

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Филиал в г. Златоусте
Факультет «Сервис, экономика и право»
Кафедра «Экономика и право»
Направление подготовки 38.03.01 Экономика

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой,
к.э.н., доцент
_____ Т.И. Гусева
_____ 2017 г.

Особенности формирования финансовых результатов предприятия
сферы торговли ООО «КБ»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 38.03.01.2017.277.ПЗ ВКР

Руководитель работы
к.э.н., доцент
_____ О.Е. Матушкина
_____ 2017 г.

Автор работы
студент группы ФСЭиП-552
_____ Е.В. Яковлева
_____ 2017 г.

Нормоконтролер
к.э.н., доцент
_____ И.И. Гурсукова
_____ 2017 г.

Златоуст 2017

АННОТАЦИЯ

Яковлева Е.В. Особенности формирования финансовых результатов предприятия сферы торговли ООО «Красное и Белое». - Златоуст: ЮУрГУ. ФЭиП, 2017, 86 с., 13 ил., 32 табл.. библиогр. список - 47 найм..
2 приложения.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в разработке путей повышения финансовых результатов ООО «Красное и Белое».

В первом разделе выпускной квалификационной работы рассматриваются теоретические и методические основы формирования финансовых результатов торговой организации. В частности, раскрываются понятие финансовых результатов. Описывается методика анализа финансовых результатов торговой организации. Выявляются факторы, влияющие на финансовые результаты торговой организации. Во втором разделе работы приводится краткая финансово-экономическая характеристика ООО «Красное и Белое». Проводится анализ формирования финансового результата ООО «Красное и Белое». Выявляются факторы, влияющие на финансовые результаты торговой организации. Разрабатываются пути повышения финансовых результатов торговой и оценивается эффективность от их внедрения.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.....	9
1.1 Понятие и состав формирования финансовых результатов торговой организации.....	9
1.2 Методика анализа финансовых результатов торговой организации.....	15
1.3 Выявление факторов влияния на финансовые результаты торговой организации.....	23
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КРАСНОЕ И БЕЛОЕ».....	32
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика торговой организации.....	32
2.2 Анализ формирования финансового результата торговой организации.....	41
2.3 Факторный анализ финансового результата торговой организации.....	50
2.4 Пути повышения финансовых результатов торговой организации и оценка их эффективности.....	60
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	79
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс.....	82
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах	84

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В условиях рыночных отношений в деятельности предприятия финансовые результаты стали занимать одно из ведущих направлений как в области учета, так и при анализе и аудите деятельности предприятия. Собственники предприятий заинтересованы в максимизации прибыли, поскольку именно за счет прибыли предприятия могут развиваться, увеличивать масштабы производства, а, следовательно, и приносить больший доход своим владельцам.

Прибыль служит критерием эффективности деятельности предприятия и основным внутренним источником формирования его финансовых результатов.

Экономически обоснованное определение размера прибыли имеет большое значение для предприятия, позволяет правильно оценить его финансовые ресурсы, размер платежей в бюджет, возможности расширенного воспроизводства и материального стимулирования работников. От объема прибыли, кроме того, зависит и реализация стратегической политики развития торгового предприятия [22, с. 78]. Тема прибыли особенно остра для российских предприятий, поскольку затяжной экономический кризис, составляющими которого являются высокие налоги и неплатежи, значительно обесценивают получаемые прибыли.

К тому же оказавшись с начала реформ в условиях «свободного экономического плавания», предприятия уже не могут полагаться на государственную поддержку, они все больше действуют в условиях самокупаемости и самофинансирования.

Реальное положение в экономике сегодня таково, что из всех возможных источников инвестирования, реальным для предприятий остается лишь акционирование и использование части прибыли (так как амортизационные отчисления сегодня практически не идут на инвестиционные цели, а банковский кредит недоступен, из-за высоких процентных ставок).

Цель работы – разработка путей повышения финансовых результатов ООО «Красное и Белое».

Задачи работы:

- рассмотреть теоретические и методические основы формирования финансовых результатов торговой организации;
- проанализировать методику формирования финансового результата торговой организации;
- оценить влияние показателей деятельности предприятия на его финансовые результаты с помощью факторного анализа;
- выявить проблемы деятельности ООО «Красное и Белое»;
- предложить пути повышения финансовых результатов ООО «Красное и Белое» и рассчитать эффект от их внедрения.

Объектом работы является ООО «Красное и Белое», которое осуществляет реализацию продуктов питания в Златоусте.

Предметом исследования является оценка формирования финансовых результатов ООО «Красное и Белое».

Степень разработанности. Теоретической основой для данной работы послужили труды российских и зарубежных ученых по проблемам оценки финансовых результатов организации. Особенную ценность при написании работы представили труды российских ученых В.Г. Артеменко, И.Т. Балабанов, Л.С. Васильева, Г.В. Савицкая, Н.Н. Селезнева, В.В. Ковалев и др.

Методической основой для данной работы послужили постановления правительства РФ, Министерства финансов, Министерства по налогам и сборам, труды российских и зарубежных ученых по проблемам управления финансовыми ресурсами коммерческой организации.

Практическая значимость работы состоит в том, что использование разработанных предложений и рекомендаций может быть применено в деятельности финансовых результатов ООО «Красное и Белое».

Информационная база – бухгалтерская отчетность финансовых результатов ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие и состав формирования финансовых результатов торговой организации

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются приростом суммы собственного капитала (чистых активов) основным источником которого является прибыль. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Однако в процессе работы по некоторым хозяйственным операциям у предприятия могут возникать и убытки, которые уменьшают полученную прибыль и снижают рентабельность. Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) складывается из финансовых результатов от реализации и доходов от внереализационных результатов, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям [23, с. 90].

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного (хозяйственного) года. Формирование итогов годового финансового результата осуществляется накопительным путем в течение всего года на счете 99 «Прибыли и убытки» в виде его «свернутого» остатка, отражающего прибыль – по кредиту счета либо убыток – по дебету счета. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации - прибыль, а расходов над доходами – уменьшение имущества – убыток [28, с. 117]. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Прибыль является также важнейшим источником формирования доходов бюджета федерального,

республиканского, местного и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами.

Мнения авторов о понятии прибыли в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Мнения авторов о понятии «Прибыль предприятия»

Автор	Понятие прибыли	Сильные стороны	Слабые стороны
Большаков С. В. [13, с. 102]	Форма дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид деятельности	Учитывает важность управления собственными средствами	Делается минимальный акцент на эффективность получения прочих доходов.
Бочаров В. В. [10, с. 78]	Форма дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха	Конкретизирует основной сущностный признак – обеспеченность собственными средствами	Направленность на вложение собственных средств предприятия, не рассматривается эффективность управления заемными средствами.
Гурков И. Б. [15, с. 203]	Положительный результат умелого и успешного осуществления этого бизнеса. Является в определенной мере и платой за риск осуществления предпринимательской деятельности	Анализ полученной прибыли предприятия, которая формируется как результат основной деятельности	Не учитывает прочие доходы и расходы, которые увеличивают или уменьшают прибыль предприятия и требуют тщательного контроля над их формированием
Ковалев, В.В. [27, 217]	Остаточный показатель, представляющий собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности	Происходит конкретизация движения денежного капитала	Не учитывается, что положительные денежные потоки могут быть как от вложения собственных средств и за счет привлечения заемных средств
Селезнева, Н. Н. [36, 217]	Стоимостной показатель, выраженный в денежной форме. Такая форма оценки прибыли связана с практикой обобщенного стоимостного учета всех связанных с ней основных показателей – вложенного капитала, полученного дохода, понесенных затрат и т.п., а также с действующим	Прибыль выступает как преобразованная форма собственных финансовых ресурсов	Делается минимальный акцент на привлечение заемных средств.

	порядком налогового ее регулирования		
--	--------------------------------------	--	--

По нашему мнению, наиболее полное определение прибыли приводится в работе Ковалева В.В. [27, с. 117], согласно которому под прибылью следует понимать прибыль в количественном выражении, которая является остаточным показателем, представляющим собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

В соответствии с Налоговым Кодексом прибыль – это полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. Прибыль представляет денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятием любой формы собственности [2]. Рассматривая сущность прибыли, следует в первую очередь отметить основные источники получения прибыли, которые представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Основные источники получения прибыли предприятия

Источник	Сущность источника
Первый источник (производственный)	Образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Сохранение этого источника предполагает постоянное обновление продукта
Второй источник (сбытовой)	Связан с производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к меняющейся конъюнктуре. Величина прибыли зависит от правильности выбора производственного профиля предприятия по выпуску продукции; от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров; от объемов производства; от структуры снижения издержек производства
Третий источник (инвестиционный)	Проистекает из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянное совершенствование технологии, обновление выпускаемой продукции, обеспечение конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение прибыли

Прибыль организации зависит от производственной, снабженческой, сбытовой

и рыночной деятельности предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для процветания и благополучия предприятия. Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств организации, степени его надежности и финансового благополучия, как партнера [8, с. 90].

Полученный организацией за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению капитала организации. Финансовый результат хозяйственной деятельности организации формируется из двух слагаемых, основным из которых является реализационный результат, полученный от продажи товаров, а также от хозяйственных операций, составляющих предмет деятельности предприятия.

Вторая часть в виде доходов и расходов, непосредственно не связанных с формированием основного реализационного финансового результата, образует прочий финансовый результат, включающий в себя операционные и прочие (внереализационные) доходы и расходы [46].

Если за отчетный период предприятие от продажи товаров и других операций, составляющих предмет его деятельности, получило прибыль, то весь его финансовый результат будет равен прибыли от продаж плюс прочие доходы, минус прочие расходы. Если предприятие получит убыток от продаж, то его общий финансовый результат будет равен сумме убытка от продаж плюс прочие расходы, минус прочие доходы. Полученный таким образом общий финансовый результат корректируется на суммы потерь, расходов и доходов в связи с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности предприятия.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю. Прибыль характеризует абсолютную эффективность хозяйствования организации по всем направлениям его

деятельности: производственные, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития организации и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела [22, с. 76].

Сущность прибыли как экономической категории проявляется в ее функциях. Прибыль выполняет три основные функции [18, с. 209], представленные в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Функции прибыли предприятия

Функция прибыли	Характеристика
Оценочная функция	Данная функция прибыли используется в качестве показателя оценки итогов самостоятельной деятельности предприятия, поскольку в ней отражаются все стороны его деятельности как в сфере производства, так и в сфере обращения [8, с. 62].
Распределительная (фискальная) функция	Распределение прибавочного продукта – чистого дохода между предприятием и государством, между предприятием и работниками, между сферой материального производства, где создается прибавочный продукт, и непромышленной сферой, которая содержится обществом за счет прибавочного продукта [12, с. 78].
Стимулирующая функция	Прибыль используется как источник и условие формирования поощрительных фондов предприятий и в качестве крупного финансового ресурса расширенного воспроизводства на базе технического прогресса. Прибыль, получаемая в результате хозяйственно–финансовой деятельности, распределяется между государством и самой организацией как хозяйствующим субъектом [16, с. 222].

Таким образом, прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий хозяйственную деятельность предприятия, составляет основу экономического развития. Она используется для увеличения оборотных средств предприятия, формирования фондов и резервов, и реинвестиций в производство, а также направляется на выплату дивидендов.

Так как прибыль является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха. Следовательно, управление прибылью является одним из важных объектов финансового менеджмента. Для предпринимателя прибыль является сигналом,

указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции [17, с. 122].

Экономическая нестабильность, монопольное положение товаропроизводителей искажает формирование прибыли как чистого дохода, приводит к стремлению получения доходов главным образом в результате повышения цен. Устранению инфляционного наполнения прибыли способствует финансовое оздоровление экономики, развитие рыночных механизмов ценообразования, оптимальная система налогов. Эти задачи должно выполнять государство в ходе осуществления экономических реформ.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности их деятельности. Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия выражается в достигнутых финансовых результатах. Общим финансовым результатом является валовая прибыль.

Значение прибыли обусловлено тем, что она зависит в основном от качества работы предприятия, повышает экономическую заинтересованность его работников в наиболее эффективном использовании ресурсов, так как является основным источником производственного и социального развития предприятия, а с другой стороны – она служит важнейшим источником формирования государственного бюджета. Следовательно, в росте суммы прибыли заинтересованы как предприятие, так и государство.

Однако различных пользователей бухгалтерской отчетности интересуют определенные показатели финансовых результатов [38, с. 31].

Например, администрацию предприятия интересуют масса полученной прибыли и ее структура, факторы, воздействующие на ее величину, налоговые инспекции в получении достоверной информации обо всех слагаемых налогооблагаемой базы прибыли. Потенциальных инвесторов интересует

качество прибыли, т.е. устойчивости и надежности получения прибыли в ближайшей и обозримой перспективе, для выбора и обоснования стратегии инвестиций, направленной на минимизацию потерь и финансовых рисков от вложений в активы организации.

Поэтому, цели финансовых результатов определяются потребностями пользователей.

К основным целям финансовых результатов относятся:

- предоставление потенциальным инвесторам и кредиторам надежной и правдивой информации о финансовом положении предприятия;
- предоставление существующим инвесторам информации о движении денежных потоков, экономических ресурсах, капитале и совокупном доходе;
- предоставление руководителям предприятий информации о полученной прибыли, а также об расходах.

При этом важное значение в контроле за формированием финансовых результатов имеет правильно организованный их финансовый учет [29, с. 118].

Отсюда основными задачами учета финансовых результатов являются:

- повседневный оперативный контроль за формированием финансовых результатов от реализации товаров;
- постоянное выявление получаемых финансовых результатов от прочей реализации;
- систематический контроль за прочими доходами и расходами с целью недопущения последних;
- постоянный контроль за правильностью и своевременностью отчислений от прибыли в бюджет и различные фонды, создаваемые на предприятии.

Учет и анализ финансовых результатов раскрывает причины достигнутых успехов, а также недостатков в работе предприятия, помогает наметить пути совершенствования деятельности в дальнейшей работе.

1.2 Методика анализа финансовых результатов торговой организации

В российской практике прибыль до налогообложения корректируется на

сумму вмененных затрат, в результате чего получается экономическая прибыль [20, с. 44].

Выделяют следующие виды прибыли, которые представлены в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Виды прибыли

Показатель прибыли	Порядок расчета
Балансовая прибыль	Балансовая прибыль как финансовый результат деятельности выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса. Балансовая прибыль включает в себя прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ или оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных средств и прочего имущества предприятия; прибыль (убыток) от внереализационных операций.
Валовая прибыль	Представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов и иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.
Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг)	Финансовый результат, полученный от реализации продукции (работ, услуг промышленного характера), от прочей реализации (работ, услуг непромышленного характера), покупной продукции, материалов. Финансовый результат определяется отдельно по каждому виду деятельности предприятия.
Прибыль (убыток) отчетного периода	Финансовый результат рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и расходами на ее производство и реализацию.
Нераспределенная прибыль	Нераспределенная (другое название – аккумулированная) прибыль – это часть прибыли, оставшаяся в распоряжении предприятия после выплаты налогов, дивидендов, штрафов и других обязательных платежей.

В учете выделяют следующие виды прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль. Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов) и себестоимостью оказанных работ, услуг [25, с. 55].

В «Отчете о финансовых результатах» по всем перечисленным показателям приводятся также сопоставимые данные за аналогичный период прошлого года. Так как прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов организации, ее размер определяет потенциальную

возможность создания фондов производственного развития, резервного и других специальных фондов, обеспечивающих предстоящее развитие организации. При этом в самофинансировании развития организации прибыли должна отводиться главенствующая роль.

Это позволяет обеспечивать формирование достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития организации в предстоящем периоде.

Эффективное управление прибылью предусматривает знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов её анализа и планирования.

Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам её формирования, распределения, использования и планирования [44, с. 20].

Система управления прибылью включает элементы [47, с. 298]:

- цели и задачи управления;
- выбор объектов управления;
- механизм управления;
- организационное обеспечение;
- информационное обеспечение;
- методы анализа прибыли;
- методы планирования прибыли;
- механизм распределения прибыли организации;
- методы внутреннего контроля и контроллинга прибыли.

По нашему мнению, построение системы управления прибылью требует формирования систематизированного перечня объектов этого управления. Такая систематизация объектов управления должна с одной стороны отражать функциональную направленность этого управления, а с другой – различные его уровни.

Механизм управления прибылью организаций розничной торговли, представляет собой процесс исследования условий и результатов ее формирования и использования с целью выявления резервов дальнейшего повышения механизма управления прибылью [13, с. 34].

Рассмотрим основные функции управления прибылью в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Функции управления прибылью торговой организации

Функция	Содержание
Разработка совокупной целенаправленной стратегии управления прибылью предприятия. Из общей стратегии экономического развития предприятия создается система целей и целевых показателей формирования и использования прибыли на долгосрочный период; определяются ключевые задачи, решаемые в ближайшей перспективе и разрабатывается система действий предприятия по ключевым направлениям развития его прибыли [11, с. 154]	Управление формированием прибыли. В состав функций этого управления входят: подтверждение целевой потребности в общей сумме прибыли, надлежащий эффективному развитию предприятия; прогнозирование возможностей получения прибыли в разрезе конкретных видов его деятельности; формирование целевых критериев нормы прибыли по предприятию и обеспечение их достижения
Создание организационных структур, гарантирующих совершение и реализацию управленческих решений по формированию и распределению прибыли на различных уровнях. Организационная структура управления предприятием должна содержать организационные структуры управления прибылью	Управление использованием и распределением прибыли. В ходе реализации этой функции осуществляется своевременная уплата налогов за счет прибыли; обеспечивается формирование финансовых ресурсов за счет прибыли для развития различных видов деятельности; формируется система пропорций распределения прибыли на капитализируемую и потребляемую части
Формирование эффективных информационных систем, гарантирующих аргументирование альтернативных вариантов управленческих решений. По ходу воплощения этой функции организован непрерывный мониторинг конкурентной позиции предприятия и конъюнктуры рынков	Основные принципы управления прибылью как специальной области управления предприятием рассмотрены в наиболее агрегированном виде. При выполнении такой конкретизации на отдельном предприятии может быть выстроена многоуровневая функциональная система управления прибылью [15, с. 126]
Выполнение анализа различных аспектов использования и формирования прибыли. В ходе реализации этой функции проводится экспресс-анализ отдельных хозяйственных операций; выполняется фундаментальный анализ факторов, которые влияют на использование и формирование прибыли в рассматриваемом периоде	4. Система конкретных методов и приемов осуществления распределения прибылью. В ходе анализа, планирования и контроля использования и формирования прибыли при помощи методом: технико-экономических расчетов, экономико-статистические, балансовый, метод сравнения, экономико-математические методы и пр. др.
Осуществление эффективного контроля за реализацией принятых управленческих решений в области использования и	

формирования прибыли. При реализации этой функции управления прибылью необходимо создать систему внутреннего контроля на предприятии	–
--	---

Эффективный механизм управления прибылью позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций этого управления.

Поскольку прибыль представляет собой положительный результат экономической деятельности организации за отчетный период, то есть в принципе она является конечной целью деятельности организации, то с очевидностью напрашивается вывод о ее максимально возможном увеличении.

Для решения конкретных задач управления прибылью применяется целый ряд специальных систем и методов управления, позволяющих получить количественную оценку отдельных аспектов ее формирования, распределения и использования. Прибыль формируется как результат слагаемых [2]:

- прибыли от реализации продукции;
- прибыли от прочей реализации;
- прибыли, полученной по прочим операциям.

Методика анализа прибыли представлена в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Методика анализа прибыли торговой организации

Понятие	Формула расчета	Значение
Валовая прибыль от реализации товаров (работ, услуг)	$PP = BP - ЗП - НДС - PA$	Разница между суммой, полученной от продажи продукта, и себестоимостью этого продукта
Прибыль от реализации товаров (фактически полученная)	$ВП = Pp \pm Pпр$	Разность между выручкой от реализации продукции, налогами, включаемыми в цену и уплачиваемыми из выручки, и себестоимостью реализованной продукции
Прибыль от прочих операций	$Пвн = Дв - Рв$	Образуется от реализации излишних материальных ценностей и прочих операций, не связанных с основной деятельностью
Прибыль до налогообложения	$Пн = Пр + ПД - ПР$	Рассчитывается как разница прибыли от реализации и сальдо прочих операций

Чистая прибыль	$Чп = Пн - Нп$	Рассчитывается как разница прибыли до налогообложения и налога с прибыли
----------------	----------------	--

Для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использования показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что предприятие работает эффективно. Абсолютная величина прибыли не позволяет судить о доходности. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности [24, с. 305].

Основные показатели рентабельности приведены в таблице 1.7 [41, с. 199].

