

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

Кафедра «Финансы и кредит»

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Анализ финансовых результатов предприятия

(на примере ООО «Транспортная компания ЖелдорАльянс»)

Студент (ка)

Автаева К.В.

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Быкова Н.Н.

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Консультанты

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« _____ » _____ 201 _____ г.

Тольятти 2016

Аннотация

В выпускной квалификационной работе была изучена роль финансовых результатов компании, разработаны пути повышения эффективности ООО «Транспортная компания ЖелдорАльянс».

В работе были рассмотрены прибыль предприятия, методы и этапы анализа финансовых результатов, проведен факторный анализ, анализ рентабельности, структуры и динамики прибыли, а также предложены мероприятия по увеличению финансовых результатов с расчетами плановых показателей деятельности.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических основ и практического анализа финансовых результатов на примере ООО «Транспортная компания ЖелдорАльянс», пути улучшения ее финансового положения.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «Транспортная компания ЖелдорАльянс», предметом исследования - финансовые результаты предприятия.

Предложения при исследовании: совершенствование плановых показателей деятельности ООО «Транспортная компания ЖелДорАльянс», разработка ее финансовой политики для повышения прибыли и рентабельности.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, приложения.

Общая составляющая диплома: 35 таблиц, 14 рисунков, 6 приложений, 44 использованной литературы.

Итоговое количество страниц - 94.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, рентабельность, факторный анализ, вертикальный и горизонтальный анализ, ликвидность компании.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы оценки и анализа финансовых результатов компании.....	7
1.1 Прибыль, как положительный финансовый результат компании: сущность, виды, факторы ее определяющие.....	7
1.2 Методы и этапы анализа финансовых результатов компании.....	14
1.3 Информационная база анализа финансовых результатов компании.....	25
2 Оценка и анализ финансовых результатов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс».....	29
2.1 Техничко-экономическая характеристика компании.....	29
2.2 Анализ структуры и динамики прибыли компании.....	41
2.3 Факторный анализ прибыли и рентабельности организации.....	50
3 Предложения по улучшению финансовых результатов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс».....	57
3.1 Мероприятия по увеличению прибыли ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс».....	57
3.2 Расчет плановых показателей деятельности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» с учетом внедрения проектируемых мероприятий.....	75
Заключение.....	78
Список использованных источников.....	82
Приложения.....	86

Введение

В рыночной экономике любая отдельная компания самостоятельно выбирает сферу бизнеса, формирует и фиксирует цену товарного ассортимента, учитывает затраты и выручку от продаж, а также выявляет финансовый результат деятельности за определенный период времени.

Именно изменения в источниках покрытия и размещении средств характеризуют финансовые результаты деятельности компании, а положительные финансовые результаты отражают значение прибыли.

Для того чтобы на предприятии увеличилась прибыль, сотрудникам следует проводить качественный анализ, выявлять резервы ее роста, планировать объем производства и реализации продукции.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы определена тем, что для самофинансирования, расширения воспроизводства, решения социальных проблем сотрудников компании, необходима финансовая база. Именно увеличение прибыли компании создает эту самую базу.

Итак, для коммерческих организаций основной целью хозяйственной деятельности является регулярное получение прибыли. Поэтому основным вопросом для них выступает капитализация и создание резервов, что предполагает формирование определенной стратегии для ее реализации.

Но данный вопрос имеет многоплановый характер, что требует существенного системного подхода.

Безусловно, финансовый результат очень важен для предприятия. Владея им, компания сможет привлекать заемные средства и за счет этого развиваться.

При этом основательно приумножая свои имеющиеся финансовые ресурсы, предприятие превращается в более финансово-устойчивую структуру и становится автономной от своих кредиторов и привлеченных заемных средств.

Следовательно, в этом и заключается ценность прибыли в компании.

Таким образом, каждая компания постоянно сталкивается с глобальной проблемой эффективного формирования и использования прибыли, поэтому выбор темы выпускной квалификационной работы не случаен.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических основ и практического анализа финансовых результатов на примере ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс», разработка предложений по улучшению ее финансового положения.

Задачи исследования:

- изучить сущность, методы, виды и факторы, определяющие прибыль предприятия;
- провести факторный анализ прибыли и рентабельности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс»;
- разработать рекомендации по повышению прибыли ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс».

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «Транспортная компания «ЖелдорАльянс», предметом исследования - финансовые результаты предприятия.

Хронологические рамки исследования: 2013-2015 годы.

Методы исследования следующие: изучение и анализ научной литературы, факторный анализ, метод группировки, прогнозирования, опроса, анкетирования, сравнения и прочие.

В настоящее время в экономических исследованиях используется различная методология, посвященная анализу финансовых результатов деятельности организации.

Стоит отметить, что ведущие экономисты подходят к определению экономического понятия прибыли в различных ее аспектах и с разной степенью детализации.

К примеру, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин, раскрывают методологию финансового результата и рентабельности организации, как «...финансовый

результат деятельности компании, который выражается в изменении величины собственного капитала в отчетном периоде». Данное определение относится к определению выручки по Международным стандартам учета и финансовой отчетности.

Методы анализа прибыли отражены в трудах А. Жилкиной, Н. Казаковой, В.В. Ковалева, Вит. В. Ковалева, Т. Тепловой, Е. Шохина, Н. Любушина, Д. Ендовицкого, Н. Бабичевой, Л.Е. Басовского, Е.А. Басовской, А.Д. Шеремета и других.

Теоретическая значимость исследования состоит в том, что методология, основные положения и выводы исследования, позволяют обновить и углубить научные представления о сущности, содержании и о проблематике формирования эффективной системы управления финансовыми результатами на микроуровне.

Практическая значимость исследования состоит в том, что полученные результаты исследования и предложенные рекомендации, могут быть использованы в ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» при разработке ее финансовой политики с целью повышения прибыли и рентабельности.

1 Финансовые результаты предприятия: сущность, виды, методы и этапы анализа

1.1 Прибыль, как положительный финансовый результат предприятия: сущность, виды, факторы ее определяющие

Ведущие экономисты рассматривают определение экономического содержания понятия «финансовый результат предприятия» с разной степенью детализации и в различных ее аспектах.

Так, Савицкая Г.В. дает следующее определение: «...финансовый результат деятельности компании характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности» [41, с. 201].

В свою очередь, Бланк И.А., исследуя финансовые устройства управления формирования операционной прибыли, выделяет балансовую или совокупную прибыль, как важнейший результат финансовой деятельности компании [32, с.167].

Это финансовый результат прибыли от продажи продукции, от продажи имущества и от прочих операций при величине операционной прибыли 90-95 %, отметил Шахмалов Ф.И. [13, с. 233].

Финансовый аналитик Бочаров В.В. систематизирует статьи, которые входят в отчет о финансовых результатах. Тем самым, автор показывает, как формируется финансовый результат от валовой прибыли до нераспределенной (чистой) прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода [14, с. 109].

Именно показатель прибыли (или убытка), формирующийся в течение финансового года, определяет финансовый результат от хозяйственной деятельности компании.

Необходимо выделить три слагаемых формирования финансового результата.

К первому слагаемому относится финансовый результат от основной деятельности (финансовый результат от продажи товаров, услуг).

Финансовый результат от неосновной деятельности предприятия является вторым слагаемым. В организациях, где доля второго слагаемого велика, конечный финансовый результат может существенно корректироваться (например, с прибыли на убыток или наоборот).

Финансовый результат от прочих видов деятельности является третьим слагаемым прибыли [46, с. 217].

Как говорилось ранее, прибыль или убыток представляет собой итоговый финансовый результат деятельности фирмы, который возник, например, вследствие, так называемых, недополученных доходов от продажи товаров, в результате снижения объема поставок товаров, чрезмерно высоких затрат, уменьшения покупательского спроса.

Безусловно, при создании предприятия, его владельцев волнует вопрос, прежде всего, о его доходности, расходах и уровне рентабельности. Компании необходимо сформировать определенную эффективную схему управления прибылью, что в будущем принесет ей благоприятную динамику развития.

Эффективные схемы управления прибылью заключаются в разработке и моделировании альтернативных вариантов решений, предназначенных для реализации тактических и стратегических задач.

Необходимо отметить, что высокий уровень прибыли, создает базу для эффективного развития производства. Следовательно, главной системой управления финансовыми результатами служит база фундаментального обеспечения роста предприятия в целом.

Кроме того, основным показателем для определения эффективности хозяйственной деятельности организации является рентабельность.

Предприятию необходимо исследовать и определять факторы повышения общего уровня доходности и рентабельности, выявлять резервы по обеспечению функционирования организации в целом [43, с. 154].

Предприятиям для реализации своих товаров и услуг и увеличения спроса на продукцию, необходимо учесть определенные составляющие, первой из которой является предпочтение потребителей. Следующими составляющими

являются количество потенциальных покупателей и особенности жизненного цикла товара.

Следует помнить об организации производственной деятельности, с учетом требований трудового законодательства, Налогового кодекса, Гражданского кодекса, Конституции РФ, законов РФ и других нормативных актов. Производственный процесс, как основа производственно-хозяйственной деятельности компании, предполагает совокупность взаимосвязанных процессов производства, рабочей силы, трудовых ресурсов. С помощью организации производственной деятельности компания реализует свои товары и услуги, удовлетворяет общественные потребности в целом.

Мониторинг или контроль финансовых данных для организаций также необходим. Тот есть, каждой организации следует проводить комплексную систему наблюдений, оценки и прогноза изменений показателей финансового состояния, так как ей это поможет со всех сторон оценить свое денежное положение.

Именно отсутствие непрерывного процесса наблюдения, контроля финансовых показателей является одной из причин низкой платежеспособности предприятия. Вследствие этого снижается такой важный экономический показатель, как рентабельность. Низкая рентабельность создает значительную проблему для современных фирм, поэтому предприятиям необходимо учитывать все нюансы производства, в том числе и уровень рентабельности и платежеспособности.

Рассматривая чистую прибыль, как итоговый финансовый результат компании, можно отметить, то, что она является собственным финансовым источником интенсивного и инновационного развития предприятия, реконструкции производства, модернизации его материально-технической базы, повышение социальных стандартов.

Следует помнить, что для увеличения прибыли, необходимо сократить статьи расходной части баланса, например, такие как транспортные расходы,

привести в рабочее состояние системы сбыта, увеличить производительность труда в целом.

Нельзя не отметить, что процесс стимулирования повышения эффективного развития производства, подъем и продвижение централизованного денежного фонда, дают гарантию совершенства форм и методов распределения прибыли. По всей видимости, эффективность производства может также зависеть и от заинтересованности предприятий и рабочего персонала в устойчивом росте, в увеличении производства и, конечно же, в его эффективном развитии.

Бесспорно и то, что прибыль служит важнейшим источником материального поощрения рабочего персонала компании, а также владельцев акций, предпринимателей, менеджеров и других сотрудников.

Из всего выше перечисленного следует, что показатели рентабельности служат главными помощниками в процессе оптимизации и формировании прибыли компании. Следовательно, данные показатели важны для проведения сравнительного анализа и для оценки общего финансового положения компании [41, с.11].

Экономисты подчеркивают двойственное значение прибыли как обобщающего показателя деятельности. Так, например, на практике выявлено, что рост прибыли может быть, не только следствием эффективной экономической деятельности фирмы, но и достигаться за счет монопольного положения производителя.

Таким образом, отметим основные теории прибыли в экономической науке XX века:

- прибыль как результат существования монополии;
- прибыль как результат функционирования капитала как обязательного фактора каждого производства (производительного капитала);
- прибыль как премия капиталиста за отсрочку личного потребления собственного капитала, за риск в ожидании эффекта от вложенных в производство средств (воздержания);

– прибыли как трудового дохода от предпринимательской деятельности по всем ее видам [24].

Таким образом, развитие подходов экономистов к выяснению сущности и источников прибыли, показывает ее многообразность и сложность.

Именно прибыль является главной составляющей связи всех участников производственного процесса, итоговым результатом функционирования производства в целом.

В таблице 1 даны определения экономического содержания прибыли с разной степенью интерпретации и в различных ее аспектах.

Таблица 1- Понятие прибыли в трактовке различных авторов

Автор	Определение	Преимущества определения	Недостатки определения
1	2	3	4
А.Д. Шерemet, Р.С. Сайфулин	Прибыль предприятия выражается в увеличении величины его собственного капитала отчетного периода	Определение соответствует определению прибыли по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО)	Не отражает элементы, образующие прибыль предприятия
О.В. Ефимова	Прибыль - положительный финансовый результат деятельности предприятия; действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники	Отмечен тот факт, что конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники.	Не учтено, что в мировой практике под положительным финансовым результатом подразумевается прирост чистых активов.

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Ф.И. Шахмалов	Прибыль - сумма следующих видов прибыли предприятия: прибыли от продажи продукции (или операционной прибыли), прибыли от продажи имущества и прибыли от прочих операций при главной роли операционной прибыли, доля которой в настоящее время составляет 90 - 95 % общей суммы прибыли.	Отражает элементы, образующие прибыль предприятия	Не характеризует экономическую природу прибыли

Из таблицы 1 видно, что А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин, отмечают прибыль предприятия, как увеличение размера его собственного капитала за отчетный период. Необходимо обратить внимание на то что, эта формулировка отвечает определению выручки по Международным стандартам финансовой отчетности.

А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин относят финансовый результат к наиболее важным показателям прибыли, а именно: прибыль или убыток от продаж, прибыль или убыток от финансово-хозяйственной деятельности, прибыль или убыток отчетного года, нераспределенную прибыль или непокрытый убыток отчетного периода [49, с. 113].

В свою очередь, О.В. Ефимова под финансовым результатом деятельности организации понимает прибыль как «...положительный финансовый результат деятельности организации, которым могут распоряжаться собственники» [20, с. 154].

Ф.И. Шамхалов характеризует прибыль, как важный результат финансовой деятельности компании. Автор подразумевает сумму определенных видов прибыли предприятия, а именно: прибыль от продажи продукции (на данный момент ее доля составляет приблизительно 90-95 % общей суммы прибыли), прибыль от реализации активов и прибыль от прочих операций (с учетом операционной прибыли) [48, с. 19].

Следует заметить, что сущность прибыли раскрывается в ее функциях.

По вопросу о функциях прибыли у экономистов нет единого мнения, так как в учебной литературе приводится от двух до шести функций. Но большая часть специалистов выделяют три функции, которые наиболее соответствуют природе прибыли:

- функция обобщающего оценочного показателя деятельности.

Прибыль выступает результатом деятельности хозяйствующего субъекта, представляет собой итог его деятельности, который зависит от организации управления, уровня себестоимости, материально-технического снабжения, производительности труда сотрудников предприятия, степени использования производственных фондов и прочих доходов;

- воспроизводственная функция. Наравне с оценочной функцией прибыль выполняет воспроизводственную функцию. Она является главной в выборе основных источников ресурсов расширенного воспроизводства;

- стимулирующая функция. Прибыль едина со всеми процессами формирования распределения и использования прибыли, поэтому она служит как бы «узлом» взаимоувязки интересов персонала на предприятии.

Так же, прибыль является источником вознаграждения владельцев паев, акций в уставном капитале предприятия и пополнения государственного бюджета.

В заключении необходимо отметить, что финансовые результаты выступают в качестве обобщающих показателей анализа и оценки эффективности или неэффективности деятельности коммерческой организации в определенных периодах ее развития.

Прибыль, как положительный финансовый результат субъекта хозяйственной деятельности, характеризует превышение доходов над расходами, является денежным выражением прибавочного продукта.

Финансовый результат является главным внутренним источником расширенного воспроизводства.

Именно прибыль на практике отражает экономическую категорию «дополнительная стоимость», которая подлежит распределению между организациями и государственным бюджетом.

1.2 Методы и этапы анализа финансовых результатов компании

Экономический анализ является одним из инструментов управления организации и финансовыми результатами в целом.

Следовательно, анализ финансовых результатов дает возможность руководству предприятия получить информацию о финансовом состоянии компании, уровне его прибыльности. Данная информация помогает в принятии управленческих решений.

На рисунке 1 представлен комплекс различных методов анализа, используемых при осуществлении анализа финансовых результатов организации.

Выбор метода обусловлен задачами и требованиями к проведению анализа [44, с. 203].



Рисунок 1 - Методы анализа финансовых результатов предприятия

Выделяют следующие типы аналитических процедур в зависимости от целей анализа:

– вертикальный анализ. Позволяет выявить изменение удельного веса отдельной статьи отчетности в обобщающем показателе и сопоставить структурные изменения отчета о финансовых результатах по сравнению с предыдущими периодами;

– горизонтальный анализ. Позволяет анализировать тенденции, отклонения величин отдельных статей по сравнению с предыдущими периодами;

– финансовый анализ коэффициентов.



Рисунок 2 - Типы аналитических процедур в зависимости от целей анализа

Широко применяются различные виды сравнений показателей:

- фактических коэффициентов с плановыми показателями,
- показателей отчетного периода с показателями предыдущих периодов,
- фактических финансовых показателей с прогнозными,
- сравнение показателей субъекта (со среднеотраслевыми и другими).

Итак, на данном этапе развития сформировался определенный алгоритм анализа финансовых результатов компании. Алгоритм анализа реализации зависит от установленных целей и задач, от информационной базы. При рассмотрении анализа финансовых результатов по бухгалтерской отчетности, необходимо выделить следующие его этапы, представленные в Приложении А [10, с.102].

– анализ структуры и динамики показателей отчета о финансовых результатах;

- анализ доходов и расходов по обычным видам деятельности;
- анализ прочих доходов и расходов;
- факторный анализ прибыли;
- анализ рентабельности;
- оценка предпринимательского риска на основе анализа безубыточности деятельности компании.
- обобщение резервов повышения прибыли и рентабельности.

Итак, на первом этапе проводят горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах.

Проведение анализа динамики и уровня финансовых результатов осуществляется, как в целом по финансовому результату от проведения деятельности, так и в разрезе отдельных видов деятельности. Это дает возможность более глубоко и объективно оценить результаты деятельности предприятия, как от основной, так и другой деятельности.

На втором этапе анализа оценивается темп, структура доходов и расходов по обычным видам деятельности.

На третьем этапе анализа финансовых результатов оценивается темп, структура прочих доходов и расходов.

На четвертом этапе анализа финансовых результатов рассматривается зависимость влияния отдельных факторов на сумму и уровень прибыли до налогообложения.

Таким образом, анализ прибыли по факторам является методом измерения влияния всех факторов на величину прибыли компании. Факторы, которые влияют на величину прибыли от продажи продукции или предоставления услуг:

- изменение объема продаж. Увеличение объемов продажи рентабельной продукции ведет к увеличению суммы финансового результата и, наоборот, нерентабельная продукция ведет к ее уменьшению;
- изменение ассортимента продукции. Если часть рентабельной продукции в общем объеме продаж, то и прибыль, соответственно,

увеличивается;

- изменение себестоимости продаж. Ее увеличение является причиной снижения прибыли, а снижение себестоимости, наоборот увеличивает прибыль;
- изменение цены продаж. При росте цен сумма прибыли растет, если цена снижается, то снижается и сам финансовый результат;
- количество персонала и состав рабочих обеспечивают рост прибыли для необходимого обслуживания технологического процесса. Квалификация персонала тоже играет существенную роль в увеличении финансового состояния организации.

