

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(институт)

Финансы и кредит

(кафедра)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Управление затратами организации (на примере ООО «Компания
Оптовик»)

Студент

И.В. Козырев

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

В.Д. Богатырев

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой д.э.н., профессор А.А.Курилова

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

(личная подпись)

« ____ » _____ 20 ____ г.

Тольятти 2016

Содержание

Введение.....	3
1. Теоретические основы управления затратами организации	
1.1. Сущность и структура затрат.....	5
1.2. Методы управления затратами.....	7
1.3. CVP – анализ, как эффективный метод планирования затрат на предприятии.....	11
2. Анализ управления затратами ООО «Компания Оптовик»	
2.1. Экономическая характеристика ООО «Компания Оптовик».....	17
2.2. Анализ практики управления затратами ООО «Компания Оптовик».....	23
2.3. Анализ затрат ООО «Компания Оптовик».....	25
3. Предложения по совершенствованию процесса управления затратами в ООО «Компания Оптовик».....	33
Заключение.....	40
Список использованной литературы.....	42
Приложения	

Введение

Целью создания любого предприятия является удовлетворение потребителя и получение прибыли. Прибыль предприятия зависит от нескольких факторов, в первую очередь от величины затрат на производство продукции, выполнения работ или оказания услуг.

Себестоимость продукции является главным показателем производственно – хозяйственной деятельности предприятия. себестоимость продукции исчисляется для определения рентабельности производства и отдельных видов продукции, выявления резервов снижения себестоимости продукции, расчета экономической эффективности внедрения новой техники.

От себестоимости продукции зависит прибыль организации, чем экономнее используются материальные, трудовые и финансовые ресурсы, тем эффективней производственный процесс и выше прибыль.

Цель бакалаврской работы заключается в рассмотрении управление затратами организации и предложении мероприятий по совершенствованию процесса управления затратами.

Для того чтобы достичь цель необходимо решить ряд задач:

- 1) Изучить теоретические основы управления затратами организации;
- 2) Провести анализ управления затратами в организации (на примере ООО «Компания Оптовик») за 2013-2015гг.;
- 3) Предложить мероприятия по совершенствованию процесса управления затратами в организации (на примере ООО «Компания Оптовик»).

Объектом исследования бакалаврской работы является общество с ограниченной ответственностью ООО «Компания Оптовик». Предметом исследования являются финансовая деятельность и затраты организации за 2013-2015гг..

Бакалаврская работа состоит из введения, трех основных частей, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Введение представляет собой актуальность темы исследования, цель, задачи, предмет и объект исследования, методы исследования.

В первой части бакалаврской работе содержатся теоретические основы управления затратами организации. Описывается сущность, структура затрат и методы управления затратами. Рассматривается характеристика и классификация издержек обращения в торговых организациях.

Вторая глава работы включает в себя анализ управления затратами на примере ООО «Компания Оптовик». Дается краткая характеристика предприятия. Проводится анализ затрат, финансового состояния и финансовых коэффициентов предприятия.

В третьей главе предложены мероприятия по совершенствованию процесса управления затратами ООО «Компания Оптовик».

Заключение представляет собой краткие выводы по всей теме исследования.

При написании бакалаврской работы были использованы методы исследования, такие как метод анализа и синтеза, метод сравнения и сопоставления, статистико-математические методы и др.

Практическая значимость заключается в том, что предложенные мероприятия по совершенствованию процесса управления затратами могут применяться в ООО «Компания Оптовик».

Теоретической базой написания бакалаврской работы послужили труды известных российских и зарубежных авторов: В.Г. Артеменко, А.И. Ковалев, А.Д. Шеремет и др.

1. Теоретические основы управления затратами организации

1.1. Сущность и структура затрат

Себестоимость продукции, работ, услуг является главным показателем в деятельности предприятия, так как от ее уровня зависят, объем прибыли и уровень показателей рентабельности. При экономном использовании предприятием ресурсов при изготовлении изделий, выполнения работ, оказания услуг растет эффективность производственного процесса, растет прибыль.

На предприятии себестоимость продукции исчисляется для:

- оценки выполнения плана по себестоимости продукции и определению ее динамики;
- определения рентабельности производства и продукции;
- выполнения резервов снижения себестоимости продукции;
- определения цен на продукцию;
- обоснования решения о производстве новых видов продукции;
- снятия устаревших изделий и т.д. [23;231].

Себестоимость продукции, работ, услуг представляет собой затраты предприятия, выраженные в денежной форме на производство и сбыт.

Все расходы предприятия. в зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности признаются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ, оказанием услуг.

Для формирования расходов по обычным видам деятельности группируют затраты по элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;

- амортизация;
- прочие затраты.

При формировании предприятием финансового результата себестоимость товаров, работ, услуг формируется на базе расходов по обычным видам деятельности, признанных в отчетном и предыдущем периодах и переходящих в последующие периоды с учетом корректировки.

Прочими расходами предприятия являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов;
- предоставлением за плату промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и активов, отличных от денежных средств;
- проценты, уплачиваемые предприятием за предоставление в пользование денежных средств;
- отчисления и оценочные резервы;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора;
- возмещение, причиненные организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- курсовые разницы;
- суммы уценки активов;
- сумма дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности;
- перечисления средств, связанных с благотворительностью и другие расходы.

В зависимости от характера и условия осуществлений направлений деятельности налогоплательщика расходы подразделяются на внереализационные и расходы, связанные с производством и реализацией.

Расходы, связанные с производством и реализацией состоят из:

- расходы, связанные с изготовлением, хранением и доставкой;
- расходы на содержание и эксплуатацию;
- расходы на освоение природных ресурсов;
- расходы на научные исследования;
- расходы на страхование;
- прочие расходы, связанные с производством и реализацией (материальные расходы, расходы на оплату труда, сумма начисленной амортизации, прочие расходы).

Таким образом, можно сделать вывод. Что соотношение отдельных экономических элементов в общих затратах определяет структуру затрат на производство, которая в разных отраслях неодинакова. Она зависит от специфики каждой отрасли отдельно. В торговле затраты подразделяются на себестоимость реализованных товаров и издержки обращения.

1.2. Методы управления затратами

Рассматривая себестоимость отдельных видов продукции составляется калькуляция, в которой отражается величина затрат на реализацию и производство единицы товара. Различают следующие виды калькуляции:

- 1) Плановая калькуляция – представляет собой расчет затрат предприятия по отдельным статьям;
- 2) Нормативная калькуляция - представляет собой расчет затрат по действующим на предприятии нормам;
- 3) Отчетная калькуляция – разрабатывается на основе бухгалтерской отчетности предприятия и отражает фактическую себестоимость товара [12;570].

Планирование себестоимости продукции подразделяется на текущее планирование и перспективное планирование. Текущее планирование

себестоимости продукции разрабатывается на год, перспективное же планирование разрабатывается на более длительный срок – несколько лет.

Для проведения анализа стоимости продукции используются следующие показатели: смета затрат на производство, себестоимость и реализации продукции, снижение себестоимости продукции и затраты на один рубль продукции [16;10].

Себестоимость единицы продукции отражает затраты предприятия на производство и реализацию конкретного вида продукции в расчете на одну натуральную величину.

Затраты на один рубль продукции отражают себестоимость единицы продукции в стоимостном выражении без ограничения по видам продукции. Затраты на один рубль продукции предприятия характеризуют уровень и динамику затрат на производство продукции в целом по отрасли.

Показатели себестоимости продукции предприятия подразделяются по признакам:

- длительности расчетного периода (за месяц, квартал, год, ряд лет);
- характеру данных, отражающих расчетный период (фактическая, плановая, нормативная, проектная, прогнозируемая);
- масштабу охватываемого объекта [21;234].