Таблица 1.7 – Система показателей рентабельности торговой организации

Показатель	Методика расчета	Условные обозначения	Значение
Экономическая эффективность	$Rз = Чп/С*100$	С – себестоимость продаж	Характеризует рентабельность затрат на каждый рубль чистой прибыли
Рентабельность продаж	$Rп=ПП/В*100$	ПП – прибыль от продаж	Характеризует уровень чистой прибыли к выручке
Норма прибыли	$R=ЧП/В*100$	ЧП – чистая прибыль	Характеризует уровень чистой прибыли к выручке
Рентабельность собственного капитала	$Rск=ЧП/СК*100$	СК – собственный капитал	Характеризует эффективность использования собственного капитала
Рентабельность активов	$Rа=A/СК*100$	А – сумма активов	Характеризует эффективность использования активов

Роль и значение показателя рентабельности заключается в следующем:

- данный показатель является одним из основных критериев оценки эффективности работы торговой организации;
- рост рентабельности характеризует эффективное управление финансами;
- рентабельность – результативный, качественный показатель деятельности;
- рост рентабельности способствует повышению финансовой устойчивости торговой организации;
- рост рентабельности способствует выживанию в конкурентной борьбе;
- показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере для предпринимателей.

Используя эти основные показатели, можно дать экономическую оценку эффективности деятельности торговой организации.

В ходе проведения анализа используются разнообразные приемы и способы анализа, позволяющие получить количественную оценку финансовых результатов торговой организации.

Основными задачами управления прибылью являются задачи, представленные на рисунке 1.1. [38, с. 82]:

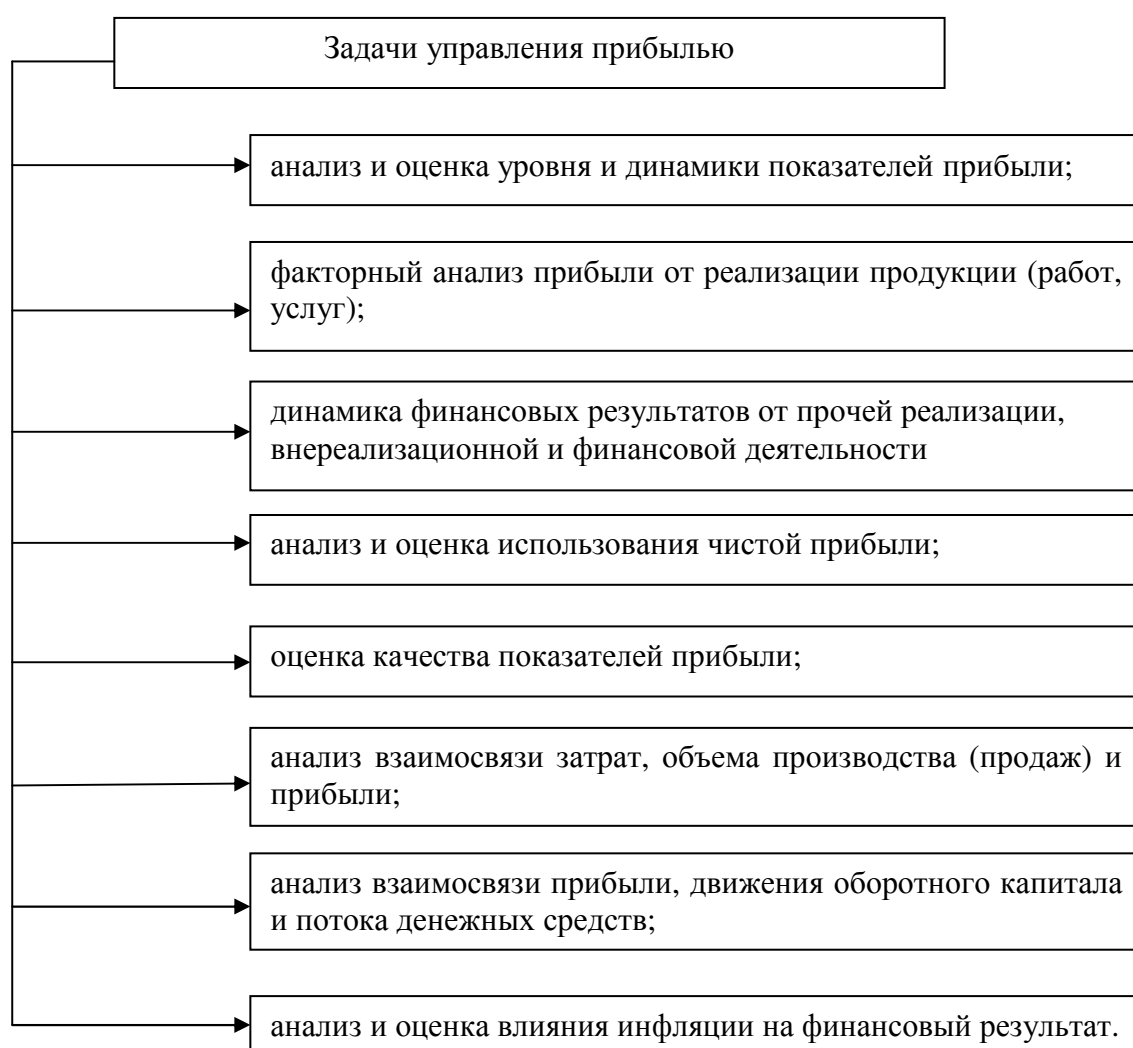


Рисунок 1.1 – Основные задачи управления прибылью

При планировании прибыли необходимо проанализировать темпы изменений прибыли за предыдущие календарные, то есть провести расчеты в сопоставимых ценах – в ценах предыдущего или отчетного периодов.

Система управления прибылью организаций розничной торговли – это совокупность способов и методов, направленных на наиболее быстрое получение

доходов от покупателей и эффективное снижение расходов [24, с.106].

Цель управления прибылью состоит, в выяснении причин ее изменения, определении резервов ее роста, и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов.

Система управления прибылью включает элементы, представленные на рисунке 1.2 [47, с. 298].

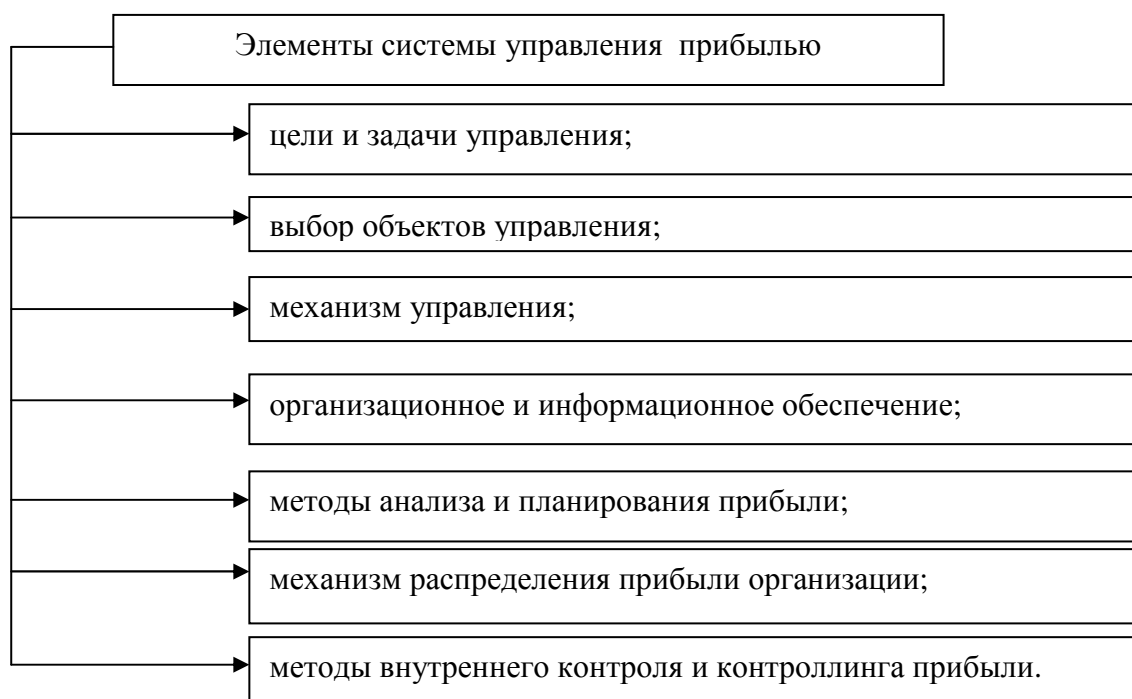


Рисунок 1.2 – Элементы системы управления прибылью торговой организации

В ходе управления прибылью решаются следующие задачи [39, с. 123]:

- дается оценка выполнения плана и динамики финансовых результатов;
- изучаются состав и структура прибыли;
- выявляется количественное изменение влияния факторов, формирующих прибыль торговой организации;
- анализируется и дается оценка качества прибыли;
- изучаются направления, пропорции и тенденции распределения прибыли;
- выявляются резервы роста прибыли;
- разрабатываются рекомендации по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития организации.

При проведении анализа прибыли за различные периоды необходимо вести расчеты в сопоставимых ценах – в ценах предыдущего или отчетного периода. По нашему мнению построение системы управления прибылью требует формирования систематизированного перечня объектов этого управления. Такая систематизация должна с одной стороны отражать функциональную направленность, а с другой – различные его уровни.

1.3 Выявление факторов влияния на финансовые результаты торговой организации

Выручка от реализации продукции является главным фактором, формирующим прибыль предприятия. Поэтому первоначально рассмотрим именно те факторы, которые ее формируют [42, с. 90].

Классификация факторов, определяющих величину валовой прибыли торговой организации на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 – Классификация факторов, определяющих величину валового дохода от продажи товаров

Как видно из рисунка 1.3 на валовую прибыль оказывают влияние внешние и внутренние факторы и факторы, формирующие деятельность предприятия в сфере производства и обращения [37, с. 28].

Таким образом, процесс формирования дохода может быть представлен формулой (1.1) [34, с. 162]:

$$Д = Ц \cdot Q, \quad (1.1)$$

где Д – доход предприятия, руб.;

Ц – цена продажи продукции (товара, работ, услуг), руб.;

Q – количество проданной продукции (работ, услуг), нат. ед. изм.

Цена является фактором, зависящим главным образом от общей конъюнктуры рынка: величины совокупного спроса и предложения товара, сложившихся предпочтений потребителей, их географического положения и прочего. Прибыль от продаж продукции в целом по предприятию зависит от изменения: объема реализации; структуры продукции; отпускных цен на реализованную продукцию; транспортных расходов; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов. В составе балансовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности. Формализованный расчет бухгалтерской прибыли производится по формуле (1.2) [40, с. 80]:

$$P^b = \pm P^p \pm P^f \pm P^{вн}, \quad (1.2)$$

где P^b – балансовая прибыль или убыток, руб.;

P^p – результат от реализации товаров, продукции, работ, услуг, руб.;

P^f – результат от прочей реализации и финансовых операций, руб.;

$P^{вн}$ – результаты (доходы и расходы) от прочих операций, руб. [1]

На величину прибыли хозяйствующего субъекта оказывают влияние факторы, связанные с его производственной деятельностью и носящие объективный характер, и субъективные, не зависящие от деятельности хозяйствующего субъекта [13, с. 100]. Общая схема факторов, формирующих балансовую прибыль предприятия, представлена на рисунке 1.4.

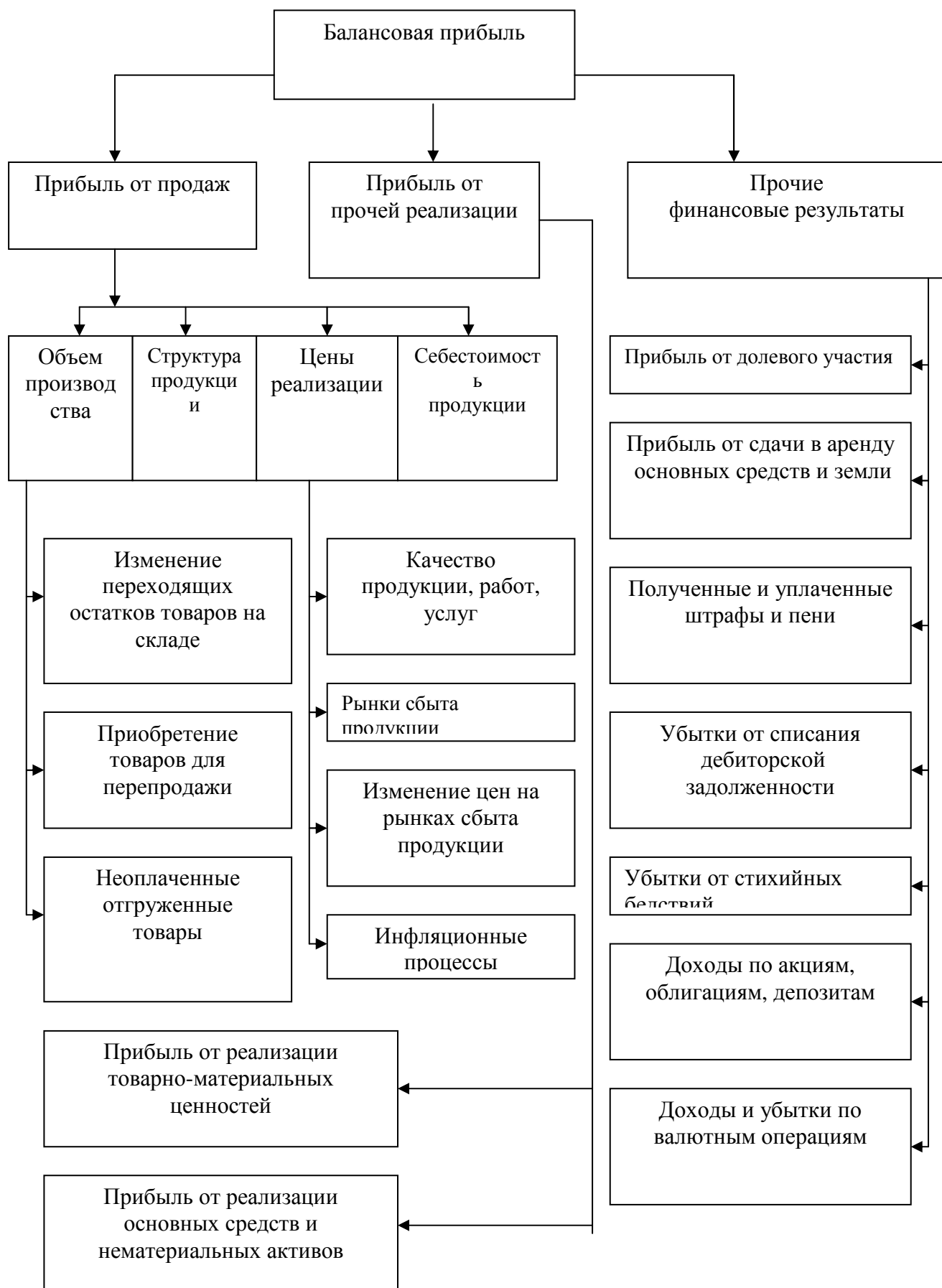


Рисунок 1.4 – Факторы, формирующие балансовую прибыль торговой организации

Прибыль как главный финансовый результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом. Поэтому, прежде всего, важно определить факторы, влияющие на формирование прибылей и убытков.

К группе объективных (внешних) факторов относятся [33, с. 102]:

1. чрезвычайные события, природные (климатические) условия, изменение рыночной конъюнктуры, конкуренция, транспортные и другие факторы, вызывающие дополнительные затраты у одних предприятий и обуславливающие дополнительную прибыль – у других;

2. изменение государственными органами или инфляционными процессами цен на товары, топливо, тарифов на услуги и перевозки, торговых скидок, надбавок, норм амортизационных отчислений, ставок заработной платы, начислений на нее и ставок налогов и других сборов;

3. нарушение дисциплины по хозяйственным вопросам поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вышестоящими хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими органами, затрагивающие интересы предприятия.

К группе субъективных (внутренних) факторов относятся: основные факторы, определяющие сущностные результаты работы, и факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины [17, с. 32]. К субъективным факторам можно отнести: уровень управления, конкурентоспособность товаров, уровень производительности труда, затраты реализации продукции, уровень цен на товары, рентабельность персонала, прибыль на рубль материальных затрат [11, с. 210]. Рентабельность персонала определяется по формуле (1.3).

$$R_{\Pi} = \frac{Пч}{СЧП}, \quad (1.3)$$

где R_{Π} – рентабельность персонала;

$Пч$ – чистая прибыль;

$СЧП$ – среднесписочная численность персонала.

Прибыль на рубль материальных затрат определяется по формуле (1.4).

$$П_{мз} = \frac{Пп}{МЗ}, \quad (1.4)$$

где $П_{мз}$ – прибыль на рубль материальных затрат;

$Пп$ – прибыль от продаж;

$МЗ$ – материальные затраты.

В ходе анализа разрабатывается несколько вариантов принятия решения, на основе которых принимается решение, оптимальное для данной ситуации.

Управление прибылью организации включает в качестве элементов:

- оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период (то есть, горизонтальный анализ показателей);
- оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры (что принято называть вертикальным анализом показателей);
- изучение хотя бы в самом общем виде динамики изменения показателей заряд отчетных периодов (то есть трендовый анализ показателей);
- выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественная оценка.

Для характеристики экономической эффективности производственного предприятия, а также в целях проведения сравнительного анализа необходимо знать не только абсолютную величину прибыли, но и ее уровень [40, с. 218].

$$У_{себ} = C/V \cdot 100 \%, \quad (1.5)$$

где V – выручка предприятия за определенный период, тыс. руб.;

C – себестоимость реализации, тыс. руб.;

$У_{себ}$ – уровень себестоимости.

Факторный анализ рентабельности продаж производится по формуле (1.6).

$$R_{пр} = V_{факт} - V_{план} \cdot У_{р0} \cdot 100 \%, \quad (1.6)$$

где $V_{факт}$ – выручка фактическая, тыс. руб.;

$V_{план}$ – выручка плановая, тыс. руб.;

$У_{р0}$ – уровень рентабельности базовый.

Затем изучается расчет рентабельности продаж. Расчет влияния фактора «Рентабельность» осуществляется по формуле (1.7.)

$$\Delta\Pi(p) = B1 \cdot (Y_{p1} - Y_{p0}) / 100, \quad (1.7)$$

где Y_{p1} и Y_{p0} – соответственно уровни рентабельности продаж в отчетном и базисном периодах, %.

В результате анализа выявляются причины увеличения рентабельности продаж предприятия, что позволяет сделать определенные выводы и разработать мероприятия, направленные на увеличение прибыли, а соответственно и фондов предприятия. Расчет влияния фактора «Себестоимость продаж» осуществляется по формуле (1.8) [29, с. 102].

$$\Delta\Pi(c) = B1 \cdot (C_1 - C_0) / 100, \quad (1.8)$$

где C_1 и C_0 – соответственно уровни себестоимости продаж в отчетном и базисном периодах, %.

Влияние выручки от продаж на величину прибыли рассчитывается по формулам (1.9, 1.10).

1) Величины выручки:

$$\Delta B = (B_{\text{отч.}} - B_{\text{баз.}}) \cdot Y_{\text{р.рент.баз.}} / 100. \quad (1.9)$$

2) Уровня рентабельности:

$$(Y_{\text{р.рп.отч.}} - Y_{\text{р.п.баз.}}) \cdot \text{РП}_{\text{баз.}} \quad (1.10)$$

Каждое предприятие стремится к сокращению постоянных издержек. Оптимальным считается тот план, который позволяет снизить долю постоянных затрат на единицу продукции, уменьшить безубыточный объем продаж и увеличить зону безопасности.

Безубыточным (критическим) объемом продаж называется объем продукции, доходы от продажи которой в точности покрывают совокупные расходы на ее производство и реализацию, обеспечивая тем самым нулевую прибыль. Разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж продукции – это зона безопасности (запас финансовой

прочности), и чем больше она, тем прочнее финансовое состояние [35, с. 206]. Для определения их уровня используется два взаимосвязанных метода – аналитический и графический.

Графический метод используется для иллюстрации зависимости между показателями (рисунок 1.5).