Для того чтобы в полной мере иметь представление о причинах уменьшения прибыли в отчетном периоде, рассмотрим факторы, которые влияли на ее изменение.

В общем виде влияние факторов на прибыль предприятия можно представить в таком виде [11, с. 38]:

$$\text{ЧП} = \text{В} + \text{ПД} - \text{С} - \text{УКР} - \text{УУР} - \text{ПР} - \text{НПР}, \quad (1.1)$$

где ЧП - чистая прибыль;

В - выручка;

ПД - прочие доходы;

С - себестоимость;

УКР - затраты коммерческие;

УУР - затраты управленческие;

ПР - прочие расходы;

НПР - налог на прибыль.

Величина выручки зависит от таких факторов, как цена продажи продукции, ассортимент продукции и количество ее реализации. Эта зависимость имеет такой вид:

$$\text{В} = \text{О} \times \text{НП} \times \text{Ц}, \quad (1.2)$$

где В - выручка;

О - объем реализации;

НП - номенклатура видов продукции;

Ц - цена единицы продукции.

Методология расчета факторных влияний на прибыль до налогообложения включает в себя этапы:

1. Расчет влияния фактора «Выручка»:

$$\Delta\Pi_{\text{п}} = ((B_1 - B_0) \times R_0) / 100, \quad (1.3)$$

$$R_0 = \Pi_{\text{п}} / B_0 \times 100, \quad (1.4)$$

где $\Delta\Pi_{\text{п}}$ - прибыль от продаж;

B_1 - выручка фактическая;

B_0 - выручка прошлого года;

R_0 - рентабельность прошлого года.

2. Влияние фактора «Себестоимость продаж» рассчитывается следующим образом:

$$\Delta\Pi\Pi(C) = (B_1 \times (C_1 - C_0)) / 100, \quad (1.5)$$

где $\Delta\Pi\Pi(C)$ - влияние фактора «Себестоимость продаж»;

C_1 - себестоимость фактическая;

C_0 - себестоимость прошлого года.

3. Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы» проводится следующим образом:

$$\Delta\Pi\Pi(KP) = (B_1 \times (УКР_1 - УКР_0)) / 100, \quad (1.6)$$

где $\Delta\Pi\Pi(KP)$ - влияние фактора «Коммерческие расходы»;

$УКР_1$ - уровень коммерческих расходов в отчетном периоде;

$УКР_0$ - уровень коммерческих расходов прошлого периода.

4. Расчет влияния фактора «Управленческие расходы» осуществляется следующим образом:

$$\Delta\Pi\Pi(УР) = (B_1 \times (УУР_1 - УУР_0)) / 100, \quad (1.7)$$

где $\Delta\Pi\Pi(УР)$ - влияние фактора «Управленческие расходы».

5. Расчет прочих доходов и расходов и их влияние на изменение

прибыли.

Остальные факторы, влияющие на изменение прибыли до налогообложения относятся к прочим доходам или расходам, потому что они напрямую не связаны с объемом продаж. В данном случае, их влияние на финансовый результат определяют методом баланса, или балансовым методом.

Этот метод заключается в увеличении доходов, что положительно влияет на изменение прибыли компании.

Методология факторного анализа прибыли от продажи услуг содержит исследование следующих факторов:

1. Общее изменение прибыли:

$$П_{\text{общ.}} = П_{\text{ф}} - П_{\text{б}}, \quad (1.8)$$

где $П_{\text{общ.}}$ - изменение прибыли от продажи услуг;

$П_{\text{ф}}$ - прибыль в отчетном периоде;

$П_{\text{б}}$ - прибыль в прошлом периоде.

2. Влияние изменения цен на услуги:

$$\Delta П_{\text{цен}} = В_{\text{ф}} - В_{\Delta\text{ф}}, \quad (1.9)$$

где $\Delta П_{\text{цен}}$ - изменение прибыли от продаж за счет изменения цен на услуги;

$В_{\text{ф}}$ - выручка фактическая;

$В_{\Delta\text{ф}}$ - выручка по базису на фактически реализованные услуги.

3. Влияние изменения уровня себестоимости услуг:

$$\Delta П_{\text{себ}} = С_{\Delta\text{ф}} - С_{\text{ф}}, \quad (1.10)$$

где $\Delta П_{\text{себ}}$ - изменение прибыли от продаж за счет изменения себестоимости услуг;

$С_{\Delta\text{ф}}$ - себестоимость по базису на фактически реализованные услуги;

$С_{\text{ф}}$ - себестоимость фактическая.

4. Влияние изменения объема продажи услуг:

$$\Delta П_{\text{ус}} = П_{\text{пг}} \times (O_1 - 1), \quad (1.11)$$

где $\Delta П_{\text{ус}}$ - изменение прибыли от продаж за счет изменения объема продаж

услуг;

$P_{\text{пг}}$ - прибыль прошлого года;

O_1 - коэффициент роста объема реализации услуг.

5. Влияние изменения структуры услуг:

$$O_2 = V_{\Delta\phi} / V_{\phi}, \quad (1.12)$$

где O_2 - коэффициент увеличения объема реализации в оценке отпускных цен;

$V_{\Delta\phi}$ - выручка по базису на фактически реализованные услуги;

V_{ϕ} - выручка фактическая.

6. Влияние этого фактора складывается из двух частей

$$\Delta C_y = P_{\text{пг}} \times (O_2 - O_1), \quad (1.13)$$

$$\Delta C_y = C_{\text{пг}} \times (O_2 - O_1).$$

где ΔC_y - влияния изменений на структуру услуг;

$P_{\text{пг}}$ - прибыль прошлого года;

$C_{\text{пг}}$ - себестоимость прошлого года;

а) O_2 - коэффициент роста объема реализации в оценке отпускных цен;

б) O_1 - коэффициент увеличения объема реализации услуг.

Методология расчета факторных влияний на чистую прибыль включает в себя этапы:

1. Расчет влияния фактора «Валовая прибыль»:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{ВП}} = \text{ПВ}_1 - \text{УУР}_0 + \text{ПД}_0 - \text{ПР}_0 - \text{НПР}_0, \quad (1.14)$$

где $\Delta \text{ЧП}_{\text{ВП}}$ - влияние фактора «Валовая прибыль»;

ПВ_1 - валовая прибыль фактическая;

УУР_0 - уровень управленческих расходов прошлого года;

ПД_0 - прочие доходы прошлого года;

ПР_0 - прочие расходы прошлого года;

НПР_0 - налог на прибыль прошлого года.

2. Расчет влияния фактора «Управленческие расходы»:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{упр}} = \text{ВП}_1 - \text{УУР}_1 + \text{ПД}_0 - \text{ПР}_0 - \text{НПР}_0, \quad (1.15)$$

где $\Delta\text{ЧП}_{\text{упр}}$ - влияние фактора «Управленческие расходы»;

УУР_1 - фактический уровень управленческих расходов.

3. Расчет влияния фактора «Доходы (прочие)»:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{ПрД}} = \text{ПВ}_1 - \text{УУР}_1 + \text{ПД}_1 - \text{ПР}_0 - \text{НПР}_0, \quad (1.16)$$

где $\Delta\text{ЧП}_{\text{ПрД}}$ - влияние фактора «Доходы (прочие)».

4. Расчет влияния фактора «Расходы (прочие)»:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{ПрР}} = \text{ПВ}_1 - \text{УУР}_1 + \text{ПД}_1 - \text{ПР}_1 - \text{НПР}_0, \quad (1.17)$$

где $\Delta\text{ЧП}_{\text{ПрР}}$ - влияние фактора «Расходы (прочие)»;

ПД_1 - фактические прочие доходы;

ПР_1 - фактические прочие расходы.

5. Расчет влияния фактора «Налог на прибыль»:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{НПР}} = \text{ПВ}_1 - \text{УУР}_0 + \text{ПД}_1 - \text{ПР}_1 - \text{НПР}_1, \quad (1.18)$$

где $\Delta\text{ЧП}_{\text{НПР}}$ - влияние фактора «Расходы (прочие)»;

НПР_1 - налог на прибыль отчетного периода.

При оценке финансовых результатов, предприятиям нужно понимать не только как изменяется чистая прибыль, но и за счет чего происходят эти изменения. Финансовый результат может увеличиться при увеличении объема производства или цены, при снижении затрат на производство продукции. Если выручка растет при уменьшении затрат на производство, это означает то, что внедряются более современные способы производства, обновляется материально-техническая база предприятия, что говорит о желании организации развиваться и быть конкурентоспособной в условиях рынка.

Что касается пятого этапа анализа финансового результата, то здесь производят оценку показателей рентабельности. При сравнении показателей прибыли и рентабельности, последний показатель более подробно характеризует итоговые результаты хозяйственной деятельности организации, что представляет соотношение эффекта с наличными или примененными ресурсами.

При расчете показателей рентабельности необходимо выделить три слагаемых, такие как:

1. Рентабельность продаж:

$$R_{\text{пр.}} = \text{П}_{\text{пр.}} / \text{В}_{\text{пр.}} \times 100, \quad (1.19)$$

где $R_{\text{пр.}}$ - рентабельность продаж;

$\text{П}_{\text{пр.}}$ - прибыль от продаж;

$\text{В}_{\text{пр.}}$ - выручка от продаж.

2. Рентабельность авансированного капитала:

$$R_{\text{ак.}} = \text{П}_{\text{дн.}} / \text{С}_{\text{а.}} \times 100, \quad (1.20)$$

где $R_{\text{ак.}}$ - рентабельность авансированного капитала;

$\text{П}_{\text{дн.}}$ - прибыль до налогообложения;

$\text{С}_{\text{а.}}$ - средние активы.

3. Рентабельность собственного капитала:

$$R_{\text{ск}} = \text{П}_{\text{ч}} / \text{СК}_{\text{с}} \times 100, \quad (1.21)$$

где $R_{\text{ск}}$ - рентабельность собственного капитала;

$\text{П}_{\text{ч}}$ - чистая прибыль;

$\text{СК}_{\text{с}}$ - средний собственный капитал предприятия.

Необходимо произвести динамику рентабельности продаж, сравнить, как факторы воздействуют на изменение показателей рентабельности. Данную оценку проводят с помощью метода цепных подстановок.

Следует подробно рассмотреть производственно-хозяйственные факторы, которые воздействуют на уровень и динамику показателей рентабельности.

- уровень организации производства и управления;
- объем и структура продукции;
- себестоимость товаров;
- прибыль по видам деятельности и направления его использования.

Также для более детального анализа необходимо проанализировать взаимосвязи между показателями рентабельности активов, оборачиваемости

активов и чистой рентабельностью общей деятельности.

Расчет влияния факторов на рентабельность активов производится с помощью метода абсолютных отклонений, как указано в таблице 2 [42, с. 56].

Таблица 2 - Расчет влияния факторов оборачиваемости активов и рентабельности деятельности на изменение рентабельности активов

Наименование факторов	Методика расчета	Условные обозначения
Оборачиваемость активов, обор.	$\Delta P_a (Об_A) = \Delta Об_A \times P_{Д0}$	P_a - рентабельность активов $Об_A$ - оборачиваемость активов
Рентабельность деятельности, %	$\Delta P_a (P_{Д}) = \Delta P_{Д} \times Об_{A1}$	$Об_{A1}$ - оборачиваемость активов в отчетном периоде
Рентабельность активов [стр. 1 х стр. 2], %	$\Delta P_a (Об_A) + \Delta P_a (P_{Д})$	

Средняя сумма основного и оборотного капитала обуславливается объемом продаж и скоростью оборота капитала (коэффициента оборачиваемости).

Взаимосвязь между показателями хозяйственной и финансовой деятельности предприятия выражается уравнением рентабельности:

$$P_K = P_{\Pi} / O_A, \text{ или } P_{BK} = P_{\Pi} \times O_A \times R_{\text{ФЗЛ}}, \quad (1.22)$$

где P_K - рентабельность капитала, %;

P_{BK} - рентабельность собственного капитала, %;

P_{Π} - рентабельность продаж, %;

O_A - оборачиваемость активов, раз;

$R_{\text{ФЗЛ}}$ - коэффициент финансовой зависимости.

Методология изменения рентабельности объема продаж с помощью метода цепных подстановок.

1) В результате изменения объема продаж:

$$\Delta R_{\Pi} (\Delta B) = (B_1 - C_0) \times V_1 - (B_0 - C_0) \times V_0, \quad (1.23)$$

где $\Delta R_{\Pi} (\Delta B)$ - влияние фактора «Выручка» на рентабельность продаж.

2) За счет снижения себестоимости продаж:

$$\Delta R_{\Pi} (\Delta C) = (B_1 - C_1) \times V_1 - (B_1 - C_0) \times V_1, \quad (1.24)$$

где $\Delta R_{\Pi} (\Delta C)$ - влияние фактора «Себестоимость» на рентабельность продаж.

3) Общее влияние факторов:

$$\Delta R_{\text{В}} = \Delta R_{\Pi} (\text{В}) + \Delta R_{\Pi} (\text{С}), \quad (1.25)$$

где $\Delta R_{\text{В}}$ - общее влияние факторов на рентабельность продаж;

$\Delta R_{\Pi} (\Delta C)$ - влияние фактора «Себестоимость» на рентабельность продаж;

$\Delta R_{\Pi} (\Delta \text{В})$ - влияние фактора «Выручка» на рентабельность продаж.

Изменение структуры продукции влияет на уровень ее рентабельности в связи с тем, что, во-первых, уровень рентабельности отдельных изделий разный, во-вторых, средний уровень рентабельности производственной продукции не совпадает с уровнем рентабельности отдельных изделий.

Влияние этого фактора может быть положительным и отрицательным. [14, с. 453].

На шестом этапе анализа финансовых результатов необходимо производить анализ безубыточности производства, что характеризуется объемом продаж, обеспечивающий полное покрытие постоянных и переменных издержек.

В производстве на себестоимость проданных товаров относят переменные расходы. Из этого следует, что персонал оплачивается по сдельной системе, в которой определяется часть заработной платы сдельщиков с отчислениями на социальные нужды.

На последнем (седьмом) этапе анализа финансовых результатов рассматривают резервы роста прибыли и приводят обоснования плановых показателей.

Таким образом, реализация методологии анализа финансовых результатов призывает к качественной информационной базе. Необходимо раскрыть в бухгалтерской отчетности состав прочих доходов и расходов организации, пояснение к бухгалтерскому балансу и отчет о финансовых результатах.

1.3 Информационная база анализа финансовых результатов предприятия

Информационной базой анализа финансовых результатов предприятия служат данные бухгалтерской и статистической отчетности, бизнес-планов, текущего бухгалтерского учета и других источников информации.

В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции и ограниченности ресурсов, возрастает важность принятия субъектами хозяйствования, эффективных и обоснованных управленческих решений. Для категории внешних пользователей информации, базой для принятия решений служит бухгалтерская отчетность компании, которая содержит информацию об активах и обязательствах, движении денежных средств и финансовых результатах хозяйственной деятельности. Пользователями данной информации являются банки, инвесторы, кредиторы, поставщики и покупатели, страховые организации, аудиторские фирмы, государство, налоговые органы, органы статистики и многие другие.

Данные органы опираются на итоговое положение показателей анализа отчетности, отчего немаловажно, чтобы данный документ отвечал требованиям достоверности, полноты, объективности, своевременности, а также был составлен с определенными, установленными законодательством нормами. Но зачастую, бухгалтерская отчетность подвержена искажениям и не отражает действительное положение организации [14, с.79].

Выделяют следующие наиболее распространенные схемы искажения данных о финансовых результатах в отчетности:

1. Завышение выручки: отражение в отчетности выручки без учета скидок, налогов и прочих вычетов, применение различных агентских схем, отражение выручки от фиктивных продаж, отражение будущих продаж в текущем периоде.

2. Занижение расходов: отражение расходов, формирующих себестоимость продукции в качестве внереализационных, некорректное

отражения расходов на балансе в качестве активов, а также не отражение или неполное отражение обязательств.

3. Признаками подобных манипуляций могут являться неприсущие увеличение прибыли и стоимости основных средств, получение отрицательных операционных денежных потоков (при росте прибыли и рентабельности) и т.д.

4. Некорректная оценка активов или обязательств.

Признаками некорректного отражения активов и обязательств являются:

– получение отрицательных операционных денежных потоков при росте прибыли и рентабельности;

– снижение спроса потребителей и общее ухудшение конкурентной позиции.

Федеральным законом от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» установлен состав отчетности и отчетные периоды [4, ст.14 и 15].



Рисунок 3 - Состав бухгалтерской отчетности

Основную информацию о финансовых результатах деятельности организации содержит форма бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах». Анализ данного отчета предполагает последовательное изучение всех его статей. Начинать его следует с изучения выручки от продаж и себестоимости продукции, особое внимание при этом уделяется тенденциям изменения показателей. Все виды доходов и расходов рассматриваются как факторы, влияющие на показатель финансового результата.

В сравнительном анализе результаты анализа отчета о финансовых результатах предприятия используются для ознакомления участников фондового рынка и других пользователей, которые принимают в дальнейшем определенные деловые решения в качестве выбора заинтересовавшего их варианта.

Недоступность для внешних пользователей внутрифирменной информации накладывает существенные ограничения на проведение анализа финансовых результатов и вынесение суждения о достоверности представленных данных. Поэтому более объективной следует признать бухгалтерскую информацию, прошедшую аудиторскую проверку.

Следует обратить внимание на вид аудиторского заключения. Выделяют положительное мнение, отрицательное, с оговоркой, отказ от выражения мнения. Однако при проведении анализа финансовых результатов следует помимо показателей отчетности изучить организационную структуру организации, операции с взаимосвязанными сторонами, наличие и операции с дочерними структурами, сомнительными контрагентами, репутацию организации, корпоративную культуру, особенности структуры капитала и распределения прибыли.

В результате анализа определяются важнейшие показатели эффективности, которые входят в отчет о финансовых результатах. Данные показатели характеризуют количественную сторону финансовых процессов организации, поэтому очень важно, чтобы данные, представленные в ней, были достоверными, объективно отображали результаты деятельности организации и не были подвержены искажениям. В итоге, стоит отметить, что ключевой категорией, которая лежит в основе экономического развития, является прибыль [43, с. 21].

Прибыль является положительным финансовым результатом, который характеризует превышение доходов над расходами. Данный показатель выступает денежным выражением прибавочного продукта и выделяет стимулирующую и распределительную функцию.

Несомненно, прибыль отражает успешность организации в ее основной деятельности. С помощью прибыли формируются финансовые ресурсы предприятия. Если у предприятия остается в распоряжении большая доля прибыли, значит меньше ее потребность в привлеченных (заемных) средствах, а это повышает уровень финансовой устойчивости.

Прибыль может увеличиться при увеличении объемов производства, повышении цены или уменьшении затрат на производство продукции [43, с.16].

При оценке финансовых результатов предприятия одним из главных показателей является показатель рентабельности. Рентабельность определяет степень прибыльности, выгодности, доходности бизнеса. Для измерения рентабельности применяется целая система относительных показателей, которые характеризуют эффективность работы компании, доходность отдельных направлений деятельности предприятия.

Рентабельность отражает, сколько предприятие получает прибыли с одного рубля, который был затрачен на производство и реализацию продукции.