Себестоимость продукции взаимосвязана с показателями эффективности производства и зависит от изменения условий производства и реализации. Значительное влияние на уровень себестоимости оказывают технико – экономические факторы производства.

В настоящее время классификация методов учета производственных затрат и калькулирование себестоимости продукции можно разделить на традиционные методы и новые методы (ABC – метод и другие).

Традиционный метод калькулирования себестоимости был создан в период, когда предприятия производили ограниченный ассортимент продукции. Основными затратами являлись затраты на материал и

заработную плату работников. Расходы на обслуживание производства и управления были незначительны.

Рассмотрим новый метод ABC, который в практике называется функциональный или пооперационный учет затрат. Данный метод предлагает функциональный принцип распределения затрат предприятия [35;388].

ABC метод определяет вид деятельности, который вызывает появление затрат и исследует основные источники затрат для этого вида. Источники затрат представляют собой фактор, который показывает, почему ресурсы потребляются в процессе деятельности и почему это приводит к затратам.

ABC система применяется при следующих условиях:

- когда прямые затраты меньше производственных затрат;
- когда большое разнообразие производимой продукции;
- когда разнообразны накладные ресурсы при производстве продукции предприятия;
- когда потребление накладных ресурсов не зависит от объема производства продукции предприятия.

Таблица 1.1 - Сравнение ABC - метода с традиционным методом калькулирования себестоимости продукции на предприятии

Признак сравнения	ABC - метод	Традиционный метод
Производственная деятельность	Делится на основании функции, операции	Представлен единым комплексом операций
Объект учета затрат	Операции необходимые для выполнения заказа	Заказ, продукция
Объект калькуляции	Промежуточный – операции Итоговый - продукция	Заказ, продукция
База распределения накладных расходов	Для каждого вида деятельности выбирается собственный источник затрат	Трудозатраты
Число ступеней накладных	Две	Одна

расходов		
Контроль расходов по стадиям	Возможен	Затруднен
Применение	Сложное	Простое
Ориентация на задачи	Управления	Учета

Другим методом калькулирования является метод «точно в срок», производственная система которого основана на концепции управления «точно в срок». Данный метод направлен на устранение бесполезных затрат и непрерывное совершенствование производственного процесса.

Метод «точно в срок» зародился в Японии в 40-х годах. Калькулирование данного метода представляет собой модификацию попередельного учета затрат и калькулирования себестоимости продукции предприятия.

Таблица 1.2 - Сравнение метода «точно в срок» с традиционным методом калькулирования себестоимости продукции на предприятии

Признак сравнения	«Точно в срок»	Традиционный метод
Страхование запаса	Отсутствует	Присутствует
Размер запаса	Показывает текущую потребность	Определяется по формуле оптимального размера заказа
Сбыт	Имеет приоритетное значение	Не имеет приоритетного значения
Наличие запаса незавершенного производства	Нет	Есть
Качество продукции	Отсутствует брак	Небольшой брак
Затраты на оплату труда рабочих	Включаются в состав расходов	Прямо относятся на счета затрат
Расходы на хранение и транспортировку	Минимальные	Имеют существенное значение

Таким образом, можно сделать вывод, что себестоимость продукции является основным фактором, влияющим на эффективность деятельности предприятия. От того, насколько предприятие эффективно использует резервы снижения себестоимости продукции, зависит деятельность в целом.

1.3. CVP – анализ, как эффективный метод планирования затрат на предприятии

CVP – анализ (операционный анализ) проводится с целью оперативного и стратегического планирования и управления финансово – экономической деятельностью предприятия. CVP – анализ – анализ «затраты – объем – прибыль», позволяет отыскать выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции [14;102].

CVP – анализ помогает менеджерам понять механизм взаимодействия между ними, фокусирует внимание на том, какое воздействие на прибыль оказывают следующие факторы:

- цена на продукцию;
- объем продаж;
- переменные расходы на единицу продукции;
- общая величина постоянных расходов;
- структура реализуемой продукции.

Операционный анализ является жизненно важным инструментом для принятия управленческих решений, например, по какой цене продавать товар, что производить или какую структуру затрат поддерживать.

Маржинальным доходом предприятия является разность доходов от продаж и переменных расходов. Маржинальный доход покрывает постоянные расходы, а его остаток является либо прибылью, либо убытком.

Подход маржинального дохода или контрибуции – это построение отчета о прибылях и убытках по принципу разделения затрат в зависимости

от модели их поведения (в зависимости от деятельности, при ведении которой они понесены).

Взаимосвязь величины доходов, затрат, прибыли от объема продаж можно отобразить на графике затраты – объем – прибыль. Построение графика проводится в три этапа. Объем продаж откладывается по оси X, а денежные показатели по оси Y. Этапы построения:

- 1) Строится прямая параллельно оси X, на которой отображается величина постоянных расходов;
- 2) Выбирается величина объема продаж и откладывается точка, соответствующая общей величине расходов при определенном уровне деловой активности. Строится прямая, проходящая через точку, в которой прямая постоянных расходов пересекает вертикальную ось.
- 3) Выбирается объем продаж и откладывается точка, представляющая объем продаж в стоимостном выражении при выбранном уровне деловой активности. Проводится прямая, проходящая через эту точку и точку начала координат.

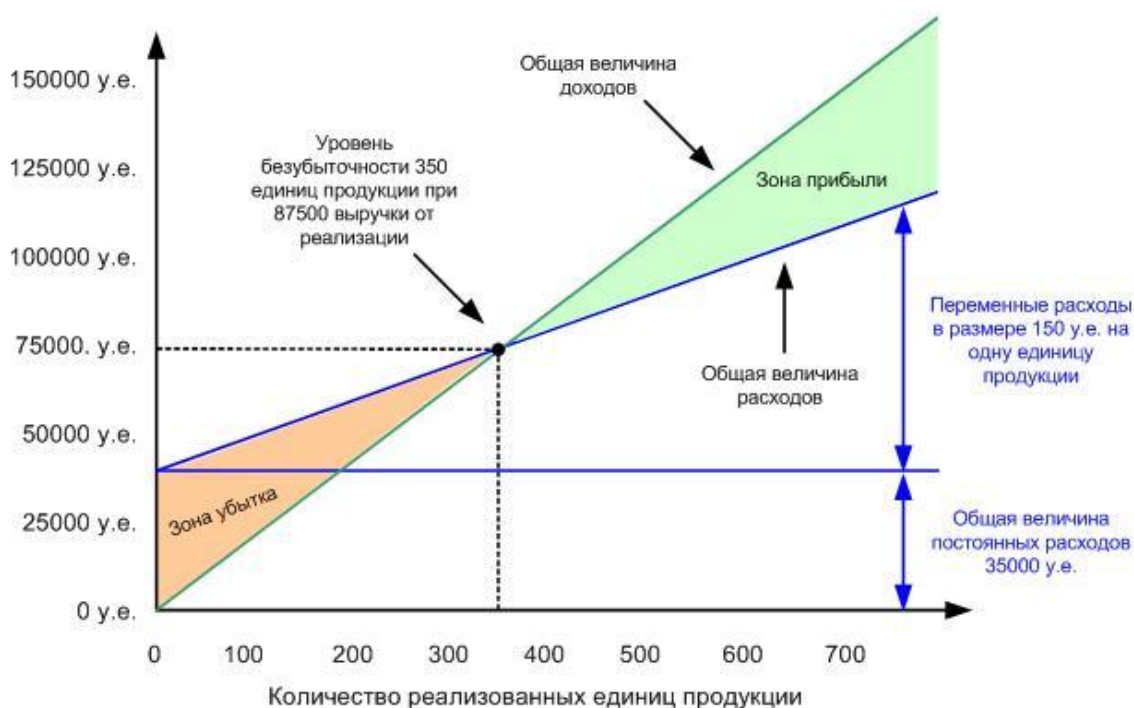


Рисунок 1.1 - Интерпретация графика CVP – анализа

Величина прогнозируемой прибыли или убытков при любом заданном объеме продаж измеряется вертикальным отрезком между прямой общей величины доходов и расходов. В точке пересечения выручки и прочих расходов находится уровень безубыточности.