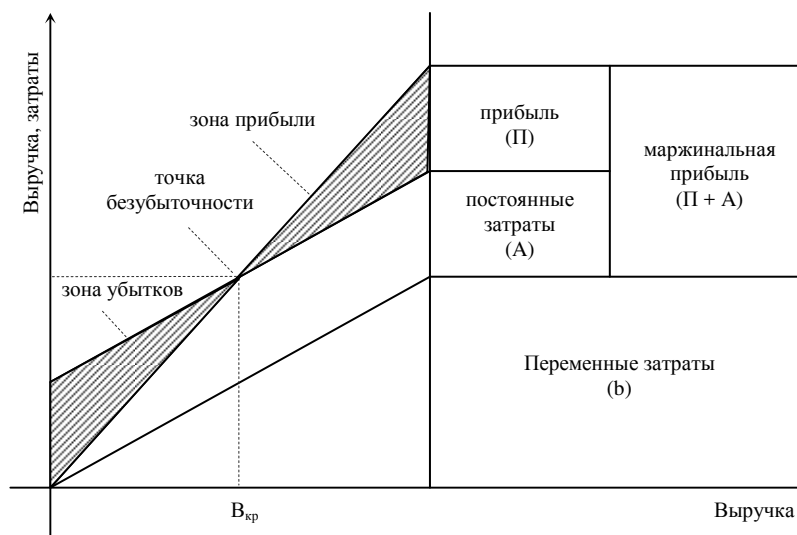


Рисунок 1.5 – Зависимость между прибылью, объемом реализации продукции и ее себестоимостью

По горизонтали показывается объем продаж в процентах от производственной мощности предприятия, или в натуральных единицах (один вид продукции), или в денежной оценке (несколько видов продукции), по вертикали – выручка от реализации. По графику можно установить, при каком объеме реализации продукции предприятие получит прибыль, а при каком ее не будет. Можно определить также точку, в которой затраты будут равны выручке от продаж. Она получила название точки безубыточного объема продаж, или порога рентабельности, или точки окупаемости затрат, ниже которой производство будет убыточным.

При использовании аналитического способа безубыточный объем продаж и зона безопасности рассчитываются с помощью ряда формул.

Безубыточный объем продаж в денежном выражении определяется по формуле (1.11) [37, с. 102]:

$$B_{кр} = \frac{A}{D_{мп}}, \quad (1.11)$$

где $B_{кр}$ – безубыточный объем продаж в денежном выражении;

A – постоянные затраты;

$D_{мп}$ – доля маржи покрытия в выручке.

Для одного вида продукции безубыточный объем продаж можно определить в натуральном выражении по формуле (1.12):

$$VPP_{кр} = \frac{A}{(p - b)}, \quad (1.12)$$

где $VPP_{кр}$ – безубыточный объем продаж в натуральном выражении;

p – цена единицы изделия, работ, услуг;

b – переменные издержки на единицу изделия.

Для определения запаса финансовой прочности аналитическим методом по стоимостным показателям используется формула (1.13):

$$ЗБ = \frac{B - B_{кр}}{B}. \quad (1.13)$$

Деление затрат на постоянные и переменные и использование категории маржинального дохода позволяет не только определить безубыточный объем продаж, зону безопасности и сумму прибыли по отчетным данным, но и прогнозировать уровень этих показателей на перспективу [14, с. 311].

Безубыточный объем продаж и зона безопасности зависят от суммы постоянных и переменных затрат, от уровня цен на продукцию. Увеличение удельных переменных и постоянных затрат повышает порог рентабельности и уменьшает зону безопасности.

Поэтому каждое предприятие стремится к сокращению постоянных издержек. Оптимальным считается тот план, который позволяет снизить долю постоянных затрат на единицу продукции, уменьшить безубыточный объем продаж и увеличить зону безопасности. Основными источниками являются увеличение объёма продаж, снижение себестоимости, повышения качества товаров, реализация товара на более выгодных рынках сбыта.

Выводы по разделу один

Прибыль служит критерием эффективности деятельности предприятия и основным внутренним источником формирования его финансовых результатов. Экономически обоснованное определение размера прибыли имеет большое значение для предприятия, позволяет правильно оценить его финансовые ресурсы, размер платежей в бюджет, возможности расширенного воспроизводства и материального стимулирования работников.

Для решения конкретных задач управления прибылью применяется целый ряд специальных систем и методов управления, позволяющих получить количественную оценку отдельных аспектов ее формирования, распределения и использования.

В общем смысле, прибыль представляет собой результаты разных видов деятельности предприятия и является одним из источников уплаты налогов и собственным источником формирования финансовых ресурсов субъекта хозяйствования.

Таким образом, грамотное, эффективное управление прибылью предусматривает построение в организации соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов её анализа и планирования.

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Так как прибыль является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха.

Управление прибылью очень важно для эффективности инвестиций и стратегического планирования. Это помогает лучшим образом распределить ресурсы для обеспечения эффективности деятельности. Следовательно, управление прибылью является одним из важных объектов финансового менеджмента.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ООО «КРАСНОЕ И БЕЛОЕ»

2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика торговой организации

«Красное & Белое» — российская компания - ритейлер и одноименная сеть магазинов формата самообслуживания. Сеть позиционирует себя как «магазины у дома». Головной офис находится в Челябинске. Также у компании есть 18 региональных офисов.

На 1 февраля 2017 года сеть компании включает в себя 3957 магазинов, открыв за прошлый год более 850 магазинов «у дома» в 40 субъектах России. Из них больше 1 тыс. — в Уральском федеральном округе. На 2016 год у компании имелось более 3000 магазинов и 4 распределительных центра.

Все магазины сети подключены к Единой государственной автоматизированной информационной системе (ЕГАИС).

Средняя торговая площадь магазина – 80 кв м. Ассортимент каждого магазина включает около 700 позиций алкоголя, около 100 пива, 60-70 сигарет, около 300 позиций сопутствующих товаров (бакалея, кондитерские изделия, соленья, консервы и т.д.). Главная задача ООО «Красное и Белое» это:

- повысить рентабельность экономической деятельности;
- повысить конкурентоспособность магазина и его товара на рынке;
- освоить более широкий сегмент рынка;
- повысить уровень устойчивости и стабильности функционирования предприятия на рынке;
- изучение конъюнктуры рынка;
- расширение круга производителей товара.

Численность работников структурного подразделения ООО «Красное и Белое» по адресу Златоуст, ул. 40 лет Победы, 4 – 16 человек.

Увеличение уставного капитала происходит за счет прибыли, оставляемой на предприятии для развития деятельности.

По степени специализации магазин специализированный, предприятие осуществляет торговлю целой группой товаров – «продукты».

В соответствии с уставом ООО «Красное и Белое» определены органы управления и исполнения (организационная структура), представленные на рисунке 2.1.

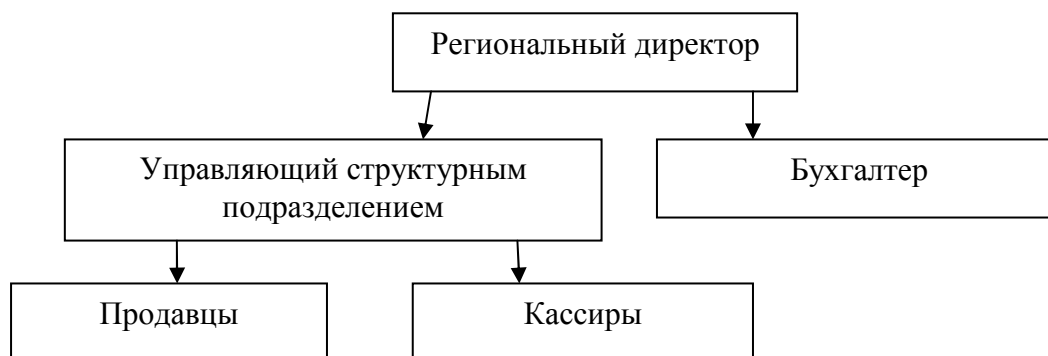


Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «Красное и Белое»

Во главе структурного подразделения ООО «Красное и Белое» стоит управляющий. Он заключает договора, в том числе по найму работников. Издаёт приказы и распоряжения, обязательные к исполнению всеми работниками торгового предприятия.

Основными задачами управляющего ООО «Красное и Белое» является: формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, обеспечение контроля за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами своевременное предупреждение негативных явлений в хозяйственно-финансовой деятельности. Товарные отчеты составляются при смене материально ответственных лиц за 7 дней; кассовый отчет ежедневно.

Для обеспечения контроля за сохранностью товарно-материальных и денежных ценностей проводятся инвентаризации [3].

Основные показатели, характеризующие экономические результаты структурного подразделения ООО «Красное и Белое», далее ООО «Красное и Белое», представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные экономические показатели ООО «Красное и Белое»

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Отклонение		Темпы роста, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Товарооборот	26 550	27 161	29 200	611	2039	102,3	107,51
Себестоимость продаж	19 633	17 262	22 598	-2371	5336	87,92	130,91
Валовая прибыль (убыток)	6917	9899	6602	2982	-3297	143,11	66,69
Прибыль от продаж	6917	9899	6602	2982	-3297	143,11	66,69
Прочие доходы	1627	2216	2023	589	-193	136,20	91,29
Прочие расходы	3273	6108	2034	2835	-4074	186,62	33,31
Прибыль до налогообложения	5271	6007	6591	736	584	113,96	109,72
Налоги от прибыли и другие аналогичные платежи	1054	1201	1318	147	117	113,94	109,74
Чистая прибыль (убыток)	4217	4806	5273	589	467	113,97	109,72

В ООО «Красное и Белое» за рассматриваемый период наблюдается рост товарооборота, в 2015 году на 611 тыс. руб., или на 2,3 %, а в 2016 году на 2039 тыс. руб. или на 7,51 %, что произошло в основном за счет роста покупательской активности и обновления ассортимента (ввод нового ассортимента товаров – яйца, молочные и колбасные продукты).

Положительно можно оценить превышение темпов товарооборота (2,3 %) в 2015 году над темпами роста себестоимости продаж (-12,08 %), это свидетельствует об эффективности принятия управленческих решений по регулированию расходов на протяжении 2016 года.

Отрицательно можно оценить рост себестоимости продаж в 2016 году на (30,91 %), то есть темп роста себестоимости продаж (30,91 %) выше темпа роста товарооборота, это снижает величину валовой прибыли предприятия (7,51 %).

Изменение финансовых результатов ООО «Красное и Белое» представлена на рисунке 2.2.

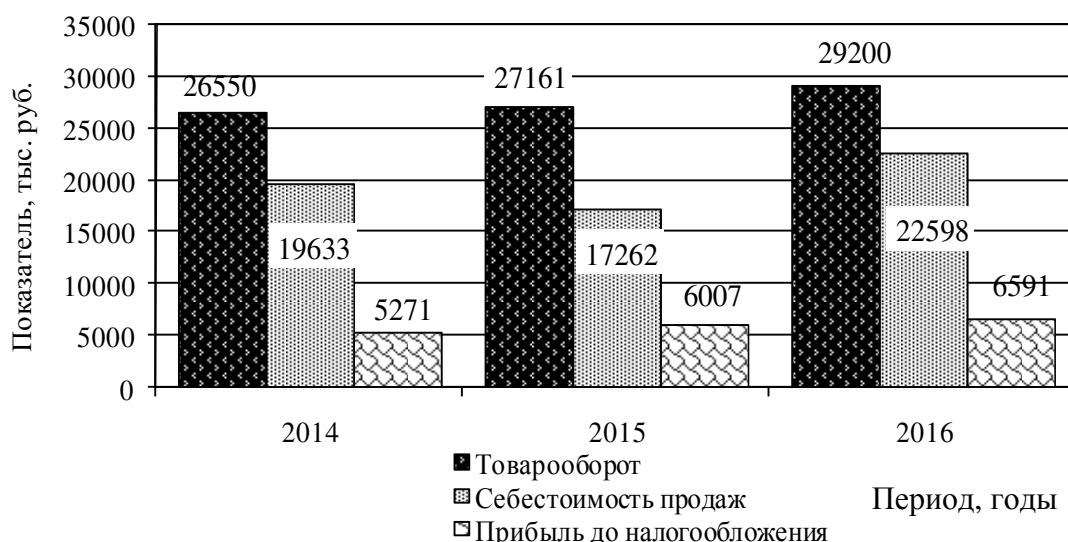


Рисунок 2.2 – Динамика основных показателей ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 годы

За 2015 год у ООО «Красное и Белое» наблюдается рост прочих расходов (за счет повышения арендной платы и затраты на транспортировку), их рост оказал существенное влияние на величину налогооблагаемой прибыли, но за счет снижения прочих расходов в 2016 году на 4074 тыс. руб. и из-за роста выручки налогооблагаемая прибыль увеличилась на 9,72 % (+584 тыс. руб.).

Товары, реализуемые ООО «Красное и Белое» пользуется спросом, что и подтверждает рост выручки и прибыли, так в 2015 г. был получен рост чистой прибыли на 589 тыс. руб., а в 2016 году на 467 тыс. руб.

Если финансовые результаты в отчетном периоде положительны (прибыль), то происходит приращение собственного капитала, если получен убыток от хозяйственной деятельности, происходит уменьшение собственного капитала предприятия.

Учет и анализ финансовых результатов раскрывает причины достигнутых успехов, а также недостатков в организации торговой деятельности, помогает наметить пути совершенствования в дальнейшей работе. Основные технико-экономические показатели, характеризующие экономическую деятельность ООО «Красное и Белое» за 2014–2016гг. рассмотрим в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Основные технико-экономические показатели ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

Показатель	Периоды, годы			Изменение по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
Товарооборот	26 550	27 161	29 200	+611	+2039
Чистая прибыль	4217	4806	5273	+589	+467
Среднегодовая стоимость основных фондов	6020	6573	5770	+553	–803
Среднесписочная численность персонала, чел.	10	14	16	+4	+2
Фонд заработной платы с начислениями	1966	3175	4355	+1209	+1180
Фондоёмкость	0,227	0,242	0,198	+0,015	–0,044
Фондоотдача	4,41	4,13	5,06	–0,28	+ 0,93
Выработка на 1 работающего	2655	1940,1	1825,0	–714,9	–115,1
Среднегодовая заработная плата на 1 работающего	196,6	226,79	272,19	+30,19	+45,4

Темпы изменения использования основных фондов на рисунке 2.3.

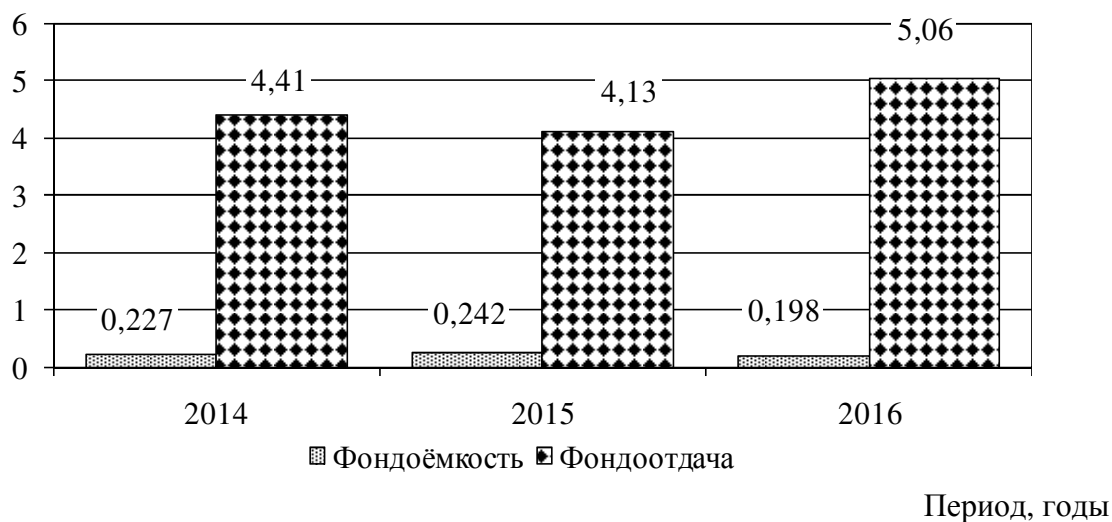


Рисунок 2.3 – Динамика эффективности использования основных фондов ООО «Красное и Белое» за 2014–2016гг.

ФОТ увеличивается за счет роста численности и уровня заработной платы, фондоемкость снижается в 2016 г. за счет снижения величины основных средств,

но из-за данного фактора увеличивается фондоотдача на 0,93 руб.

Рассмотрим изменение товарооборота ООО «Красное и Белое» по кварталам за 2014–2016 гг. в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ товарооборота ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Квартал	Сумма			Удельный вес квартального товарооборота в годовом обороте, %			Темп роста, %	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2015	2016
1 кв.	6504,8	6693,7	7475,2	24,5	24,7	25,6	102,90	111,68
2 кв.	6770,3	6856,3	7621,2	25,5	25,3	26,1	101,27	111,16
3 кв.	6292,4	6476,9	6161,2	23,7	23,9	21,1	102,93	95,13
4 кв.	6982,5	7073,1	7942,4	26,7	26,1	27,2	101,30	112,29
Итого	26 550	27 161	29 200	100,0	100,0	100,0	101,92	107,51

Анализ товарооборота по кварталам показывает, что объем продаж за 2016 год по общему объему перевыполнен по сравнению с базовыми показателями 2015 г. на 7,51 % или на 2039 тыс.руб.

В 3 квартале произошло снижение от плановых показателей объема продаж ООО «Красное и Белое» на 4,87 % или 315,7 тыс.руб. В других кварталах заметен устойчивый рост показателей перевыполнения плана: во 1 квартале 11,68 % или 781,5 тыс. руб., во 2 квартале 11,16 % или 764,9 тыс. руб., в 4 квартале 12,29 % или 869,3 тыс.руб. Перевыполнение планового товарооборота ООО «Красное и Белое», привело к неравномерному распределению товарооборота по кварталам в общем объеме товарооборота. Наибольший удельный вес в годовом товарообороте занимает объем продаж 2 и 4 квартала 2016 года 26,1 % и 27,2 %.

Причинами неравномерного распределения объема продаж послужили перебои в снабжении, появления новых фирм-конкурентов [20, с. 6]. Для равномерной динамики оборота продаж необходим анализ ассортимента и цен у главных конкурентов. Так как прибыль используется для увеличения оборотных средств предприятия, то для ООО «Красное и Белое» важной проблемой является обеспечение сохранности оборотных средств.

В процессе планирования важно определить возможное наличие излишка или недостатка оборотных средств на начало периода. Для этого сопоставляется сумма ожидаемого (фактического) наличия собственных оборотных средств предприятия на начало планируемого периода с его совокупной потребностью в оборотных средствах. Для определения ликвидности баланса сопоставим итоги групп по активу и пассиву ООО «Красное и Белое» в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Показатели платежеспособности ООО «Красное и Белое»

Активы	Период, годы			Пассивы	Период, годы			Недостаток (-), излишек (+) платежных средств		
	2014	2015	2016		2014	2015	2016	2014	2015	2016
Наиболее ликвидные активы	841	1709	2815	Наиболее срочные обязательства	2490	3502	1884	-1649	-1793	+931
Быстро реализуемые активы	3890	4250	3684	Срочные пассивы	0	0	0	3890	4250	3684
Средне реализуемые активы	1615	1779	1941	Долго- срочные пассивы	560	577	506	+1055	+1202	+1435
Трудно реализуемые активы	6454	6691	4849	Постоянные пассивы	9830	9850	10 889	+3376	+3159	+6040

Расчеты таблицы 2.4 показывают, что баланс ООО «Красное и Белое» за 2014, 2015 годы не является платежеспособным из-за недостаточности наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств. Соотношения соблюдается в трех случаях, когда наиболее ликвидные активы меньше наиболее срочных обязательств и медленно реализуемые активы перекрывают долгосрочные пассивы. Но при учете суммы поступлений от дебиторов и реализации запасов, ООО «Красное и Белое» своевременно оплатит долги. В 2016 году баланс абсолютно ликвидный, что произошло за счет поступления денежных

средств от основной хозяйственной деятельности (рост выручки и чистой прибыли) [25, с. 49]. Анализ финансовой устойчивости представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Тип финансовой устойчивости ООО «Красное и Белое»

В тысячах рублей

Финансовый показатель	Коды строк	Период, годы			Темп изменения по годам		
		2014	2015	2016	2015	2016	
						цепной	базисный
Капитал и резервы	1370	9830	9850	10 899	100,2	110,6	110,87
Внеоборотные активы	1100	6454	6691	4849	103,7	72,47	75,13
Собственные оборотные средства	Стр. 1 – стр. 2	3376	3159	2749	93,57	87,02	81,43
Долгосрочные обязательства	1400	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Краткосрочные обязательства	1500	2970	4079	2390	137,34	58,59	80,47
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	Стр. 3 +стр.4 +стр. 5	6346	7238	5139	114,06	71,00	80,98
Общая величина запасов и затрат	1210+1220	1615	1779	1941	110,2	109,1	120,19
Излишек (+), или недостаток (-) собственных оборотных средств	Стр. 3 – стр. 7	1761	1430	808	81,2	45,9	56,5
Излишек (+), или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных источников	Стр. 4 – стр. 7	1761	1430	808	81,2	45,9	56,5
Излишек (+), или недостаток (-) общей величины основных источников запасов и затрат	Стр. 6 – стр. 7	4731	5459	3198	115,39	58,58	67,60
Тип финансовой устойчивости	–	1 (Устойчивый)					

Данные таблицы 2.5 говорят о том, что у торгового предприятия ООО «Красное и Белое» наблюдается устойчивое состояние, следовательно, оно обладает абсолютной независимостью финансового состояния. Финансовое состояние позволяет быть уверенными в своевременном выполнении обязательств и при невысоких темпах роста товарных запасов будет обеспечено

собственными оборотными средствами (при привлечении заемных источников финансирования оборотных средств снижается величина прибыли за счет расходов по оплате банковских займов и кредитов).