Коэффициент продаж - это отношение прибыли от продаж к выручке от реализации. Чем выше этот показатель, тем прибыльнее предприятие, тем самым привлекательнее для инвесторов. При этом руководству компании необходимо учитывать различные факторы, а также систематично принимать ряд альтернативных вариантов решений для обеспечения прибыльности, доходности, платежеспособности и финансовой устойчивости компании в целом.

Рассмотрев теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия, перейдем к практическому анализу на основе данных ООО «ЖелдорАльянс»

2 Финансовые результаты деятельности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс»

2.1 Технико-экономическая характеристика компании

Организация коммерческой деятельности преследует извлечение прибыли от произведенных товаров или услуг в качестве основной цели своей деятельности.

Коммерческая организация или Общество с ограниченной ответственностью «Транспортная компания «ЖелдорАльянс», (далее ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс»), учреждена в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Согласно с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 года № 14-ФЗ, общество с ограниченной ответственностью «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» является юридическим лицом, владеет обособленным имуществом, находящееся на балансе. Общество с ограниченной ответственностью имеет основания приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, участвовать в судебном процессе, в установленном порядке иметь право открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» является юридическим лицом, которое действует на основании Устава и законодательства Российской Федерации. В Уставе компании определены основные цели и виды деятельности общества.

Местонахождение общества: г. Москва, ул. Сокольнический вал, д.37/10.

Местонахождение филиала в Тольятти: 445043, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Л. Толстого, д. 27, офис 312.

Целью деятельности общества является извлечение прибыли.

Основные направления деятельности:

- автомобильные перевозки;
- железнодорожные перевозки;
- транспортно-экспедиционная деятельность.

Компанией предоставляется полный комплекс услуг по автомобильным грузоперевозкам. Компания располагает собственным парком грузовых автомобилей, имеется штат опытных водителей-экспедиторов.

Компания является одним из крупных железнодорожных перевозчиков в г. Москве. Наличие собственного парка вагонов, автомобилей и погрузо-разгрузочной техники позволяет осуществлять регулярные отправки по оптимальным транспортным схемам при неизменно высоком уровне сервиса.

В Самарской области работает около 10 тысяч перевозчиков. В Тольятти перевозчики представлены крупными автомобильными предприятиями, или небольшими (владельцами одного или нескольких автомобилей). При этом крупные предприятия часто вынуждены нанимать небольшие фирмы для исполнения своих заказов. Отчего один и тот же автомобиль сдается через разных представителей. Поэтому появляется весомый разброс в ценах на рынке, а также уменьшается качество услуг в целом.

На рисунке 4 представлены позиции основных компаний на рынке транспортных услуг г. Тольятти.

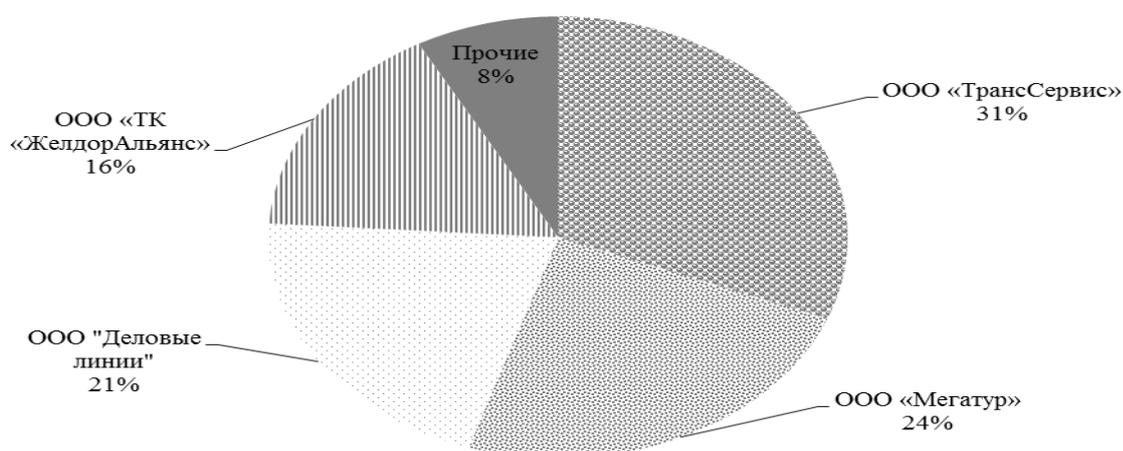


Рисунок 4 - Основные компании на рынке транспортных услуг г. Тольятти

Из рисунка 4 видно, что лидирующее положение на рынке транспортных услуг г. Тольятти у трех фирм: ООО «ТрансСервис», ООО «Мегатур», ООО «Деловые линии», доля которых на рынке составляет 31%, 24% и 21% соответственно. Это объясняется тем, что данные фирмы уже значительное время функционируют на рынке (7-10 лет), имеют развитую клиентскую базу и обладают широкой известностью. У ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» значительно меньшая доля рынка (16%). Основные технико-экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Основные технико-экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс», тыс. руб.

Показатели	Годы			Изменение (+,-)		Темп изменения, %	
	2013	2014	2015	2014 от 2013	2015 от 2014	2014 к 2013	2015 к 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка (Объем выпуска услуг)	1 590 440	1 469 841	1 306 492	-120 599	-163 349	-7,58	-11,11
Себестоимость продаж	1 408 803	1 333 755	1 181 571	-75 048	-152 184	-5,33	-11,41
Управленческие расходы	83 524	78 500	77 204	-5 024	-1 296	-6,02	-1,65
Прибыль от продаж	98 113	57 586	47 717	-40 527	-9 869	-41,31	-17,14
Прибыль до налогообложения	46 488	31 583	41 652	-14 905	10 069	-32,06	31,88
Чистая прибыль	26 038	22 783	17 043	-3 255	-5 740	-12,50	-25,19
Стоимость активов	933 012	802 845	759 329	-130 168	-43 516	-13,95	-5,42
Стоимость основных средств	242 874	201 294	178 188	-41 580	-23 107	-17,12	-11,48
Собственный капитал (СК)	525 463	548 250	565 290	22 786	17 040	4,34	3,11
Заемный капитал (ЗК)	407 549	254 595	194 039	-152 954	-60 556	-37,53	-23,79
Численность ППП, чел.	713	648	549	-65	-99	-9,12	-15,28
Производительность труда	2 230,64	2268,28	2379,78	37,63	111,5	1,68	4,91
Фондоотдача, руб.	6,55	7,30	7,33	0,75	0,03	11,5	0,41
Оборачиваемость активов, раз	1,69	1,84	1,67	0,15	0,17	7,40	-6,02
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	4,95	4,15	3,02	-0,81	-1,13	-16,14	-27,45
Рентабельность продаж, %	6,16	3,91	3,64	-2,25	-0,27	-36,49	-6,78

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8
Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения, %	4,99	3,94	5,48	-1,05	1,55	-21,05	39,44
Затраты на рубль выручки от продажи, (коп.)	93,84	96,09	96,36	2,25	0,27	2,40	0,28

По данным таблицы 3 видно, что данные коэффициенты деятельности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» за 2014-2015 годы понижаются, за исключением коэффициента производительности труда.

Данный показатель характеризует результативность или цельность труда в целом, что измеряет количество услуг, предоставленным рабочим за единицу времени.

В 2014 году выручка уменьшилась на 120 599 тыс. руб. и составила 1 469 841 тысячу рублей. Себестоимость продаж снизилась на 75 048 тысяч рублей. Управленческие расходы уменьшились на 6,02% или на 78 500 тыс. руб.

Что касается чистой прибыли, то по итогам 2014 года она составила 22 783 тыс. руб., что ниже показателя 2013 года на 3 255 тыс. руб. (или на 12,50%).

За 2015 год выручка уменьшилась на 163 349 тыс. руб. (или на 11,11%) и составила 1 306 492 тысячу рублей. Себестоимость продаж снизилась на 152 184 тысячу рублей. Управленческие расходы снизились на 1,65% и составили на конец года 77 204 тыс. руб. Чистая прибыль по итогам 2015 года составила 17 043 тыс. руб., что ниже показателя 2014 года на 5 740 тыс. руб. (на 25,19%).

Таким образом, предприятию необходимо держать под контролем темпы роста выручки, себестоимость продаж, доходы и расходы, величину заемных средств, размер собственного капитала, и другие показатели в целом.

Коэффициент фондоотдачи в ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» увеличился на 11,6% в 2014 году и на 0,41% в 2015 году за счет темпов снижения стоимости основных средств.

Данная тенденция говорит о непродуктивном применении основных фондов.

Производительность труда выросла в 2014 году на 1,68% по сравнению с 2013 годом, в 2015 году на 4,1% по сравнению с 2014 годом. Данная тенденция связана с политикой оптимизации численности персонала на предприятии.

Проанализируем ассортимент реализуемых транспортных услуг, а так же цены на основные группы услуг. Данные по ассортиментному перечню Тольяттинских фирм представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Ассортимент оказываемых услуг конкурирующих фирм в 2015 году

Группа услуг	Удельный вес реализуемых услуг в общем объеме			
	ООО «ТК «ЖелдорАльянс»	ООО «ТрансСервис»	ООО «Деловые линии»	ООО «Мегатур»
Доставка грузов по городу	29	70	85	69
Доставка грузов по РФ	58	18,5	9,3	11,5
Доставка сборных грузов	10,5	6,5	0,5	12
Доставка грузов «от двери до двери»	2,5	5	5,2	7,5
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Наглядно удельный вес реализуемых услуг организациями в общем объеме услуг представлен на рисунке 5.

Все предприятия оказывают весь спектр услуг, что является их безусловным преимуществом и во многом определяет лидирующее положение на рынке.

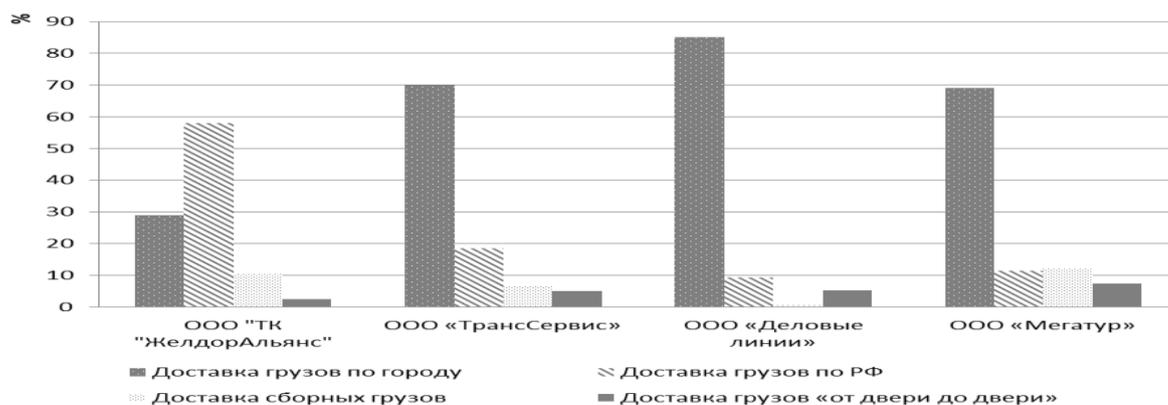


Рисунок 5 - Удельный вес реализуемых услуг организациями в общем объеме услуг в 2015 году, %

Для выделения конкурентных преимуществ в ценовой политике анализируемых предприятий, рассмотрим цены на основные группы услуг.

Цены на основные группы услуг конкурирующих фирм представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Цены на основные группы услуг конкурирующих фирм

Наименование услуги (тент 20тн, 82м3)	Цена (безналичный расчет с НДС)			
	ООО «ТК «ЖелдорАльянс»	ООО «ТрансСервис»	ООО «Деловые линии»	ООО «Мегатур»
Доставка грузов по городу (руб./час)	1 300 руб./час	1 400 руб./час	1 350 руб./час	1 350 руб./час
Доставка грузов по РФ (Москва - Тольятти)	30 000 руб.	30 000 руб.	30 000 руб.	30 000 руб.
Доставка сборных грузов	3 руб./кг	5 руб./кг	5 руб./ кг	7 руб./кг
Доставка грузов «от двери до двери» (Москва - Тольятти)	1 500 руб.	920 руб.	1 000 руб.	1 300 руб.

По данным таблицы 5 можно сделать вывод, что ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» имеет самые низкие цены на доставку грузов. Это является одним из ее конкурентных преимуществ.

Цены на доставку грузов по другим маршрутам находятся примерно на одном уровне, что соответственно не дает ни одному из конкурентов преимуществ на рынке сбыта.

На предприятии ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» древовидная структура управления, или иначе говоря, иерархическая. Она характеризует четкое разделение труда, вертикальную подчиненность, а также включает формальные правила и нормы управления. Иерархическая структура имеет определенные преимущества, в том числе и простоту вертикальных связей при минимальных горизонтальных связях. Отсюда, недостатками данной

структуры являются: отсутствие увязки между целями подразделений, высокая численность административного - управленческого персонала (Приложение Б).

Динамика трудовых ресурсов организации представлена в таблице 6.

Таблица 6 - Структура персонала ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» согласно штатному расписанию за 2013-2015 годы (чел.).

Категории работников	Годы						Отклонение		Изменение	
	2013		2014		2015		(+,-), чел.		уд. веса, %	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	2014 от 2013	2015 от 2014	2014 к 2013	2015 к 2014
Численность персонала, всего	1328	100	1263	100	1044	100	- 65	- 219	-	-
в том числе:										
I.Административно - управленческий персонал	502	37,8	502	39,74	402	38,5	0	-100	-1,94	-0,96
II. Основной персонал	713	51,1	648	51,39	549	53,92	-65	-99	0,27	-15,28
III. Вспомогательный персонал	113	9	113	8,96	93	8,68	0	-20	-0,04	-0,28

По данным таблицы 6 видно, что на протяжении всего исследуемого периода отмечается уменьшение кадрового состава предприятия. В 2013 году численность работающих предприятия составляла 1 328 чел., из них: основной персонал - 713 чел.; административно-управленческий персонал - 502 чел.; вспомогательный персонал - 113 чел.

В 2014 году численность работающих предприятия снизилась на 65 чел., или на 4,89%. При этом снижение численности произошло за счет снижения численности основных рабочих на 65 чел., или на 9,12 %.

В 2015 году численность работающих предприятия снизилась на 219 чел., или на 17,4%. При этом снижение численности произошло за счет снижения численности всех категорий персонала: основных рабочих (на 99 чел., или на 15,3 %), специалистов - на 100 чел., или на 19,96%, вспомогательного персонала на 20 чел. или на 17,7%.

В 2015 году происходит сокращение удельного веса административно-управленческого персонала в общей численности персонала с

соответствующим увеличением удельного веса основных рабочих. В целом же значительных изменений в структуре персонала в 2013-2015 годах не отмечается. Более 60 % работников являются рабочими. Снижение численности персонала связано с проводимой на предприятии оптимизацией численности (сокращение штата работников).

Средняя заработная плата работников ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» за 2015 год составила 15 491 рублей, что на 29% выше уровня 2014 года (11 990 руб.). Данный рост связан с повышением окладов и сдельных расценок для персонала с 01 января 2015 года.

Анализ финансового состояния ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» можно провести, используя данные бухгалтерского баланса (Приложение В). Для целей анализа построим аналитическую таблицу (таблица 7), включив показатели вертикального и горизонтального анализа.

Таблица 7 - Сравнительный аналитический баланс ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс», тыс. руб.

Статьи баланса	Годы			Отклонение (+/-)		Темп изменения, %
	2013	2014	2015	2014 от 2013	2015 от 2014	
1	2	3	4	5	6	7
Актив	933 012	802 845	759 329	-130 167	- 43 516	-18,62
1. Внеоборотные активы:	510 501	417 693	394 884	-92 808	-22 809	- 22,65
основные средства	242 874	201 294	178 188	-41 580	- 23 106	- 28,51
финансовые вложения	263 811	213 811	213 811	-50 000	0	-18,95
отложенные налоговые активы	3 816	2 588	2 885	-1 228	297	-20,71
2.оборотные активы:	422 511	385 152	364 445	-37 359	-20 707	-13,74
запасы	20 307	23 956	23 955	3 649	-1	17,96
дебиторская задолженность	322 291	273 762	225 302	-48 529	- 48 460	-32,07
денежные средства	79 913	87 434	115 188	7 521	27 754	41,15
Пассив	933 011	802 843	759 326	-130 168	- 43 517	-18,62
1. Собственные средства (СК)	525 463	548 250	565 290	22 787	17 040	7,58

Окончание таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7
уставный капитал (УК)	763 992	763 992	763 992	0	0	0,00
добавочный капитал	22 633	21 650	21 649	-983	-1	-4,35
непокрытый убыток	-261 162	-237 392	-220 351	23 770	17 041	-16,27
2. Заемные средства (ЗК)	407 549	254 595	194 039	-152 954	-60 556	-52,39
долгосрочные обязательства	112 454	2 706	2 072	-109 748	-634	-98,16
краткосрочный кредит	22 000	43 000	20 000	21 000	-23 000	-9,09
кредиторская задолженность	273 095	208 889	171 967	-64 206	-36 922	-37,03

За период с 31 декабря 2014 года по 31 декабря 2015 года валюта баланса ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» снизилась на 5,4% и составила 759 329 тыс. руб. за счет:

1. Уменьшения основных средств. Изменение стоимости основных средств по состоянию на 31 декабря 2015 года составило 23,1 млн. руб.
2. Снижения дебиторской задолженности (на 48 460 тыс. руб.).

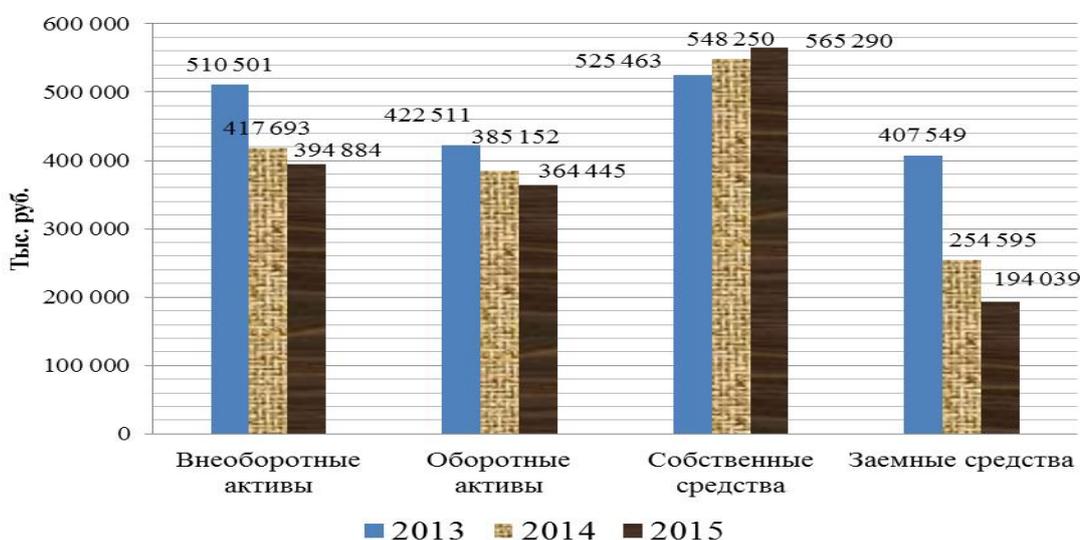


Рисунок 6 - Динамика активов и пассивов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс», тыс. руб.