Затраты – объем – прибыль:

Выручка = себестоимость продукции + прибыль;

Выручка = постоянные затраты + переменные затраты + прибыль;

Выручка = постоянные затраты + переменные затраты на единицу * количество + прибыль.

CVP – анализ является инструментом управленческого планирования и контроля. Он формирует основную модель финансовой деятельности предприятия, а также позволяет использовать результаты анализа для краткосрочного планирования и оценки альтернативных решений.

Полная себестоимость рассматривает все производственные затраты предприятия. Себестоимость единицы произведенной продукции включает в себя материальные, прямые трудовые, переменные и постоянные расходы. Этот метод распределяет часть постоянных расходов на каждую единицу продукции наряду с переменными расходами.

При использовании маржинального учета к производственной себестоимости относятся только те расходы, которые изменяются при изменении объемов производства. Они обычно включают в себя прямые материальные, прямые трудовые и переменные производственные накладные расходы. При использовании этого метода постоянные производственные накладные расходы не распределяются на продукт. Они рассматриваются как затраты периода и, подобно сбытовым и административным расходам, полностью относятся на соответствующий период. Следовательно, себестоимость единицы незавершенного производства или реализованной продукции при использовании этого метода не включает в себя какие-либо постоянные производственные накладные расходы. Метод маржинального

учета иногда рассматривают как учет по переменным/прямым затратам (директ костинг).

Для подведения итогов сравнения методов полного и маржинального учета необходимо рассмотреть, что происходит со сбытовыми и административными расходами. Ни в том, ни в другом случае они не учитываются в производственной себестоимости. По этому, вне зависимости от того, используется ли один метод или другой, переменные и постоянные сбытовые и административные расходы всегда рассматриваются как затраты периода, в котором они были понесены.

Таблица 1.3 - Классификация затрат, применяющаяся как при использовании учета по полным затратам, так и маржинального

Учет по полным затратам	Статьи	Маржинальный учет
Затраты продукции	Прямые материальные расходы	Затраты продукции
	Прямые трудозатраты	
	Переменные производственные накладные расходы	
	Постоянные производственные накладные расходы	
Затраты периода	Переменные сбытовые и административные расходы	Затраты периода
	Постоянные сбытовые и административные расходы	

Маржинальный учет позволяет не только строить прогноз объема продаж на основе статистических данных, но и прогнозировать уровень покрытия постоянных затрат, то есть оценить уровень чистой операционной прибыли на конец месяца уже в середине месяца. Однако следует сказать, что к затратам периода следует относить только постоянные затраты, так как отнесение переменных сбытовых и административных расходов по классической схеме искажает прогнозную и учетную модель в случаях, когда

переменные сбытовые и административные расходы имеют в структуре затрат высокую долю. Высокий уровень переменных сбытовых затрат характерен для видов деятельности связанной с большими объемами логистики, когда стоимость доставки может существенно влиять на себестоимость.

В данном случае задача информационной системы предприятия заключается в сборе оперативной информации о стоимости погрузо-разгрузочных работ, стоимости доставки, как для планирования себестоимости предполагаемой сделки, так и для расчета фактической себестоимости. Таким образом сравнительная классификация затрат выглядит следующим образом.

Таблица 1.4 - Сравнительная классификация затрат

Маржинальный учет классический	Статьи	Маржинальный учет реальный
Затраты продукции	Прямые материальные расходы	Затраты продукции
	Прямые трудозатраты	
	Переменные производственные расходы	
Затраты периода	Переменные сбытовые и административные расходы	Затраты периода
	Постоянные производственные накладные расходы	
	Постоянные сбытовые и административные расходы	

Для использования маржинального подхода и принятия решений на основе маржинального анализа типовое решение 1С должно рассчитывать отдельно от бухгалтерского учета фактическую себестоимость продукции по переменным затратам для каждой номенклатуры и фактические переменные коммерческие расходы по каждой операции реализации (а следовательно – по каждому складу продукции, номенклатуре, менеджеру, контрагенту, сегменту рынка).

Таким образом, CVP- анализ должен способствовать уменьшению риска, связанного с выбором правильного решения, усилению творческого начала в его принятии. Он должен строиться на информации учета, отчетности, планов и прогнозов. Требования к анализу предъявляются из-за потребностей управления. Сам же анализ может предъявлять требования к учету, естественно, не ради анализа, а в целях его результативности для управления. Основное требование к учетной системе заключается в учете переменных затрат с максимальной степенью детализации, чтобы получить ответ на вопрос эффективности каждой сделки в отдельности, в том числе: по виду деятельности, менеджеру, региону и складу.

Следует обратить внимание, что математическая модель «затраты - объем - прибыль» должна лежать в основе как подсистем для прогнозирования финансовых результатов так и для подсистем управлением ценообразованием. Особое внимание следует уделить классификации затрат по их поведению, то есть разделению на постоянные и переменные затраты с учетом возможностей информационной системы вести детальный учет по переменным затратам. Однако, не стоит забывать, что затраты на ведение такого детального учета, могут превышать пользу от потенциальных возможностей такого учета. То есть, во всем следует соблюдать меру, тем более, что в большинстве случаев экспертное мнение внедренца имеет большой вес.

2. Анализ управления затратами ООО «Компания Оптовик»

2.1. Экономическая характеристика ООО «Компания Оптовик»

ООО «Компания Оптовик» является обществом с ограниченной ответственностью. Основной целью создания Общества является осуществление коммерческой деятельности для извлечения прибыли. Основной вид деятельности ООО «Компания Оптовик» заключается в оптовой торговли продуктов питания и оказания услуг по транспортировке продуктов питания по городу Тольятти и в пределах Самарской области.

Юридически адрес: 445000, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Индустриальная 2, офис 201.

ООО «Компания Оптовик» представляет квалифицированный сервис по обеспечению розничных организаций торговли продуктами питания. Торговые представители компании объезжают розничные предприятия торговли и составляют заявку на поставку товара. Логистический отдел формирует рейсы автотранспорта компании, и осуществляют доставку товара. При работе с постоянными клиентами ООО «Компания Оптовик» предоставляет двадцати одну дневную отсрочку платежа.

Розничный отдел компании осуществляет поставку продукции по продовольственным магазинам, ресторанам, рынкам и другим мелким покупателям. Оптовый отдел продаж компании осуществляет дистрибуцию продуктов питания по мелкооптовым базам, крупным супермаркетам, торговым сетям. Областной отдел продаж компании занимается продвижением продукции в городах Самарской области.

Отдел логистики занимается обработкой заявок. Поступающих из отдела продаж и разрабатывают маршрут транспортных средств по доставке товаров клиентам компании. Отдел логистики контролирует своевременное выполнение закупочной политики компании и обеспечивает наличие товарных знаков.

Склад отвечает за хранение товаров, а также за своевременную погрузку в автотранспортные средства в соответствии с отделом логистики. Отдел управления состоит из директора и руководителей подразделений, которые готовят проекты планов, отчетов, разрабатывают стратегию работы компании, товарную и ценовую политику. Отдел кадров занимается обеспечением трудовых ресурсов, а также обучает персонал компании.

Директор ООО «Компания Оптовик» занимается разработкой политики компании, стратегическим управлением, разработкой долгосрочных планов развития и рекомендаций деятельности отдела управления. Директор осуществляет контроль за выполнением своих обязанностей начальников структурных подразделений. Численность сотрудников составляет 21 человек.

