана на все 100% с возможным возобновлением в будущем. ООО ТПК «Варна» к данным расходам относит расходы на материальную помощь при гибели сотрудника компании, либо его родственников, организация поездок детей сотрудников в летние лагеря отдыха, покупка подарков на дни рождения сотрудников (юбилейные даты), покупка подарков детям сотрудников на новый год, а также благотворительность для детского дома в с. Варна.

2. Проведенный анализ рентабельности чистой и бухгалтерской прибыли показал, что снижение показателя рентабельности произошло за счет снижения прибыли до налогообложения. Поэтому, мероприятием по стабилизации показателя рентабельности чистой и бухгалтерской прибыли будет увеличение прибыли до налогообложения.

Добиться поставленной цели можно за счет увеличения объема продаж и открытие новых рынков сбыта. Открыть для себя новые рынки сбыта компания может себе позволить за счет реорганизации структуры; увеличение объема продаж возможно за счет стимулирования потребительского спроса.

В результате проведенного анализа были выявлены недостатки в организационной структуре управления ООО «Торгово-промышленная компания Варна», которые снижали эффективность управления.

Совершенствование организационной структуры управления ООО «Торгово-промышленная компания Варна» предполагает изменение системы управления

компанией путем реорганизации отдела продаж.

Целью реорганизации отдела продаж является повышение производительности и качества труда сотрудников отдела продаж, изменение должностной инструкции специалиста по продажам, и внесение в его должностные обязанности ведение должности менеджера по продажам. Данная реорганизация позволит специалистам по продажам работать с уже имеющейся базой клиентов, осуществлять полный функционал взаимодействия с контрагентом, т.е. полное сопровождение сделок. Специалист по продажам с функциями менеджера по продажам или как специалиста по развитию сети будет работать на увеличение клиентской базы, поиска новых клиентов и выхода на новые рынки сбыта продукции компании ООО ТПК «Варна» как на территории России, так и за ее пределами. Отмечается, что дополнительные затраты по планируемым изменениям будут незначительны, необходимо будет оплатить обучение сотрудника новым должностным обязанностям, увеличение штатных единиц не планируется, цель будет достигнута за счет дополнения к имеющимся должностным обязанностям, обязанности менеджера по продажам или специалиста по развитию сети.

Основными дополнениями к должностным обязанностям будут:

–обеспечивать подготовку заключения и контроль исполнения договоров с поставщиками, согласование условий и сроков поставок, изучать возможность и целесообразность установления прямых долгосрочных связей по поставкам товарной продукции;

– анализировать и развивать каналы сбыта на территории присутствия компании;

– налаживать взаимовыгодные отношения со стратегическими и новыми клиентами;

– разрабатывать и внедрять новые программы по открытию новых представительств компании;

– налаживать взаимовыгодные отношения со стратегическими и новыми

клиентами.

Организационная структура ООО «Торгово-промышленная компания Варна» по проекту представлена на рисунке 3.1