Пассивы ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» уменьшились в 2014 году за счет:

1. Получения прибыли, уменьшения непокрытого убытка на 23,8 млн. руб.

2. Погашения долгосрочных обязательств перед ПАО «ВТБ 24». В 2014 году ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» погасило ссудную задолженность по кредитному договору на общую сумму 109,0 млн. руб.

3. Снижения задолженности перед поставщиками на 64 206 тыс. руб. (на 23,51%).

Пассивы ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» уменьшились в 2015 году за счет:

1. Получения прибыли, уменьшения непокрытого убытка на 5,7 млн. руб.

2. Погашения обязательств перед ЗАО КБ «НОВИКОМБАНК». В 2015 году ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» досрочно погасило ссудную задолженность по кредитной линии на общую сумму 23,0 млн. руб.

3. Снижения задолженности перед поставщиками.

Структура актива баланса на 31 декабря 2015 года представлена на рисунке 7.

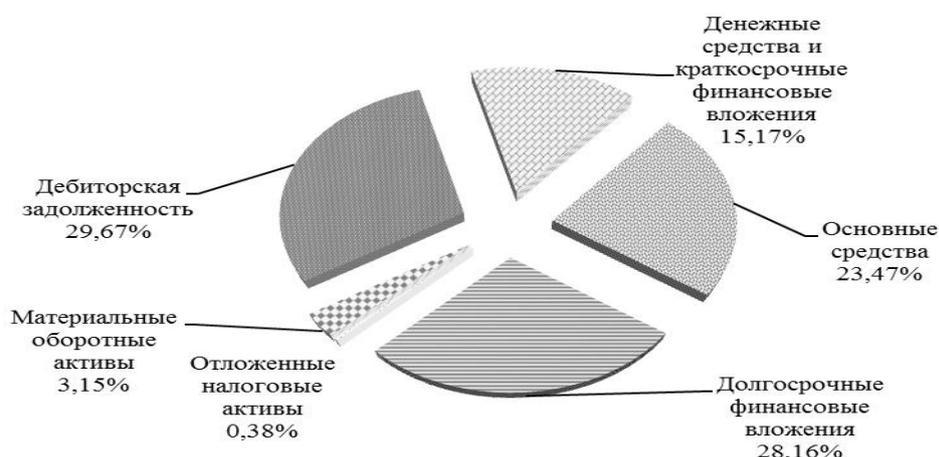


Рисунок 7 - Структура актива баланса ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» на 31 декабря 2015 года

Структура пассива баланса на 31 декабря 2015 года на 74% состояла из собственного капитала и соответственно на 26 % - из заемных средств (рисунок 8).

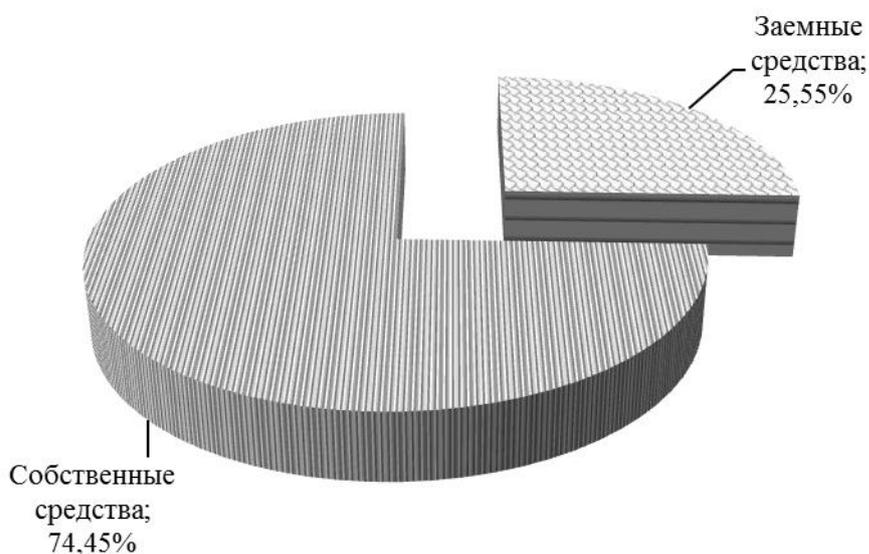


Рисунок 8 - Соотношение заемного и собственного капитала ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» на 31 декабря 2015 года

Высокая доля собственного капитала ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» определяет их неэффективность использования (низкая рентабельность собственного капитала).

Проведем анализ финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» в 2013-2015 годах.

Таблица 8 - Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс»

Показатели	Нормальное ограничение для отрасли	Годы			Отклонение (+/-)		Темп изменения, %
		2013	2014	2015	2014 от 2013	2015 от 2014	
1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент автономии	0,5 -0,7	0,56	0,68	0,74	0,12	0,06	32,19
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,7-1,0	0,78	0,46	0,34	-0,31	-0,12	-55,74

Окончание таблицы 8

1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент платежеспособности	>0,5	1,29	2,15	2,91	0,86	0,76	125,95
Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов	>1	0,83	0,92	0,92	0,09	0,00	11,51
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	0,27	0,35	0,60	0,08	0,25	121,58
Коэффициент текущей ликвидности	>2	1,36	1,43	1,77	0,07	0,34	30,13
Коэффициент критической ликвидности	0,8÷1,0	1,43	1,53	1,90	0,10	0,37	32,60
Коэффициент капитализации, финансовый рычаг	>1,5	0,18	0,005	0,004	-0,171	-0,001	-97,93

Показатель автономии показывает долю собственных средств, которая находится в структуре капитала организации. Из чего следует, что на 2013 год, практически 56% активов компании сформированы собственным капиталом, и 44% - заемным капиталом. На конец 2014 года, приблизительно 68% активов организации определены собственным капиталом, а 32% - заемным капиталом в частности. На конец 2015 года, для активов составила 74% за счет собственного капитала, а 26% - за счет заемного. Значения коэффициента автономии на протяжении всего исследуемого периода находится в благоприятной зоне (более 50%), что свидетельствует о финансовой независимости предприятия.

По данным таблицы 8 видно, что на протяжении всего исследуемого периода наблюдается рост показателей платежеспособности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс».

Коэффициент платежеспособности больше нормативного значения, что говорит о способности компании за счет собственных ресурсов погашать свои обязательства, это дает ей право владения в будущем.

Коэффициент абсолютной ликвидности за 2013 год составил 27 %, на конец 2014 года вырос на 8 % и составил 0,35, на конец 2015 года составил 0,60

(рост составил 0,25). Это значит, что по состоянию на 31.12.2015 года 60% краткосрочные обязательства, могут быть погашены за счет денежных средств.

Увеличение показателя абсолютной ликвидности может быть из-за снижения краткосрочных обязательств компании, роста денежных средств и увеличения доли краткосрочных финансовых вложений. На протяжении всего исследуемого периода коэффициент абсолютной ликвидности был выше нормативного значения, что положительно характеризует финансовое состояние предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности, несмотря на рост на протяжении всего исследуемого периода (в 2013 году составил 1,36, в 2014 году - 1,43 (вырос на 0,07), в 2015 году - 1,77 (вырос на 0,34)), не достигнул нормативного показателя, что говорит о неустойчивом финансовом положении ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс». После выплаты дебиторской задолженности, ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» сможет полностью погасить кредиторскую задолженность. Но значение этого коэффициента прогнозное, так как предприятие не может точно знать, когда и в каком количестве дебиторы погасят свои обязательства.

Коэффициент капитализации показывает структуру источников долгосрочного финансирования средств, как и насколько транспортная компания зависит от своих заемных источников. В данном случае финансовый рычаг за 2013 год составил 0,18, за 2014 составил 0,005, а на конец 2015 года стал 0,004.

Коэффициенты снижаются, это говорит о том, что ООО «ЖелдорАльянс» теряет свою рентабельность.

Следует отметить, что увеличить финансовую устойчивость и платежеспособность компании нелегко, однако вполне реально за счет грамотно спланированного бюджета и определенной финансовой стратегии.

2.2 Анализ структуры и динамики прибыли компании

Проведем анализ эффективности деятельности исследуемого предприятия используя данные отчета о финансовых результатах (Приложение Г-Д). На основании формул 1.19 – 1.21 произведен расчет показателей рентабельности.

Основные финансовые результаты деятельности предприятия за анализируемый период приведены в таблице 9.

Таблица 9 - Основные показатели рентабельности деятельности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс», тыс. руб.

Показатель, в %	Годы			Отклонение (+/-)		Темп изменения, %
	2013	2014	2015	2014 от 2013	2015 от 2014	
Рентабельность продаж по валовой прибыли	11,42	9,26	9,56	-2,16	0,30	-16,28
Операционная рентабельность продаж	2,92	2,15	3,19	-0,77	1,00	9,07
Рентабельность предприятия (по полной себестоимости)	6,57	4,08	3,79	-2,50	-0,29	-42,34
Рентабельность продаж по чистой прибыли	1,64	1,55	1,30	-0,09	-0,25	-20,32
Рентабельность оборотных активов	6,16	5,92	4,68	-0,25	-1,23	-24,12
Рентабельность внеоборотных активов	5,10	5,45	4,32	0,35	-1,14	-15,38
Рентабельность активов	2,79	2,84	2,24	0,05	-0,59	-19,57
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли	4,96	4,16	3,01	-0,80	-1,13	-39,16

По данным таблицы 9 видно, что коэффициенты рентабельности финансовых результатов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» снижаются на протяжении всего исследуемого периода.

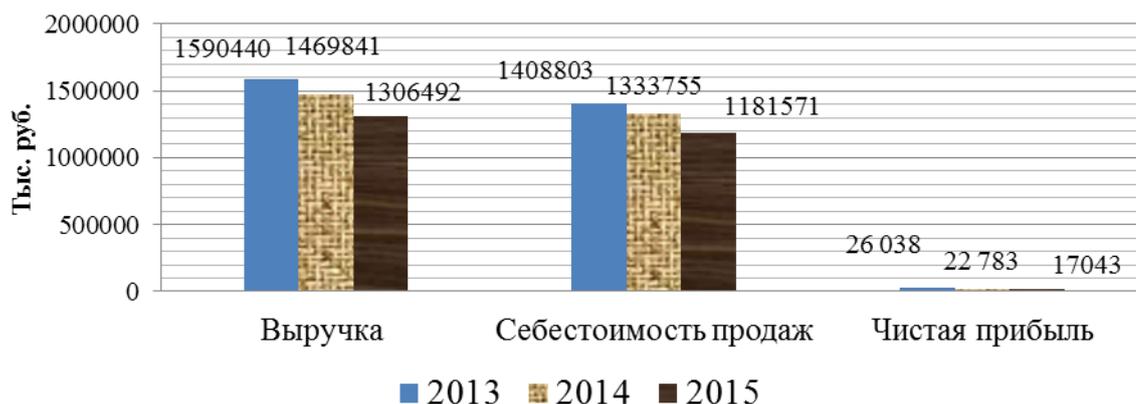


Рисунок 9 - Динамика выручки, себестоимости продаж, чистой прибыли ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс», тыс. руб.

Выручка в 2013 году - 1 590 440 000 руб. Себестоимость в 2013 году - 1 409 9841 000 руб.

Выручка в 2014 году составила 1 469 841 000 руб., что на 121 000 000 руб. меньше показателя 2013 года, или на 7,58%, себестоимость в 2014 году - 1 334 000 000 руб., что на 75 048 000 руб. меньше показателя 2013 года, или на 5,33%.

Выручка в 2015 году составила 1 306 492 000 руб., что на 163 000 000 руб. меньше показателя 2014 года, или на 11,1%. Себестоимость в 2015 году - 1 182 млн. руб., что на 152 184 000 руб. меньше показателя 2014 года, или на 11,4%.

Управленческие расходы уменьшились в 2014 году на 5 024 000 руб. к уровню 2013 года, в 2015 году на 1 296 000 руб. к уровню 2014 года.

В 2013 году получена прибыль от основной деятельности в размере 98 113 000 руб., в 2014 году - 57 586 000 руб., что ниже показателя 2013 года на 40 527 тыс. руб., в 2015 году - 47 717 тыс. руб., что ниже показателя 2014 года на 9 869 тыс. руб.

Операционная рентабельность продаж в 2015 году составила 3,19%, против 2,15% в 2014 году в связи с уменьшением кредитного портфеля и оперативной работы по погашению кредитной линии, удалось снизить проценты за пользование заемными средствами в сравнении с 2014 года на 10,5 млн. руб.

Что касается прибыли до налогообложения, то она составила в 2013 году 46 488 000 руб., а в 2014 году уменьшилась на 14 905 000 руб. и составила 31 583 000 руб.

Прибыль до налогообложения в 2015 году составила 41 652 000 руб., что на 10 млн.069 тыс. руб. больше показателя 2014 года.

В декабре 2015 года произведена уплата начисленных налогов, пеней и штрафов по акту выездной проверки №08-42/47 от 23.09.2015 года, на основании постановления Федерального арбитражного суда Поволжского округа по делу №А55-30385/2015 от 14.12.2015 года в сумме 20,28 млн. руб.

Чистая прибыль за 2013 год получена в сумме 26 038 000 руб., в 2014 году - 22 783 000 руб., что ниже показателя 2013 года на 3 255 000 руб.; в 2015 году - 17 043 000 руб., что ниже показателя 2014 года на 5 74 000 руб.

Выручка от продажи является одним из экономических показателей, которые позволяют разносторонне и многофункционально оценивать как финансовые результаты, так и производственную деятельность практически любого предприятия. Экономическая природа данного показателя такова, что в нем складываются разнообразные итоги деятельности экономического субъекта за определенный период работы.

На основании формулы 1.2 определены факторы, повлиявшие на снижение выручки ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» в 2015 году. Структура выручки от продажи ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» представлена в таблице 10.

Таблица 10 - Структура выручки от продажи ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс», млн. руб.

Статьи дохода	Годы		Дополнительно за счет повышения тарифов, млн. руб.	Дополнительно за счет увеличения объемов перевозок, млн. руб.	Общий рост выручки, млн. руб.	в %
	2014	2015				
1	2	3	4	5	6	7
Выручка, в т. ч.	1 469,84	1 306,49	42,35	-205,7	-163,35	-11,11

Окончание таблицы 10

1	2	3	4	5	6	7
Выручка от собственного автотранспорта	425,7	362,12	10,56	-85,58	-75,02	-14,94
Выручка от автотранспорта сторонних перевозчиков	503,8	495,55	14,41	-22,66	-8,25	-1,64
Выручка от собственного железнодорожного транспорта	129,03	104,17	3,08	-27,94	-24,86	-19,27
Транспортно-экспедиционная деятельность (ж/д)	379,72	300,08	14,3	-93,94	-79,64	-20,97
Прочая выручка	31,746	44,55	0	24,42	24,42	40,33

Согласно данным таблицы 10, в 2014 году выручка от продажи услуг составила 1 469,84 млн. руб., в том числе по основным видам деятельности 1 438,094 млн. руб.

В 2015 году выручка от продажи услуг составила 1 306,49 млн. руб., в том числе по основным видам деятельности 1 261,94 млн. руб. Показатель выручки от продаж 2015 году ниже показателя 2014 года на 11,1%, что объясняется, в первую очередь, снижением объемов перевозок.

Структура выручки от продажи ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс», млн. руб. представлена на рисунке 10.

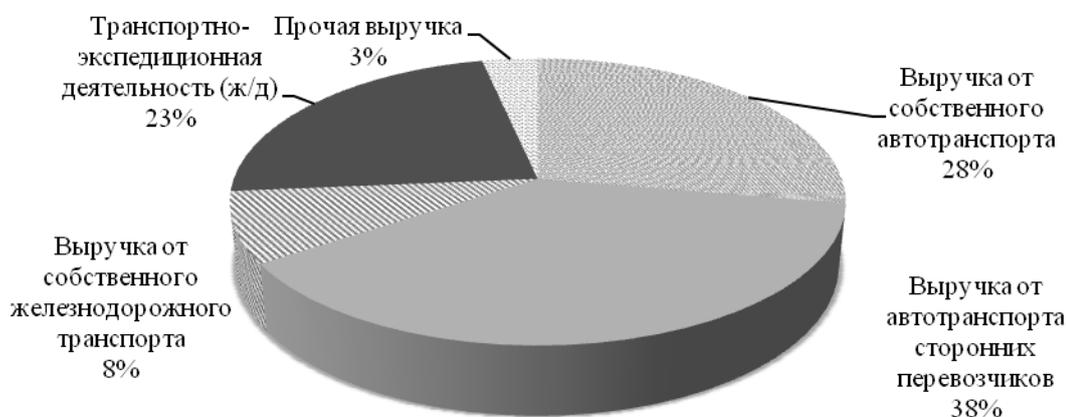


Рисунок 10 - Структура выручки от продажи в разрезе видов деятельности за 2015 год

Два основных фактора, которые повлияли на изменение объема выручки в 2015 году в сравнении с 2014 годом:

- рост тарифов на автомобильные и железнодорожные перевозки на 3% увеличили выручку на 42,35 млн. руб.,
- снижение объемов перевозок на 205,7 млн. руб.

По данным таблицы 10, основной доход поступает от автомобильных перевозок собственным транспортом и транспортом сторонних перевозчиков. Выручка по данным видам деятельности сократилась в 2015 году в связи со снижением объемов перевозок автомобильным транспортом.

Рассмотрим динамику изменения фактической себестоимости предоставления услуг предприятием по экономическим элементам за период 2013 - 2015 год (таблица 11).

Таблица 11 - Анализ фактической себестоимости по экономическим элементам по основным видам деятельности

Наименование статьи затрат	Годы						Отклонение (+/-)	
	2013		2014		2015		2014 от 2013	2015 от 2014
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %		
Материальные затраты	171 625	12,18	195 956	14,69	132 281	11,20	24 331	-63 676
Затраты на оплату труда	219 287	15,57	218 164	16,36	185 437	15,69	-1 123	-32 727
Отчисления на социальные нужды	70 498	5,00	54 512	4,09	52 165	4,41	-15 986	-2 346
Амортизация	27 561	1,96	27 829	2,09	27 117	2,30	268	-712
Прочие затраты	919 832	65,29	837 294	62,78	784 571	66,40	-82 537	-52 724
Итого	1 408 803	100,00	1 333 755	100,00	1 181 571	100,00	-75 048	-152 185

Себестоимость в 2015 году составила 1 181 571 тыс. руб., что на 152 184 тыс. руб. меньше показателя 2014 года, или на 11,4%.

Основные затраты на производство, повлиявшие на рост себестоимости в 2015 году:

1) произведен капитальный ремонт зданий и сооружений, автотранспорта, фактические затраты составили 4 млн. 574 тыс. руб.

2) для организации и выполнения мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности проведено энергетическое обследование ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» и получен «Энергетический паспорт», соответствующий требованиям, утвержденным Приказом Министерства энергетики Российской Федерации №182 от 19.04.2015 года на сумму 510,4 тыс. руб.

3) произведено повышение заработной платы работникам на сумму 17 млн. 897 тыс. руб. (с учетом страховых выплат). Предыдущее повышение было в 2013 году.

Благодаря гибкой работе с субперевозчиками, ежемесячному пересмотру тарифов и условий с контрагентами по железнодорожным перевозкам (далее ЖД), несмотря на рост стоимости горюче-смазочных материалов (далее ГСМ), энергоносителей и прочих товарно-материальных ценностей (далее ТМЦ), удалось снизить себестоимость на рубль предоставленных товаров и услуг.