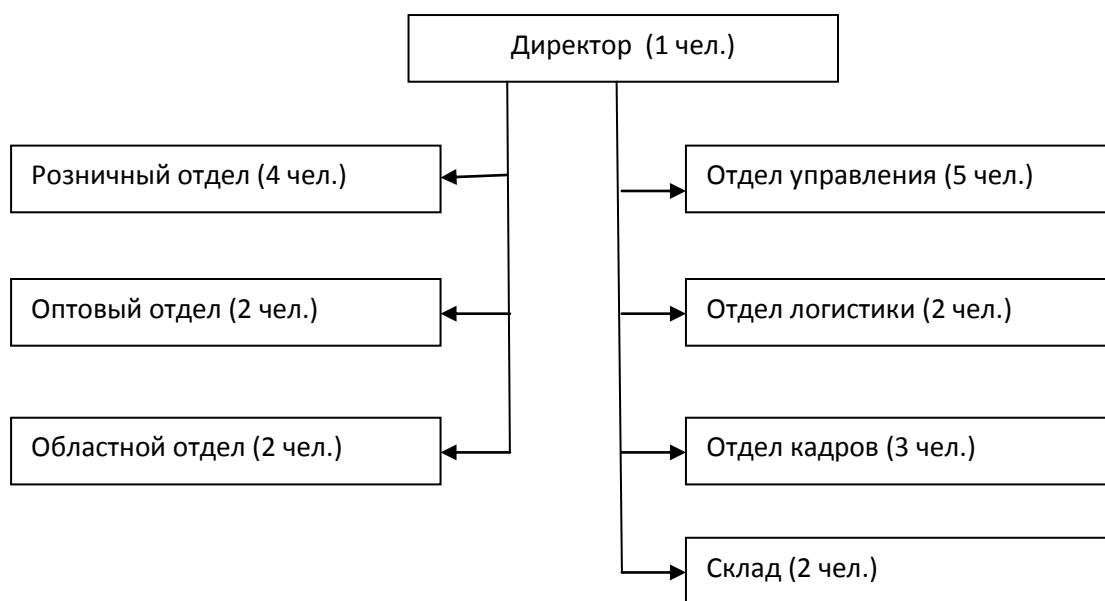


Рисунок 2.1 - Организационная структура ООО «Компания Оптовик»

Розничный отдел состоит из начальника отдела, супервайзера, мерчендайзера и торговых представителей. Каждый торговый представитель отвечает за свой район в г.Тольятти. Супервайзер контролирует деятельность торговых представителей, занимается с проблемными клиентами и просроченной задолженностью. Мерчендайзер распространяет рекламную информацию в местах продаж. Начальник розничного отдела отвечает за

результативность отдела в целом, разрабатывает ценовую политику и систему предоставления скидок.

По данным бухгалтерской отчетности компании рассмотрим баланс за 2013-2015гг [13;48].

Таблица 2.1 - Анализ бухгалтерского баланса ООО «Компания Оптовик»

Показатель	2013г.		2014г.		2015г.		Изменения	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс.руб.	%
АКТИВ								
Внеоборотные активы	182	14,4	264	19,9	772	36,0	590	424,2
Оборотные активы	997	84,6	1061	80,1	1374	64,0	377	137,8
БАЛАНС	1179	100,0	1325	100,0	2146	100,0	967	182,0
ПАССИВ								
Капитал и резервы	620	52,6	925	69,8	1488	69,3	868	240,0
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	500	23,3	-500	-
Краткосрочные обязательства	559	47,4	400	30,2	158	7,4	-401	28,3
БАЛАНС	1179	100,0	1325	100,0	2146	100,0	967	182,0

За исследуемый период величина баланса имеет тенденцию к росту, причем рост ускоряется. Значительно растут внеоборотные активы компании на 324,2%, что связано со строительством нового торгового павильона, а также покупкой нематериальных активов в 2015 году. Оборотные активы тоже возрастают на 37,8%.

Краткосрочные обязательства компании за исследуемый период уменьшаются на 401 тыс. руб. или на 71,7%. Собственный средства растут на 140%. Оформлен долгосрочный банковский кредит в 2015 году на сумму 500 тыс. руб. со сроком погашения 5 лет.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке

убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков [3;24].

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место следующие соотношения: $A1 > П1$ $A2 > П2$ $A3 > П3$ $A4 < П4$.

Таблица 2.2 - Анализ ликвидности баланса ООО «Компания Оптовик»

2013 – 2014гг. (тыс. руб.)							
	2013г.	2014г.		2013г.	2014г.	Изменения	
A1	93	37	П1	559	400	-466	-363
A2	673	505	П2	0	0	673	505
A3	231	519	П3	0	0	231	519
A4	182	264	П4	620	925	-438	-661
Баланс	1179	1325	Баланс	1179	1325	-	-
2014 – 2015гг. (тыс. руб.)							
	2014г.	2015г.		2014г.	2015г.	Изменения	
A1	37	246	П1	400	158	-363	88
A2	505	98	П2	0	0	505	98
A3	519	1030	П3	0	500	519	530
A4	264	772	П4	925	1488	-661	-716
Баланс	1325	2146	Баланс	1325	2146	-	-

В 2013-2014гг. наиболее ликвидные активы меньше наиболее срочных обязательств, в 2015 году ситуация меняется в положительную сторону. Данное обстоятельство вызвано снижением кредиторской задолженности при росте денежных средств компании.

В ООО «Компания Оптовик» бухгалтерский баланс является ликвидным, компания способна во время и в полном объеме исполнять имеющиеся обязательства. Постоянные пассивы больше труднореализуемых активов, что отвечает предъявленным требованиям.

Таблица 2.3 - Коэффициенты ликвидности ООО «Компания Оптовик»
(%)

Коэффициент	2013г.	2014г.	2015г.	Изменения
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,17	0,09	1,56	1,39
Коэффициент быстрой ликвидности	1,37	1,36	2,18	0,81
Коэффициент текущей ликвидности	1,78	2,65	8,70	6,92
Маневренность функционирующего капитала	0,53	0,79	0,86	0,33
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов	52,74	83,36	146,65	93,91
Коэффициент покрытия запасов	3,82	1,85	0,77	-3,05

В результате проведения анализа ликвидности и платежеспособности ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг. были сделаны следующие выводы: коэффициенты покрытия запасов и доля собственных оборотных средств в покрытии запасов свидетельствуют об ухудшении ликвидности предприятия, однако платежная готовность на высоком уровне. В целом наблюдается неблагоприятная тенденция.

Таблица 2.4 - Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость ООО «Компания Оптовик»

Коэффициент	2013г.	2014г.	2015г.	Изменения	
				2014/2013	2015/2014
Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств	0,90	0,43	0,44	-0,47	0,01
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,53	0,70	0,69	0,17	-0,01

Продолжение таблицы 2.4					
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	0,47	0,30	0,31	-0,17	0,01
Коэффициент финансовой зависимости	1,90	1,43	1,44	-0,47	0,01
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,71	0,71	0,82	-	0,11

ООО «Компания Оптовик» рассчитанные показатели соответствуют нормативным значениям, это свидетельствует о финансовой устойчивости компании.

Таблица 2.5 - Коэффициенты деловой активности ООО «Компания Оптовик»

Коэффициент	2013г.	2014г.	2015г.	Изменения
Коэффициент общей оборачиваемости	10,70	11,08	7,03	-3,67
Фондоотдача	69,32	55,63	54,71	-14,61
Общая оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах)	18,75	29,08	0,006	-18,744
Общая оборачиваемость средств в расчетах (в днях)	19,47	12,55	2,36	-17,11
Оборачиваемость запасов (в оборотах)	54,62	28,30	14,40	-40,22
Оборачиваемость запасов (в днях)	6,68	12,90	25,38	18,7
Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	16,17	8,87	3,82	-12,35
Продолжительность операционного цикла	26,15	25,45	27,74	1,59
Продолжительность	9,98	16,58	23,92	13,94

финансового цикла				
Продолжение таблицы 2.5.				
Коэффициент оборачиваемости и оборотных средств	12,65	13,84	10,99	-1,66
Оборачиваемость собственного капитала	20,35	15,22	10,14	-10,21

В результате проведения анализа деловой активности компании было выявлено, что коэффициент общей оборачиваемости за исследуемый период уменьшился. Данное уменьшение вызвано увеличением внеоборотных и оборотных активов.