В таблице 2.6 рассмотрим коэффициенты ликвидности.

Таблица 2.6 – Показатели ликвидности ООО «Красное и Белое» за 2014–2016гг.

Показатель платежеспособности	Нормативное значение	Период, годы			Темп изменения по годам	
		2014	2015	2016	2015	2016
Общий коэффициент ликвидности баланса $L1 = A1 + 0,5A2 + 0,3A3 / П1 + 0,5П2 + 0,3П3$	2,0...2,5	1,2704	1,0036	1,1148	79,00	111,08
Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности) $L2 = A1 / П1 + П2$	$\geq 0,05 \dots 0,1$	0,344	0,2072	0,0089	60,24	4,3
Коэффициент «критической оценки» $L3 = A1 + A2 / П1 + П2$	0,7...0,8; $\geq 1,0$	1,59	1,46	2,72	91,8	186,3
Коэффициент текущей ликвидности $L4 = A1 + A2 + A3 / П1 + П2$	$\geq 2,0$; 2,0...2,5	2,645	2,115	2,6366	79,97	124,66
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. $L5 = П4 - A4 / A1 + A2 + A3$	Не менее 0,1	0,534	0,443	0,619	82,96	139,7

Коэффициент общей ликвидности в 2015 г. изменился по сравнению с 2014 г. с 1,2704 до 1,0036, что оценивается положительно. Значение коэффициента текущей ликвидности характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства. Следовательно, в 2015 г. предприятие может погасить свои краткосрочные обязательства в полном объеме. В 2016 г. показатель увеличился до 24,66 % (и выше верхнего предела оптимального значения). Коэффициент критической оценки выше критического, а в конце отчетного периода оно увеличилось. Таким образом, ООО «Красное и Белое» платежеспособная и доходная торговая организация.

2.2 Анализ формирования финансового результата торговой организации

В финансовом учете результат хозяйственной деятельности выявляется путем подсчета и балансирования всех прибылей и убытков за отчетный период. Проведем вертикальный анализ финансовых результатов ООО «Красное и Белое» в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Изменение структуры финансовых результатов
ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

Показатель	Период, годы			Удельный вес, %			Темпы роста удельного веса, %	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2015	2016
Товарооборот	26 550	27 161	29 200	100,0	100,0	100,0	–	–
Себестоимость продаж	19 633	17 262	22 598	73,95	63,55	77,39	85,94	121,78
Валовая прибыль	6917	9899	6602	26,05	36,45	22,61	139,92	62,03
Прибыль от продаж	6917	9899	6602	26,05	36,45	22,61	139,92	62,03
Прочие доходы	1627	2216	2023	6,13	8,16	6,93	133,12	84,93
Прочие расходы	3273	6108	2034	12,33	22,49	6,97	182,40	30,99
Прибыль до налогообложения	5271	6007	6591	19,85	22,12	22,57	111,44	102,03
Налог на прибыль (УСН 15%) и прочие платежи	1054	1201	1318	3,97	4,42	4,51	111,34	102,04
Чистая прибыль	4217	4806	5273	15,88	17,69	18,06	111,40	102,09

В структуре товарооборота себестоимость реализованных товаров занимает больший удельный вес (77,39 % в 2016 году), валовая прибыль за 2015 год в доле увеличивается, на 39,92 %, а за 2016 год снижается на 37,97 %. Прибыль до налогообложения занимает 22,57 % к выручке, прочие доходы увеличиваются (продажа части устаревшего оборудования и транспортные услуги сторонним организациям) за 2015 год на 33,12 %, а за 2016 год снижаются на 15,07 %. Весомую долю занимают прочие расходы (6,97 %).

Динамика прибыли графически представлена на рисунке 2.4.

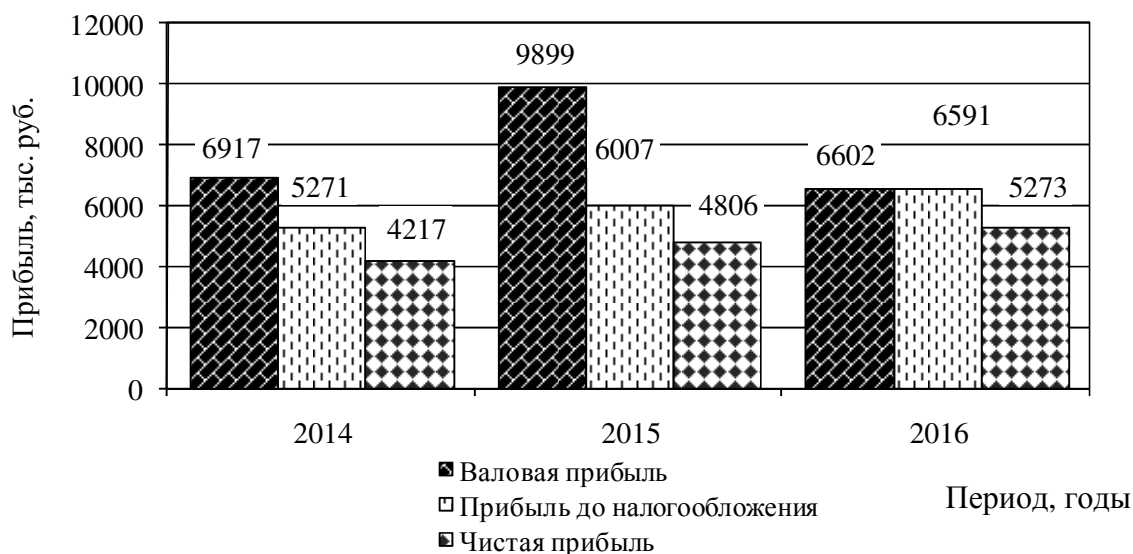


Рисунок 2.4 – Динамика прибыли ООО «Красное и Белое»

Таким образом, из таблицы 2.7 получены показатели, которые выявляют рост всех видов прибыли в 2015 году, а за 2016 год выявлен спад валовой прибыли на 3297 тыс. руб. Прибыль до налогообложения увеличилась в 2016 году на 2,03 % за счет снижения прочих расходов, а чистая прибыль возросла на 2,09 %, из-за снижения прочих расходов. На объем чистой прибыли влияют, прежде всего, доходы и расходы. Проведем анализ динамики и структуры доходов ООО «Красное и Белое» в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ структуры доходов ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

Показатель	Период, годы						Отклонение удельного веса, %	
	2014		2015		2016		2015	2016
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %		
Товарооборот	26 550	94,23	27 161	92,46	29 200	93,52	-1,77	+1,06
Прочие доходы	1627	5,77	2216	7,54	2023	6,48	1,77	-1,06
Всего доходов	28 177	100,0	29 377	100,0	31 223	100,0	-	-

Из таблицы 2.8 видно, что денежный поток от товарооборота занимает максимальный удельный вес за 2014–2016 гг.

Прочие доходы поступают от продажи излишнего торгового оборудования и транспортных услуг. Особенностью торговой организации является то, что выручка от продаж является основным видом доходов, что и подтверждают данные таблицы 2.8.

Динамика доходов торговой организации ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 годы на рисунке 2.5.

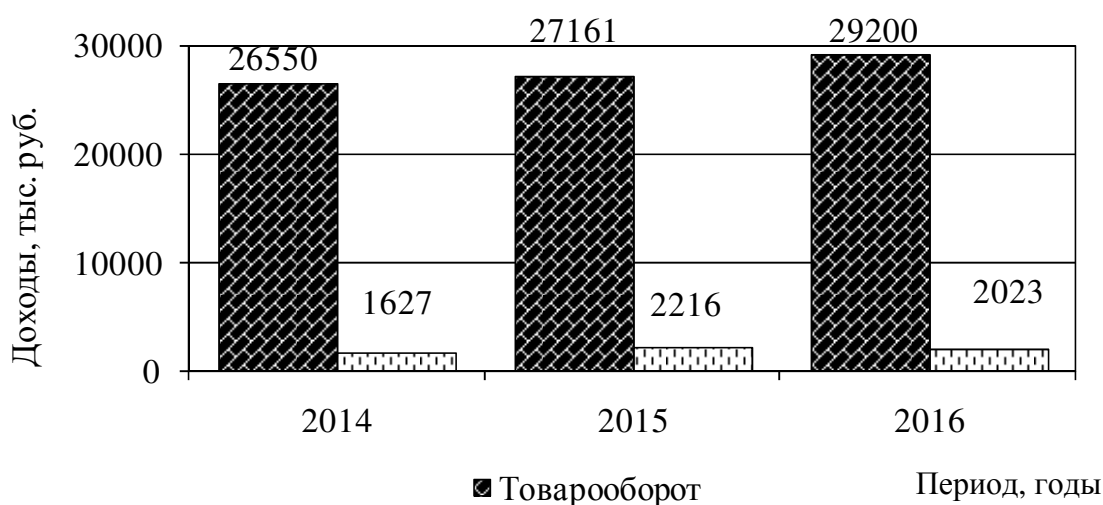


Рисунок 2.5 – Динамика доходов ООО «Красное и Белое»

Так как согласно учетной политике ООО «Красное и Белое» списывает издержки обращения на расходы по приобретению, хранению и реализации товаров в полном размере, проведем анализ расходов.

Анализ структуры расходов ООО «Красное и Белое» произведен в таблице 2.9. Большой удельный вес в расходах занимает покупная стоимость реализованных товаров (себестоимость продаж). Коммерческие расходы ООО «Красное и Белое» занимают в 2016 году 20,26 %, что является негативным фактором, так как снижают величину прибыли. Прочие расходы занимают незначительную долю в расходах ООО «Красное и Белое», и за 2016 г. они снизились почти в 3 раза, это положительная тенденция.

Таблица 2.9 – Структура расходов ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

Показатель	Период, годы						Отклонение удельного веса, %	
	2014		2015		2016		2015	2016
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %		
Себестоимость продаж	19 633	81,94	17 262	70,25	22 598	87,08	-11,69	11,83
Прочие расходы	3273	13,66	6108	24,86	2034	7,84	11,2	-17,02
Налог от прибыли	1054	4,4	1201	4,89	1318	5,08	0,49	0,19
Всего расходов	23 960	100,0	24 571	100,0	25 950	100,0	–	–

За период 2014–2016 год произошло изменение расходов по удельному весу, так себестоимость реализованных товаров в 2014 году составляла 81,94 %, за 2015 год она снизилась на 11,69 процентных пункта, но за 2016 год опять увеличилась и составила 87,08 % (+11,83 п.п). Прочие расходы ООО «Красное и Белое» занимали в 2014 году 13,66 %, а за 2015 год увеличились до 24,86 % что является негативным фактором, так как снижают величину прибыли. Налоги от прибыли за период 2014–2016 гг. увеличились с 4,4 % до 5,08 %. Динамика расходов представлена на рисунке 2.6.



Рисунок 2.6 – Динамика расходов ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

Далее рассмотрим структуру расходов от основной деятельности ООО «Красное и Белое» в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Динамика структуры расходов от основной деятельности ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 годы

Наименование расходов	Период, годы			Отклонение		Темп роста, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Условно-постоянные:	1021	1062	1116	+41	54	104,02	105,08
– амортизация	151	142	161	–9	19	94,04	113,38
– аренда	750	800	835	50	35	106,67	104,38
– рекламные расходы	120	120	120	–	–	100,0	100,0
Условно-переменные:	18 612	16 200	21 482	592	384	124,25	112,66
– стоимость закупленных товаров	14 983	11 534	16 965	–3449	5431	76,98	147,09
– расходы на оплату труда	1242	1584	1872	342	288	127,54	118,18
– страховые взносы от ФОТ	375	412	487	37	75	109,87	118,20
– коммунальные расходы	1200	1555	1171	43	16	458,33	129,09
– прочие расходы	812	1015	987	203	–28	125,00	97,24
Итого	19 633	17 262	22 598	588	408	121,95	112,49

Динамика условно-постоянных и условно-переменных расходов ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг. представлена на рисунке 2.7.

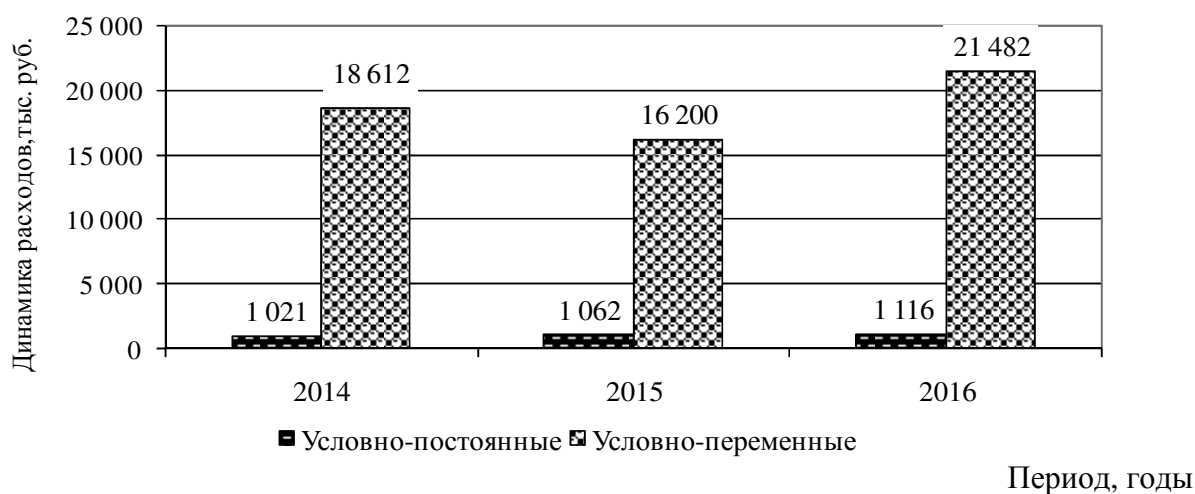


Рисунок 2.7 – Динамика расходов ООО «Красное и Белое» в 2014–2016 гг.

Большую величину в расходах занимает стоимость закупленных товаров для их последующей реализации и расходы по оплате труда работников ООО «Красное и Белое» и отчисления от фонда заработной платы. Условно-постоянные расходы занимают меньшую величину в структуре расходов, на за 2016 год заметно их увеличение на 54 тыс. руб., что связано с ростом арендной платы и амортизационных отчислений.

Транспортные расходы по сравнению с 2014 годом увеличились на 29,9 %, что говорит о повышении тарифов на транспортные перевозки. Прочие расходы повышаются из-за повышения тарифов на коммунальные платежи.

В структуре расходов обращения преобладают условно–постоянные расходы.

Для снижения общей величины расходов можно рекомендовать увеличить объемы реализации товаров, чтобы уменьшить удельный вес условно–переменных расходов в себестоимости продаж. Так как рост расходов снижает рентабельность, в таблице 2.11 рассчитаем коэффициенты рентабельности.

Таблица 2.11 – Динамика рентабельности продаж ООО «Красное и Белое»
в 2014–2016 гг.

Показатель	2014	2015	2016	В тысячах рублей			
				Изменения за 2015 год		Изменения за 2016 год	
				В сумме	В %	В сумме	В %
Товарооборот	26 550	27 161	29 200	+641	102,3	+2039	107,51
Себестоимость продаж (затраты)	19 633	17 262	22 598	–2371	87,92	+5336	130,91
Прибыль от продаж	6917	9899	6602	2982	143,11	–3297	66,69
Чистая прибыль	4217	4806	5273	589	133,97	+467	109,72
Рентабельность продаж	26,05	36,45	22,61	+10,4	139,92	–13,84	62,03
Рентабельность затрат	15,88	17,69	18,06	+1,81	+0,37	111,4	102,09

Рентабельность затрат (расходов) показывает, какую долю в расходах на осуществление торговой деятельности составляет чистая прибыль. Рентабельность затрат в 2014 г. составила 15,88 %, а в 2015 г. повысилась до 17,69 %, что говорит о повышении размера прибыли, которую приносит каждый

рубль затрат на реализацию товаров, а за 2016 год показатель увеличился до 18,06 %, что говорит о снижении затрат на реализацию. Динамика рентабельности ООО «Красное и Белое» представлена на рисунке 2.6.

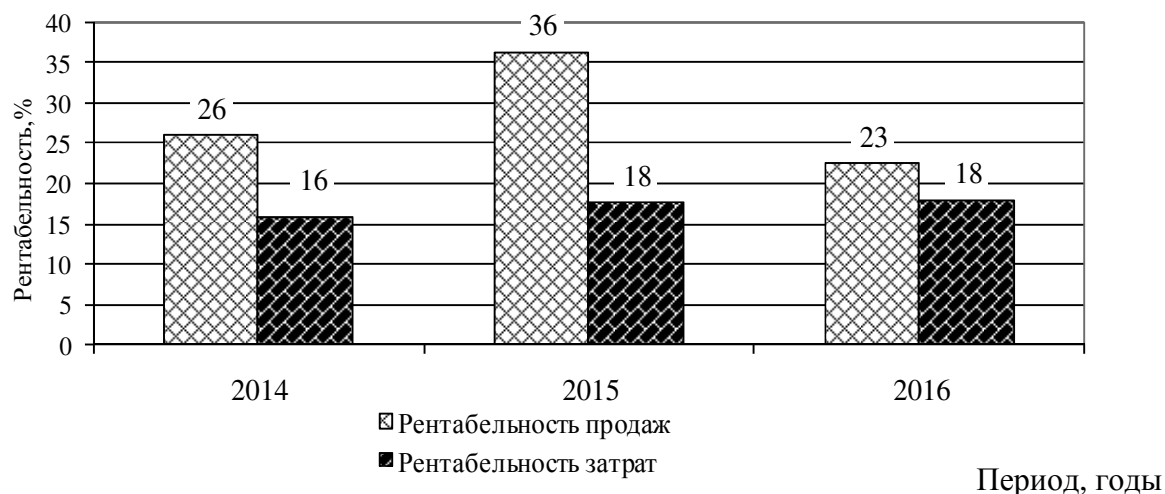


Рисунок 2.6 – Динамика рентабельности ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

Снижение коэффициента рентабельности продаж за анализируемый период с 26,05 % до 22,61 % свидетельствует о росте себестоимости закупаемых товаров, и некотором снижении спроса на товары, предлагаемые ООО «Красное и Белое». Далее приведен расчет относительной экономии (перерасхода) по годам в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Расчет относительной экономии (перерасхода) затрат

Показатель	Период, годы			Отклонение	
	2014 год	2015 год	2016 год	2015	2016
Себестоимость продаж	19 633	17 262	22 598	-2371	+5336
Издержки обращения	3273	6108	2034	+2835	-4074
Удельный вес издержек обращения в выручке	86,27	86,04	84,36	+0,68	+7,4
Относительная экономия (-), перерасход (+)	Расчет			Значение	
2014–2015	$\text{Э отн} = (86,04 - 86,27) \cdot 27161 / 100$			-62,47	
2015–2016	$\text{Э отн} = (86,36 - 86,04) \cdot 29200 / 100$			+93,44	

Таким образом, сумма относительная экономия издержек обращения в 2015

году составила 62,47 тыс. руб., а за 2016 год выявлен перерасход в сумме 93,44 тыс. руб. Это говорит о росте расходов, и, соответственно снижении доходов ООО «Красное и Белое». Для выявления используемой наценки, рассмотрим группы товаров (таблица 2.13) ООО «Красное и Белое» своему покупателю, так как получаемая прибыль с разных товаров распределена неравномерно.