Себестоимость на рубль предоставленных товаров и услуг в 2015 году составила 0,904 руб., в 2014 году - 0,907 руб.

При анализе структуры затрат, стали заметны значительные продвижения в отношении материальных затрат. Их увеличение связано, прежде всего, с ростом цен на дизельное топливо (80% в общем расходе горюче-смазочных материалов) за 2015 год - 26%, запасных частей - 8%, шин - 18%.

Амортизационные отчисления составляют 2,30% общей себестоимости. Годовой размер амортизационного фонда в 2015 году сложился в сумме 27 117 тыс. руб.

В 2015 году был продолжен курс сокращений затрат на производство, рост прочих доходов:

– капитальный ремонт зданий и сооружений осуществлен собственными силами, экономия средств 1 млн. 770 тыс. руб.

- использована льгота по транспортному налогу, по причине содержания организации войсковой автоколонны, экономия составила 2 млн. 120 тыс. руб.

- от сдачи в аренду высвободившихся производственных площадей и помещений под офисы получен доход в размере 26,9 млн. руб.

Рассмотрим графически структуру фактических затрат в разрезе экономических элементов за 2015 год в процентах (рисунок 11).

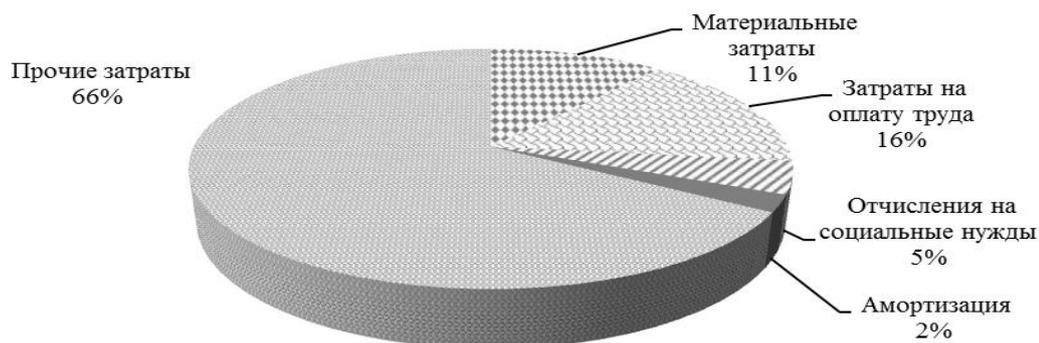


Рисунок 11 - Структура фактических затрат в разрезе экономических элементов за 2015 год в процентах

На оплату труда работников ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» с учетом отчислений на социальные нужды в 2015 году направлено 237 602 тыс. руб., что на 35 074 тыс. руб. меньше показателей 2014 года. Данный факт объясняется снижением численности работников компании.

В 2013-2015 годах в организации наблюдается превышение прочих расходов над соответствующими доходами (рисунок 13).

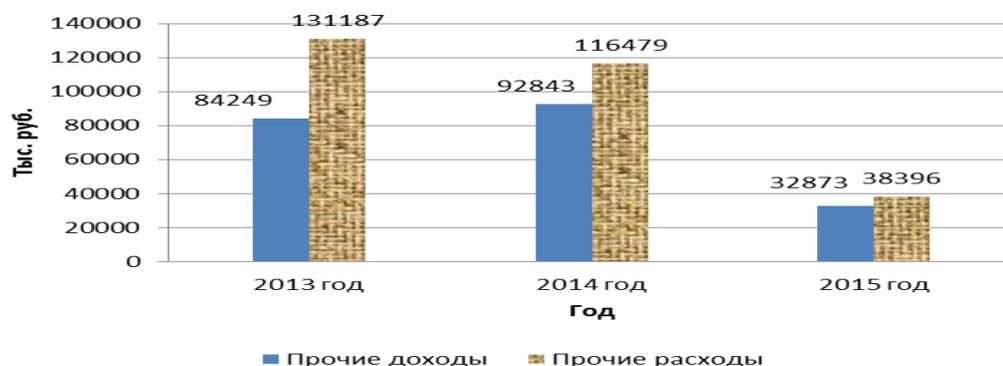


Рисунок 12 - Динамика прочих доходов и расходов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» (тыс. руб.)

Прочие доходы в абсолютном значении составляли в 2013 году -79 292 тыс. руб., в 2014 году - 90 476 тыс. руб. и 2015 году - 32 331 тыс. руб.

Структура прочих доходов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» за 2013-2015 годах представлена в таблице 12.

Таблица 12 - Динамика и структура прочих доходов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс»

Статьи доходов	Годы						Отклонение(+/-)	
	2013		2014		2015		2014 от 2013	2015 от 2014
	Сумма, тыс. руб.	Удельная доля %	Сумма, тыс. руб.	Удельная доля, %	Сумма, тыс. руб.	Удельная доля, %		
Проценты к получению	33	0,04	0	0	7	0,02	-33	7
Доход от реализации внеоборотных активов	28 303	35,69	23 216	25,66	12 763	39,48	-5 087	-10 453
Доход от сдачи имущества в аренду	33 227	41,90	55914	61,8	12 755	39,45	22 687	-43 159
Прочие доходы	17 729	22,36	11346	12,54	6 806	21,05	-6 383	-4 540
Итого	79 292	100	90 476	100	32 331	100	11 184	-58 145

Таким образом, прочие расходы на 2013 год составили - 131 187 тыс. руб., на 2014 год составили 116 479 тыс. руб., а в 2015 году около 38 396 тыс. руб. Следовательно, превышение прочих расходов над соответствующими доходами составило: в 2013 году - 51 895 тыс. руб., в 2014 году - 26 003 тыс. руб., в 2015 году - 6 065 тыс. руб.

Структура динамики прочих расходов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» за 2013-2015 годы представлена в таблице 13.

Таблица 13 - Динамика и структура прочих расходов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс»

Статьи расходов	Годы						Отклонение (+/-)	
	2013		2014		2015		2014от 2013	2015от 2014
	Сумма, тыс. руб.	Удельная доля%	Сумма, тыс. руб.	Удельная доля,%	Сумма, тыс. руб.	Удельная доля, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Проценты к уплате	16 775	12,79	11 669	10,02	1 134	2,95	-5 106	-10 535

Окончание таблицы 13

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Расходы от реализации внеоборотных активов	25 739	19,62	16 761	14,39	16 646	43,35	-8 978	-115
Расходы от сдачи имущества в аренду, лизинга	9 144	6,97	13 092	11,24	9 528	24,82	3 949	-3 564
Благотворительность	37 454	28,55	19 534	16,77	3 032	7,90	-17 920	-16 502
Расходы социального характера	682	0,52	1829	1,57	707	1,84	1 147	-1 122
Прочие налоги, отражающиеся в операционных расходах	9 030	6,88	9 598	8,24	4 599	11,98	568	-4 999
Прочие расходы	32 364	24,67	43 996	37,77	2 750	7,16	11 632	-41 246
Итого	131 187	100	116 479	100	38 396	100	-14 708	-78 083

Таким образом, чистая прибыль характеризует итоговые или конечные результаты деятельности предприятия. Чистая прибыль за 2015 год получена в сумме 17 043 00 руб., что ниже на 5 740 000 руб. показателя 2014 года.

2.3 Факторный анализ прибыли и рентабельности организации

Для выявления причин и их влияние на показатели прибыли проведем факторный анализ прибыли от продажи услуг. Данный анализ нужен для оценок резервов увеличения эффективности производства. Суть факторного анализа в выявлении: насколько каждый из факторов (изменение объема услуг, структуры услуг, себестоимости и цен на услуги предприятия) повлиял на изменение прибыли в рублях.

Данные о результатах основной деятельности предприятия представлены в таблице 14.

Таблица 14 - Анализ динамики прибыли от продажи услуг в 2013-2015 г., в тыс. руб.

Показатель	Годы			Изменение показателя (+/-)			
	2013	2014	2015	Абсолютное		Относительное	
				2014 от 2013	2015 от 2014	2014/ 2013	2015/ 2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Объем продаж услуг	1590440	1469841	1306492	-120599	-163349	-7,58	-11,11

Окончание таблицы 14

1	2	3	4	5	6	7	8
Полная себестоимость услуг	1492327	1412255	1258775	-80072	-153480	-5,37	-10,87
Прибыль от продаж услуг	98113	57586	47717	-40527	-9869	-41,31	-17,14

Необходимо отметить, что прибыль от продажи услуг в 2015 году составила 47 717 тыс. руб., что на 9 869 тыс. руб., или на 17,14% ниже, чем в 2014 году.

Проведем факторный анализ прибыли от продажи услуг в 2015 году, для чего определим влияние на изменение прибыли факторов: изменение объема услуг, структуры услуг, себестоимости и цен на услуги предприятия.

Данные расчеты проведены на основании формул 1.4 – 1.7.

Данные для проведения факторного анализа прибыли от продажи услуг в 2015 году представлены в таблице 15.

На основании формулы 1.8 рассчитаем общее изменение прибыли.

Общее изменение прибыли составило:

$$П_{\text{общ.}} = 47\,717 - 57\,586 = -9\,869 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 15 - Данные для факторного анализа прибыли от продажи услуг в 2015 году.

Наименование показателя	2014 (базис)	2015	
		По базису на фактически реализованные услуги	Фактически
Выручка, тыс. руб.	$4\,862\,032 \times 0,30231 =$	$3\,793\,090 \times 0,30231 =$	$3\,793\,090 \times 0,34444 =$
	1 469 841	1 146 689	1306492
Полная себестоимость услуг, тыс. руб.	$4\,862\,032 \times 0,29047 = 1\,412\,255$	$3\,793\,090 \times 0,29047 = 1\,101\,779$	$3\,793\,090 \times 0,33186 = 1\,258\,778$
Прибыль от продаж, тыс. руб.	57 586	44 910	47 717

Необходимо произвести расчеты показателей на основании формул 1.9-1.13.

1) Влияние изменения цен на услуги:

$$\Delta \Pi_{\text{цен}} = 1\,306\,492 - 1\,146\,689 = 159\,803 \text{ тыс. руб.}$$

Вследствие увеличения средних цен на 0,042 тыс. руб., или на 13,94 % прибыль от продажи услуг в 2015 году увеличилась на 159 803 тыс. руб. относительно 2014 года.

2) Влияние изменения уровня себестоимости услуг:

$$\Delta \Pi_{\text{себ}} = 1\,101\,779 - 1\,258\,778 = -156\,999 \text{ тыс. руб.}$$

В результате роста уровня себестоимости услуг в 2015 году относительно 2014 года прибыль сократилась на 156 999 тыс. руб.

3) Влияние изменения объема продажи услуг:

$$\Delta \Pi_{\text{yc}} = 57\,586 \times (0,78 - 1) = 12\,669 \text{ тыс. руб.}$$

$$O_1 = 1\,101\,779 / 1\,412\,255 = 0,78.$$

В результате уменьшения объема продаж в 2015 году сравнительно с 2014 годом прибыль от продажи услуг уменьшилась на 12 669 тыс. руб.

4) Влияние изменения структуры услуг:

$$O_2 = 1\,146\,689 / 1\,469\,841 = 0,78,$$

5) Влияние этого фактора складывается из двух частей:

$$a) \Delta C_y = 57\,586 \times (0,78 - 0,78) = 0 \text{ тыс. руб.}$$

$$b) \Delta C_y = 1\,412\,255 \times (0,78 - 0,78) = 0 \text{ тыс. руб.}$$

Расчеты влияния факторов на изменение прибыли от услуг в 2015 году против показателя 2014 года обобщены в таблице 16.

Таблица 16 - Результаты факторного анализа прибыли от продажи услуг в 2015 году (тыс. руб.)

Факторы, которые изменяют, рост прибыли от продажи (работ и услуг)	Изменение	Прирост прибыли в 2015 по сравнению с 2014
Объем выручки		- 12 669
Структура и ассортимент услуг		0
Себестоимость услуг		-156 999
Цены на услуги (средние)		+159 803
Всего		- 9 869

По данным таблицы 16 видно, что в 2015 году на прибыль от продажи услуг положительное влияние оказал только один фактор - рост цен на услуги прибыль увеличилась на 159 803 тыс. руб. сравнительно с 2014 годом.

Таким образом, неблагоприятными составляющими, повлиявшие на изменение прибыли от продажи услуг стали:

- увеличение затрат (издержек), что в итоге этого фактора прибыль от продажи услуг в 2015 году уменьшилась на 156 999 тыс. руб. сравнительно с 2014 годом,

- снижение объемов выручки, что в итоге этого фактора прибыль от продажи услуг в 2015 году снизилась на 12 669 тыс. руб. относительно 2014 года.

Итоговое влияние факторов - 9 869 тыс. руб.

На основании формул 1.14 - 1.18 произведем расчет влияния факторов на чистую прибыль организации. Факторный анализ чистой прибыли в 2015 году представлен в таблице 17.

Таблица 17 - Факторный анализ чистой прибыли

Фактор	Факторный расчет	Чистая прибыль, тыс. руб.	Влияние фактора, в тыс. руб.
Валовая прибыль	124 921 -78500 + 91111 - 118086-7828	11 618	- 11 165
Управленческие расходы	124921-77204+91111-118086-7828	12 914	+ 1 296
Прочие доходы	124921-77204+32331-118086 -7 828	- 45 866	- 58 780
Прочие расходы	124921-77204+32331-53500-7 828	18 720	64 586
Налог на прибыль	124921-77204+32331-53500-9 505	17 043	- 1 677
Итого			-5 740

Из данных таблицы 17 видно, что благоприятно на чистую прибыль в 2015 году повлияли следующие факторы:

- уменьшение управленческих расходов, что приумножило чистую прибыль на 1 296 тыс. руб.,

- уменьшение прочих расходов, что умножило чистую прибыль на 64 586 тыс. руб.

Неблагоприятным воздействием на величину чистой прибыли стало:

- уменьшение валовой прибыли, что уменьшило чистую прибыль на 11 165 тыс. руб.;

- уменьшение прочих доходов, что уменьшило чистую прибыль на 58 780 тыс. руб.

- увеличение налога на прибыль, что уменьшило чистую прибыль на 1 677 тыс. руб.

В совокупности влияние факторов составило: - 5 740 тыс. руб.

Таким образом, следует произвести анализ рентабельности продаж и факторов, повлиявших на ее изменение (таблица 18).

Таблица 18 - Расчет и оценка рентабельности объема продаж

Наименование показателей	Годы		Изменение	Год	Изменение
	2013	2014		2015	
Выручка (В), тыс. руб.	1590440	1469841	-120 599	1 306 492	-163 349
Себестоимость услуг (С _у), тыс. руб.	1408803	1333755	-75 048	1 181 571	-152 184
Валовая прибыль (ВП), тыс. руб.	181637	136086	-45 551	124 921	-11 165
Рентабельность объема продаж (Rп) x 100%,	11,42	9,26	-2,16	9,56	0,30

По данным таблицы видно, что на предприятии ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» рентабельность объема продаж уменьшилась за 2014 год на 2,16, а за 2015 год - возросла на 0,30 значения, что благоприятно сказывается на финансовой результативности компании.

Необходимо определить, как изменяется рентабельность объема продаж с помощью метода цепных подстановок за 2014 и 2015 годы.

На основании формул 1.23-1.25 определим, как будет изменяться объем продаж.

1. В результате изменения объема продаж:

$$\Delta R_{п} (\Delta B) = (1\,306\,492 - 1\,333\,755) \times 1\,306\,492 - (1\,469\,841 - 1\,333\,755) \times 1\,469\,841 = -0,021 - 0,093 = -0,114$$

2. За счет снижения себестоимости продаж:

$$\Delta R_{\Pi} (\Delta C) = (1\,306\,492 - 1\,181\,571) \times 1\,306\,492 - (1\,306\,492 - 1\,333\,755) \times 1\,306\,492 = 0,096 + 0,021 = -0,117$$

3. Общее влияние факторов составило:

$$\Delta R_{\text{В}} = -0,114 + 0,117 = 0,003 = 0,30\%$$

Проведя анализ показателей, необходимо сделать общий вывод, о том, что в 2015 году наблюдался рост рентабельности объема продаж на 0,117.

Увеличение произошло за счет уменьшения себестоимости продаж. В то же время снижение объема продаж услуг и товаров снизил рентабельность продаж.

Все показатели финансовых результатов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» снижаются на протяжении всего исследуемого периода.

Выручка в 2013 году составила 1 590 44 000 руб., в то время как выручка в 2014 году - 1 469 841 000 руб., это на 121 млн. руб. меньше показателя в 2013 году, или на 7,58%.

Выручка в 2015 году составила 1 306 492 000 руб., что на 163 000 000 руб. меньше показателя 2014 года, или на 11,1%, что говорит о снижении объемов оказанных услуг.

Себестоимость в 2013 году 1 409 000 руб. Себестоимость в 2014 году - 1 334 000 руб., что на 75 048 000. руб. ниже значения 2013 года, или на 5,33%.

Себестоимость в 2015 году составила 1 181 571 000. руб., что на 152 184 000 руб. меньше показателя 2014 года, на 11,4%.

В структуре затрат заметно увеличение доли материальных затрат, из-за роста цен на дизельное топливо, запасных частей и шин.

В 2013 году получена прибыль от основной деятельности в размере 98 113 000 руб., а в 2014 году составила - 57 586 000 руб., что меньше показателя 2013 года на 40 527 000. руб.; в 2015 году - 47 717 000 руб., что ниже показателя 2014 года на 9 869 000 руб.

Чистая прибыль за 2013 год получена в сумме 26 млн. 038 тыс. руб. в 2014 году - 22 783 тыс. руб., что ниже показателя 2013 года на 3 255 тыс. руб.; в 2015 году - 17 043 тыс. руб., что ниже показателя 2014 года на 5 740 тыс. руб.

Благоприятное воздействие на чистую прибыль повлияло снижение управленческих расходов и прочих расходов. Отрицательным воздействием на чистую прибыль повлияло значительное снижение валовой прибыли, понижение прочих доходов, а также повышение налога на прибыль.

Так как все показатели финансовых результатов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» снижаются, необходимо предложить мероприятия, которые помогут увеличить прибыль компании и улучшат ее финансовое положение в целом.

3 Предложения по улучшению финансовых результатов ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс»

3.1 Мероприятия по увеличению прибыли ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс»

Для улучшения финансового положения компании необходимо рассмотреть мероприятия по увеличению ее финансового результата. Следует ознакомиться с понятием резервов роста прибыли, что предполагает количественные измеримые возможности повышения прибыли за счет определенных мероприятий (рост объема реализации услуг, снижение затрат).

Основные направления поиска резервов увеличения прибыли ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» представлены на рисунке 13.



Рисунок 13 - Основные направления поиска резервов увеличения прибыли ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс»

Пути увеличения прибыли предприятия ООО «Транспортная компания ЖелдорАльянс»:

1. Увеличение объема продаж услуг за счет:
 - увеличения количества клиентов;
 - увеличения ассортимента услуг.
2. Снижение себестоимости услуг.

Высокая конкуренция, крупный оборот денежных средств, разные направления деятельности - все это присуще транспортным компаниям. Для продвижения бизнеса в интернете требуется наличие функциональной и эффективной площадки - сайта транспортной компании. Создание и развитие собственного корпоративного сайта обеспечивает конкурентные преимущества, и помогает вывести организацию на новый качественный уровень.