Положительным является тот факт, что к 2015 году показатель оборачиваемости кредиторской задолженности превышает показатель оборачиваемости дебиторской задолженности, это значит, что фирма дольше пользуется заемными средствами, чем предоставляет в пользование свои (при отсутствии просроченных обязательств между контрагентами это происходит, как правило, на бесплатной основе).

Таким образом, в ООО «Компания Оптовик» наблюдается неблагоприятная тенденция. Финансовая устойчивость предприятия соответствует нормативным значениям.

2.2. Анализ практики управления затратами ООО «Компания Оптовик»

В ООО «Компания Оптовик» управление затратами представляет собой непрерывный процесс их учета, анализа, планирования, контроля. В результате непрерывного процесса вырабатываются управленческие решения, которые в свою очередь направлены на оптимизацию затрат и их снижению.

Анализ практики управления затратами начинается с рассмотрения органов управления обществом, в ООО «Компания Оптовик» высшим органом управления является директор. Участие в управлении затратами предприятия принимают отдел управления компании и отдел логистики.

К функциям управления затратами в ООО «Компания Оптовик» относятся: проведение финансового анализа, планирование, оперативное реагирование, учет и контроль состояния.

С помощью проведения экономического анализа на предприятии осуществляется оценка хозяйственных ситуаций. В результате этого принимаются и обосновываются решения для планирования и управления.

Одной из важных функций управления затратами на предприятии является планирование. В ООО «Компания Оптовик» планирование себестоимости продукции осуществляется с целью подготовки информации для дальнейшего планирования показателей эффективности производства (прибыли, рентабельности), установления оптовых и розничных цен на продукцию, которые обеспечат безубыточную работу компании. Планирование происходит путем разработки перспективных и текущих планов. Перспективный план представляет собой производственную программу и содержит следующие сведения:

- характеристика предприятия;
- бюджет предприятия на планируемый период времени;
- показатели деятельности предприятия на планируемый период времени;
- показатели экономической эффективности предприятия;
- дополнительные показатели деятельности.

Текущий план ООО «Компания Оптовик» разрабатывается на год, по кварталам и отражает план производственно – финансовой деятельности предприятия. Себестоимость продукции планируется по месяцам за счет влияния сезонности сбыта.

Главным участком в системе управления себестоимостью является учет. Учет затрат в ООО «Компания Оптовик» осуществляет главный бухгалтер.

Завершающим этапом процесса управления является контроль и регулирование. Проводится экономический анализ предприятия, в том числе анализ затрат, сравниваются фактические и планируемые показатели. В случае расхождения плана с фактом принимаются соответствующие меры. Директор руководит процессом контроля и регулирования.

Для того, чтобы дать оценку практики управления затратами в ООО «Компания Оптовик» необходимо провести анализ затрат предприятия.

2.3. Анализ затрат ООО «Компания Оптовик»

Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам, администрации выбрать наиболее важные направления активизации деятельности организации. Проанализируем финансовые результаты компании за 2013-2015гг.

Таблица 2.6 - Финансовые результаты ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг.

Показатель	2013г. Тыс. руб.	2014г. Тыс. руб.	2015г. Тыс. руб.	Изменение	
				Тыс. руб.	%
Выручка от продажи	12617	14687	15100	2483	119,68
Себестоимость продукции, работ, услуг	11669	13647	13510	1841	115,78
Валовая прибыль	948	1040	1590	642	167,72
Коммерческие расходы	98	110	267	169	272,45
Управленческие	309	370	370	61	119,74

расходы					
Прибыль от продаж	541	560	953	412	176.16
Прочие доходы	12	51	13	1	108,33
Продолжение таблицы 2.6					
Прочие расходы	22	68	225	203	1022,73
Прибыль до налогообложения	531	543	741	210	139,55
Текущий налог на прибыль	106,2	108,6	148,2	42	139,5
Чистая прибыль	424,8	434,4	592,8	168	139,5

В результате проведения анализа было выявлено, что выручка компании за исследуемый период значительно растет, а именно на 19,68% или на 2483 тыс. руб. Себестоимость растет значительно меньшими темпами, в 2015 году наблюдается снижение себестоимости по отношению к 2014 году, это произошло за счет списания части основных средств компании – уменьшились амортизационные отчисления, снизились прочие расходы. В связи с этим валовая прибыль выросла на 67,72%.

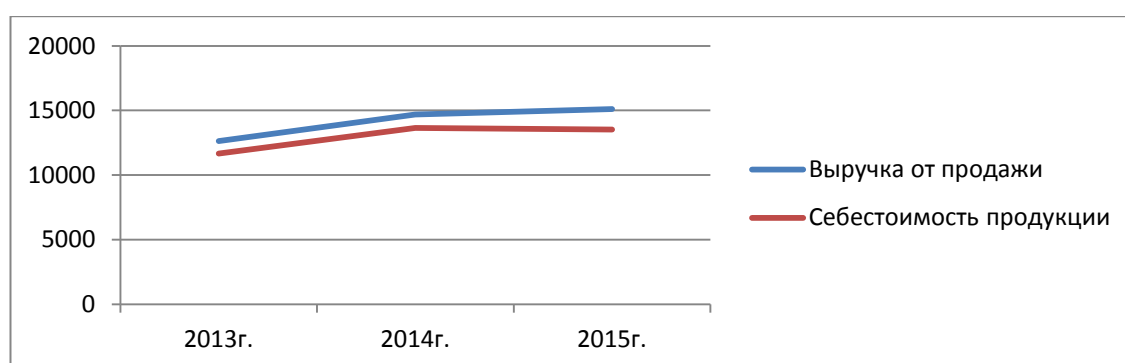


Рисунок 2.2 - Динамика изменения выручки от продажи и себестоимости продукции ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг. (тыс. руб.)

Коммерческие расходы компании увеличились на 169 тыс. руб., данное увеличение произошло за счет появления новой рекламной и маркетинговой политики.



Рисунок 2.3 - Динамика изменения чистой прибыли ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг. (тыс. руб.)

По итогам деятельности за 2013-2015гг. чистая прибыль ООО «Компания Оптовик» выросла на 168 тыс. руб., обеспечив тем самым финансовые возможности для дальнейшего расширения деятельности.

Показатели рентабельности наиболее полно характеризуют финансовую деятельность предприятия. Все показатели рентабельности рассчитываются на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли. Показатели рентабельности являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния компании.

Расчет показателей рентабельности осуществляется по следующим формулам [17;19]:

$$\text{Рентабельность продукции} = \text{прибыль от продаж} / \text{выручка от продаж} \quad (1)$$

$$\text{Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности} = \text{прибыль до налогообложения} / \text{выручка от продажи} \quad (2)$$

$$\text{Чистая рентабельность} = \text{чистая прибыль} / \text{выручка от продажи} \quad (3)$$

$$\text{Рентабельность совокупного капитала} = \text{чистая прибыль} / \text{баланс} \quad (4)$$

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \text{чистая прибыль} / \text{капитал и резервы} \quad (5)$$

$$\text{Валовая рентабельность} = \text{валовая прибыль} / \text{выручка от продажи} \quad (6)$$

Рентабельность основной деятельности = прибыль от продаж / (себестоимость продукции + коммерческие расходы + управленческие расходы) (7)

Коэффициент устойчивого экономического роста = чистая прибыль / капитал и резервы (8)

Произведем расчет показателей рентабельности ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг., используя вышеперечисленные формулы расчета и отобразим в таблице 2.2.