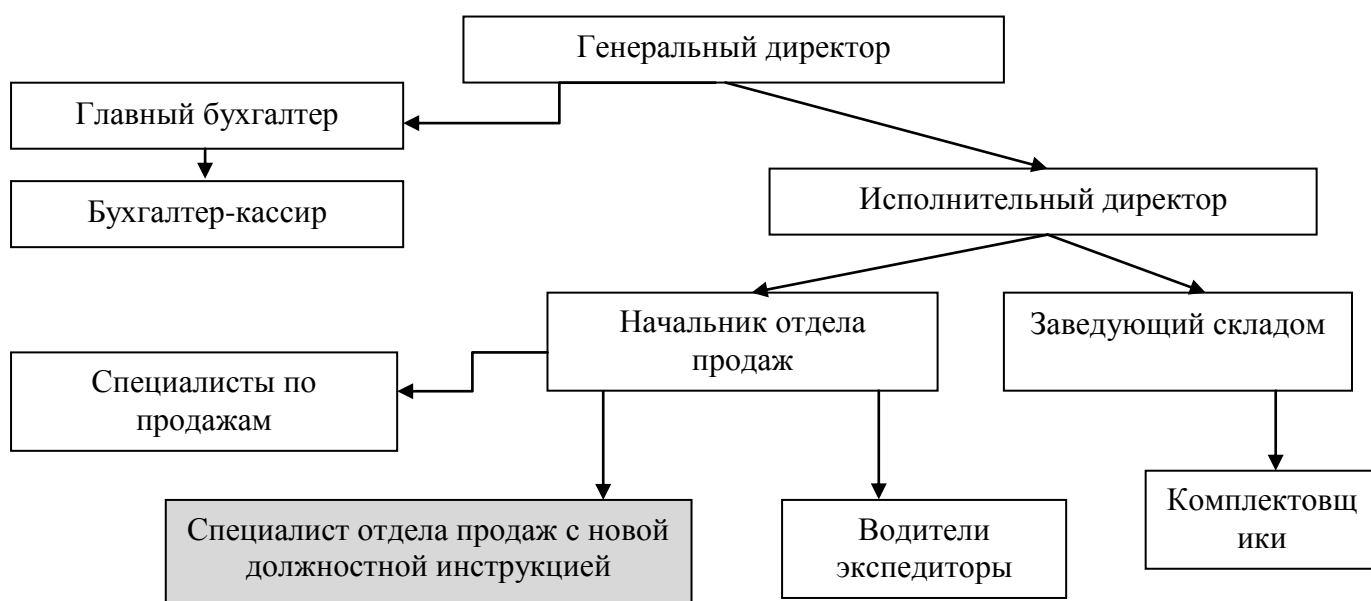


Рисунок 3.1 – Структура управления ООО ТПК «Варна» (проект)

Это позволит разделить обязанности, связанные с закупками и доставкой товаров, с обязанностями по поиску новых клиентов и новых рынков сбыта.

Результатом реорганизации отдела продаж будет являться выход на новый рынок сбыта продукции компании - заключение контракта по государственным заказам. Поставки пищевой продукции для организаций с общественным питанием: детские сады, школы, воинские части. Выход на торговую площадку с государственными контрактами будет являться залогом успешности и стабильности предприятия, принесет значительную прибыль компании и новые перспективы ее дальнейшего развития.

Также, в качестве одной из мер по увеличению объема продаж является стимулирование сбыта за счет использования системы скидок. Предложенная система скидок представлена в таблице 15.

Введение системы скидок будет способствовать повышению лояльностей потребителей, и соответственно, увеличению объема продаж, на что, в конечном и рассчитает компания.

Таблица 15 – Система скидок ООО «Торгово-промышленная компания Варна» по проекту

Критерий предоставления скидки	Объем заказа на сумму			
	от 15 000 до 30 000 рублей	От 30 000 до 50 000 рублей	От 50 000 до 80 000 рублей	От 120 000 рублей и выше
Размер скидки, %	3	5	7	9

3. Проведенный анализ показателей рентабельности активов и капитала предприятия показал, что руководство ООО ТПК «Варна» недостаточно эффективно использует свое имущество. Поэтому, для стабилизации показателей рентабельности необходимо провести мероприятия по повышению эффективности. Добиться поставленной цели рекомендуется за счет эффективного управления оборотными активами, а также более полного использования основных средств предприятия. Рассмотрим подробнее.

Добиться более полного использования основных средств возможно за счет сдачи в аренду или продажи внеоборотных активов. В качестве мероприятия по повышению рентабельности активов рекомендуется сдача в аренду, а не продажа для постоянного притока денежных средств в течении всего периода аренды. Предлагается сдать в аренду ряд имущественных объектов, принадлежащих ООО ТПК «Варна», а именно неиспользуемые пустые торговые склады.

Реализация на практике предложенных мер позволит сделать характер управления финансовыми результатами целенаправленным и более системным.

Для контроля за внедрением предложенных мероприятий в ООО ТПК «Варна» (см. рисунок 3.3).

Мероприятия	01.07 –07.07	07.07–17.07	17.07–20.07
Реорганизация отдела продаж компании			
Выход на новые рынки сбыта			
Сдача в аренду неиспользуемых площадей			
Сокращение коммерческих расходов			

Рисунок 3.3 – Диаграмма Ганта для контроля реализации мероприятий по повышению рентабельности ООО «Торгово-промышленная компания Варна»

3.3. Анализ экономической эффективности от внедрения предложенных мероприятий

1. Сокращение затрат статей коммерческих расходов позволит высвободить дополнительно 5165,136 тыс. руб.

Таблица 16 – Анализ уровня и динамики рентабельности после внедрения мероприятий по сокращению коммерческих расходов ООО Торгово-промышленная компания «Варна»

Показатели	2016 г.	Планируемые значения в 2017 году	Изменение, (+, -)
1. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1110	4450	3340
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	766	3560	2794
3. Затраты на мероприятие по сокращению коммерческих расходов, тыс. руб.	-	25,50	25,50
4. Рентабельность затрат на мероприятие по сокращению коммерческих расходов			
4.1 По прибыли до налогообложения, %	-	130,98	130,98
4.2 По чистой прибыли, %	-	109,57	109,57

2. Реорганизация организационной структуры компании позволит в результате выйти на новые рынки сбыта. Прогнозно, открытие новых рынков сбыта за счет заключения государственного контакта по поставкам пищевых продуктов в организации с общественным питанием и введение системы скидок позволит получить дополнительные доходы в размере 12 051,984 тыс. руб.