Таким образом, данный сайт создаст базу для развития деятельности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс».

У ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» есть свой корпоративный сайт <http://zhdalians.ru> (рисунок 14).



Рисунок 14 - Корпоративный сайт ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс»

Для коммерческой компании самым ценным ресурсом являются клиенты. В целях увеличения количества клиентов ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» предлагается провести продвижение корпоративного сайта.

Продвижение сайта - это комплекс мероприятий, позволяющий повысить позиции сайта в результатах выдачи поисковых систем на запросы пользователей, связанные с деятельностью ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс», продвинув бизнес на новый уровень.

Умение правильно презентовать себя и сделать видимым в Сети для целевой аудитории - это залог успеха в бизнесе. Поисковое продвижение сайта помогает транспортной компании стать заметной, популярной и востребованной.

Следует отметить тот факт, что на современном рынке рекламных технологий продвижение сайта - наиболее целесообразный вид рекламы. Количество пользователей интернета растет с каждым днем и будет расти непрерывно.

Поэтому поисковое продвижение позволит провести рекламную кампанию по продвижению бизнеса ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» исключительно для ее целевой аудитории, адресовать рекламные материалы лишь заинтересованным потенциальным клиентам.

В отличие от других видов рекламы: в печатных изданиях и на городских улицах, рекламы, на радио и телевидении, поисковое продвижение сайта - единственная реклама, которую пользователь ищет сам.

Кроме того, пользователи гораздо лучше относятся к информации, которую нашли самостоятельно в поисковиках.

Поисковое продвижение сайта привлекает внимание к нему только пользователей, ищущих информацию об услугах ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс», готовых к совершению заказа. Благодаря этому принципу поисковое продвижение, как вид рекламы, является самым рентабельным и эффективным способом заявить о себе на рынке.

Таким образом, необходимо рассмотреть подробно услуги по продвижению корпоративного сайта, которые представлены в таблице 19.

Таблица 19 - Услуги по продвижению корпоративного сайта

Наименование услуги	Описание
1	2
Анализ сайта	Позволяет выявить ошибки в коде страниц и проанализировать его содержание. Своевременный аудит проекта позволяет сделать продвижение сайта более эффективным

Окончание таблицы 19

1	2
Составление семантического ядра	Подбор поисковых запросов пользователей к поисковой системе, под которые будет проводиться дальнейшая оптимизация и продвижение проекта
Подготовка SEO текстов	Написание текстов, специально предназначенных для поисковых систем, с определенной плотностью ключевых слов из семантического ядра поисковых запросов сайта
Поисковая оптимизация ресурса	Составление заголовков и подписей к графическим элементам. Описание метатегов и прочей важной для поисковых систем информации
Размещение статей и регистрация в тематических ресурсах	Размещение готовых статей на информационных ресурсах, блогах и прочих сайтах в схожей тематике. Эффект от этого метода состоит в весе ссылок с размещенных статей
Увеличение ссылочной массы	Чем больше ссылок на сайт посетители оставляют на других сайтах и форумах, тем больший вес он будет иметь у поисковых систем, поэтому данный процесс оказывает значительное влияние на посещаемость сайта

В таблице 20 проведен мониторинг интернет-агентств, оказывающих услуги по продвижению корпоративного сайта.

Таблица 20 - Мониторинг интернет-агентств, оказывающих услуги по продвижению корпоративного сайта

Показатель	«Пиксель Плюс»	«Квант»	«Комп-Сервис»
1	2	3	4
Время, уделяемое каждому проекту	Один специалист ведёт не более 20 проектов, что гарантирует детальную проработку всех аспектов оптимизации, от технической до коммерческой	Один специалист ведёт от 5 до 12 проектов, что гарантирует детальную проработку всех аспектов оптимизации, от технической до коммерческой	Один специалист ведёт не более 25 проектов, что гарантирует детальную проработку всех аспектов оптимизации, от технической до коммерческой
Квалифицированные сотрудники	Все SEO-специалисты в компании регулярно проходят обязательное обучение и повышение квалификации	Уникальная внутренняя система обучения SEO-специалистов и контроль качества на всех этапах	Нет данных
Методы продвижения	«белые», «серые»	«белые»	«белые», «серые»

Окончание таблицы 20

1	2	3	4
Количество лет на рынке	5	10	8
Рекомендации	положительные, отрицательные	положительные	положительные
Стоимость услуг	68 000	70 000	72 000

Данный анализ показал, что наиболее подходящим интернет-агентством для продвижения корпоративного сайта ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» является ООО «Квант». Основной деятельностью ООО «Квант» является разработка, сопровождение и популяризация интернет-ресурсов. Неотъемлемой частью работы ООО «Квант» является интернет-маркетинг, проведение комплексных рекламных кампаний, направленных на привлечение максимальной целевой интернет-аудитории для наших клиентов.

Клиентами ООО «Квант» являются крупные и средние компании, а также государственные учреждения муниципального, регионального и федерального уровня. ООО «Квант» выполнены проекты для таких крупных организаций, как «Банк Возрождение» г. Москва, «Управление социальной защиты населения г. Сызрань», ООО «Ресурсконтракт». ООО «Квант» старается выстроить долговременные клиентские отношения, что гарантирует клиентам стабильное развитие их деятельности.

По данным таблицы 20 стоимость услуг по продвижению корпоративного сайта ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» сторонней организацией ООО «Квант» составит 70 000 рублей.

В целях выявления возможного прироста объема продаж проведен экспертный опрос работников ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс»: начальника коммерческого отдела, начальника финансового управления, начальника автотранспортного управления, главного бухгалтера.

Применение экспертных оценок основано на том, что при решении проблем в условиях невозможности использования измерительных способов или расчетных данных, мнение группы экспертов дает более точные

прогнозируемые данные или оценки, нежели суждение некоторого одного эксперта.

Экспертный опрос проведен с помощью метода получения индивидуального мнения членов экспертной группы - анкетирования.

Анкетирование заключалось в опросе экспертов ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» в письменной форме. Форма анкеты представлена в Приложении Е. Каждому эксперту выдавалась лично анкета - набор вопросов, не допускающих неоднозначного толкования и предполагающих качественный ответ эксперта.

Таблица 21 - Экспертная оценка прироста объема продаж в результате открытия Интернет-сайта

№ п/п	Эксперты	Прирост объема продаж			
		3,0	5,0	7,0	9,0
1	Начальник коммерческого отдела			+	
2	Начальник финансового управления			+	
3	Начальник автотранспортного управления		+		
4	Главный бухгалтер		+		

Прогнозируемый прирост объема продаж: $(7 + 7 + 5 + 5) / 4 = 6\%$, или $1\ 306\ 492 \times 6\ \% = 78\ 389,52$ тыс. руб.

Вторым мероприятием по увеличению прибыли станет проведение рекламных мероприятий по продвижению услуг ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» в журнале «Транспортные услуги» и газете «Деловой понедельник». В целях продвижения услуг предприятия предлагаются следующие мероприятия:

- 1) реклама в газетах,
- 2) реклама в журналах.

Предлагается разместить рекламу услуг организации в газете «Деловой понедельник» по графику, представленному в таблице 22.

Таблица 22 - График размещения рекламы

Месяц	Число размещений	Затраты, руб.
Январь	2	1400
Февраль	2	1400
Март	4	2800
Апрель	4	2800
Май	4	2800
Июнь	4	2800
Июль	4	2800
Август	4	2800
Сентябрь	4	2800
Октябрь	4	2800
Ноябрь	2	1400
Декабрь	2	1400

Стоимость модуля шириной 4,7 см, высотой 1 см составляет 700 руб. Всего затраты в год: $1400 \times 4 + 2800 \times 8 = 5\,600 + 22\,400 = 28\,000$ руб.

Планируется также размещение пяти рекламных статей в журнале «Транспортные услуги». Стоимость одной статьи составила 1 000 руб. Итого затрат: 5 000 руб. Итого затрат на рекламные мероприятия в год:

1. Затраты на рекламу в газетах: 28 000 руб.
2. Затраты на рекламу в журнале: 5 000 руб.

Всего затрат: 33 000 руб.

В целях выявления возможного прироста объема продаж проведен опрос работников (таблица 23).

Таблица 23 - Экспертная оценка прироста объема продаж рекламных мероприятий

№ п/п	Эксперты	Прирост объема продаж			
		3,0	5,0	7,0	9,0
1	Начальник коммерческого отдела	+			
2	Начальник финансового управления		+		
3	Начальник автотранспортного управления			+	
4	Главный бухгалтер	+			

Прогнозируемый прирост объема продаж: $(5 + 5 + 7 + 3) / 4 = 5\%$, или $1\,306\,492 \times 5\% = 65\,324,6$ тыс. руб.

Так же необходимо расширить ассортимент услуг. У ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» в городе Тольятти есть свободные складские площади. В других филиалах все складские помещения заполнены полностью.

Предлагается оказывать дополнительные услуги в ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» - ответственное хранение и обработка грузов. Данная услуга включает в себя:

- паллетное хранение,
- штучное хранение,
- приемка товаров,
- подбор заказов,
- упаковка,
- маркировка товаров,
- кросс-докинг и другие складские операции.

Все склады ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» оборудованы охранной и пожарной сигнализацией. В целях сохранности товаров клиентов осуществляется круглосуточная охрана периметра территории склада, круглосуточное видеонаблюдение внутри и снаружи склада, страхование хранимого имущества.

Используемая современная система складского учета ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» с применением штрих-кодов позволяет полностью автоматизировать работу склада, что в свою очередь гарантирует клиенту сохранность грузов, точность подбора заказов, минимизацию ошибок при отгрузке товаров (таблица 24).

Таблица 24 - Рекомендуемый прайс-лист на ответственное хранение на складе

Описание услуг	Тариф, руб.	ЕД
1	2	3
Прием товара		
Приемка товара уложенного на паллетах	68,50	Паллет
Ручная выгрузка не паллетированного товара	4,50	Короб
По артикульная декомпозиция, смешанных паллет	4,50	Короб

Окончание таблицы 24

1	2	3
Ручная выгрузка не габаритного товара	Договорная	место
Ответственное хранение товара		
Ответственное хранение товара на стеллажах	11,70	Паллет
Ответственное хранение товара на стеллажах (В случае превышения резерва)	13,50	Паллет
Напольное размещение негабаритных паллет и товаров непригодных для стеллажного хранения	18,90	Паллет
Покоробочная комплектация и подбор заказов	4,50	Короб
Покоробочная комплектация заказов		
Паллетная комплектация товара	68,50	Паллет
Предоставление евро-паллет	145,00	Паллет
Паллетирование стрейч пленкой	46,00	Паллет
Исходящая маркировка	8,00	Заказ
Отгрузка товара		
Отгрузка товара уложенного на паллетах	68,50	Паллет
Ручная покоробочная отгрузка товара	4,50	Короб

Выручка с 1 кв. м склада по результатам исследования рынка составила в среднем 20 руб. в сутки.

Свободные складские площади составляют 2700 кв. метров.

Выручка всего составит 2700 кв. метров x 20 руб. x 365 календарных дня - 19 710 тыс. руб.

На складе ответственного хранения ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» для обработки грузов будет использоваться складская техника: электрические погрузчики, ричтраки, которая есть в наличии у компании. Приобретение дополнительного оборудования не требуется.

В результате проведенного анализа был выявлен существенный износ погрузчика ДВ 1792.33 М г/н 4104 МС/63. Он был введен в 2006 году. По техническим параметрам данная модель устарела как морально, так и физически. Износ по погрузчику составил 73%.

Данный погрузчик характеризуется большими габаритами, низкой маневренностью. В связи с повышением нагрузки, скорость и маневренность должна повышаться. Поэтому было решено ввести дополнительно погрузчик Still R10, который в данный момент является одним из наиболее востребованных на рынке погрузчиков. Данная модель обладает необходимыми

в механосборочных цехах параметрами: малые габариты, маневренность, экологичность.

Рассмотрим затраты необходимые на внедрение данного мероприятия. В качестве дополнительного погрузчика приобретем самый распространенный в промышленности и хорошо зарекомендовавший себя вилочный погрузчик Still, модель R10 германского производства, работающий на электричестве, грузоподъемностью 1 тонна, с напряжением аккумулятора 48 Вольт. Стоимость такого погрузчика равна 390 тысяч рублей. Предприятие планирует взять новый погрузчик на гарантийном обслуживании.

Техническое обслуживание погрузчика в среднем составляет 8 тысяч рублей. В год расходы на техническое обслуживание составят $8 \times 12 = 96$ тыс. рублей. Отнесем их к текущим расходам. Следует учесть получение прочего дохода в сумме ликвидационной стоимости погрузчика (цена продажи) в сумме 31 186,40 (10% от первоначальной стоимости).

Рассчитаем снижение трудоемкости работы сотрудников склада при использовании данного погрузчика. Данным погрузчиком пользуется водитель.

Кроме того, скорость работы и маневренность погрузчика влияет на работу работников склада, снижая затраты на складирование товара на нижние полки, которые раньше погрузчиком не обслуживались, вследствие низкой маневренности и габаритов.

На предприятии 8 работников склада, плюс водитель. Итого, трудоемкость 9 человек зависит от данного погрузчика (таблица 25). Рассчитаем трудоемкость работы водителя и сотрудников склада.

Таблица 25 - Затраты труда сотрудников склада и водителя погрузчика

Действие	Продолжительность, мин.		Изменение, %
	До внедрения	После внедрения	
1	2	3	4
Захват паллеты	6	5,92	-1,33%
Перевозка к месту назначения	7	6,52	-6,86%
Подъем на заданный уровень	5	4,02	-19,60%

Окончание таблицы 25

1	2	3	4
Приведение погрузчика в готовность	4	3,2	-20,00%
Подъем паллет на 2 уровень	173	115	-39,31%
Итого	195	123,66	-36,07%

Для расчета труда сотрудников необходимо выявить исходные данные, которые помогут рассчитать эффективность мероприятия. Информация представлена в таблице 26.

Таблица 26 - Исходные данные для расчета эффективности мероприятия

Название показателя	Обозначение	Значение
Выручка в отчетном году, тыс. руб.	Op	1 306 492
Численность работающих предприятия в отчетном году, чел.	Чотч	1 100
Число работников, выполняющих данные функции, чел.	Чраб.	9
Среднегодовая заработная плата сотрудников предприятия, тыс. руб.	ЗП	337,77
Капитальные затраты на внедрение мероприятия, тыс. руб.	Зкап	390
Текущие затраты, тыс. руб.	Зтек	8x12 = 96

Необходимо рассмотреть расчет эффективности, который представлен в таблице 27.

Таблица 27 - Расчет эффективности предложенного мероприятия

Показатель	Ед.	Метод расчета	Расчет показателя
	изм.		
1	2	3	4
Рост производительности труда задействованных сотрудников	%	$ПТ = (\downarrow TE \times 100) / (100 - \downarrow TE)$	$ПТ = (36,07 \times 100) / (100 - 36,07) = 56,42\%$

Окончание таблицы 27

1	2	3	4
Рост производительности труда в целом по предприятию	%	$ПТ_{общ} = ПТ \times Ч_{раб} / Ч_{отч}$	$ПТ_{общ} = 56,42 \times 9 / 1100 = 0,46\%$
Относительное высвобождение численности	чел.	$Эч = (ПТ_{общ} \times Ч_{отч}) / (100 - ПТ_{общ})$	$Эч = 0,46 \times 1100 / (100 - 0,46) = 5,04$
Годовая экономия себестоимости по заработной плате основной	тыс. руб.	$Э_{зп} = Эч \times ЗП$	$Э_{зп} = 5,0 \times 337,77 = 1\ 688,85$
Условно-годовая экономия за счет внедрения мероприятия	тыс. руб.	$Э_{уг} = Э_{зп} - З_{тек}$	$Э_{уг} = 1\ 688,85 - 96 = 1\ 592,85$
Годовой экономический эффект	Тыс. руб.	$Эг = Э_{уг} - Н \times З_{кап}$	$Эг = 1\ 592,85 - 0,15 \times 390 = 1534,35$
Срок окупаемости	лет	$Ток = З_{кап} / Эг$	$Ток = 390 / 1534,35 = 0,25$

где ПТ - рост производительности труда задействованных сотрудников;

↓ТЕ – снижение затрат труда задействованных сотрудников;

ПТ_{общ} - рост производительности труда в целом по предприятию;

Эч - относительное высвобождение численности;

Э_{зп} - годовая экономия себестоимости по заработной плате основной;

Э_{уг} - условно-годовая экономия за счет внедрения мероприятия;

Эг - годовой экономический эффект;

Н - годовая норма амортизации;

Ток - срок окупаемости.

Таким образом, в результате внедрения предложенного мероприятия, производительность труда вырастет на 0,46%, относительное высвобождение численности составит 5 человек, условно-годовая экономия составит 1 592,85 тыс. рублей, годовой экономический эффект с учетом капитальных затрат составит 1 534,35 тыс. рублей. Срок окупаемости данного вложения составит 0,25 года без учета полученного дополнительного дохода 31,19 тыс. рублей.

Третьим мероприятием увеличения прибыли является проведение корпоративного тренинга для оптимизации внутрифирменных взаимоотношений и развития профессиональных навыков работников. Необходимо также добиваться увеличения эффективности работы менеджеров коммерческого отдела и, как следствие, увеличение объема продаж.

Для сотрудников коммерческого отдела предлагается провести тренинг продаж, направленный на освоение его участниками современной технологии продаж, обеспечивающей построение долгосрочных партнерских отношений с клиентом.

График внедрения мероприятий для эффективности ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» представлен в таблице 28.

Таблица 28 - График внедрения мероприятия

№	Этапы	Срок	Исполнитель
1	Провести тендер тренинговых компаний	01.08.2016	Начальник отдела кадров
2	Провести обучение персонала	28.09.2016	Сотрудники тренинговой компании
3	Оценить эффективность обучения	15.11.2016	Экономист планового отдела

Необходимо рассмотреть образовательные услуги в области повышения квалификации персонала ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» (таблица 29).

Таблица 29 - Мониторинг образовательных услуг в области повышения квалификации сотрудников

Показатель	«Навигатор»	«Маэстро»	«Инициатива»
1	2	3	4
Вид тренинговой компании	внутренние тренеры	тренеры, привлекаемые для выполнения определенного заказа	тренеры, привлекаемые для выполнения определенного заказа
Ниша компании	торговля, транспортные услуги	широкого профиля	торговля, транспортные услуги, риелторы

Окончание таблицы 29

Виды тренингов	лицензированные, авторские, тренинги под задачу	авторские	авторские
Количество лет на рынке	10	8	6
Опыт проведения тренингов в производственных предприятиях	есть	есть	есть
Рекомендации	положительные	положительные, отрицательные	положительные, отрицательные
Территория	Федеральная сеть	г. Москва, г. Санкт-Петербург	Федеральная сеть
Стоимость услуг (за 1 час)	1500	1600	1500

По данным таблицы 29, был проведен мониторинг образовательных услуг в области повышения квалификации сотрудников коммерческого отдела.

Данное исследование показало, что наиболее подходящей для обучения ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» является Консалтинговая компания «Навигатор».