Таблица 2.13 – Структура товарных групп в товарообороте ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг., в %

Подгруппа товара	Товарооборот ООО «Красное и Белое»						Темп роста, %	
	за 2014 год		за 2015 год		за 2016 год		2015	2016
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %		
Алкогольная продукция	6876,45	25,9	8773,00	32,3	8322,00	28,5	127,58	94,86
Слабоалкогольная продукция	6265,8	23,6	5079,11	18,7	8526,4	19,2	81,06	167,87
Безалкогольная продукция	3132,9	11,8	7116,18	16,2	4642,8	15,9	227,14	65,24
Кондитерские изделия	2044,35	7,7	2200,04	8,1	2978,4	10,2	107,62	135,38
Рыбная продукция	5363,1	20,2	3503,77	12,9	4117,2	14,1	65,33	117,51
Прочие товары	2867,4	10,8	3205,0	11,8	3533,2	12,1	111,77	110,2
Итого	26 550	100,00	27 161	100,00	29 200	100,00	102,3	107,51

Согласно таблице 2.13 наибольший удельный вес занимает группа товаров «Алкогольная продукция» в 2014 году она составляла 25,9 %, и в 2015 году увеличилась до 32,3 %, а в 2016 году снизилась до 28,5 %. Таким образом, алкогольная продукция, реализуемая в ООО «Красное и Белое» являются наиболее востребованным товаром и занимает лидирующее положение в составе выручки от продаж (28,5 %), слабоалкогольная продукция (19,2 %), безалкогольная продукция – соки, воды (15,9 %) и рыбная продукция (14,1 %), а кондитерские изделия и прочие товары являются сопутствующим товаром и занимают 12,1 %, 10,2 % соответственно. В таблице 2.14 рассмотрим средние наценки на примере некоторых товарных подгрупп.

Данные таблицы 2.14 основаны на закупочных ценах 2016 года.

Таблица 2.14 – Средняя наценка ООО «Красное и Белое», в %

Наименование товара		Цена поставщика, руб.	Цена продажи, руб.	% наценки	Сред. % наценки
Хлебо-булочные изделия	Хлеб	21,13	30,60	44,82	35,34
	Яйца	38,11	53,90	41,43	
	Булочки	14,51	16,70	15,1	
	Крупы	25,98	36,60	40,09	
Кондитерские изделия	Конфеты	141,3	176,6	25	25
	Печенья	72,0	90,0	25	
	Шоколад	41,6	52,0	25	
Алкогольная продукция	Вино – водочные изделия	158,77	231,8	46,0	49,67
	Пиво	39,74	60,3	51,0	
	Слабоалкогольные напитки (вина)	99,21	150,8	52	
Колбасная продукция	Мясо тушеное (консервы)	58,45	75,99	20	25
	Колбасная продукция	90,85	118,1	30	
Рыбная продукция	Рыба сушеная	29	40,0	37,93	34,81
	Рыба копченая	57	75,4	32,28	
	Консервы	33,2	49,9	50,03	
	Пресервы	42,0	50,0	19,0	
Прочие товары	Молоко	38,05	50,80	33,51	39,86
	Кефир	30,40	44,10	45,07	
	Сметана	25,0	38,0	52,0	
	Консервы овощные	31,5	48,9	55,24	
	Снэки	24,09	30,1	24,95	
	Табачные изделия	53,50	68,7	28,41	

На продукты первой необходимости (молоко, кефир, сметана) установлена средняя наценка 35,34 %.

На кондитерские изделия в среднем устанавливается торговая наценка в размере 25 %, а на прочую продукцию – 39,86 %.

На рыбные продукты – 34,81 %. На вино - водочную продукцию установлена завышенная наценка – 49,67 %.

Данный процент торговой наценки позволяет поддерживать конкурентоспособность и обеспечивать торговую организацию достаточной для процветания прибылью.

2.3 Факторный анализ финансового результата торговой организации

ООО «Красное и Белое» использует методы расчета цены с ориентацией на конкуренцию, который состоит в определении цены на товары ООО «Красное и Белое» с учетом конкурентной ситуации и конкурентного положения данной фирмы на рынке. Одним из важнейших методологических вопросов в анализе является определение величины влияния отдельных факторов на прирост результативных показателей. Рассмотрим показатели рентабельности в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Динамика рентабельности ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

Показатель	Период, годы			В процентах	
	2014	2015	2016	2015	2016
Товарооборот	26 550	27 161	29 200	102,3	107,51
Прибыль от продаж	6917	9899	6602	143,11	66,69
Собственный капитал	9830	9850	10 899	101,00	110,65
Активы	12 800	13 929	13 289	108,82	95,41
Чистая прибыль	4217	4806	5273	113,97	109,72
Рентабельность продаж	26,05	36,44	22,61	139,88	62,05
Рентабельность собственного капитала, %	42,90	48,79	48,38	113,73	99,16
Рентабельность активов, %	32,95	34,50	32,15	104,70	93,19
Чистая рентабельность, %	15,88	17,69	18,06	111,40	102,09

Расчеты показывают, что с ростом прибыли в ООО «Красное и Белое» за 2015 год по сравнению с показателем 2014 года, рентабельность собственного капитала и рентабельность активов увеличивается, на 13,73 % и 4,7 % соответственно, а в связи с превышением темпа роста имущества над темпами роста прибыли, в 2016 году показатели рентабельности снижаются (на 0,84 % и 6,81 % соответственно). Динамика рентабельности имущества ООО «Красное и Белое» представлена на рисунке 2.7.

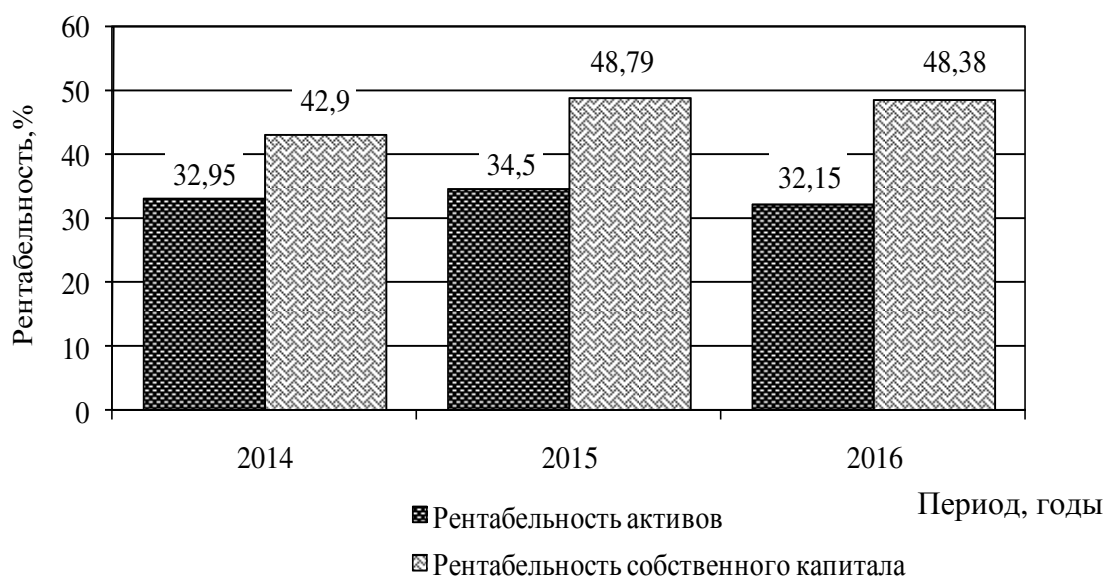


Рисунок 2.7 – Динамика рентабельности имущества ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

Далее проведем расчет влияния товарооборота на прибыль торговой организации в таблице 2.16.

Таблица 2.16 – Анализ влияния факторов на прибыль ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

Показатель	Период, годы			Отклонение, в сумме	
	2014	2015	2016	2015	2016
Товарооборот	26 550	27 161	29 200	+ 611	+2039
Валовая прибыль	6917	9899	6602	+ 2982	–3297
Уровень валового дохода	26,05	36,44	22,61	+ 11,39	–13,83
Себестоимость продаж	19 633	17 262	22 598	–2371	+5336
Уровень себестоимости продаж	73,95	63,56	77,39	–10,39	+ 13,8
Чистая прибыль	4217	4806	5273	+ 589	+ 467
Уровень рентабельности	15,88	17,69	18,06	+ 1,81	+ 0,37

Влияние факторов на прибыль ООО «Красное и Белое» рассмотрим в таблице 2.17 по формулам (1.6–1.7).

Таблица 2.17 – Влияние факторов на прибыль ООО «Красное и Белое»

В тысячах рублей		
Показатель	Расчет	Значение,
Влияние изменения объема товарооборота за период: – За 2014 – 2015 годы – За 2015 – 2016 годы	$\Delta T/O = (27161 - 26550) \cdot 15,88$	+97,03
	$\Delta T/O = (29200 - 27161) \cdot 17,69$	+360,70
Влияние изменения среднего % валовой прибыли за период: – За 2014 – 2015 годы – За 2015 – 2016 годы	$\Delta \% ВП = (36,44 - 26,05) \cdot 27161$	+ 2822,03
	$\Delta \% ВП = (22,61 - 36,44) \cdot 29200$	- 1118,36
Влияние изменения уровня рентабельности за период: – За 2014 – 2015 годы – За 2015 – 2016 годы	$\Delta \% РП = (17,69 - 15,88) \cdot 26550$	+ 480,56
	$\Delta \% РП = (18,06 - 17,69) \cdot 27161$	+ 100,50

Рост товарооборота в 2015 году повлиял на прибыль положительно, благодаря данному фактору прибыль увеличилась на 97,03 тыс. руб., рост выручки и рост уровня рентабельности в 2016 году повлиял на прибыль положительно (+ 360,70 тыс. руб.).

В 2015 году из-за повышения доли рентабельности прибыль увеличилась на 480,56 тыс. руб., а в 2016 году на 100,50 тыс. руб. из-за увеличения доли рентабельности на 0,37 %.

Не менее важное влияние на величину прибыли оказал средний процент торговой надбавки (ВП), так в 2015 году рост прибыли составил 2822,03 тыс. руб., а в 2016 году из-за снижения среднего процента валовой прибыли спад составил 1118,36 тыс. руб.

Далее рассчитаем влияние факторов на выручку от продаж при помощи разницы товарооборота в реальных и сопоставимых ценах за 2015 и 2016 годы в таблице 2.18.

Таким образом, увеличение цен на товарную продукцию, предлагаемую ООО «Красное и Белое» на 11 % в 2015 году повлекло за собой рост выручки от продаж на 2469,2 тыс. руб.

В 2016 году рост цен на 9 % повлек за собой рост товарооборота ООО «Красное и Белое» на 2411 тыс. руб.

Таблица 2.18 – Анализ влияния факторов на прибыль ООО «Красное и Белое»
в действующих и сопоставимых ценах

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы		
	2014	2015	2016
Товарооборот в ценах:			
– действующих	26 550	27 161	29 200
– сопоставимых	26 550	27 161/1,1=24691,8	29 200/1,09 =26789,0

Динамика товарооборота ООО «Красное и Белое» в действительных и сопоставимых ценах за 2014–2016 гг. представлена на рисунке 2.8.

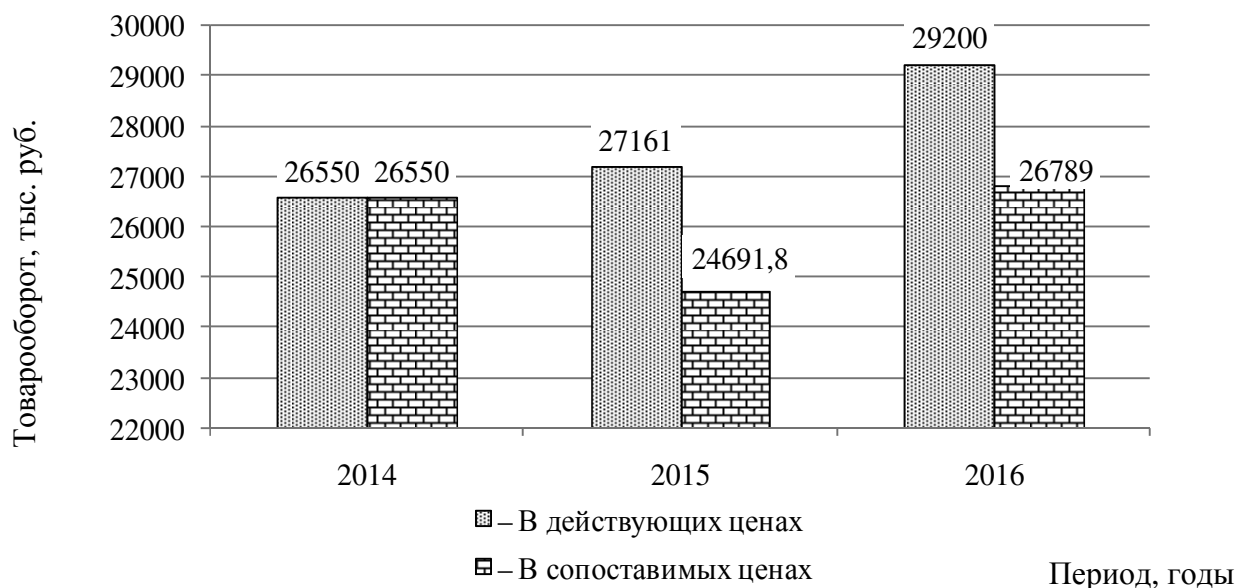


Рисунок 2.8 – Динамика товарооборота ООО «Красное и Белое»
в действительных и сопоставимых ценах за 2014–2016 гг.

Расчеты показывают, что в ООО «Красное и Белое» с ростом прибыли за 2015 год по сравнению с показателем 2014 года, рентабельность увеличивается, а в связи со снижением валовой прибыли в 2016 году, показатели рентабельности снижаются. Проведенный анализ факторов влияния подтверждает сделанные ранее выводы об обоснованном увеличении издержек обращения в 2015 и 2016 годах и достаточно высоким влиянием ценовых факторов.

Рассчитаем уровень себестоимости ООО «Красное и Белое» и влияние фактора стоимости товаров по покупным ценам в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Влияние расходов на прибыль ООО «Красное и Белое»

Показатель	Период, годы		
	2014	2015	2016
Уровень стоимости реализованных товаров (УС)	$УС = 19633/26550 \cdot 100 = 73,95$	$УС = 17262/27161 \cdot 100 = 63,55$	$УС = 22598/29200 \cdot 100 = 77,39$
Влияние себестоимости продаж по годам	–	$\Delta Пп(с) = 27161 \cdot (63,55 - 73,95) = -2824,74$	$\Delta Пп(с) = 29200 \cdot (77,39 - 63,55) = +4041,28$
Уровень прочих расходов (Упр)	$Упр = 3273/26550 \cdot 100 = 12,33$	$Упр = 6108/27161 \cdot 100 = 22,49$	$Упр = 2034/29200 \cdot 100 = 6,97$
Влияние уровня прочих расходов	–	$\Delta ПР = 27161 \cdot (22,49 - 12,33) = +2759,56$	$\Delta ПР = 29200 \cdot (6,97 - 22,49) = -4531,84$

Таким образом, снижение уровня себестоимости повлияло на товарооборот ООО «Красное и Белое» положительно. В 2015 году из-за снижение доли себестоимости закупаемых товаров на 10,4 % (снижение цен на закуп товара) товарооборот увеличился на 2824,74 тыс. руб., а в 2016 году снизился на 4041,28 тыс. руб. из-за роста доли затрат на закуп товаров на 13,84 %.

В 2015 году из-за повышения доли рентабельности прибыль увеличилась на 480,56 тыс. руб., а в 2016 году на 100,50 тыс. руб. из-за увеличения доли рентабельности на 0,37 %. Не менее важное влияние на величину прибыли оказал средний процент торговой надбавки (ВП), так в 2015 году рост прибыли составил 2822,03 тыс. руб., а в 2016 году из-за снижения среднего процента валовой прибыли спад составил 1118,36 тыс. руб. Рассмотрев данные, следует, что максимальное влияние фактора (увеличение товарооборота) произошло в 2015 году. Таким образом, в ходе анализа рентабельности деятельности ООО «Красное и Белое» выявлено, что перевыполнение плана товарооборота, привело к неравномерному распределению выручки по кварталам в общем объеме продаж.

Большой удельный вес в товарообороте занимает объем продаж 2 и 4 квартала 2016 года 26,1 % и 27,2 %. Наибольший удельный вес в выручке занимает подгруппа товаров «Алкогольная продукция» в 2014 году она составляла 25,9 %,

в 2015 году увеличилась до 32,3 %, а в 2016 году снизилась до 28,5 %. Следовательно, алкоголь, реализуемый ООО «Красное и Белое» является востребованным товаром и занимает лидирующее положение в составе товарооборота. Но рост закупочных цен на товары для последующей реализации могут привести к снижению прибыли и росту товарных запасов, которые из-за более высоких, чем у конкурента цен, останутся нереализованными. Для этого рекомендуется проводить мероприятия:

- при планировании запасов необходимо добиваться рациональной обеспеченности запасов и затрат.
- повышать производительность труда;
- добиваться снижения себестоимости продаж за счет отказа от посредников, а закупать товары непосредственно у производителей;
- снижать потерю товаров и их порчу.

Рассчитаем уровень издержек и влияние фактора прочие расходы на прибыль ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг. в таблице 2.20.

Таблица 2.20 – Влияние издержек обращения на финансовые результаты
ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы		
	2014	2015	2016
Товарооборот	26 550	27 161	29 200
Прочие расходы	3273	6108	2034
Уровень прочих расходов (Упр)	0,1233	0,2249	0,0696
Влияние уровня прочих расходов	–	$\Delta \text{ПР} = 27\ 161 \cdot (0,2249 - 0,1233)$ = + 28,41	$\Delta \text{ПР} = 29\ 200 \cdot (0,0696 - 0,2249) = - 45,35$

Уровень прочих расходов в 2014 г. составил 12,33 %, а в 2015 г. повысился до 22,49 %, что говорит о снижении размера прибыли, которую ООО «Красное и Белое» приносит каждый рубль издержек на реализацию товаров, но за 2016 год

показатель снизился до 6,96 %, что говорит о снижении затрат на реализацию. Так из-за роста доли прочих расходов на 10,16 % чистая прибыль снизилась на 28,41 тыс. руб., а в 2016 году из-за спада доли прочих расходов на 15,53 % чистая прибыль увеличилась на 45,35 тысяч рублей.

Так как в торговой организации одним из главных факторов роста выручки является производительность труда торговых работников, то в таблице 2.21 рассмотрим показатели эффективности использования трудовых ресурсов.

Таблица 2.21 – Динамика эффективности использования трудовых ресурсов

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Темпы роста, %	
	2014	2015	2016	2015	2016
Товарооборот	26 550	27 161	29 200	102,3	107,51
Себестоимость продаж	19 633	17 262	22 598	87,92	130,91
Среднегодовая стоимость основных фондов	6020	6573	5770	109,19	87,78
Среднесписочная численность персонала	10	14	16	140,0	114,29
Годовой фонд оплаты труда	1966	3175	4355	161,50	137,17
Материальные затраты	17667	14087	18243	79,74	129,50
Прибыль от продаж	6917	9899	6602	143,11	66,69
Чистая прибыль	4217	4806	5273	113,97	109,72
Рентабельность персонала, %	421,7	343,29	329,56	81,41	96,00
Прибыль на рубль материальных затрат, руб.	39,15	70,27	36,19	179,49	51,50

Среднегодовая заработная плата повышается, что говорит о росте материальной заинтересованности персонала. Зарботная плата начисляется согласно штатного расписания, в котором оговорены оклады, доплаты и надбавки и табеля учета рабочего времени.

Зарботная плата начисляется за фактически отработанное время исходя из оклада и всех доплат и надбавок, с применением уральского коэффициента.

Рассчитаем рентабельность персонала по формуле (1.2):

- 2014 год = $4217 : 10 = 421,7 \%$
- 2015 год = $4806 : 14 = 343,29 \%$
- 2016 год = $5273 : 16 = 329,56 \%$.

Прибыль на рубль материальных затрат, руб. рассчитаем по формуле (1.3):

- 2014 год = $6917 : 17667 \times 100 = 39,15 \%$
- 2015 год = $9899 : 14087 \times 100 = 70,27 \%$
- 2016 год = $6602 : 18243 \times 100 = 36,19 \%$.

Таким образом, следует, что рентабельность персонала за 2015 год увеличилась на 79,49 %, но в связи с увеличением ФОТ в 2016 году, на 37,17 %, прибыль на рубль материальных затрат снизилась на 48,5 %. Графически темпы изменения рентабельности трудовых ресурсов на рисунке 2.9.