Анализ уровня и динамики рентабельности после внедрения мероприятия приведен по реорганизации организационной структуры приведен в таблице 17.

Таблица 17 – Анализ уровня и динамики рентабельности после внедрения мероприятия по реорганизации организационной структуры ООО Торгово-промышленная компания «Варна»

Показатели	2016 г.	Планируемые значения в 2017 году	Изменение, (+, -)
1. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1110	4450	3340
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	766	3560	2794
3. Затраты на внедрения реорганизацию организационной структуры, тыс. руб.	-	10,00	10,00
5. Рентабельность от внедрения реорганизации организационной структуры			
5.1 По прибыли до налогообложения, %	-	334	334
5.2 По чистой прибыли, %	-	279,4	279,4

3. Предприятие имеет 2 неиспользуемых торговых склада 81 кв.м и 97 кв.м. От сдачи в аренду данных складов при средней цене в 290 руб/кв.м за месяц получим следующий экономический эффект:

$84 \text{ кв.м} * 290 \text{ руб./кв.м.} = 24\ 360 \text{ руб. в месяц};$

$97 \text{ кв.м} * 290 \text{ руб./кв.м.} = 28\ 130 \text{ руб. в месяц.}$

$24\ 360 + 28\ 130 = 52\ 490 \text{ рублей в месяц или } 629\ 880 \text{ рублей в год.}$

Анализ уровня и динамики рентабельности после внедрения всех рекомендуемых мероприятий в ООО ТПК «Варна» представлен в таблице 18.

Таблица 18 – Анализ уровня и динамики рентабельности после внедрения мероприятий по увеличению рентабельности в ООО «Торгово-промышленная компания Варна»

Показатели	2016 г.	Планируемые значения в 2017 году	Изменение, (+, -)
1. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1110	4450	3340
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	766	3560	2794
3. Расходы на предложенные мероприятия, тыс. руб.	-	35,5	35,5
4. Рентабельность мероприятий, %	-	$(3340/35,5)*100$	94,08

Таблица 18 показывает, что рентабельность проведенных мероприятий оценивается на 94,08 %, то есть данные рекомендуемые мероприятия являются эффективными.

4. Определяем суммарные результаты расчетов эффективности мероприятий: сокращение расходов - 5165,136 тыс. руб.; реорганизация отдела продаж, открытие новых рынков сбыта, совершенствование сбытовой политики за счет системы скидок - 12 051,984 тыс. руб.; сдача имущества в аренду – 629,880 тыс. руб.

$$1) \text{ Общий экономический эффект} = 5165,136 + 12\,051,984 + 629,880 = 17847 \text{ тыс.руб.}$$

Рассчитаем объем выручки по проекту: ($V_{\text{пр}}$)

$$V_{\text{пр.}} = V_{\text{баз.}} + \Delta V, \quad (24)$$

где $V_{\text{баз.}}$ - базовый объем выручки, тыс. руб.

ΔV - прирост объема выручки по расчетам эффективности мероприятий, тыс.руб.

$$V_{\text{пр.}} = 255\,963 + 17\,847,57 = 273810 \text{ тыс. руб.}$$

2) Определяется сумма прибыли от реализации продукции, услуг.

$$П_{\text{пр}} = V_{\text{пр}} - С_{\text{пр}}, \quad (25)$$

$$П_{\text{пр}} = 1647 + 3340,22 - 537 = 4450,22 \text{ тыс. руб.}$$

3) Определяется сумма налога на прибыль:

$$Н_{\text{п}} = П_{\text{но}} \times a / 100, \quad (26)$$

где a - ставка налога на прибыль, которая составляет 20%

$H_{п} = 4450,22 * 0,2 = 890$ тыс. руб.

4) Рассчитывается чистая прибыль (средства в распоряжении предприятия):

$$P_{ч} = P_{но} - H_{п}, \quad (27)$$

$P_{ч} = 4450,22 - 890 = 3560$ тыс. руб.

Рассчитанные проектируемые показатели деятельности предприятия сведем в таблицу 19.

Таблица 19 – Основные экономические показатели ООО ТПК «Варна» на прогнозный период

Наименование показателя	2016 г.	Прогноз	Отклонения	
			2014г.-2015г.	
			Абс. +/-	Отн. %
Выручка	2559630	273810	17847	106,98
Себестоимость продаж	208478	214940	6462	103,10
Валовая прибыль (убыток)	47485	58870	11385	123,98
Прибыль (убыток) от продаж	1647	4987	3340	302,80
Прибыль (убыток) до налогообложения	1110	4450	3340	400,90
Текущий налог на прибыль	344	890	546	258,72
Чистая прибыль (убыток)	766	3560	2794	464,76

Кроме того, основные экономические показатели ООО «Торгово-промышленная компания Варна» представим на рисунке 3.2