Компания «Навигатор» была основана в 2006 году группой экспертов в сфере продаж и клиентского обслуживания. Выбор основного направления деятельности компании был обусловлен тем практическим опытом и знаниями, которые сотрудники «Навигатор» приобрели за годы работы менеджерами, руководителями отделов продаж и коммерческими директорами в российских и зарубежных компаниях. ООО «Навигатор» разрабатывает и реализует проекты по развитию продаж.

В основе предлагаемых ООО «Навигатор» методик лежит не только солидная теоретическая основа и консультационный опыт, но и личный опыт продаж и управления специалистов «Навигатор».

ООО «Навигатор» обучает персонал - организует корпоративные тренинги, семинары для малых (до 20 человек) и больших (до 500 человек) групп, индивидуальные занятия по продажам и управлению.

Подбирает персонал отделов продаж и клиентского сервиса - в этой части работ ООО «Навигатор» выступает как хороший штатный HR-менеджер - составляем портреты кандидатов (моделей компетенций и профилей позиции),

проводит на территории компании-заказчика собеседования и необходимые оценочные процедуры (кейсы, тесты и т. п.). Компания представляет отобранных кандидатов для рассмотрения заказчику и сопровождает каждую кандидатуру письменными комментариями.

ООО «Навигатор» помогает стандартизировать и формализовать деятельность отделов продаж - создает руководящие документы (положение об отделе, должностные инструкции, регламенты, мотивационные карты), разрабатывает методические пособия, сценарии и памятки по взаимодействию с клиентами.

Для обучения сотрудников коммерческого отдела предлагается провести дистанционный онлайн тренинг «Как повысить свой доход с помощью эффективных продаж».

Программа тренинга представлена в Приложении Ж.

Проведение онлайн-тренингов имеет ряд преимуществ как для стороны организатора, так и со стороны потребителя образовательных услуг (ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс»):

1. В онлайн-тренингах может принять участие любой человек, проживающий или находящийся в любом городе (в каждом филиале ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс»). Все что ему нужно для участия в таком тренинге - это доступ в интернет, стандартный браузер и обычная программа для прослушивания аудиофайлов, которая установлена на каждом компьютере.

2. Благодаря формату онлайн-тренингов, создается единая образовательная среда. Обучение строится наиболее удобным для обучающихся и тренера образом. Учитывая условия сегодняшней жизни, трудно представить, чтобы человек участвовал в тренинге каждый день на протяжении 3х недель подряд. Для этого ему нужно было бы присутствовать каждый день в определенное время в определенном месте, что потребовало бы массу времени на дорогу, и нужно было бы найти на все это время. Пришлось

бы брать отпуск или же сокращать время, посвящаемое семье, любимым занятиям, отдыху. Онлайн-тренинги легко решают эту проблему.

3. Участникам онлайн-тренинга доступны все необходимые образовательные материалы. Это значит, что если Вам необходимо еще раз прослушать теоретическую часть или выполнить какие-то упражнения из практической части тренинга, Вы можете в любой момент воспользоваться полученными материалами и восполнить пробелы. Разумеется, такая возможность повышает эффективность обучения.

Во время онлайн-тренинга происходит все то же самое, что в реальной аудитории, только ведущий и участники сидят возле своих компьютеров, а их общение происходит на виртуальной площадке. Ведущий ведет онлайн-тренинг с помощью микрофона, если есть необходимость подключается веб-камера. Участники тренинга слышат голос ведущего, часто показывается слайды в окне видеотрансляции.

Кроме того, обязательной составляющей любого тренинга является взаимодействие ведущего и участников. Онлайн-тренинг - не исключение: взаимодействие ведущего и слушателей осуществляется путем общения внутри текстового чата. Также слушатель может задать вопрос, попросив микрофон. Для получения обратной связи от аудитории ведущий может устраивать опросы в ходе лекции.

Эффективность онлайн тренингов зачастую выше обычных живых именно за счет длительности. На живых программах человек получает концентрированно объем информации за два-три дня, и ему нужно внедрять ее в свою жизнь самостоятельно. В результат-ориентированных онлайн тренингах человек получает информацию порционно и тут же внедряет ее в свою жизнь.

Программы тренингов построены именно таким образом, чтобы помочь человеку не только получить знания, но и интегрировать их в свою жизнь.

Стоимость онлайн-тренинга одного сотрудника 4 500 руб.

Всего стоимость составит 4 500 руб. x 31 сотрудник = 139 500 руб.

В целях выявления возможного прироста объема продаж проведен экспертный опрос (таблица 30).

Таблица 30 - Экспертная оценка прироста объема продаж

№	Эксперты	Прирост объема продаж			
		3,0	5,0	7,0	9,0
1	Начальник коммерческого отдела			+	
2	Начальник финансового управления	+			
3	Начальник автотранспортного управления		+		
4	Главный бухгалтер	+			

Прогнозируемый прирост объема продаж: $(7 + 3 + 5 + 3) / 4 = 4,5 \%$, или $1\ 306\ 492 \times 4,5 \% = 58\ 792,14$ тыс. руб.

При анализе финансовых результатов ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» следует отметить тот факт, что при выручке в 2015 году в размере 1 306 492 тыс. рублей, прибыль от продажи не превышает 3,65% от выручки. Данный факт может свидетельствовать о том, что у ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» слишком высокая себестоимость.

Высокая ценовая конкуренция на рынке транспортных услуг заставляет ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» продавать услуги практически по себестоимости (наценка составляет менее 3,65%). ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» необходимо уменьшать себестоимость услуг.

Важнейшим резервом экономии себестоимости услуг является снижение размера страховых запасов товарно-материальных ценностей. К увеличению себестоимости приводят возрастание издержек на формирование и использование товарно-материальных запасов, это в свою очередь ведет к увеличению цены на услуги, а следовательно к уменьшению потребительского спроса и уменьшению выручки.

Это является отрицательной тенденцией в деятельности предприятия, так как влечет к уменьшению конкурентоспособности услуг на рынке, что губительно для ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс». Размер прибыли от продажи падает, себестоимость услуг растет, рентабельность услуг

падает, что непосредственно ведет к генерированию меньшей доли чистой прибыли. Поэтому руководству предприятия необходимо уделить особое внимание управлению запасами.

ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» рекомендуется определить оптимальный уровень запасов товарно-материальных ценностей и необоснованную сумму запасов следует продать.

Необходимо снизить запасы сырья и материалов не менее чем на 12%.

Сократить статьи накладных расходов на 8%, а именно общехозяйственных, сокращение штата административно-управленческого персонала.

Следует снизить нормы горюче-смазочных материалов на служебный транспорт (продажа части автопарка) может привести к экономии в размере 1 074,56 тыс. рублей (таблица 31).

Таблица 31 - Показатели экономической эффективности проектных мероприятий для ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс»

№	Мероприятия	Увеличение выручки, тыс. руб.	Затраты на внедрение, тыс. руб.	Снижение себестоимости	Год.эк. эффект, тыс. руб.
1	Продвижение корпоративного сайта	78389,52	70,0		78319,52
2	Рекламные мероприятия по продвижению услуг в журнале «Транспортные услуги» и газете «Деловой понедельник»	65324,6	33,0		65291,6
3	Предоставление услуги по ответственному хранению и обработке грузов	19 710	390	1 534,35	12 439,5
4	Повышение квалификации сотрудников коммерческого отдела	58792,14	139,5		58652,64
	Всего	222 216,26	632,5	1534,35	214 703,26

Итак, необходимо выделить показатели экономической эффективности мероприятий по увеличению объема продаж и снижения себестоимости услуг, которые говорят об их экономической эффективности.

3.2 Расчет плановых показателей деятельности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» с учетом внедрения проектируемых мероприятий

Планирование объема производства и реализации продукции является важнейшей составляющей для развития деятельности компании. План по объему производства служит разделом годового плана экономическо-социального развития ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс». Поэтому с помощью данного раздела определяется потребность в ресурсах (материальные, трудовые финансовые) и рассчитываются показатели планов по труду и заработной плате, себестоимости продаж, прибыли и рентабельности.

Расчет плана производства услуг основывается на отчетных данных предприятия за предыдущий год и расчетных данных показателей экономической эффективности проектируемых мероприятий (таблица 32).

Таблица 32 - Расчет плановых показателей объема продажи услуг

№	Наименование показателя	Расчет
1.	Плановый объем продажи услуг, тыс. руб.	$1\ 306\ 492 + 222\ 216,26 = 1\ 528\ 708,26$

Рассчитаем плановую себестоимость продаж в ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» на 2016 год за счет экономической эффективности проектируемых мероприятий (таблица 33).

Таблица 33 - Расчет плановой себестоимости услуг ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» на 2016 год

№ п/п	Наименование показателя	Методика расчета	Расчет
1.	Себестоимость исходная, тыс. руб.	$C_{\text{исходная}} = \text{Затраты на 1 рубль объема продаж услуг в отчетном году} \times \text{Плановый объем продаж услуг}$	$C_{\text{исх}} = 0,94 \times 1\ 528\ 708,26 = 1\ 436\ 985,76$
2.	Себестоимость плановая, тыс. руб.	$C_{\text{плановая}} = C_{\text{исходная}} + \text{Дополнительные затраты} - \text{Снижение себестоимости по мероприятиям}$	$C_{\text{пл}} = 1\ 436\ 985,76 + 632,5 - 1\ 534,35 = 1\ 436\ 083,91$

Одним из основных обобщающих показателей деятельности предприятия является прибыль.

Рассчитаем прибыль от продаж.

Прибыль от продаж в 2016 году составит:

Плановый объем продажи услуг - Себестоимость плановая = 1 528 708 - 1 436 084 = 92 624 тыс. руб.

Для своего эффективного развития, предприятию ООО «ЖелдорАльянс» необходимо планировать собственные финансовые результаты, которые в будущем принесут благотворительную динамику его функционирования (таблица 34).

Таблица 34 - Планирование финансовых результатов деятельности ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс»

Показатель	Доходы, тыс. руб.	Расходы, тыс. руб.
Выручка	1 528 708	–
Себестоимость услуг	–	1 436 084
Прибыль от продаж	92 624	–

Таким образом, в 2016 году при внедрении проектируемых мероприятий ожидается получение прибыли от продажи услуг в размере 92 624 тыс. руб.

Рентабельность продаж в 2016 году составит:

$$R_{пл} = 92\,624 / 1\,528\,708 \times 100 = 6,06 \%$$

Таким образом, рентабельность продаж в 2016 году планируется на уровне 6,06 %, а валовая прибыль от продаж составит 92 624 тыс. руб.

По результатам расчетов, составим сравнительную таблицу 35, характеризующую основные показатели деятельности до и после внедрения мероприятий.

Таблица 35 - Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» с учетом внедрения проектируемых мероприятий

Наименование показателей	Ед. изм.	Величина показателя		Изменения (+,-,%)
		2015 год	по проекту	
1	2	3	4	5
Выручка	Тыс. руб.	1 306 492	1 528 708	17,0

Окончание таблицы 35

1	2	3	4	5
Полная себестоимость	Тыс. руб.	1 258 775	1 436 084	14,09
Прибыль от продаж	Тыс. руб.	47 717	92 624	94,11
Рентабельность продаж	%	3,65	6,06	-

Данные таблицы 35 свидетельствуют о том, что в результате внедрения проекта мероприятий, направленных на повышение финансовых результатов, показатели деятельности ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс» улучшатся по сравнению с отчетными:

- объем продажи услуг, а также среднегодовая выработка одного работающего и одного рабочего вырастут на 17,0 %;
- полная себестоимость услуг вырастет на 14,09%, а затраты на 1 рубль объема продажи услуг сократятся на 2,58 %;
- прибыль от продаж составит 92 624 тыс. руб., а рентабельность продаж - 6,06 %.

Таким образом, необходимо сделать вывод, о том, что вследствие внедрения мероприятий по увеличению прибыли ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс», предприятие увеличит выручку, прибыль от продажи услуг и рентабельность, поэтому проведения данных мероприятий обоснованно.

Заключение

Финансовые результаты играют большую роль в анализе и оценке эффективного (неэффективного) состояния деятельности коммерческого предприятия на определенных уровнях его формирования.

Безусловно, прибыль является положительным финансовым результатом, что характеризует превышение доходов над ее расходами.

Прибыль отражает успешность организации в ее основной деятельности. С помощью прибыли формируются финансовые ресурсы предприятия. Если у предприятия остается в распоряжении большая доля прибыли, значит меньше ее потребность в привлеченных (заемных) средствах, а это повышает уровень финансовой устойчивости.

При оценке финансовых результатов предприятия нужно понимать не только как, но и за счет чего изменяется чистая прибыль предприятия. Прибыль может вырасти при увеличении объемов производства, увеличения цены или уменьшении затрат на производство продукции. Если выручка растет при уменьшении затрат на производство, это означает что вводятся более современные способы производства, обновляется материально-техническая база предприятия, что говорит о желании организации развиваться и быть конкурентоспособной в условиях рынка.

В анализе финансовых результатов предприятия одним из главных показателей является показатель рентабельности. Рентабельность определяет степень прибыльности, выгодности, доходности, бизнеса. Для измерения рентабельности применяется целая система относительных показателей, которые характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность отдельных направлений деятельности предприятия, доходность производства отдельных видов продукции и услуг. Рентабельность отражает, сколько предприятие получает прибыли с одного рубля, который был затрачен на производство и реализацию продукции. Коэффициент продаж - это отношение прибыли от продаж к выручке от реализации.

Чем выше этот показатель, тем прибыльнее предприятие, тем самым привлекательнее для инвесторов.

При этом руководству компании необходимо учитывать различные факторы, а также систематично принимать ряд альтернативных вариантов решений для обеспечения прибыльности, доходности, платежеспособности и финансовой устойчивости компании в целом.

Необходимо отметить, что все показатели деятельности ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» в 2015 году снижаются, за исключением коэффициента производительности труда.

За отчетный год выручка от продаж уменьшилась на 163 349 000 руб. и составила 1 306 492 000 руб.

Факторы, которые повлияли на изменение объема выручки в 2015 году в сравнении с 2014 годом:

- увеличение тарифной ставки на автомобильные и железнодорожные перевозки на 3% дополнительно 42,35 млн. руб.,
- уменьшение объема перевозок на 194,26 млн. руб.,
- разовое компенсирование затрат на содержание железнодорожной инфраструктуры в 2015 году меньше возмещения 2014 года на 10,5 млн. руб.

Говоря о себестоимости продаж, то она уменьшилась на 11,41%; затраты на управления также уменьшились на конец года на 77 204 тыс. руб.

Благодаря гибкой работе с субперевозчиками, ежемесячному пересмотру тарифов и условий с контрагентами по железнодорожным перевозкам ЖД, несмотря на рост стоимости ГСМ, энергоносителей и прочих ТМЦ, удалось снизить себестоимость на 1 рубль оказанных услуг.

В структуре расходов видны существенные продвижения. Материальные затраты увеличились за счет роста цен на дизельное топливо, за 2015 год на 26%, запасных частей на 8% и шин на 18%.

Расходы на управления уменьшились на 6 320 тыс. руб. (7,57%), а также уменьшение в показателях имеется по статье «затраты на оплату труда за 2015 год.

За 2015 год прибыль от продажи услуг составила 47 717 тыс. руб., что на 9 869 тыс. руб., или на 17,14% ниже, чем в 2014 году. Положительным фактором на ее увеличение стал рост цен на услуги, тем самым прибыль увеличилась на 159 803 тыс. руб.

Негативные факторы, повлиявшие на изменение прибыли от продажи услуг стали:

- рост затрат (прибыль от продаж к 2015 году уменьшилась на 156 999 тыс. руб. сравнительно с 2014 годом),

- уменьшение выручки, что в конечном итоге уменьшило прибыль от продажи услуг к 2015 году уменьшилась на 12 669 тыс. руб. сравнительно с 2014 годом).

Чистая прибыль по итогам 2015 года составила 17 043 тыс. руб., а за 2014 год составила 22 783 тыс. руб. Эта тенденция является негативной для деятельности компании, поэтому в будущем предприятию необходимо приостановить динамику, контролировать темпы роста выручки, себестоимости, доходов и расходов в целом.

Следует отметить, что благоприятно на чистую прибыль в 2015 году повлияло снижение управленческих расходов, что увеличило чистую прибыль на 1 181 тыс. руб., уменьшение прочих расходов повысило чистую прибыль на 78 083 тыс. руб.

Негативное влияние на изменение прибыли оказало снижение валовой прибыли, что уменьшило чистую прибыль на 10 151 тыс. руб., уменьшение прочих доходов, что уменьшило чистую прибыль на 59 963 тыс. руб. За счет роста налога на прибыль, уменьшило чистую прибыль на 14 370 тыс. руб.

Таким образом, для повышения выручки организации разработаны определенные проекты мероприятий:

1. Продвижение Интернет-сайта ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс».

2. Проведение рекламных мероприятий по продвижению услуг ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» в газете «Деловой понедельник» и журнале «Транспортные услуги».

3. Предоставление услуг ответственного хранения и обработки грузов.
4. Проведение корпоративного тренинга для оптимизации внутрифирменных взаимоотношений и развития профессиональных навыков работников.

Необходимо также уменьшать себестоимость услуг, это ООО «Транспортная компания «ЖелдорАльянс» может производить следующими путями:

1. Снижение размера страховых запасов товарно-материальных ценностей.
2. Сокращение статей накладных расходов на 8%, а именно общехозяйственных, сокращение штата административно-управленческого персонала, снижение норм ГСМ на служебный транспорт (продажа части автопарка).

В результате реализации проекта мероприятий, направленных на повышение прибыли, показатели деятельности улучшатся по сравнению с отчетными:

- объем продажи услуг вырастет на 16,5 %;
- затраты на 1 рубль объема продажи услуг сократятся на 2,58 %;
- прибыль от продаж вырастет на 93,51% и составит 92 336 тыс. руб., а рентабельность продаж – 6,07 %.

Таким образом, проведенный анализ показал, что в результате внедрения мероприятий по повышению прибыли в ООО «Транспортной компании «ЖелдорАльянс», предприятие увеличит выручку, прибыль от продажи услуг и рентабельность как основные результаты деятельности, что подтверждает целесообразность проведения данных мероприятий.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс РФ. Часть I. Утверждено Федеральным законом от 30.11.1994 № 51-ФЗ (действующая редакция от 30.12.2015).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. от 05.08.2000 №117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (действующая редакция от 29.12.2015).
3. Федеральный закон от 8 февраля 1998 года № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (редакция, действующая с 15 января 2016 года).
4. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями от 04.11.2014).
5. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (с изменениями от 06.04.2015).
6. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (с изменениями от 06.04.2015).
7. Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99» (с изменениями от 08.11.2010).
8. Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности» (с изменениями от 06.04.2015).
9. Абрамов, С.С. Управление финансовыми результатами предприятия // Финансовый учет. – 2015. - №30. – С. 20 - 40.
10. Абдуримов, И., Беспалов М., Анализ финансовых результатов // Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2014. – 216 с.
11. Базылев, Н.И. Экономическая теория: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 662 с.
12. Басовский, Л.Е., Басовская Е.А. Системный экономический анализ

хозяйственной деятельности. – М., 2014.-567с.