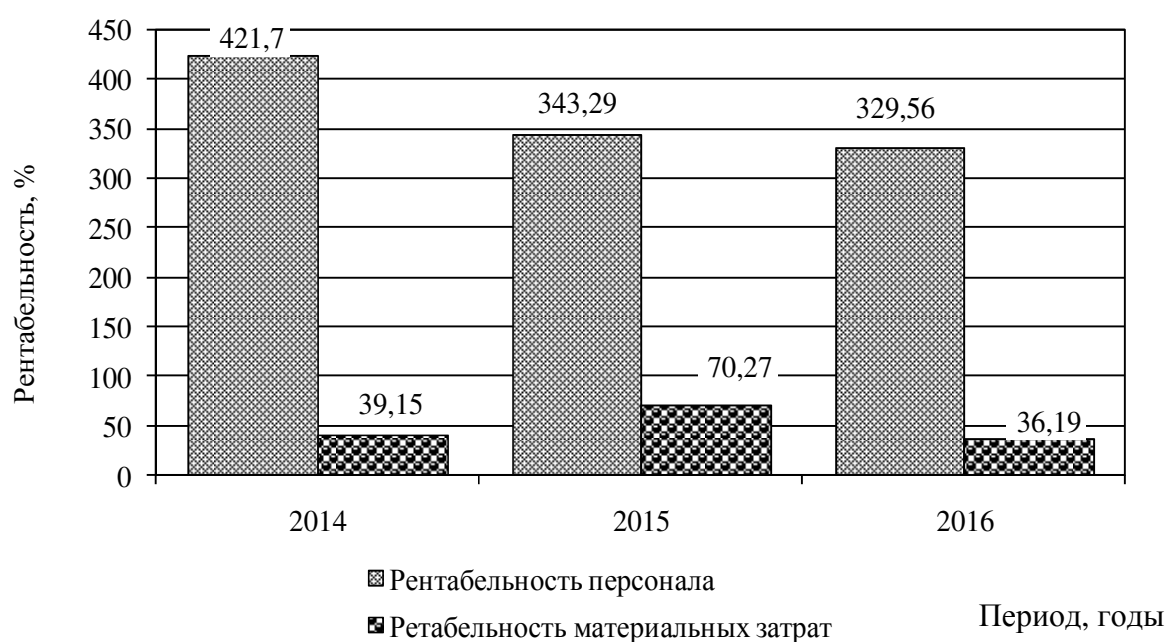


Рисунок 2.9 – Показатели эффективности использования трудовых ресурсов ООО «Красное и Белое» за 2014–2016гг.

Следовательно, в 2015 г. был получен рост валовой прибыли на 2982 тыс. руб., а в 2016 году валовая прибыль снизилась на 3297 тыс. руб. за счет увеличения расходов.

Для нахождения значения запаса финансовой прочности произведем расчет точки безубыточности в таблице 2.22.

Таблица 2.22 – Расчет запаса финансовой прочности и точки безубыточности
 ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

Показатель	Период, годы			Изменение по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
Товарооборот Т	26 550	27 161	29 200	611	2039
Полная себестоимость оборота С	19 633	17 262	22 598	–2371	5336
Маржинальная прибыль МП	6917	9899	6602	2982	–3297
Условно-постоянные расходы	1021	1062	1116	+41	54
Условно-переменные расходы	18 612	16 200	21 482	592	384
Критическая точка объема продаж Вкр	18 612	16 200	21 482	592	384
Точка безубыточности	19 633	17 262	22 598	–2371	5336
Запас финансовой прочности ЗБ	6917	9899	6602	2982	–3297
Запас финансовой прочности, %	0,2605	0,3645	0,2261	+0,104	-0,1384
Чистая прибыль ЧП	4217	4806	5273	589	467

Значение запаса финансовой прочности показывает, что если в силу изменения ситуации на рынке товарооборот торговой организации ООО «Красное и Белое» в процентном соотношении сократится менее чем на 22,61 % то предприятие будет получать прибыль; если более – то оно окажется в убытке.

Таким образом, в 2014 г. объем реализации, при котором предприятие покрывает все свои затраты не получая при этом ни прибыли, ни убытка, составил 19633 тыс. руб.;

- в 2015 г. безубыточный объем продаж составлял 17 262 тысяч рублей;
- в 2016 г. 22 598 тыс. руб.

Положительно можно оценить превышение темпов товарооборота (2,3 %) в 2015 году над темпами роста себестоимости (–12,08 %), это свидетельствует об эффективности принятия управленческих решений по регулированию расходов на протяжении 2015 года. Динамика показателей безубыточности деятельности ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг. представлена на рисунке 2.10.

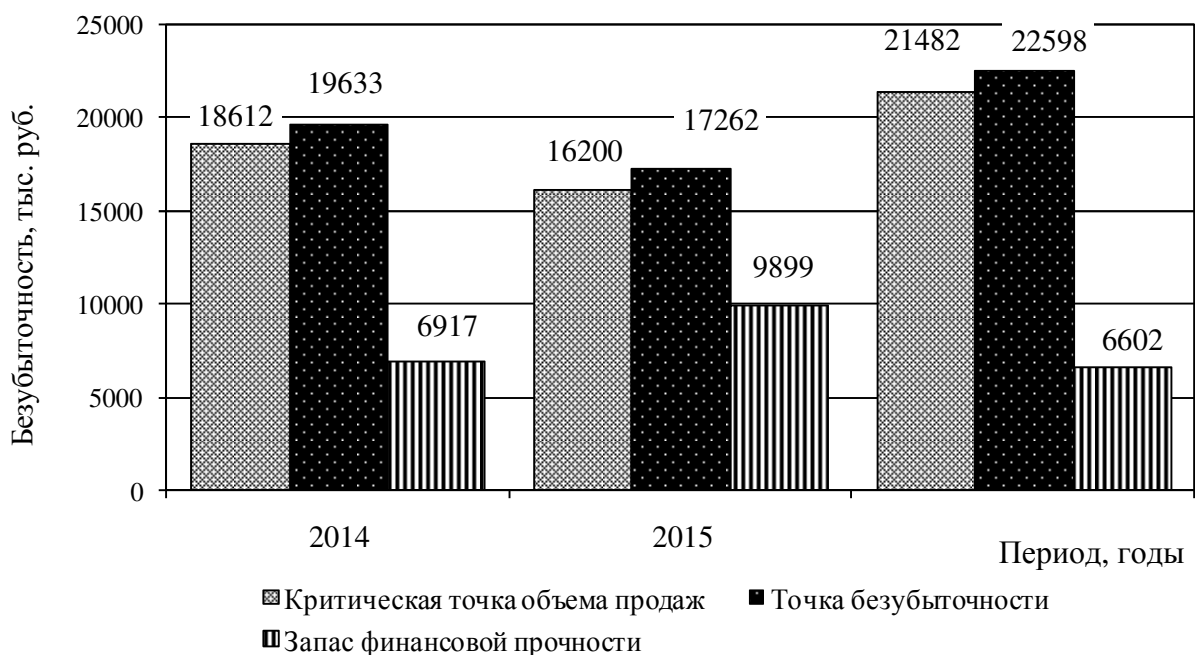


Рисунок 2.10 – Показатели безубыточности деятельности
ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг.

Таким образом, в ходе анализа формирования прибыли торговой организации ООО «Красное и Белое» за 2014–2016 гг. выявлены следующие показатели:

– в 2015 году наблюдается рост товарооборота на 611 тыс. руб., или на 2,3 %, а в 2016 году на 2039 тыс. руб. или на 7,51 %, что произошло в основном за счет роста покупательской активности и обновления ассортимента (ввод нового ассортимента товаров – яйца, молочные и колбасные продукты).

Отрицательно можно оценить рост стоимости продаж в 2016 году на 30,91 %, то есть темп роста себестоимости продаж (30,91) выше темпа роста товарооборота, это снижает величину валовой прибыли предприятия (7,51 %).

Наибольший удельный вес занимает группа товаров «Алкогольная продукция» в 2014 году она составляла 25,9 %, и в 2015 году увеличилась до 32,3 %, а в 2016 году снизилась до 28,5 %.

Таким образом, алкогольная продукция, реализуемая в ООО «Красное и Белое» являются наиболее востребованным товаром и занимает лидирующее положение в составе товарооборота (28,5 %), слабоалкогольная продукция (19,2 %), безалкогольная продукция - соки, воды (15,9 %) и рыбная продукция

(14,1 %), а кондитерские изделия и прочие товары являются сопутствующим товаром и занимают 12,1 %, 10,2 % соответственно.

Снижение коэффициента рентабельности продаж за анализируемый период с 26,05 % до 22,61 % свидетельствует о росте себестоимости закупаемых товаров, и некотором снижении спроса на товары, предлагаемые ООО «Красное и Белое». Большую величину в расходах занимает стоимость закупленных товаров для их последующей реализации и расходы по оплате труда работников ООО «Красное и Белое» и отчисления от фонда заработной платы.

Условно-постоянные издержки занимают меньшую величину в структуре издержек, на за 2016 год заметно их увеличение на 54 тыс. руб., что связано с ростом арендной платы и амортизационных отчислений. Транспортные расходы по сравнению с 2014 годом увеличились на 29,9 %, что говорит о повышении тарифов на транспортные перевозки. Прочие расходы повышаются из-за повышения тарифов на коммунальные платежи. В структуре расходов преобладают условно–постоянные затраты.

Не менее важное влияние на величину прибыли оказал средний процент торговой надбавки (ВП), так в 2015 году рост прибыли составил 2822,03 тыс. руб., а в 2016 году из-за снижения среднего процента валовой прибыли спад составил 1118,36 тыс. руб. Для снижения общей величины расходов можно рекомендовать увеличить объемы реализации товаров, чтобы уменьшить удельный вес условно–переменных расходов в себестоимости продаж.

2.4 Пути повышения финансовых результатов торговой организации и оценка их эффективности

Увеличение прибыли ООО «Красное и Белое» возможно двумя способами: увеличить доходы торговой организации и снизить расходы предприятия. На сегодняшний день конкуренция фирм, предлагающих алкогольную продукцию на рынке Златоуста, резко возросла, а спрос начал сокращаться.

Для стабилизации спроса ООО «Красное и Белое» предлагается проведение акции «1000 + подарок».

В качестве подарка предлагается любая пачка чая на выбор (черный или зеленый, бесплатно) на сумму 50 руб.

Основными методами продвижения товара ООО «Красное и Белое»: реклама, стимулирование сбыта, личная продажа.

В ходе 2016 года были проведены акции по стимулированию продаж, рассмотрим некоторые из них:

- коробка чая (100 пакетиков) по цене 250 руб. + чай (25 пакетиков) – бесплатно;
- коробка конфет «Коркунов» 6 штук по цене 5 штук;
- водка «Чарка» по цене 358 руб. акция «5+1», при покупке 5 бутылок водки, 6-ая бутылка бесплатно.

Как правило, подобные акции проводятся от 10 дней до 30 дней, и имеют рекламную поддержку в СМИ (рекламные буклеты).

Время обращения складывается из времени перемещения товаров в различных звеньях товародвижения (производство - оптовая торговля - розничная торговля), опосредуемого непрерывно происходящими и возобновляющимися актами купли-продажи.

Снижение длительности оборота и рост скорости товарного обращения позволяют осуществлять большой объем продаж при меньших размерах товарных запасов, что способствует снижению товарных потерь, уменьшению расходов по хранению товаров, оплате процентов за пользование кредитами и т. п.

Анализ эффективности акции по стимулированию продаж «Чай (100 пакетиков) + подарок» март 2016 года представлен в таблице 2.23.

Таблица 2.23 Изменение товарооборота до и после акции «Чай (100 пакетиков) + подарок», март 2016 года

Период	Товарооборот, тыс. руб.	Темп прироста, %
До акции	145,7	- 15,5
После акции	287,76	97,50

Темп спада за месяц до акции составил – 15,5 %, это связано с тем, что

продажи прочих товаров (чая) стали падать. Темп прироста при проведении акции составил 97,5 %. Таким образом, акция по стимулированию продаж «Чай (100 пакетиков) + подарок» является эффективной. Эффект от проведения акций по стимулированию продаж на рисунке 2.11.

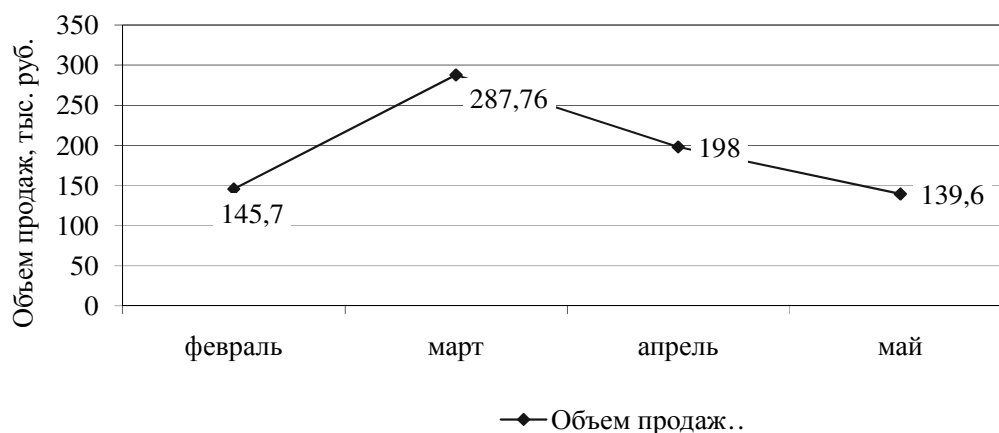


Рисунок 2.11 – Изменение товарооборота при стимулировании продаж чая

В марте 2016 года была организована акция «6 коробок конфет по цене 5 штук». Скидки устанавливались на конфеты «Коркунов». Цена на конфеты 229 рублей, конфеты перед 8 Марта приобретаются в количестве минимум 2–3 коробки, и при покупке 6 коробок скидка является существенной:

- 6 коробок конфет «Коркунов» по акции – 1145 руб.,
- при покупке единичного товара цена покупки: $6 \cdot 229 = 1374$ руб.)
- экономия от акционного товара: $1374 - 1145 = 229$ руб.

На рисунке 2.12 наглядно видно, что объем продаж конфет «Коркунов» растет, продажи поднялись на 56,0 %.

Рассчитаем эффективность акции и сведем данные в таблицу 2.24.

Таблица 2.24 – Изменение товарооборота до и после акции по стимулированию продаж конфет «Коркунов», март 2016 года

Период	Товарооборот, тыс. руб.	Средний темп прироста, %
До акции	517	- 46,42
После акции	806,52	56,0

Динамика изменения товарооборота от акции «6 коробок конфет «Коркунов» по цене 5» представлена на рисунке 2.12.

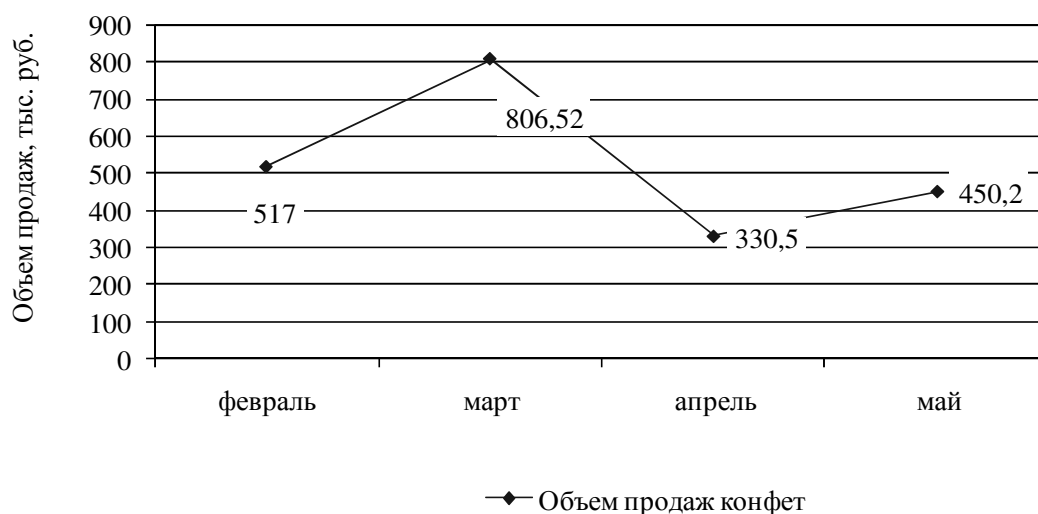


Рисунок 2.12 – Изменение товарооборота после стимулирования продаж конфет «Коркунов»

В период акции товарооборот от реализации конфет «Коркунов» возрос на 56,0 % и составила 806,52 руб. Рост объема продаж в мае связан с началом сезонных продаж конфет (подарки выпускникам школ, учителям и т.д.).

Таким образом, акции по стимулированию продаж, реализуемых в ООО «Красное и Белое» являются эффективными, о чем и свидетельствует рост продаж по время проведения акций. При спаде спроса на менее ходовые товары, целесообразно проводить стимулирующие акции, что позволит увеличить доход и высвободить денежные средства из товарных запасов.

Так как в результате анализа эффективности проведения акций мы выявили средний рост продаж на 56 %, то и примем данный процент за плановую величину роста выручки. Рассчитаем эффективность предлагаемой акции «1000 + подарок», при которой, если сумма чека составит 1000 руб., то в качестве подарка предлагается любая пачка чая на выбор (чёрный или зеленый, бесплатно) на сумму 50 руб. Расчет эффективности мероприятия в таблице 2.25.

Таблица 2.25 – Расчет эффективности рекламной акции «1000 + подарок»

Показатель	Расчет показателя	Значение
Товарооборот 2016 года, тыс. руб.	Форма № 2	29 200
Прибыль от продаж 2016 год, тыс. руб.	Форма № 2	6602
Рентабельность продаж, %	$6602 / 29200 \cdot 100 \%$	22,61
Средний процент торговой надбавки на изделия	Таблица 2.14	34,95 %
Среднемесячная выручка до проведения акции	$29\ 200 / 12$	2433,3
Планируемый рост продаж за период проведения акции (июль 2017)	56% $2433,3 \cdot 56\%$	1362,65
Доля товара реализованного товара по акции в выручке (55%), тыс. руб.	55% $1362,65 \cdot 55\%$	749,46
Количество подарков за время проведения акции, шт.	$749\ 460 / 1000$	750
Средняя себестоимость всех подарков по акции «1000 + подарок», руб.	$750 \cdot 50$	37 500

Таким образом, при рекламных мероприятиях в рамках акции «1000 + подарок» по повышению спроса на товары ООО «Красное и Белое» планируется, что 55% покупателей захотят воспользоваться условиями акции, следовательно, среднемесячный товарооборот может увеличиться на 1362,65 тыс. руб.

Но, так как увеличивается затраты на обеспечение акции (чай), то целесообразно проанализировать планируемые расходы и сопоставить планируемые доходы от проведения акции.

В таблице 2.26 рассчитаем возможный доход ООО «Красное и Белое» за счет внедрения мероприятия по рекламной акции «1000 + подарок».

Таблица 2.26 – Расчет эффективности рекламной акции «1000 + подарок»

В тысячах рублей

Показатель	Расчет показателя	Значение
Планируемый прирост товарооборота за счет внедрения рекламной акции	Таблица 3.3	1362,65
Планируемая величина затрат на внедрение предложенного мероприятия «1000 + подарок»	Таблица 3.3	37,5
Прирост валовой прибыли за счет проведения рекламной акции	$1362,65 - 37,5$	1325,15
Рост валовой прибыли после проведения акции «100 + подарок»	$1325,15 \cdot 22,61$	299,62

Таким образом, при проведении акции «1000 + подарок» доход увеличится на 1362,65 тыс. руб., но расходы на реализацию также увеличатся на 37,5 тыс. руб., тем не менее выявлен рост валовой прибыли на 299,62 тыс. руб. Следовательно, возможно увеличение товарооборота и привлечение новых покупателей, которые также сочтут условия акции привлекательными.

Это дает увеличение клиентской базы, уменьшение затрат на хранение товаров и повышение показателей рентабельности. Динамика основных показателей до и после внедрения предложенного мероприятия представлена на рисунке 2.13.

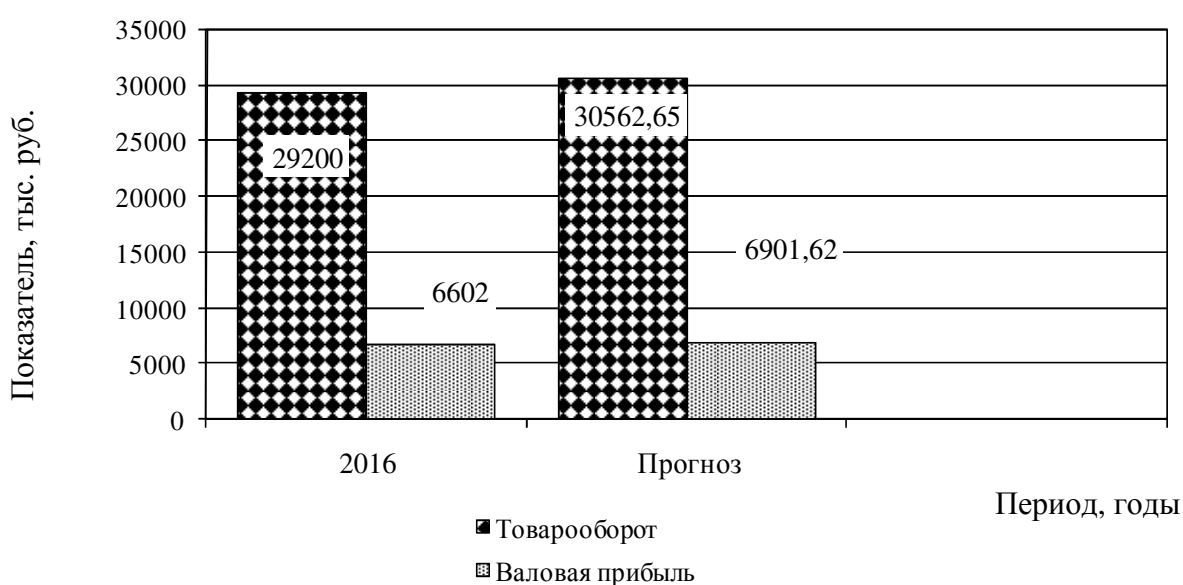


Рисунок 2.13 – Динамика показателей ООО «Красное и Белое» с учетом рекламной акции «1000 + подарок»

Рост прогнозных показателей подтверждает необходимость проведения рекламной акции «1000 + подарок», при которой товарооборота увеличится на 1362,65 тыс. руб., валовая прибыль увеличится на 299,62 тыс. руб.