Рентабельность продукции, чистой и бухгалтерской прибыли за исследуемый период имеет положительную динамику.

Рентабельность совокупного капитала ежегодно снижается, это происходит за счет увеличения валюты баланса.

Таблица 2.7 - Показатели рентабельности ООО «Компания Оптовик»

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение
Рентабельность продукции	4,29	3,81	6,31	2,02
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	4,21	3,70	4,91	0,7
Чистая рентабельность	3,37	2,96	3,93	0,56
Рентабельность совокупного капитала	36,03	32,78	27,62	-8,41
Рентабельность собственного капитала	68,52	46,96	39,81	-28,71
Валовая рентабельность	7,51	7,08	10,53	3,02
Рентабельность основной деятельности	4,48	3,96	8,55	4,07
Коэффициент устойчивого экономического роста	68,52	46,96	39,81	-28,71

Валовая рентабельность в 2014 году по отношению к 2013 году снижается, что свидетельствует о более эффективном формировании полной себестоимости услуг.

Таблица 2.8 - Анализ состава и структуры расходов ООО «Компания
Оптовик»

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение	
				Тыс. руб.	%
Себестоимость проданных товаров	11669	13647	13510	1841	115,78
Коммерческие расходы	98	110	267	169	272,45
Управленческие расходы	309	370	370	61	119,74
Прочие расходы	22	68	225	203	1022,73
Текущий налог на прибыль	106,2	108,6	148,2	42	139,5
ВСЕГО	12204,2	14303,6	14520,2	2316	118,98

В результате анализа состава и структуры расходов было выявлено, что все расходы компании за исследуемый период увеличиваются на 2316 тыс. руб. или на 18,98%.

Таблица 2.9 - Анализ структуры расходов ООО «Компания Оптовик»

Показатель	2013г.		2014г.		2015г.	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Себестоимость проданных товаров	11669	95,61	13647	95,41	13510	93,04
Коммерческие расходы	98	0,80	110	0,77	267	1,84
Управленческие расходы	309	2,53	370	2,59	370	2,55
Прочие расходы	22	0,19	68	0,47	225	1,55
Текущий налог на прибыль	106,2	0,87	108,6	0,76	148,2	1,02
ВСЕГО	12204,2	100,00	14303,6	100,00	14520,2	100,00

Наибольшую долю в структуре расходов составляет себестоимость проданных товаров, которая увеличилась на 1841 тыс. руб. или на 15,78%.



Рисунок 2.4 - Динамика изменения расходов ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг.

Таким образом, резервы снижения расходов необходимо искать, прежде всего, в себестоимости товаров.

Таблица 2.10 - Анализ структуры себестоимости товаров ООО «Компания Оптовик»

Показатель	2013г.		2014г.		2015г.	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Прямые расходы, в т.ч.:	7017,8	60,14	8722,2	63,91	8311,6	61,52
Стоимость товаров	6453,5	55,30	8143,5	59,67	7709,3	57,06
Транспортные расходы	564,3	4,84	578,7	4,24	602,3	4,46
Косвенные расходы, в т.ч.:	4651,2	39,86	4924,8	36,09	5198,4	38,48
Заработная плата	4080	34,96	4320	31,66	4560	33,75
Начисления на заработную плату	571,2	4,90	604,8	4,43	638,4	4,73
ВСЕГО	11669	100,00	13647	100,00	13510	100,00

В структуре себестоимости товаров наибольший удельный вес составляют прямые расходы, за исследуемый период они увеличиваются и в

2015 году они составляют 61,52%. Заработная плата персонала растет и составляет на конец исследуемого периода 33,75%.

Рассмотрим динамику изменения прямых и косвенных расходов ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг.

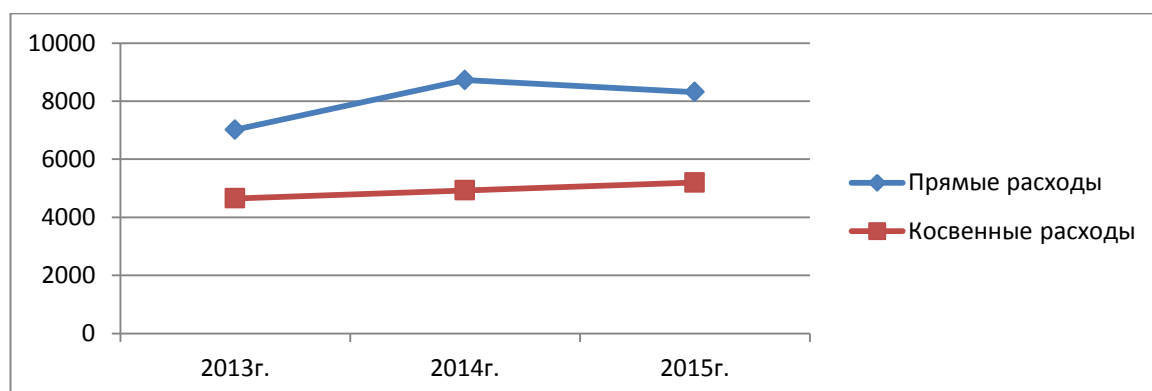


Рисунок 2.5 - Динамика изменения прямых и косвенных расходов ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг.

Таблица 2.11 – Анализ структуры коммерческих, управленческих и прочих расходов ООО «Компания Оптовик»

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение	
				Тыс. руб.	%
Коммерческие расходы, в т.ч.:	98	110	267	169	272,45
Амортизация	18,2	26,4	27,6	9,4	151,65
Расходы на командировку	47	54	87	40	185,11
Расходы на связь	25	27	44	19	176,00
Расходы на рекламу	7,8	2,6	108,4	100,6	1389,74
Управленческие расходы, в т.ч.:	309	370	370	61	119,74
Заработная плата персонала	245,61	298,25	298,2	52,59	121,41
Начисления на заработную плату	34,39	41,75	41,8	7,41	121,55

Продолжение таблицы 2.11					
Коммунальные расходы	29	30	30	1	103,45
Прочие расходы	22	68	225	203	1022,73
ВСЕГО	429	548	862	433	200,93

Коммерческие расходы ООО «Компания Оптовик» за исследуемый период увеличиваются на 169 тыс. руб. или на 172,45%. Управленческие расходы за этот же период растут на 61 тыс. руб. или на 19,74%. Прочие расходы компании выросли на 203 тыс. руб.

Таким образом, анализ структуры коммерческих, управленческих и прочих расходов ООО «Компания Оптовик» показал, что расходы предприятия увеличились за исследуемый период.

В результате проведения анализа управления затратами в ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг. выявлено, что все расходы компании за исследуемый период увеличиваются.

3. Предложения по совершенствованию процесса управления затратами в ООО «Компания Оптовик»

Для совершенствования процесса управления затратами на предприятии ООО «Компания Оптовик» разработаем следующие мероприятия:

1. Снизим транспортные затраты путем заключения договора с транспортной компанией на постоянной основе.
2. Проведем оптимизацию поставщиков.

В ООО «Компания Оптовик» доставка товаров осуществляется с помощью нанятых на постоянной основе водителей с личным автомобилем. Это требует затраты на оплату труда рабочих и на оплату расходов по автотранспортному средству. Предложим мероприятия заключения договоров с транспортной компанией, услуги которой будут оплачиваться по фактическим заказам.