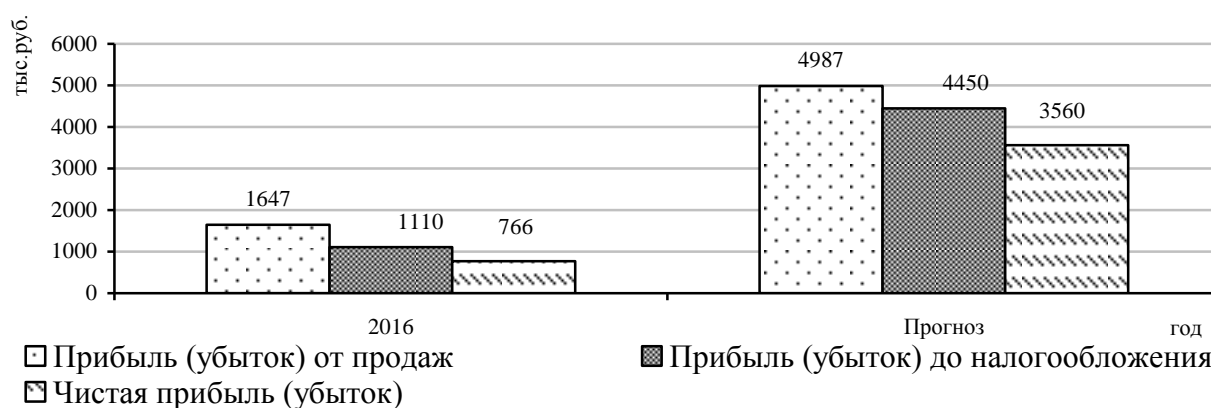


Рисунок 3.2 – Динамика основных показателей ООО «Торгово-промышленная компания Варна» на прогнозный период

Выручка от реализации товара увеличилась в прогнозном периоде на 17847 тыс. руб., или на 6,98%. Себестоимость товаров увеличивается за период с на 6462 тыс. руб. или на 3,10%. В результате данных изменений валовая прибыль предприятия увеличивается на 11385 тыс. руб. или на 23,98%. Прибыль от продаж увеличивается на 3340 тыс. руб., соответственно чистая прибыль предприятия так же увеличивается с 766 тыс. руб. до 3560 тыс. руб.

Выполним расчет и сравнительную оценку показателей рентабельности, характеризующих эффективность использования ресурсов предприятия на прогнозный период. Данные представим в таблице 19.

1. Рентабельность продаж:

$$R(2016)=1647/255963=0,64$$

$$R(\text{прогноз})=4987/273810=1,84$$

2. Рентабельность по чистой прибыли:

$$R_{\text{ч}}(2016)=766/255963=0,3 \%$$

$$R_{\text{ч}}(\text{прогноз})=3560/273810=1,30 \%$$

3. Рентабельность собственного капитала:

$$R_{\text{Соб.К}}(2016)=766/23476=3,26 \%$$

$$R_{\text{Соб.К}}(\text{прогноз})=3560/15247=23,34 \%$$

4. Рентабельность совокупного капитала:

$$R_{\text{СК}}(2016)=766/36854=2,08$$

$$R_{\text{СК}}(\text{прогноз})=3560/39457=9 \%$$

Таблица 20 – Анализ рентабельности деятельности предприятия на 2017 год

Наименование показателя	2016 г.	2017 год	Отклонения	
			Абс. +/-	Отн. %
Рентабельность продаж, %	0,64	1,84	1,2	285,94
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,3	1,3	1	433,34
Рентабельность собственного капитала, %	3,26	23,34	20,08	715,95
Рентабельность совокупного капитала, %	2,08	9,00	6,92	432,69