13. Бланк, И.Н. Финансовый менеджмент. - М.: Наука, 2014. – 567 с.
14. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: Короткий курс. - М, 2014. – 670 с.
15. Бочкова, Е. С Экспресс-анализ финансовой отчетности // Консультант. – 2014. - № 3.
16. Глазунов, В.Н. Управление доходом фирмы // Финансы. - 2013. - № 8. - С. 20-21.
17. Горелик О., Филиппова О. Финансовый анализ с использованием ЭВМ. Учебное пособие. – М.: Кнорус, 2015. – 272 с.
18. Зенкина, И. В. Экономический анализ в системе финансового менеджмента. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 477 с.
19. Ерыгин, Ю.В. Проблемы финансового планирования и инвестиционной деятельности на предприятии и методы ее решения // Проблемы современной экономики. – 2014. - № 3. – С. 11.
20. Ефимова, О.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. – М.-2014. - 335с.
21. Жилкина, А. Финансовый анализ. Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2016. – 286 с.
22. Илышева, Н, Крылов С. Анализ финансовой отчетности. Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 368 с.
23. Казакова, Н. Финансовый анализ: Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2015.
24. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. – М.: Проспект, 2013. – 311 с.
25. Ковалев, В.В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы и учет. Понятия, алгоритмы, показатели. Учебное пособие. – М.: Проспект, 2014. – 1006 с.
26. Ковалев, В.В., Финансы организаций (предприятий). – М.: Проспект, 2014. – 413 с.

27. Когденко, В.Г. , Крашенинникова М.С. Особенности анализа новой бухгалтерской отчетности (баланс и отчет о финансовых результатах) // Международный бухгалтерский учет. – 2015. - № 18.
28. Котляров, Э.А. Метод финансового анализа и планирования. - 2-е издание Спб, 2014 – 466 с.
29. Лермонтова, Ю.Н. Рентабельность, финансового результата или наличие положительного денежного потока // Право и экономика. – 2014. – 2 издание №10.- С. 5-10.
30. Любушин Н., Ендовицкий Д., Бабичева Н. Финансовый анализ. Учебник. – М.: Кнорус, 2016. – 300 с.
31. Сосненко, Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия. – М.: Экономическая литература, 2012. – 281 с.
32. Терехов, В.А. Учет формирования и использования финансового результата // Бухгалтерский учет. – 2014. - №6. – С. 13.
33. Теплова, Т. Эффективный финансовый директор. Учебное пособие. – М.: Юрайт, 2015. – 508 с.
34. Талпегина, О.А. Анализ прибыли: теория и практика исследования // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №3.
35. Турманидзе Т., Эриашвили Н. Финансовый менеджмент. Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 248 с.
36. Хатинская, Г.И. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2014. - №1. – С. 19-23.
37. Шамхалов, Ф.И. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организации// Финансы. – 2014. - №6. – С.19-22.
38. Шереметьев, А.Д. Методика финансового анализа. - М.:ИНФРА-М, 2014. – 366 с.
39. Шохин, Е. Корпоративные финансы. – М.: Кнорус, 2016. – 318 с.
40. Mackevičius, Jonas Methodology of the integrated analysis of company's financial status and its performance results/Journal: Verslas: teorija ir praktika ISSN 0960-3107, 06/2013, Volume 23, Issue 11, p. 929

41. Dana Kovanicová, The analysis of the elements constituting the operating, financial and other components result of economic activity for the period under U.S. GAAP and IAS / IFRS Acta Oeconomica Pragensia, 02/2015

42. Triant Flouris and Thomas Walker Journal of Air Transportation, ISSN 1544-6980, 01/2005, Volume 10, Issue 1, p. 38

43. Asia News Monitor, Thailand: TWP - Management's Discussion and Analysis of Financial Results for Year 2013, 03/03/2014

44. Asia News Monitor, Thailand: TCP reports management discuss, analysis of financial results 2Q201007/27/2013

Приложение А

(справочное)

Таблица А.1 - Виды прибыли по классификации бухгалтерской отчетности

Виды прибыли	Классификация
1	2
1. По экономической сущности:	<p>В чистую прибыль (Чп) входит прибыль от обычных видов деятельности ($P_{овд}$), прибыль от прочих операций ($P_{по}$). В налогооблагаемую прибыль (H_n) входит прибыль от обычных видов деятельности и сумма льгот по налогу на прибыль (20%).</p> <p>В нормальную прибыль ($Норм_n$) включается минимальная оплата, которая позволяет удержать предпринимателя на организации.</p> <p>Операционная прибыль (O_n) или ЕВИТ включает валовую прибыль (ВП) и операционные затраты. (O_z) $ЕВИТ = ВП - O_z$</p>
2. По учету затрат и прибыли	<p>Выделяют маржинальную прибыль (M_n), которая характеризуется суммой чистого дохода от операционной деятельности ($ЧД_{од}$) и вычетом суммы переменных издержек ($З_n$).</p> <p>$M_n = ЧД_{од} - З_n$, где $ЧД_{од}$ - чистый доход от опер. дея-ти, $З_n$ - сумма переменных затрат.</p> <p>Итоговая (Конечная) прибыль (I_n) прописывается в бухгалтерском учете компании</p>
3. По собственности на ресурсы	Прибыль инвесторов, собственников, заемщиков
4. По величине	<p>Минимальная прибыль ($M_{мин}$) характеризуется прибылью, после уплаты всех налогов, тем самым снабжает предприятие минимальным уровнем рентабельности на вложенный капитал.</p> <p>Максимальная прибыль ($M_{макс}$) характеризуется прибылью, которая достигается в определенном объеме деятельности, а именно: когда максимальный доход достигается при минимальных издержках.</p> <p>Средняя прибыль ($P_{сред}$) обеспечивает компании средний уровень рентабельности.</p>
5. Основные виды прибыли	<p>Валовая прибыль (ВП) соотношение выручки (В) и фактической себестоимостью реализованных товаров и услуг (С), где $ВП = В/С$.</p> <p>Прибыль от продаж товаров и услуг ($P_{отп}$) характеризуется соотношением реализации валовой прибыли и издержек ($I_з$).</p> <p>Прибыль до налогооб-я ($P_{дн}$) включает в себя прибыль от продаж товаров и услуг ($P_{отп}$) и операционную прибыль (убыток) (O_n) с учетом внереализационных доходов (расходов)</p> <p>Балансовая прибыль ($P_{бал}$) (балансовая) включает в себя всю совокупность прибылей, или иначе говоря - это соотношение полной выручки ($В_{полн}$) и полной себестоимости ($С_{полн}$).</p> <p>Чистая прибыль (ЧП) включает в себя выручку (В), за минусом себестоимости (С) за минусом управленческих и коммерческих издержек ($У_{пр}$), ($K_{из}$) за минусом прочих затрат, за минусом всех налогов (Н).</p>
6. По содержанию	Прибыль реальная ($P_{реал}$) и номинальная (балансовая). ($P_{бал}$). Реальная характеризуется размером номинальной полученной ее суммы, с учетом темпов инфляции.

Окончание приложения А

1	2
8. По источникам формирования, используемым в ее учете	<p>Прибыль от продажи товаров напрямую связанна с отраслевой принадлежностью к деятельности предприятия, поэтому под данным понятием подразумевается финансовый результат от основной, производственной и сбытовой деятельности.</p> <p>Под прибылью от продажи имущества понимается доход, возникший от продажи важнейших объектов хозяйствования, входящих в состав имущества компании и сумм затрат возникших при реализации.</p>
9. По источникам формирования в основных видах деятельности	<p>Операционная прибыль (Оп) или ЕВГТ включает валовую прибыль (ВП) и операционные затраты. (Оз)</p> <p>ЕВГТ = ВП - Оз, (Оз)-коммерческие и управленческие издержки производства</p> <p>Инвестиционная прибыль (И_п)</p> <p>Прибыль от финансовой деятельности (Ф_п)</p>
10. По рассматриваемому периоду формирования	<p>Предшествующего периода</p> <p>Отчетного периода</p> <p>Планируемая прибыль</p> <p>Используется для анализа и прогноза выявления динамик в качестве построения общего базиса расчетов.</p>
12. По характеру использования	<p>Капитализированная (нераспределенная) прибыль (Н_{прб}) предназначена для умножения собственного капитала (СК) предприятия. Источник расширенного воспроизводства.</p> <p>Потребленная (распределенная) прибыль, аналогична чистой прибыли (ЧП)</p>

Приложение Б

(справочное)

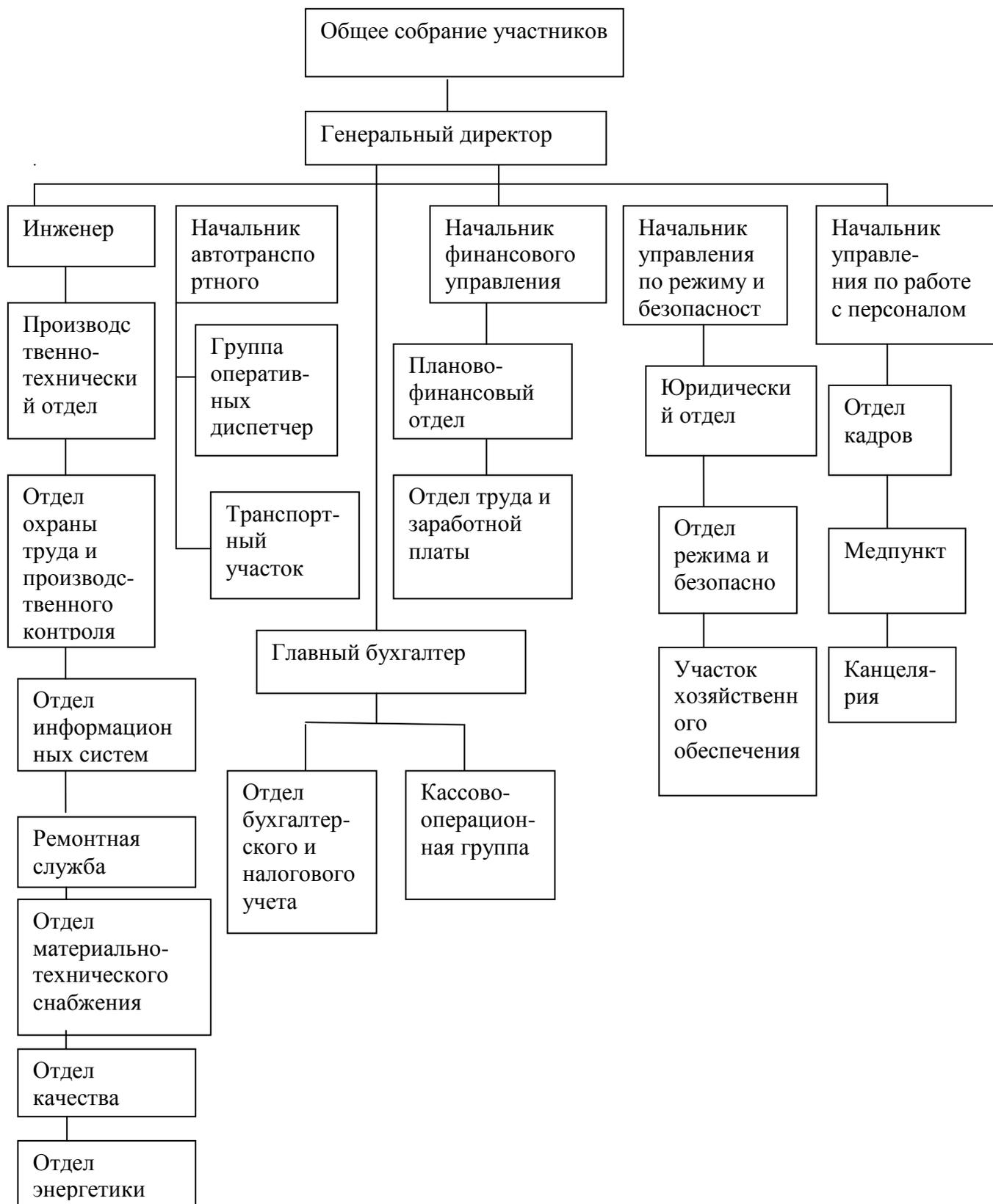


Рисунок Б.1- Организационная структура управления ООО «ЖелдорАльянс»

Приложение В

(обязательное)

Бухгалтерский баланс			Коды		
на 31 декабря 20¹⁵ г.					
Форма по ОКУД			0710001		
Дата (число, месяц, год)			31	12	2015
Организация	ООО "Транспортная компания "ЖелдорАльянс"		по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщик			ИНН		
Вид экономической деятельности	транспортные услуги		по ОКВЭД		
			60.24		
Организационно-правовая форма / форма собственности	общество с ограниченной ответственностью		по ОКОПФ/ОКФС		
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)			по ОКЕИ		
			384		
Местонахождение (адрес): г. Москва ул. Сокольнический вал д.37/10					

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 ¹⁵ г. ³		На 31 декабря 20 ¹⁴ г. ⁴		На 31 декабря 20 ¹³ г. ⁵	
	АКТИВ							
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
	Нематериальные активы	1110						
	Результаты исследований и разработок	1120						
	Нематериальные поисковые активы	1130						
	Материальные поисковые активы	1140						
	Основные средства	1150	178 188		201 294		242 874	
	Доходные вложения в материальные ценности	1160						
	Финансовые вложения	1170	213 811		213 811		263 811	
	Отложенные налоговые активы	1180	2 885		2 588		3 816	
	Прочие внеоборотные активы	1190						
	Итого по разделу I	1100	394 884		417 693		510 501	
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
	Запасы	1210	23955		23956		20307	
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220						
	Дебиторская задолженность	1230	225302		273762		322191	
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240						
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	115188		87434		79913	
	Прочие оборотные активы	1260						
	Итого по разделу II	1200	364445		385152		422511	
	БАЛАНС	1600	759329		802845		933012	

Продолжение приложения В

							Форма 0710001 с. 2			
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря			На 31 декабря		На 31 декабря		
			20	15	г. ³	20	14	г. ⁴	20	13
	ПАССИВ									
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶									
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310		763992			763992			763992
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320		() ⁷			()			()
	Переоценка внеоборотных активов	1340		21649			21650			22633
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350								
	Резервный капитал	1360								
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370		(261 162)			(237 392)			(220 351)
	Итого по разделу III	1300		565290			548250			525463
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
	Заемные средства	1410								110000
	Отложенные налоговые обязательства	1420		2072			2706			2454
	Оценочные обязательства	1430								
	Прочие обязательства	1450								
	Итого по разделу IV	1400								
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА									
	Заемные средства	1510		20000			43000			22000
	Кредиторская задолженность	1520		171967			208889			273095
	Доходы будущих периодов	1530								
	Оценочные обязательства	1540								
	Прочие обязательства	1550								
	Итого по разделу V	1500		191967			251889			295095
	БАЛАНС	1700		759329			802845			933012

Приложение Г

(обязательное)

Отчет о финансовых результатах			
за		20 14 г.	
		Форма по ОКУД	
		0710002	
		Дата (число, месяц, год)	
		31	12 2014
Организация	ООО "Транспортная компания "ЖелдорАльянс"		по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщик			ИНН
Вид экономической деятельности	транспортные услуги		по ОКВЭД
Организационно-правовая форма / форма собственности	общество с ограниченной ответственностью		по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)			по ОКЕИ
		47	16
		384	
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За 20 14 г. ⁴	За 20 13 г. ⁴
	Выручка ⁵	1 469 841	1 590 440
	Себестоимость продаж	(1 333 755)	(1 408 803)
	Валовая прибыль (убыток)	136 086	181 637
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	(78 500)	(83 524)
	Прибыль (убыток) от продаж	57 586	98 113
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	0	33
	Проценты к уплате	(11 669)	(16 775)
	Прочие доходы	90 476	79 529
	Прочие расходы	(104 810)	(114 412)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	31 583	46 488
	Текущий налог на прибыль	(7 828)	(17 828)
	в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2 324	(1 904)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	635	313
	Изменение отложенных налоговых активов	(1 310)	(2 935)
	Прочее	(297)	(471)
	Чистая прибыль (убыток)	22 783	26 038

Приложение Д

(обязательное)

Отчет о финансовых результатах			
за _____ 20 15 г.			
Организация		Форма по ОКУД	Коды
ООО "Транспортная компания "ЖелдорАльянс"		Дата (число, месяц, год)	0710002
Идентификационный номер налогоплательщик		ИНН	31 12 2015
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД	7320005552
транспортные услуги		по ОКВЭД	60.24
Организационно-правовая форма / форма собственности		по ОКФС/ОКОПФ	47 16
общество с ограниченной ответственностью		по ОКФС/ОКОПФ	47 16
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКЕИ	384
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За 20 15 г. ³	За 20 14 г. ⁴
	Выручка ⁵	1 306 492	1 469 841
	Себестоимость продаж	(1 181 571)	(1 333 755)
	Валовая прибыль (убыток)	124 921	136 086
	Коммерческие расходы	(0)	(0)
	Управленческие расходы	(77 204)	(78 500)
	Прибыль (убыток) от продаж	47 717	57 586
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	7	0
	Проценты к уплате	(1 134)	(11 669)
	Прочие доходы	32 324	90 476
	Прочие расходы	(37 262)	(104 810)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	41 652	31 583
	Текущий налог на прибыль	(9 505)	(7 828)
	в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2 422	2 324
	Изменение отложенных налоговых обязательств	(7 863)	635
	Изменение отложенных налоговых активов	(7 228)	(1 310)
	Прочее	(13)	(297)
	Чистая прибыль (убыток)	17 043	22 783

Приложение Е
(справочное)

Анкета

(должность, Ф.И.О.)

Оцените, пожалуйста, эффективность предлагаемых мероприятий с позиции увеличения объема продаж.

Мероприятие	Возможный прирост объема продаж, %
Продвижение корпоративного сайта	
Рекламные мероприятия по продвижению услуг в журнале «Транспортные услуги» и газете «Деловой понедельник»	
Предоставление услуги по ответственному хранению и обработке грузов	
Повышение квалификации сотрудников коммерческого отдела	

Приложение Ж
(справочное)

Таблица Ж.1 - Программа тренинга «Как повысить свой доход с помощью эффективных продаж»

№	Тема занятия	Форма обучения	Количество часов
1	Что такое продажа	Семинар	6
	Как мотивировать продавцов делать большие продажи	Семинар	
	Какая цель у продавца, ценный конечный продукт, что он создает своей работой	Семинар	
	Роль продавца в развитии бизнеса	Семинар	
	Какую продажу люди хотят видеть?	Семинар	
	Причины, по которым сделка не может состояться.	Семинар	
2	Что такое контроль и какую роль он играет в продаже.	Семинар	6
	Процесс продажи в целом, его последовательность	Семинар	
	Основная функция продавца.	Семинар	
	Законы, незнание которых остановит процесс продажи.	Семинар	
3	Как начинать разговор с клиентом.	Практическое занятие	6
	Ошибки при начале разговора.	Практическое занятие	
	Ошибки при рассказе о товаре или информировании клиента.	Практическое занятие	
	Что такое язык клиента. Как его слышать, распознавать и использовать в продажах.	Семинар	
	Ошибочная последовательность продаж.	Семинар	
	Как правильно задавать клиентам вопросы.	Практическое занятие	
	Какие виды возражений бывают и как с ними справляться.	Семинар	
4	Как завершать сделку.	Практическое занятие	6
	Работа с клиентом после продажи.	Практическое занятие	
	Как «создавать» клиентов.	Семинар	
	Как фиксированные мыслезаключения мешают продавцу заключать сделки и привлекать клиентов	Семинар	
	Итого		24