Таблица 3.1 - Сравнительный анализ собственной и внешней службы доставки продукции

Собственная служба доставки	Транспортная компания
Для организации службы доставки необходимо набрать и обучить курьеров, разработать схему взаимодействия с ними, кассовое сопровождение продаж.	Готовая служба доставки с опытом и наличием отработанных процессов.
Управление штатом отдела продаж.	Гарантия доставки. Забота курьерской службы.
Недоверие к курьерам.	Гарантия сохранности товара и возврата денег.
Возможные срывы сроков в период пиковых нагрузок.	Эффективная работа с пиковыми нагрузками.
Затраты на организацию службы доставки не только курьеров, но и обучающих их персонала.	Снижение затрат.

Доверив организацию логистики заказов транспортной компании ООО «Компания Оптовик» избавиться от сложного бизнес-процесса, используя при этом качественный и отлаженный сервис компании.

Чтобы избежать затраты на покупку дополнительного транспортного средства в ООО «Компания Оптовик» рекомендуется заключить договор с транспортной компанией.

Стоимость расходов транспортной компанией на доставку товаров составит ориентировочно 5% от стоимости товаров.

В ООО «Компания Оптовик» расходы на оплату труда водителей составляют 18 тыс. руб. в месяц.

Компенсация на содержание автомобиля и топлива составляет 7 тыс. руб. в месяц.

В ООО «Компания Оптовик» два водителя.

Итого затраты в год составляют:

$(18 + 7) \times 2 \times 12 \text{ мес.} = 600 \text{ тыс. руб.}$ – начисление заработной платы сотрудникам компании.

Отчисления с заработной платы составят:

$(18 + 7) \times 2 \times 0,30 \times 12 \text{ мес.} = 180 \text{ тыс. руб.}$

Общая сумма затрат на оплату труда $600 + 180 = 780 \text{ тыс. руб.}$

В 2016 году товарооборот планируется увеличить на 10%. Рассчитаем затраты на доставку товаров с помощью транспортной компании:

$7709,3 \times 1,10 \times 0,05 = 424 \text{ тыс. руб.}$

Таким образом, экономия составит:

$780 - 424 = 356 \text{ тыс. руб.}$

Переменные и постоянные издержки обращения в 2015 году в ООО «Компания Оптовик» составляли:

$13510 - 7709 = 5801 \text{ тыс. руб.}$ – переменные издержки;

$267 + 370 = 637 \text{ тыс. руб.}$ – постоянные издержки.

Таким образом, отобразим финансовые результаты ООО «Компания Оптовик» после внедрения первого мероприятия.

Таблица 3.2 - Финансовые результаты в результате оптимизации доставки товаров ООО «Компания Оптовик»

Наименование	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Изменения	
			+/-	%
Товарооборот	15100	16610	1510	110,0
Закупочная стоимость товаров	7709	8479,9	770,90	110,0
Наценка	7391	8130,1	739,10	110,0
Переменные издержки	5801	5983	182,51	103,1
Постоянные издержки	637	637	0	100,0
Прибыль от реализации	953	1510,1	557,1	158,5
Прочие доходы	13	13	0	100,0
Прочие расходы	225	225	0	100,0
Балансовая прибыль	741	1298,1	557,10	175,2
Чистая прибыль	563	1082	518,56	192,1
Численность сотрудников	21	19	-2	90,5
Производительность труда	719	874	155,16	121,6
Рентабельность деятельности	5,24	8,59	3,35	-
Рентабельность продаж	4.91	7,81	2,90	-

В результате внедрения мероприятия по оптимизации доставки товаров путем заключения договора с транспортной компанией балансовая прибыль ООО «Компания Оптовик» возрастет на 557,1 тыс. руб. или на 75,2%. Увеличатся показатели рентабельности продаж и деятельности предприятия.

Следующим мероприятием по совершенствованию процесса управления затратами в ООО «Компания Оптовик» является оптимизация поставщиков. Рассмотрим требования, предъявляемые поставщикам предприятия: надежность, возможность получения товарного кредита, оперативность поставок, широта ассортимента и другие требования.

Для оптимизации поставщиков в ООО «Компании Оптовик» необходимо установить определенные критерии к выбору поставщиков.

Таблица 3.3 - Критерии выбора поставщиков

Критерий	Характеристика
Статус поставщика	Зарегистрирован в установленном законном порядке.
Репутация поставщика	Отсутствие фактов неисполнения или нарушений к поставке товаров поставщику.
Требования к товарам и упаковке	Должны соответствовать требованиям законодательства РФ.
Экономические условия поставки товаров	Соответствуют условиям приобретения товаров существующим в компании.
Требования к таре и организации поставки	Требования не должны противоречить установленному в компании порядку поставки и требованиям к таре.

Проработка рынков поставщиков может понести достаточно весомые финансовые вложения. Однако появятся новые возможности о технологиях, изменений ассортимента, обслуживания клиентов и другие.

Таким образом, поставщик может выбираться из числа компаний, с которыми уже сотрудничало предприятие, либо в результате поиска и анализа рынка.

На практике часто критериям могут соответствовать несколько поставщиков, которых необходимо предприятию ранжировать.

Рассчитаем расходы на оплату предложенного мероприятия:

$$50 \times 1,34 = 67 \text{ тыс. руб.}$$

150 тыс. руб. в год понадобится для встреч с потенциальными поставщиками.

Ориентировочно товарооборот в 2016 году вырастит на 10%, при сокращении себестоимости на 5% в результате правильного выбора поставщика. Закупочная стоимость товаров составит:

$$7709 \times 0.95 \times 1,1 = 8056,2 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом финансовые результаты ООО «Компания Оптовик» на 2016 год в результате оптимизации поставщиков отобразим в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Финансовые результаты ООО «Компания Оптовик» в результате оптимизации поставщиков

Показатель	2015г.	2016г.	Изменения	
			+/-	%
Товaroоборот	15100	16610	1510	110,0
Закупочная стоимость товаров	7709	8056,2	346,92	104,5
Наценка	7391	8554	1163,08	115,7
Переменные издержки	5801	6598	797,07	113,7
Постоянные издержки	637	637	-	100,0
Прибыль от реализации	953	1319	366,01	138,4
Прочие доходы	13	13	-	100,0
Прочие расходы	225	225	-	100,0
Балансовая прибыль	741	1107	366,01	149,4
Чистая прибыль	563	891	328,01	158,3
Численность сотрудников	21	21	-	100,0
Производительность труда	719	791	71,9	110,0
Рентабельность деятельности	5,24	7,24	2,0	x
Рентабельность продаж	4,91	6.66	1.76	x

Таким образом, в результате оптимизации поставщиков балансовая прибыль ООО «Компания Оптовик» чистая прибыль вырастит на 58,3% или на 328,01 тыс. руб. Увеличатся показатели рентабельности предприятия.

Отразим в таблице 3.5 общие расходы на предлагаемые мероприятия по совершенствованию процесса управления затратами.

Таблица 3.5 - Расходы на мероприятия по совершенствованию процесса управления затратами ООО «Компания Оптовик»

Показатель	Тыс. руб.
Экономия расходов на доставку	-746,88
Расходы на доставку с помощью транспортной компании	424
Дополнительная оплата труда товароведа	50
Начисления на оплату труда	17
Представительские расходы	150
Снижение затрат	-105,88

Таким образом, в результате проведения мероприятий по совершенствованию процесса управления затратами ООО «Компания Оптовик» затраты сократятся на 105,88 тыс. руб. Произойдет снижение стоимости затрат на 5%.

Произведем расчет предложенных мероприятий, если ожидаемый товарооборот составит 10%.

$15100 \times 1,1 = 16610$ тыс. руб. – планируемый товарооборот.

Закупочная стоимость товаров вырастит на 10% и сократится на 5%:

$7709 \times 1,1 \times 0,95 = 8056,2$ тыс. руб.

$(5801 - 746,88) \times 1,1 + 424 + 217 = 6200$ тыс. руб. – планируемые издержки обращения.