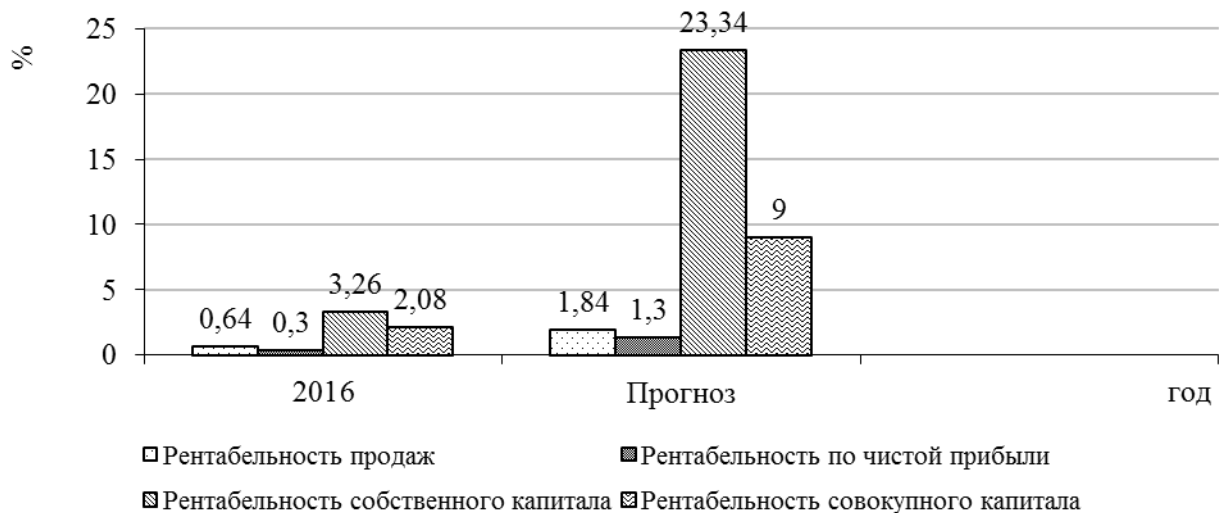


Рисунок 3.3 – Динамика показателей рентабельности ООО «Торгово-промышленная компания Варна»

В результате происходит повышение всех рассчитанных показателей рентабельности. Так, например, показатель рентабельность продаж увеличивается с 0,64% до 1,84%, показатель рентабельности по чистой прибыли увеличивается с 0,3% до 1,3%, также, после внедрения рекомендуемых мероприятий, рентабельность собственного капитала и рентабельность совокупного капитала увеличивается с 3,26 % до 23,34% и с 2,08 % до 9% соответственно.

Вывод по разделу 3: по результатам произведенного исследования финансового состояния ООО ТПК «Варна» было определено, что за анализируемый период в компании снижаются все показатели финансовой деятельности и была необходимость принимать меры по улучшению данных показателей. После анализа возможных резервов по стабилизации финансового состояния и, в частности, улучшения показателей рентабельности к внедрению были предложены мероприятия по сокращению затрат компании, изменению ее организационной структуры и мероприятия по более эффективному управлению имеющегося основного капитала. Анализ экономической эффективности предложенных мероприятий подтвердил, что данные мероприятия являются

эффективными, прогнозный расчет по основным экономическим показателям и показателям рентабельности показал их рост. Поэтому, внедрение мероприятий позволит вывести компанию на новый уровень развития и занять лидирующие позиции среди конкурентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать следующее определение рентабельности. Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий уровень прибыльности предприятия, эффективность его деятельности в целом, рациональность инвестиций и т. д. По уровню рентабельности проводится оценка долгосрочного благополучия предприятия, то есть способности предприятия к получению достаточной прибыли от вложенных инвестиционных ресурсов.

Показатели рентабельности имеют особенно важное значение в современных рыночных условиях, когда руководству предприятия требуется постоянно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, устойчивости финансового развития предприятия. Следует отметить важность показателей рентабельности для принятия решений по инвестированию, планированию, по составлению смет, координированию, по оценке и контролю работы предприятия и его результатов. Факторы, оказывающие влияние на рентабельность производства, многочисленны и многообразны. Одни из них зависят от деятельности конкретных коллективов, другие связаны с технологией и организацией производства, эффективностью использования производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса. На основе выше сказанного, можно сделать вывод, что финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия более точно характеризуются на основе показателей рентабельности. Они позволяют измерить уровень доходности различных направлений деятельности предприятия путем систематизации интересов участников всего экономического процесса.

ООО «Торгово-промышленная компания Варна» расположена по адресу: 457202, Челябинская область, Варненский район, с. Варна, ул. Пугачева, д.1. Непосредственно ООО «Торгово-промышленная компания Варна» занимается оптовой продажей пищевых продуктов, напитков, муки, макаронных изделий, а

также табачных изделий.

В результате исследования организационной структуры организации кроме преимуществ было выявлено несколько недостатков: чрезмерная заинтересованность в реализации целей и задач «своих» подразделений; трудности в поддержании постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами; появление тенденций чрезмерной централизации; длительная процедура принятия решения; относительно застывшая организационная форма, с трудом реагирующая на изменения. Кроме того, каждый специалист по продажам работает в нескольких направлениях: по работе с имеющимися клиентами и поиске новых рынков сбыта. Зачастую, взаимодействие с имеющимися клиентами и оформление заказов для них занимает все рабочее время, не оставляя резерва времени для поиска новых рынков сбыта, новых клиентов, новых поставщиков. Это замедляет развитие компании и ослабляет ее конкурентоспособность.