Увеличить прибыль ООО «Красное и Белое» возможно за счет снижения расходов, а именно:

- транспортные расходы;
- прочие расходы;
- расходы по за купу товаров.

В ходе проведения анализа затрат ООО «Красное и Белое» в таблице 2.6, был сделан вывод о необходимости выявления резервов снижения расходов по статье «расходы по коммунальным платежам» и «прочие расходы». Определим резервы снижения и возможную экономию затрат по статье «расходы по коммунальным платежам». Так как магазин ООО «Красное и Белое» находится на 1-ом этаже жилого дома, в тенистой стороне, то экономия электроэнергии практически невозможна, а покупка энергосберегающих ламп затратная, предлагаем производить оплату за электроэнергию по вексям (Челябэнерго), при этом возможно получить скидку на 1 %. Так в 2015 (777,5 тыс. руб.), а в 2016 гг. году в элементе затрат «прочие расходы» произошло увеличение доли затрат по статье электроэнергии (819,7 тыс. руб.) Рассчитаем эффективность мероприятия по снижению расходов на электроэнергию при оплате за электроэнергию вексями в таблице 2.27.

Таблица 2.27 – Расчет экономического эффекта от мероприятия по снижению расхода по электроэнергии ООО «Красное и Белое»

В тысячах рублей		
Показатель	Расчет	Значение
Оплата за электроэнергию в 2016 году	819,7	819,7
Снижение расхода по оплате электроэнергию на 1 % (за счет вексельной формы оплаты)	$819,7 - 1\%$	+811,5
Доход от снижения расходов по оплате электроэнергию на 1% (за счет вексельной формы оплаты)	$819,7 - 811,5$	+8,2

Экономия по оплате за электроэнергию ООО «Красное и Белое» при использовании векселей ООО «Челябэнерго», составит 8,2 тыс. рублей и, несмотря на небольшую величину экономии расходов, применение вексельной оплаты позволит экономить энергоресурсы в будущем, так как тарифы на ресурсы постоянно повышаются, а следовательно, будет возможность большей экономии.

Рассмотрим динамику расходов по статье «Расходы по оплате электроэнергии» до и после мероприятий на рисунке 2.14.

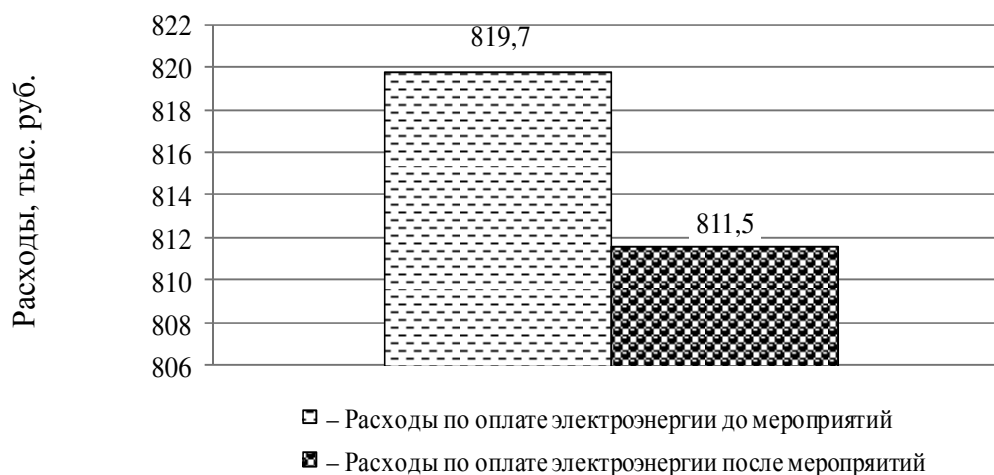


Рисунок 2.14 – Динамика расходов по оплате электроэнергии ООО «Красное и Белое» с учетом мероприятий

Экономический эффект от данного мероприятия составит 8,2 тыс. руб., который снизит величину расходов, а следовательно увеличит величину финансовых результатов ООО «Красное и Белое» на 8,2 тыс. руб.

Следующее предлагаемое мероприятие направлено на решение проблемы роста расходов ООО «Красное и Белое», которое заключается в использовании скидки по предоплате за товары для последующей реализации (винно-водочные изделия изделия). Если оплатить товар до истечения определенного срока, то можно воспользоваться скидкой с цены. Помимо снижения себестоимости от снижения закупочной цены товара будет получена экономия денежных средств, что позволит увеличить прибыль торговой организации.

Управление товарными запасами в торговой организации является основной задачей, так как наличие товара для бесперебойной торговли и оптимальные издержки обращения являются фактором повышения рентабельности деятельности. ООО «Азимут», являющийся основным поставщиком ликероводочной и табачной продукции ООО «Красное и Белое», предлагает 2-ух % скидку за ускоренную оплату товаров (до 30 дней).

Рассчитаем экономический эффект от ускоренной оплаты товаров ООО «Азимут» со скидкой в таблице 2.28.

Таблица 2.28 – Экономический эффект от ускоренной оплаты товаров

В тысячах рублей		
Показатель	Расчет	Результат
Сумма кредиторской задолженности ООО «Красное и Белое» за 2016 год	1884	1884
Размер скидки за счет ускоренной оплаты поставщику	2,00	2,00
Размер денежных средств за счет ускоренной оплаты поставщику	$1884 \cdot 2,00$	37,68
Увеличение денежных средств за счет ускоренной оплаты поставщику	$2815 + 37,68$	2852,68

Таким образом, воспользовавшись скидкой за ускоренную оплату товаров (до 30 дней) для последующей реализации, позволит повысить величину денежных средств в размере 37,68 тыс. руб., и снизит потребность во внешних источниках пополнения оборотного капитала на данную сумму.

Предоплата за товары поставщиков выявляет снижение себестоимости на 2,0 %, а вследствие того, что оборачиваемость кредиторской задолженности составляет 15,5 оборотов в год, при длительности оборачиваемости 23,5 дня, то ожидается рост выручки ООО «Красное и Белое». Рассчитаем экономический эффект от ускоренной оплаты товаров ООО «Азимут» со скидкой с учетом ускорения оборачиваемости кредиторской задолженности в таблице 2.29.

Таблица 2.29 – Экономический эффект от от ускоренной оплаты поставщику
ООО «Азимут» со скидкой

В тысячах рублей		
Показатель	Расчет	Результат
Сумма кредиторской задолженности ООО «Красное и Белое» за 2016 год	1884	1884
Оборачиваемость кредиторской задолженности за 2016 год, обороты	$29200 / 1884$	15,499
Оборачиваемость кредиторской задолженности за 2016 год, дни	$365 / 15,499$	23,5
Снижение кредиторской задолженности при ускоренной оплате	$1884 - 37,68$	1846,32
Прогнозная оборачиваемость кредиторской задолженности, обороты	$29200 / 1846,32$	15,816
Прогнозная оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	$365 / 15,816$	23,08
Снижение кредиторской задолженности за счет ускоренной оплаты поставщику	$(23,08 - 23,5) \cdot 29200$	- 122,64
Увеличение денежных средств за счет ускоренной оплаты поставщику	+ 122,64	+ 122,64

Динамика кредиторской задолженности и денежных средств при изменении кредитной политики графически представлена на рисунке 2.15.

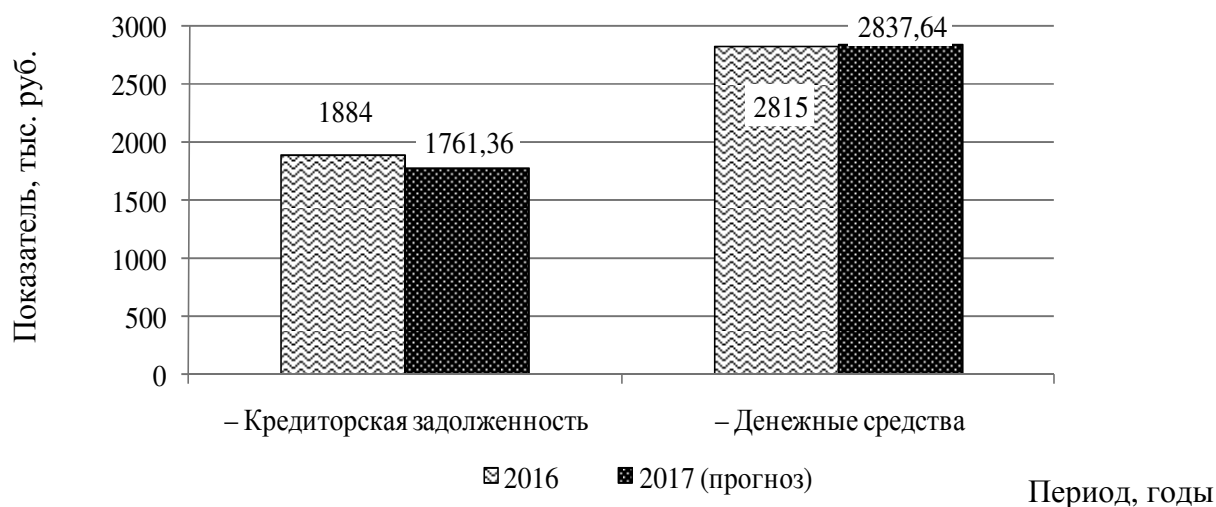


Рисунок 2.15 – Величина кредиторской задолженности и денежных средств до и после изменения кредитной политики ООО «Красное и Белое»

Таким образом, ООО «Красное и Белое» предлагается воспользоваться предложением поставщика, которое заключается в снижении длительности расчетов с ООО «Азимут», при этом получая 2 % скидку на оптовую цену. При этом будет снижена себестоимость продаж на 122,64 тыс. руб. и рост валовой прибыли на данную величину, что показано на рисунке 2.16.

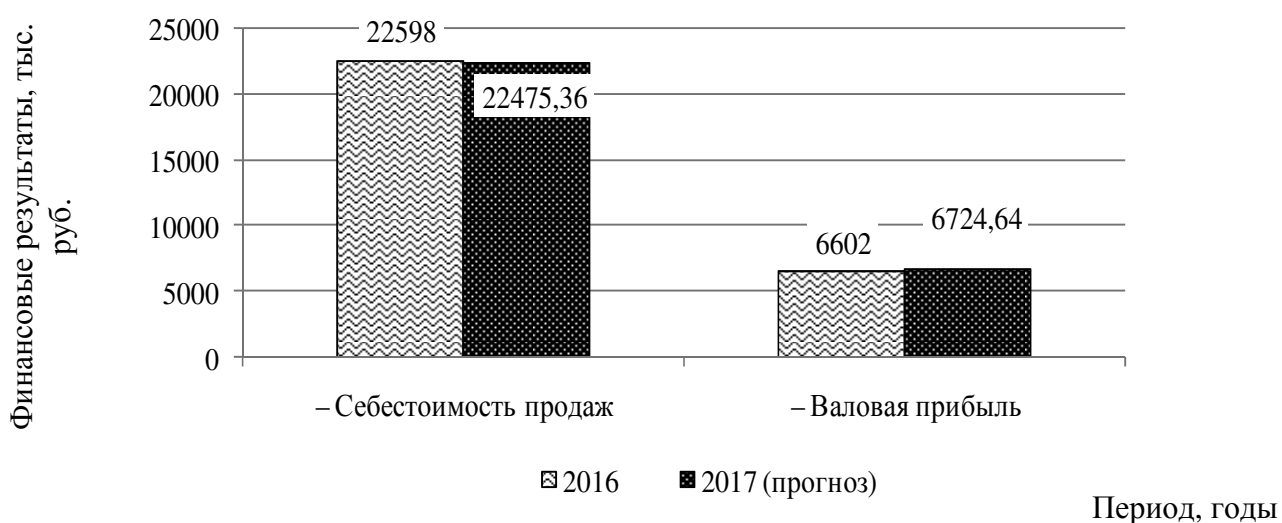


Рисунок 2.16 – Прогноз экономических показателей до и после изменения кредитной политики ООО «Красное и Белое»

Таким образом, нами были предложены мероприятия по повышению прибыли и снижению расходов и рассчитан их эффект:

1. Для увеличения спроса ООО «Красное и Белое» предлагается проведение акции «1000 + подарок». В качестве подарка предлагается любая пачка чая на выбор (черный или зеленый, бесплатно) на сумму 50 руб.

Рост прогнозных показателей подтверждает необходимость проведения рекламной акции «1000 + подарок», при которой товарооборот увеличится на 1362,65 тыс. руб., валовая прибыль увеличится на 299,62 тыс. руб.

Следовательно, возможно привлечение новых клиентов, которые также сочтут условия проведения акции привлекательными.

2. Для снижения расходов по статье «расходы по коммунальным платежам» предлагаем производить оплату за электроэнергию по вексялям (Челябэнерго), при этом возможно получить скидку на 1 %. Так в 2015 (777,5 тыс. руб.), а в 2016 гг. году в элементе затрат «прочие расходы» произошло увеличение доли затрат по статье электроэнергии (819,7 тыс. руб.). Экономия по оплате за электроэнергию ООО «Красное и Белое» при использовании векселей ООО «Челябэнерго», составит 8,2 тыс. рублей и, несмотря на небольшую величину экономии расходов, применение вексельной оплаты позволит экономить энергоресурсы в будущем, так как тарифы на ресурсы постоянно повышаются, а следовательно, будет возможность большей экономии.

3. Воспользовавшись скидкой за ускоренную оплату товаров (до 30 дней) ООО «Азимут», позволит повысить величину денежных средств ООО «Красное и Белое» в размере 122,64 тыс. руб., и снизит потребность во внешних источниках пополнения оборотного капитала на данную сумму.

Ускоренная оплата за товары поставщику выявляет снижение себестоимости на 2,0 %, а вследствие того, что оборачиваемость кредиторской задолженности составляет 15,5 оборотов в год, при длительности оборачиваемости 23,5 дня, то ожидается рост товарооборота ООО «Красное и Белое».

В структуре отчета о финансовых результатах ООО «Красное и Белое» произойдут изменения:

- Прогнозная выручка от продаж увеличится на 1362,65 тыс. руб.
- Прогнозная себестоимость продаж увеличится на:

$$(1362,65 \cdot 77,39\%) + 37,5 - 122,64 - 8,2 = + 961,21 \text{ тыс. руб.}$$

Составим прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Красное и Белое» в таблице 2.30. По данным прогнозного отчета о финансовых результатах ООО «Красное и Белое» видно, что мероприятия позволят увеличить выручку на 1362,65 тыс. руб. (от мероприятий по проведению акции «1000 + подарок»).

Таблица 2.30 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Красное и Белое»

В тысячах рублей

Показатель	До предлагаемых мероприятий	После предлагаемых мероприятий	Изменения
Товарооборот	29 200	30 562,65	+ 1362,65
Себестоимость продаж	22 598	23 559,21	+961,21
Валовая прибыль	6602	7003,44	+401,44
Коммерческие расходы	(–)	(–)	–
Управленческие расходы	(–)	(–)	–
Прибыль от продаж	6602	7003,44	+401,44
Прочие доходы	2023	2023	–
Прочие расходы	2034	2034	–
Прибыль до налогообложения	6591	6992,44	+401,44
Налог на прибыль	1318	1398	+80
Чистая прибыль	5273	5594,44	+321,44

Себестоимость реализованных товаров увеличится на 961,21 тыс. руб., но тем не менее выявлен рост валовой прибыли на 401,44 тыс. руб.

Экономия по расходам на электроэнергию составит 8,2 тыс. руб.

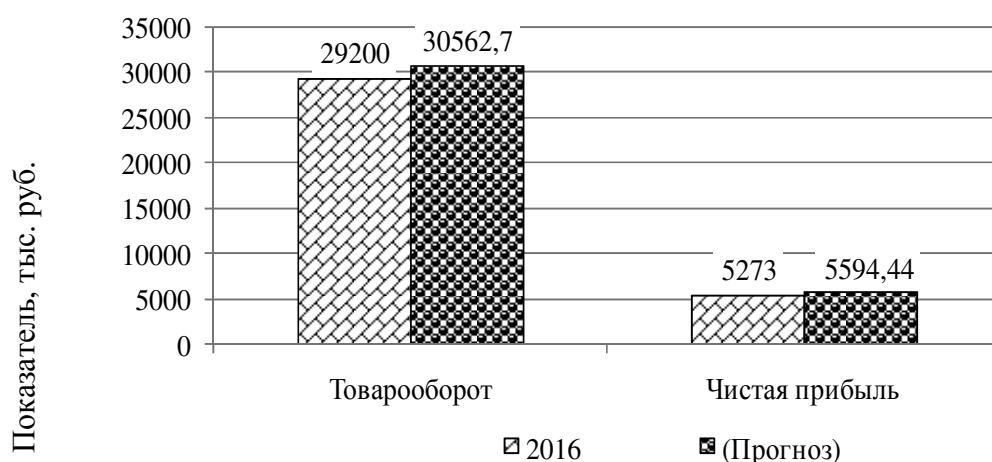
За счет комплекса мероприятий прибыль до налогообложения увеличится на 401,44 тыс. руб., и повлечет за собой рост налога от прибыли на 80 тыс. руб.

Чистая прибыль в прогнозном году составит 5594,44 тыс. руб., рост показателя на 321,44 тыс. руб.

Прогнозные темпы роста чистой прибыли составят:

$$5594,44 / 5273 \cdot 100 = 106,1 \%$$

Прогнозные финансовые результаты ООО «Красное и Белое», характеризующих эффективность внедрения предложенных мероприятий, графически представлена на рисунке 2.17.



Период, годы

Рисунок 2.17 – Прогноз финансовых результатов
ООО «Красное и Белое»

Для подтверждения целесообразности внедрения мероприятий проведем анализ структуры прибыли, данные представим в таблице 2.31.

Таблица 2.31 – Анализ структуры прибыли ООО «Красное и Белое»

Состав прибыли	Период, годы				Изменения (+,-)	
	2016		Прогноз			
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	%
Доходы предприятия	29 200	100,0	30562,65	100,0	+ 1362,65	–
Расходы предприятия	22 598	77,39	23559,21	77,08	+961,21	–0,31
Валовая прибыль	6602	22,61	7003,44	22,92	+401,44	+0,31

Данные таблицы 2.31 подтверждают целесообразность применения предложенных мероприятий. Так как доходы увеличивается в структуре результатов на 0,31 %, соответственно, расходы снижаются на 0,31 %. Прогнозная структура прибыли ООО «Красное и Белое» графически представлена на рисунке 2.18.