По результатам произведенного исследования финансового состояния было определено, что за анализируемый период предприятие характеризуется недостаточной платежеспособностью. Кроме того, было выявлено: наличие собственных оборотных средств за отчетный год сократилось на 12 057 тыс. руб.; недостаток общей величины источников средств, предназначенных для покрытия запасов, составил в 2016 году 5143 тыс. руб. имея значительный недостаток собственных оборотных средств, общество вынуждено было привлечь в оборот весомый объем кредиторской задолженности.

Экономические показатели ООО «Торгово-промышленная компания Варна» за анализируемый период снижаются, что говорит, как о внутренних проблемах компании (неэффективное управление процессом реализации продукции, неэффективное управление персоналом), так и внешних проблемах (повышение конкуренции на рынке приводит к снижению числа клиентов, а соответственно вызывает снижение объемов реализации продукции).

Выручка от реализации товара увеличилась за анализируемый период на 75444

тыс. руб., или на 41,8%. Себестоимость товаров увеличивается за период с 2014 по 2016гг на 34354 тыс. руб. или на 19,73%. За анализируемый период происходит существенное увеличение коммерческих и управленческих расходов в общей сумме на 45838 тыс. руб., что приводит к снижению прибыли от продаж с 6395 тыс. руб. в 2014 году до 1647 тыс. руб. к 2016 году. Соответственно чистая прибыль предприятия так же снижается с 4803 тыс. руб. до 766 тыс. руб., или на 4037 тыс. руб., что составляет 84,05%.

Также, в результате анализа рентабельности видно, что происходит снижение всех рассчитанных показателей рентабельности. Так, например, показатель рентабельность продаж снижается с 3,54% до 0,64%, показатель рентабельности продаж по чистой прибыли снижается с 2,66% до 0,3%. Значение рентабельности активов по чистой прибыли на конец анализируемого периода свидетельствует о весьма низкой эффективности использования имущества. Рентабельность активов снизилась на 6.94%. Рентабельность чистого капитала предприятия снизилась, что свидетельствует о низкой эффективности привлечения инвестиционных вложений в предприятие.

Сокращение рентабельности за анализируемый период обусловлено снижением финансовых результатов ООО Торгово-промышленная компания «Варна», прибыли от продаж, чистой прибыли. Кроме того, присутствует динамика увеличения затрат компании: увеличение коммерческих, управленческих расходов, превышения темпов снижения выручки над темпами сокращения себестоимости.

Таким образом, проведенный анализ показал необходимость повышения эффективности деятельности компании по таким направлениям, как: сокращение затрат компании, изменение ее организационной структуры и более полное использование основного капитала предприятия.

В результате предложенных мероприятий выручка от реализации товара увеличилась в прогнозном периоде на 17847 тыс. руб., или на 6,98%. Себестоимость товаров увеличивается за период с на 6462 тыс. руб. или на 3,10%.

В результате данных изменений валовая прибыль предприятия увеличивается на 11385 тыс. руб. или на 23,98%. Прибыль от продаж увеличивается на 3340 тыс. руб., соответственно чистая прибыль предприятия так же увеличивается с 766 тыс. руб. до 3560 тыс. руб., прогнозируется повышение всех рассчитанных показателей рентабельности продаж. Кроме того, прогнозируется повышение всех рассчитанных показателей рентабельности. Показатель рентабельность продаж увеличивается с 0,64% до 1,84%, показатель рентабельность собственного капитала» увеличивается с 3,26 % до 23,34%, показатель рентабельности по чистой прибыли увеличивается с 0,3% до 1,3%, а показатель рентабельности совокупного капитала увеличивается с 2,08 % до 9%.

Реализация на практике предложенных мер позволит сделать характер управления финансовыми результатами целенаправленным и более системным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // Полный сборник кодексов РФ. – М.: Информэкспо, 2016. – 880 с.

2. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению, Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. N 94н (с изменениями и дополнениями) // Полный сборник кодексов РФ. – М.: Информэкспо, 2016. – 880 с.

3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н (с изменениями и дополнениями) // Полный сборник кодексов РФ. – М.: Информэкспо, 2016. – 880 с.

4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н (с изменениями и дополнениями) // Полный сборник кодексов РФ. – М.: Информэкспо, 2016. – 880 с.

5. О формах бухгалтерской отчетности организаций: приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н // КонсультантПлюс, 2016.

1. Акулич, В.В. Оценка эффективности торговой деятельности // Планово-экономический отдел. – 2015. – №2. – С.52–54.

2. Анализ финансовой отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 144 с.

3. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Ефимова О.В. Мельник М.В. – М.: Омега-Л, 2012. – 449 с.

4. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л.И. Кравченко. М.: ООО Новое издание, 2015. – 511 с.

5. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Артеменко В.Г., Остапова В.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 268 с.