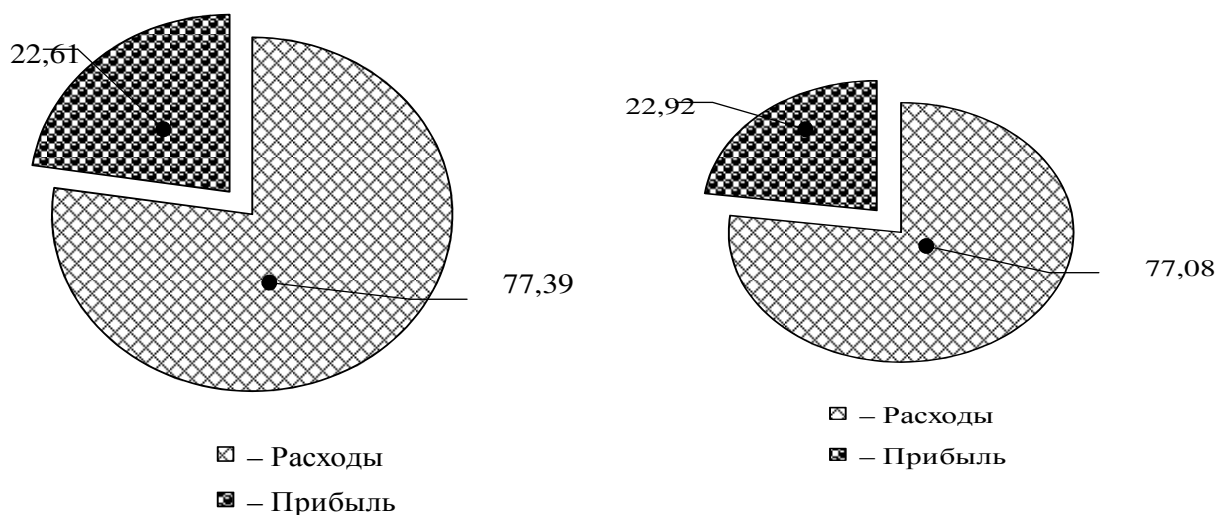


Рисунок 2.18 – Изменение структуры прибыли до и после мероприятий ООО «Красное и Белое»

В таблице 2.32 рассмотрим, как реализация разработанных мероприятий по повышению доходов и снижению расходов повлияет на рентабельность ООО «Красное и Белое» в прогнозном году.

Таблица 2.32 – Прогноз рентабельности ООО «Красное и Белое»

Показатель	Период, годы		Изменение (+,-)
	2016	Прогноз	
Чистая прибыль, тыс. руб.	5273	5594,44	+321,44
Рентабельность продаж	22,61	22,92	+ 0,31
Чистая рентабельность	18,06	18,30	+0,24

Из таблицы 2.32 следует, что прогнозные значения при внедрении предлагаемых мероприятий улучшаются, наибольший рост выявляется у рентабельности продаж на 0,31 процентный пункт, за счет снижения расходов. Динамика рентабельности ООО «Красное и Белое» показана на рисунке 2.19.

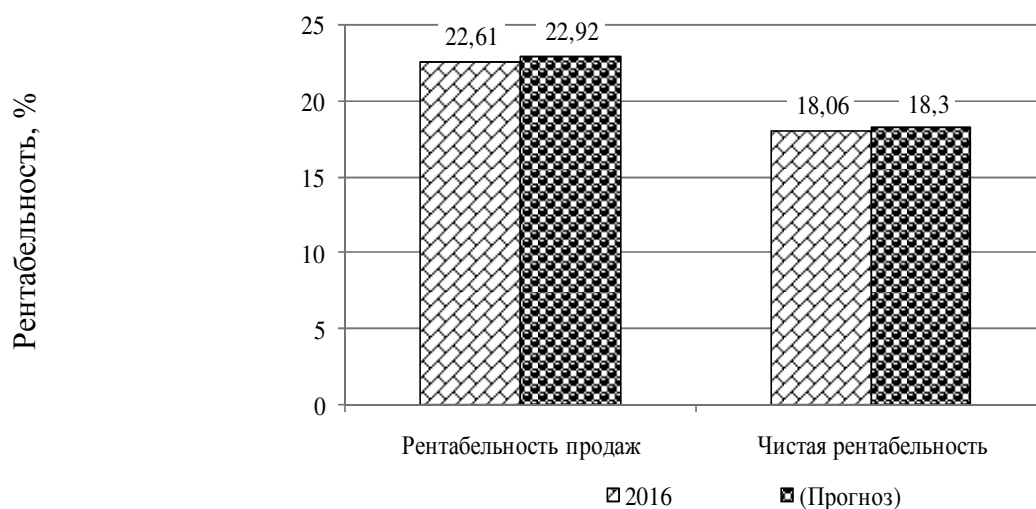


Рисунок 2.19 – Динамика рентабельности до и после реализации мероприятий в ООО «Красное и Белое»

Повышение показателей рентабельности подтверждает экономическую эффективность внедрения предложенных мероприятия, при котором выявлен рост чистой прибыли, повышение доходов ООО «Красное и Белое» и снижение расходов.

Выводы по разделу два

В ООО «Красное и Белое» за рассматриваемый период наблюдается рост товарооборота, в 2015 году на 611 тыс. руб., или на 2,3 %, а в 2016 году на 2039 тыс. руб. или на 7,51 %, что произошло в основном за счет роста покупательской активности и обновления ассортимента (ввод нового ассортимента товаров – яйца, молочные и колбасные продукты).

Положительно можно оценить превышение темпов товарооборота (2,3 %) в 2015 году над темпами роста себестоимости продаж (-12,08 %), это свидетельствует об эффективности принятия управленческих решений по

оптимизации расходов на протяжении 2015 года.

Отрицательно можно оценить рост себестоимости продаж в 2016 году на 30,91 %, то есть темп роста себестоимости продаж (30,91) выше темпа роста товарооборота, это снижает величину валовой прибыли предприятия (7,51 %). Снижение коэффициента рентабельности продаж за анализируемый период с 26,05 % до 22,61 % свидетельствует о росте себестоимости закупаемых товаров, и некотором снижении спроса на товары, предлагаемые ООО «Красное и Белое».

Большую величину в расходах занимает стоимость закупленных товаров для их последующей реализации и расходы по оплате труда работников ООО «Красное и Белое» и отчисления от фонда заработной платы. Условно-постоянные издержки занимают меньшую величину в структуре издержек, на за 2016 год заметно их увеличение на 54 тыс. руб., что связано с ростом арендной платы и амортизационных отчислений.

Транспортные расходы по сравнению с 2014 годом увеличились на 29,9 %, что говорит о повышении тарифов на транспортные перевозки. Прочие расходы повышаются из-за повышения тарифов на коммунальные платежи.

Нами были предложены мероприятия по повышению прибыли и снижению расходов и рассчитан их эффект:

1) Для увеличения спроса ООО «Красное и Белое» предлагается проведение акции «1000 + подарок». Рост прогнозных показателей подтверждает необходимость проведения рекламной акции «1000 + подарок», при которой товарооборот увеличится на 1362,65 тыс. руб., валовая прибыль увеличится на 299,62 тыс. руб.

2) Экономия по оплате за электроэнергию ООО «Красное и Белое» при использовании векселей ООО «Челябэнерго», составит 8,2 тыс. рублей.

3) Воспользовавшись скидкой за ускоренную оплату товаров (до 30 дней) ООО «Азимут», позволит повысить величину денежных средств ООО «Красное и Белое» в размере 122,64 тыс. руб.

Рост прогнозной прибыли и рентабельности подтверждают эффективность предложенных мероприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Прибыль служит критерием эффективности деятельности предприятия и основным внутренним источником формирования его финансовых результатов. Экономически обоснованное определение размера прибыли имеет большое значение для предприятия, позволяет правильно оценить его финансовые ресурсы, размер платежей в бюджет, возможности расширенного воспроизводства и материального стимулирования работников. Управление прибылью очень важно для эффективности инвестиций и стратегического планирования. Это помогает лучшим образом распределить ресурсы для обеспечения эффективности деятельности. Следовательно, управление прибылью является одним из важных объектов финансового менеджмента.

В ходе анализа формирования прибыли торговой организации ООО «Красное и Белое» за 2014 – 2016 гг. были получены следующие результаты:

1) В 2015 году наблюдается рост товарооборота на 611 тыс. руб., или на 2,3 %, а в 2016 году на 2039 тыс. руб. или на 7,51 %, что произошло в основном за счет роста покупательской активности и обновления ассортимента (ввод нового ассортимента товаров – яйца, молочные и колбасные продукты).

Положительно можно оценить превышение темпов товарооборота (2,3 %) в 2015 году над темпами роста себестоимости (-12,08 %), это свидетельствует об эффективности принятия управленческих решений по оптимизации расходов на протяжении 2012 года.

Отрицательно можно оценить рост стоимости продаж в 2016 году на 30,91 %, то есть темп роста себестоимости продаж (30,91) выше темпа роста товарооборота, это снижает величину валовой прибыли предприятия (7,51 %).

Наибольший удельный вес занимает группа товаров «Алкогольная продукция» в 2014 году она составляла 25,9 %, и в 2015 году увеличилась до 32,3 %, а в 2016 году снизилась до 28,5 %. Таким образом, алкогольная продукция, реализуемая в ООО «Красное и Белое» является наиболее востребованным товаром и занимает лидирующее положение в составе товарооборота (28,5 %), слабоалкогольная

продукция (19,2 %), безалкогольная продукция - соки, воды (15,9 %) и рыбная продукция (14,1 %), а кондитерские изделия и прочие товары являются сопутствующим товаром и занимают 12,1 %, 10,2 % соответственно.

Снижение коэффициента рентабельности продаж за анализируемый период с 26,05 % до 22,61 % свидетельствует о росте себестоимости закупаемых товаров, и некотором снижении спроса на товары, предлагаемые ООО «Красное и Белое».

Большую величину в расходах занимает стоимость закупленных товаров для их последующей реализации и расходы по оплате труда работников ООО «Красное и Белое» и отчисления от фонда заработной платы. Условно-постоянные издержки занимают меньшую величину в структуре издержек, на за 2016 год заметно их увеличение на 54 тыс. руб., что связано с ростом арендной платы и амортизационных отчислений.

Транспортные расходы по сравнению с 2014 годом увеличились на 29,9 %, что говорит о повышении тарифов на транспортные перевозки. Прочие расходы повышаются из-за повышения тарифов на коммунальные платежи.

В структуре расходов преобладают условно–постоянные затраты.

Увеличение прибыли ООО «Красное и Белое» возможно двумя способами: увеличить доходы торговой организации и снизить расходы предприятия.

Нами были предложены мероприятия по повышению прибыли и снижению расходов и рассчитан их эффект:

1) Для увеличения спроса ООО «Красное и Белое» предлагается проведение акции «1000 + подарок». В качестве подарка предлагается любая пачка чая на выбор (черный или зеленый, бесплатно) на сумму 50 руб. Рост прогнозных показателей подтверждает необходимость проведения рекламной акции «1000 + подарок», при которой товарооборот увеличится на 1362,65 тыс. руб., валовая прибыль увеличится на 299,62 тыс. руб. Следовательно, возможно привлечение новых клиентов, которые также сочтут условия проведения акции привлекательными.

2) Для снижения расходов по статье «расходы по коммунальным платежам» предлагаем производить оплату за электроэнергию по вексям (Челябэнерго),

при этом возможно получить скидку на 1 %. Так в 2015 (777,5 тыс. руб.), а в 2016 гг. году в элементе затрат «прочие расходы» произошло увеличение доли затрат по статье электроэнергии (819,7 тыс. руб.) Экономия по оплате за электроэнергию ООО «Красное и Белое» при использовании векселей ООО «Челябэнерго», составит 8,2 тыс. рублей и, несмотря на небольшую величину экономии расходов, применение вексельной оплаты позволит экономить энергоресурсы в будущем, так как тарифы на ресурсы постоянно повышаются, а следовательно, будет возможность большей экономии.

3) Воспользовавшись скидкой за ускоренную оплату товаров (до 30 дней) ООО «Азимут», позволит повысить величину денежных средств ООО «Красное и Белое» в размере 122,64 тыс. руб., и снизит потребность во внешних источниках пополнения оборотного капитала на данную сумму.

Ускоренная оплата за товары поставщику выявляет снижение себестоимости на 2,0 %, а вследствие того, что оборачиваемость кредиторской задолженности составляет 15,5 оборотов в год, при длительности оборачиваемости 23,5 дня, то ожидается рост товарооборота ООО «Красное и Белое». По данным прогнозного отчета о финансовых результатах ООО «Красное и Белое» видно, что мероприятия позволят увеличить товарооборот на 1362,65 тыс. руб. (от мероприятий по проведению акции «1000 + подарок»).

Себестоимость реализованных товаров увеличится на 961,21 тыс. руб., но тем не менее выявлен рост валовой прибыли на 401,44 тыс. руб.

За счет комплекса мероприятий прибыль до налогообложения увеличится на 401,44 тыс. руб., и повлечет за собой рост налога от прибыли на 80 тыс. руб. Чистая прибыль в прогнозном году увеличится на 321,44 тыс. руб. Рост прогнозной прибыли и рентабельности подтверждают эффективность предложенных мероприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (ред. от 23.05.2016).
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации (ред. от 06.07.2016).
- 3 Трудовой кодекс Российской Федерации (ТК РФ) от 03.07.2016 № 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001).
- 4 Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99): утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н (в ред. от 06.04.2015 г.).
- 5 Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н (в ред. от 06.04.2015 г.).
- 6 Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. от 03.07.2016 г.)».
- 7 Адамов, Н.А. Особенности финансового планирования в группе компаний / Н. Адамов, Т. Козенкова // Финансовая газета. – 2016. – № 12. – С. 12–13.
- 8 Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. – М.: Омега-Л, 2015. – 590 с.
- 9 Абрютина, М. С. Финансовый анализ. Дело и Сервис: учебник, 2014. – 192 с.
- 10 Бочаров, В.В. Финансовый анализ. Краткий курс; Книга по Требованию - Москва, 2014. – 240 с.
- 11 Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ; СПб: Питер–Москва, 2013. – 432 с.
- 12 Белолипецкий, В.Г. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Г. Белолипецкий – М.: КНОРУС, 2015. – 561с.
- 13 Большаков, С.В. Финансы предприятий: теория и практика: учебник / С.В. Большаков. – М.: Книжный мир, 2016. – 701 с.
- 14 Бурмистрова, Л.М. Финансы организации (предприятий): учебное пособие / Л.М. Бурмистрова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 488 с.
- 15 Гурков, И.Б. Стратегический менеджмент организации / И.Б. Гурков. – М.: Бизнес–школа, 2013. – 389 с.

- 16 Гусев, Ю.В. Стратегия развития предприятий / Ю.В. Гусев. – СПб.: Издательство СПбУЭФ, 2014. – 505 с.
- 17 Герасименко, Г.П. Управленческий, финансовый и инвестиционный анализ: практикум / Герасименко Г.П., Маркарьян, С.Э., Маркарьян, Э.А. Ростов-на-Дону: Март, 2014. – 160 с.
- 18 Горелик, О.М. Финансовый анализ с использованием ЭВМ; КноРус - Москва, 2013. – 270 с.
- 19 Дыбаль, С. В. Финансовый анализ в концепции контроллинга; Бизнес-пресса - Москва, 2013. – 352 с.
- 20 Дыбаль, С.В. Финансовый анализ. Теория и практика; Бизнес-пресса - Москва, 2013. – 336 с.
- 21 Добросердова, И.И. Финансы предприятий: учебник / И.И. Добросердова, Р.Г. Попова, И.Н. Самонова. – СПб.: Питер, 2012.
- 22 Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия; Инфра-М.: 2014. – 336 с.
- 23 Жилкина, А.Н. Финансовый анализ; М.: Государственный Университет Управления.: Москва, 2013. – 884 с.
- 24 Зайцев, Н.Л. Экономика и организации: учебник / Н.Л. Зайцев. – М.: Экзамен, 2013.
- 25 Казакова, Н.А. Финансовый анализ. Учебник и практикум.: Юрайт - Москва, 2014. – 544 с.
- 26 Ковалев, В.В. Финансовый анализ; М.: Финансы и статистика, 2013. – 432 с.
- 27 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности; М.: Финансы и статистика, 2013. – 512 с.
- 28 Кондратьева, Т.Н. Финансы предприятий / Т.Н. Кондратьева. – Мн.: Вышэйшая школа, 2016. – 378с.
- 29 Кузнецов, А.Р. Организация планирования на предприятии / А.Р. Кузнецов, С. Суров // Рынок ценных бумаг. – 2016. – №9. – С. 37–42.
- 30 Лихачева, О.Н. Финансовое планирование на предприятии: учебное пособие

/ О.Н. Лихачева. – М.: Проспект, 2016. – 519 с.

31 Любушин, Н.П. Финансовый анализ: учебник / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – М.: Эксмо, 2014. – 551 с.

32 Нитецкий, В.В. Финансовый анализ в аудите: Теория и практика: учебное пособие / В.В. Нитецкий, А.А. Гаврилов. – М.: Дело, 2013. – 521 с.

33 Павлова, Л.Н. Финансы предприятий: учебник / Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 509 с.

34 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 616 с.

35 Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2014.

36 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ.: Юнити-Дана - Москва, 2013. – 288 с.

37 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия. Финансы и статистика, 2014. – 224 с

38 Финансы: учебник / под ред. А. Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. М.: Финансы и статистика, 2016. – 504 с.

39 Федотов М.А. Анализ прибыли предприятия // Финансы. – 2017. №7.

40 Шеремет А.Д. Финансовые результаты хозяйственной деятельности экономического субъекта // Аудит и финансовый анализ. – 2016. № 4.

41 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М: ИНФРА – М.: – 2013. – 598 с.

42 Черняк В. З. Финансовый анализ. Экзамен–Москва, 2013. – 416 с.

43 Четыркин Е.М. Финансовый анализ. Дело - Москва, 2014. – 256 с.

44 Четыркин, Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций; М.: Дело - Москва, 2014. – 256 с.

45 Финансовый менеджмент – Лукьянчук У.Р. – электронный учебник <http://be5.biz/ekonomika/flur/toc.htm>;

46 Якимкин, В.Н. Том 1. Финансовый дилинг. Технический анализ; М.: Омега-Л - Москва, 2014. – 496 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ООО «КРАСНОЕ И БЕЛОЕ»

на 31 декабря 20 16 г.
 Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____
 Организация ООО «Красное и Белое» по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности Реализация продуктов питания по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____
 Общество с ограниченной ответственностью / частная _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____
 Местонахождение (адрес) г. Златоуст, ул. 40 Лет Победы, 4

Коды		
0710001		
31	12	2016
52.48.		
65	16	
384		

Пояснения	Наименование показателя	31 дека		
		На 20	14 бря	г. 16
		20	15	16
	<u>АКТИВ</u>			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1110	Нематериальные активы	-	-	-
1120	Результаты исследований и разработок	-	-	-
1130	Основные средства	4895	5018	2992
1140	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
1150	Финансовые вложения	1559	1673	1857
1160	Отложенные налоговые активы	-	-	-
1170	Прочие внеоборотные активы			
1100	Итого по разделу I	6454	6691	4849
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1210	Запасы	1615	1779	1941
1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
1230	Дебиторская задолженность	-	-	-
1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	3890	4250	3684
1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	841	1709	2815
1260	Прочие оборотные активы	-	-	-
1200	Итого по разделу II	6346	7738	8440
	БАЛАНС	12800	13929	13289

Продолжение приложения А

Пояснения	Наименование показателя	На 31	На 31	На 31
		декабря	декабря	декабря
		20 14 г.	20 15 г.	20 16 г.
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	100	100	100
1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-
1340	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
1350	Добавочный капитал (без переоценки)	2000	2000	2500
1360	Резервный капитал	3516	2944	3026
1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4214	4806	5273
1370	Итого по разделу III	9830	9850	10899
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1410	Заемные средства	-	-	-
1420	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
1430	Оценочные обязательства	-	-	-
1450	Прочие обязательства	-	-	-
1400	Итого по разделу IV	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1510	Заемные средства	-	-	-
1520	Кредиторская задолженность	2410	3502	1884
1530	Доходы будущих периодов	-	-	-
1540	Оценочные обязательства	-	-	-
1550	Прочие обязательства	560	577	506
1500	Итого по разделу V	2970	4079	2390
1700	БАЛАНС	12800	13929	13289

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

за _____ 2016 _____ г.

Организа
ция _____
Идентификационный номер
налогоплательщика _____
Вид
деятельности _____ Реализация продуктов питания
Организационно-правовая форма / форма
собственности _____
Общество с ограниченной ответственностью / частная

по ОКПО	
ИНН	
по ОКВЭД	52.48
по ОКОПФ / ОКФС	65 16

Единица измерения: тыс. руб.

по ОКЕИ

384

Местонахождение (адрес) г. Златоуст, ул. 40 лет Победы, 4

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2016 г.
2110	Выручка от продаж	26550	27161	29200
2120	Себестоимость продаж	19633	17262	22598
2100	Валовая прибыль (убыток)	6917	9899	6602
2210	Коммерческие расходы	(-)	(-)	(-)
2220	Управленческие расходы	(-)	(-)	(-)
2200	Прибыль(убыток) от продаж	6917	9899	6602
2310	Доходы от участия в других организациях	-	-	-
2320	Проценты к получению	-	-	-
2330	Проценты к уплате	-	-	-
2340	Прочие доходы	1627	2216	2023
2350	Прочие расходы	3273	6108	2034
2300	Прибыль(убыток) до налогообложения	5271	6007	6591
2410	Текущий налог на прибыль	1054	1201	1318
2430	Изменения отложенных налоговых обязательств	-	-	-
2460	Прочее	-	-	-
2400	Чистая прибыль (убыток)	4217	4806	5273