6. Артюшин, В.В. Финансовый анализ. Инструментарий практика / В.В. Артюшин. – М.: Юнити–Дана, 2012. – 120 с.
7. Асин, Л.М. Бухгалтерский финансовый учет и экономический анализ / Л.М. Асин. – Ростов на Дону: Феникс, 2015. – 256 с.
8. Баканов, М.И. Экономический анализ в торговле / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 400 с.
9. Бланк, И.А. Управление прибыль /И.А. Бланк. – Киев: Эльга, 2015. – 566 с.
10. Белобжецкий, И.А. Прибыль предприятия / И.А. Белобжецкий. – Финансы. – 2015. – № 3. – с.13–14.
11. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: Инфра–М, 2015. – 215 с.
12. Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2016. – 240 с.
13. Валитов, Ш.М., Марданов, Р.Ш. Математика в экономике / М.М. Валитов, Р.Ш. Марданов. – М.: Экономика, 2015. – 184 с.
14. Васильева, Л.С., Петровская, М.В. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева. – М.: КноРус, 2015. – 880 с.
15. Волков, О. И., Девяткин, О. В. Экономика предприятия (фирмы): учебник / О.И. Волков, О.В. Девяткин. – М.: Инфра-М, 2015. – 604 с.
16. Воробьев, Ю.Н. Методические принципы оценки результативности функционирования финансового капитала / Ю.Н. Воробьев // Экономика и Управление. – 2015. – № 1. – С. 15–21.
17. Гайгерова, О.В. Применение методов контроллинга в целях мониторинга рисков деятельности предприятия [Электронный ресурс]: журнал «Региональная экономика и управление». – Режим доступа к журналу: <http://region.mcniip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=128>
18. Галицкая, С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятия / С.В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2014. – 652 с.

19. Горелик, О.М., Филиппов,а О.А. Финансовый анализ с использованием ЭВМ: учебное пособие / О.М. Горелик, О.А. Филиппова. – М.: КноРус, 2014. – 270 с.
20. Гречков. В.Ю. Современное состояние и перспективы электронной коммерции (маркетинговый подход) / В.Ю. Греченков // Маркетинг в России и за рубежом. –2016. – №6. – С.17–19.
21. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ. Теория и практика / С.В. Дыбаль. – М.: Бизнес-пресса, 2015. – 336 с.
22. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. Современный инструментарий для принятия экономических решений / О.В. Ефимова. – М.: Омега–Л, 2015. – 352 с.
23. Ионова, А.Ф., Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: учебник. – М.: Проспект, 2015. – 624 с.
24. Касимов, Ю.Ф. Финансы и инвестиции / Ю.Ф. Касимов. – М.: Анкил, 2016. – 232 с.
25. Кобелев, О. А. Электронная коммерция: учебное пособие / Под ред. С.В. Пирогова. 3-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 684 с.
26. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах / В.В. Кавалев. – М.: Проспект, 2016. – 304 с.
27. Ковалев, В.В. Финансы организаций (предприятий). – М.: Проспект, 2015. – 352 с.
28. Ковалев, В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2016. – 424 с.
29. Крылов, Э.И., Власова, В.М. Анализ финансовых результатов предприятия: учебное пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова. – СПб.: ГУАП, 2012. – 256 с.
30. Леонтьев, В.Е., Бочаров, В.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2015. – 520 с.

31. Лисицына, С. Управленческие и коммерческие расходы [Электронный ресурс]: портал «Бухгалтерия.ру». – Режим доступа к порталу: <http://www.buhgalteria.ru>
32. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И. Я. Лукасевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2015. – 768 с.
33. Маркарьян, Э.А., Герасименко, Г.П., Маркарьян, С.Э. Финансовый анализ / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко. – М.: КноРус, 2015. – 272 с.
34. Математические методы финансового анализа / Под ред. Мельникова А.В., Попова Н.В., Скорнякова В.С. – М.: Анкил, 2016. – 440 с.
35. Морозко, Н.И. Финансовый менеджмент. учебное пособие ВГНА Минфина РФ / Н.И. Морозко. – М.:Таймс, 2015. – 256 с.
36. Новашина, Т.С., Карпунин, В.И., Волнин, В.А. Финансовый менеджмент. / Под ред. доц. Т.С. Новашиной. – М.: Московская финансово–промышленная академия, 2012. – 255 с.
37. Овсийчук, М. Ф., Сидельников, Л. Б. Финансовый менеджмент: методы инвестирования капитала / М.Ф. Овсийчук, Л.Б. Сидельников. – М.: Юрайт, 2015. – 421с.
38. Одинцов, В.А. Анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятия / В.А. Одинцов. – М.: Академия, 2015. – 256 с.
39. Продченко, И.А. Теоретические основы финансового менеджмента / И.А. Продченко. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 348 с.
40. Пучкова, С.И., Шмарова, Л.В., Грунина Н.Ю. Финансовый менеджмент (финансовый анализ): учебное пособие / С.И. Пучкова, Л.В. Шмарова, Н.Ю. Грунина. – М.: Проспект, 2015. – 264 с.
41. Ример, М.И., Касатов, А.Д., Матиенко, Н.Н. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / М.И. Ример, А.Д. Касатов, Н.Н. Матиенко. – СПб.: Питер, 2015. – 480с.
42. Рудык, Н.Б. Финансовый левверидж и финансовый рычаг. // Финансовый менеджмент / Н.Б. Рудык. – 2015. – №4. – С.30–33.

43. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра–М, 2015. – 563 с.
44. Сахирова. И.П. Операционный анализ в принятии управленческих решений / И.П. Сахирова. – М.: Бератор–Публишинг, 2016. –176 с.
45. Селезнева, Н.Н., Ионова, А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: Юнити–Дана, 2016. – 639 с.
46. Серов, М.В. Как оптимизировать структуру капитала / М.В.Серов // Корпоративный менеджмент. – 2015. – № 2. – С. 17–20.
47. Сироткин, С.А., Кельчевская, Н.Р. Финансовый менеджмент на предприятии / С.А. Сироткин. – М.: Юнити–Дана, 2015. – 352 с.
48. Сироткин, С.А. Оборотные средства и оборотные активы в современной экономике [Электронный ресурс]: журнал «Региональная экономика и управление». – Режим доступа к журналу: <http://region.mcnp.ru>.
49. Смольникова, А.Д. Оценка эффективности привлечения заемных средств. [Электронный ресурс]: журнал «Региональная экономика и управление». – Режим доступа к журналу: <http://region.mcnp.ru>.
50. Стажкова, М.М. Финансовый анализ / М.М. Стажкова. – М.: НалогИнфо, 2015. – 120 с.
51. Чернов, В.А. Управленческий учет и анализ коммерческой деятельности / Под ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 320 с.
52. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра – М, 2015. – 368 с.
53. Шеремет, А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: Инфра – М, 2015. – 208 с.
54. Щур, Д.Л. Основы торговли. Розничная торговля / Д.Л. Щур. – М.: Юнити–Дана, 2015. –800 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н)

Бухгалтерский баланс на декабрь 2016 г.

Дата (число, месяц, год) _____

Форма по ОКУД _____

Организация ООО «Торгово-промышленная компания Варна» по ОКПО _____

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____

Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

 ООО по ОКОПФ/ОКФС _____

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____

Местонахождение (адрес) _____

Коды		
0710001		
15	02	2017
7451226740		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31 На <u>декабрь</u> 20 <u>16</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>15</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	977	1507	1158
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	977	1507	1159
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	15585	12700	9466
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	15	16	31
	Дебиторская задолженность	11076	10292	13997
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	5423	12572	12201
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	32099	35580	35695
	БАЛАНС	33076	37087	36854

Продолжение приложения А

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На <u>декабря</u> 20 <u>16</u> г. ³	20 <u>15</u> г. ⁴	20 <u>14</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	11409	8622	23466
	Итого по разделу III	11419	8632	23476
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства		78	25
	Кредиторская задолженность	21657	28455	13378
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	21657	28455	13378
	БАЛАНС	33076	37087	36854

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ ____ ” _____ 20 ____ г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Отчет о финансовых результатах
за декабрь 2016 г.

Организация ООО «Торгово-промышленная компания Варна»

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности ООО по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
15	02	2017
745896325		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____	За _____
		20 <u>16</u> г. ³	20 <u>15</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	255963	195176
	Себестоимость продаж	208478)	(158588)
	Валовая прибыль (убыток)	47485	36588
	Коммерческие расходы	38494)	(28243)
	Управленческие расходы	7344)	(4562)
	Прибыль (убыток) от продаж	1647	3783
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	24	55
	Проценты к уплате))	(())
	Прочие доходы	639	821
	Прочие расходы	1200)	(863)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1110	3796
	Текущий налог на прибыль	344)	(424)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	766	3372

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Продолжение приложения Б

Отчет о финансовых результатах
за декабрь 2015 г.

Организация ООО «Торгово-промышленная компания Варна»
Идентификационный номер налогоплательщика _____
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности ООО по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
15	02	2015
745896325		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____	За _____
		20 <u>15</u> г. ³	20 <u>14</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	195176	180519
	Себестоимость продаж	158588	174124
	Валовая прибыль (убыток)	36588	6395
	Коммерческие расходы	28243	0
	Управленческие расходы	4562	0
	Прибыль (убыток) от продаж	3783	6395
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	55	
	Проценты к уплате		
	Прочие доходы	821	198
	Прочие расходы	863	912
	Прибыль (убыток) до налогообложения	3796	5681
	Текущий налог на прибыль	424	878
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	3372	4803

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".