Таблица 3.6. - Показатели ООО «Компания Оптовик» в результате внедрения мероприятий

Показатель	2015г.	2016г.	Изменения	
			+/-	%
Товарооборот	15100	16610	1510	110,0
Закупочная стоимость товаров	7709	8056,2	346,92	104,5
Наценка	7391	8554	1163,08	115,7
Переменные издержки	5801	6200	399,51	106,9
Постоянные издержки	637	637	0	100,0

Продолжение таблицы 3.6				
Прибыль от реализации	953	1717	763,57	180,1
Прочие доходы	13	13	0	100,0
Прочие расходы	225	225	0	100,0
Балансовая прибыль	741	1505	763,57	203,0
Чистая прибыль	563	1289	725,57	228,9
Численность сотрудников	21	19	-2	90,5
Производительность труда	719	874	155,16	121,6
Рентабельность деятельности	5,24	10,10	4,86	X
Рентабельность продаж	4,91	9,06	4,15	X

В результате внедрения мероприятий в ООО «Компания Оптовик» путем заключения договора с транспортной компанией на постоянной основе и проведения оптимизации поставщиков товарооборот увеличится на 1510 тыс. руб., а чистая прибыль на 725,57 тыс. руб. или на 128,9%. Показатели рентабельности возрастут, сократятся затраты.

Таким образом, предложенные мероприятия усовершенствуют процесс управления затратами в ООО «Компания Оптовик».

Заключение

Одним из главных факторов, влияющих на деятельность любой компании, является себестоимость продукции, работ, услуг. Эффективность деятельности предприятия зависит от грамотного использования резервов снижения себестоимости продукции, работ, услуг.

Анализ финансового состояния предприятия показал, что за исследуемый период величина баланса имеет тенденцию к росту, причем рост ускоряется. Значительно растут внеоборотные активы компании на 324,2%, что связано со строительством нового торгового павильона, а также покупкой нематериальных активов в 2015 году. Оборотные активы тоже возрастают на 37,8%.

Краткосрочные обязательства компании за исследуемый период уменьшаются на 401 тыс. руб. или на 71,7%. Собственные средства растут на 140%. Оформлен долгосрочный банковский кредит в 2015 году на сумму 500 тыс. руб. со сроком погашения 5 лет.

В ООО «Компания Оптовик» бухгалтерский баланс является ликвидным, компания способна во время и в полном объеме исполнять имеющиеся обязательства. Постоянные пассивы больше труднореализуемых активов, что отвечает предъявленным требованиям.

В результате проведения анализа ликвидности и платежеспособности ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг. были сделаны следующие выводы: коэффициенты покрытия запасов и доля собственных оборотных средств в покрытии запасов свидетельствуют об ухудшении ликвидности предприятия, однако платежная готовность на высоком уровне. В целом наблюдается неблагоприятная тенденция.

ООО «Компания Оптовик» рассчитанные показатели соответствуют нормативным значениям, это свидетельствует о финансовой устойчивости компании. Финансовая устойчивость предприятия соответствует нормативным значениям.

В результате проведения анализа управления затратами ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг. были сделаны следующие выводы: чистая прибыль ООО «Компания Оптовик» выросла на 159 тыс. руб., обеспечив тем самым финансовые возможности для дальнейшего расширения деятельности.

В структуре себестоимости товаров наибольший удельный вес составляют прямые расходы, которые за исследуемый период увеличились на 1294,6 тыс. руб. Заработная плата персонала растет на 480 тыс. руб., увеличиваются коммерческие и управленческие расходы на 169 тыс. руб. и на 61 тыс. руб.

Коммерческие расходы ООО «Компания Оптовик» за исследуемый период увеличиваются на 169 тыс. руб. или на 172,45%. Управленческие расходы за этот же период растут на 61 тыс. руб. или на 19,74%. Прочие расходы компании выросли на 224 тыс. руб.

Анализ управления затратами в организации ООО «Компания Оптовик» за 2013-2015гг. показал, что коэффициенты покрытия запасов и доля собственных оборотных средств в покрытии запасов свидетельствуют об ухудшении ликвидности предприятия, однако платежная готовность на высоком уровне. В целом наблюдается неблагоприятная тенденция. Финансовая устойчивость предприятия соответствует нормативным значениям.

Для совершенствования процесса управления затратами на предприятии ООО «Компания Оптовик» разработали следующие мероприятия: снизили транспортные затраты путем заключения договора с транспортной компанией на постоянной основе и провели оптимизацию поставщиков.

В результате внедрения мероприятий в ООО «Компания Оптовик» путем заключения договора с транспортной компанией на постоянной основе и проведения оптимизации поставщиков товарооборот увеличится на 1510 тыс. руб., а чистая прибыль на 725,57 тыс. руб. или на 128,9%. Показатели рентабельности возрастут, сократятся затраты.

Список использованной литературы

Правовые акты Российской Федерации

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации, 2010г.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая, третья с изменениями).
3. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Основная учебная литература

4. Абрютина М.С. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Дело и Сервис, 2010 - с.24.
5. Адаев Ю.В. Анализ эффективности деятельности организации. – М.: Финансы, 2013 – с.106.
6. Артеменко В.Г. Финансовый анализ. – М.: ЮНИТИ. 2011 – с.5.
7. Астринский Д.А. Экономический анализ предприятия. – М.:ИНФРА-М, 2014 – с.212.
8. Баканов М.И. Теория экономического анализа. – М.: ИНФРА-М, 2013-с.202.
9. Балабанов И.Б. Финансовый анализ и планирование организации. – М.: Финансы. 2013 – с.207.
10. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2014 – с.368.
11. Бачурин А.А. Экономические методы управления. – М.: Экономист №4, 2012 – с.8.
12. Брызгалин А.О. Отнесения затрат на себестоимость продукции. – М.: Финансы, 2012 – с.15.
13. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Омега-Л, 2014 – с.570.
14. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности. – М.: ДИС, 2013 – с.48.

15. Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2013 – с.102.
16. Ефимова О.В. Финансовый анализ предприятия. – М.: Бух.учет, 2012 – с.25.
17. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Экономика, 2013 – с.10.
18. Ковалев В.В. Финансовый анализ. –М.: Финансы, 2010 – с.19.
19. Кононенко О.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Фактор, 2012 – с.42.
20. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. – М.: ИКЦ, 2013 – с.224.
21. Кузнецов С.И. Анализ финансовой отчетности предприятия. – М.: КНОРУС, 2010.
22. Лебедев В.Г. Анализ деятельности предприятия. – СПб:СПб, 2014 – с.234.
23. Луговой В.А. учет затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг. – М.: Финансы. 2010 – с.143.
24. Любушин Н.П. анализ финансово – экономической деятельности предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2014-с.231.
25. Матвейчева Е.С. Финансовые результаты деятельности предприятия. – М.: Аудит, 2011 – с.3.
26. Николаева С.А. Формирование себестоимости. – М.: Бух.учет, 2012 – с.1
27. Орлов Б.Л. Управленческий и финансовый анализ предприятия. – М.: Бух.учет, 2013 – с.9.
28. Осипенкова О.П. Управленческий учет. – М.: Экзамен, 2011 – с.397.
29. Палий В.Ф. Управленческий учет. – М.: ИНФРА, 2013 – с.510.
30. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск.: ООО «Новое знание», 2010.

31. Соснаускене О.И. Финансовый анализ предприятия. - М.: Экзамен. 2012 –с.97.
32. Томас Р.А. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Дело и сервис. 2013 – с.541.
33. Финансы предприятия / под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ, 2013 – с.87.
34. Финансы предприятий и отраслей народного хозяйства / под ред. Д.С. Молякова. – М.: Финансы, 2013 – с.400.
35. Черненко А.Ф. Экономический анализ предприятия. – М.: КноРус, 2013 – с.61.
36. Шанк Д.А. Стратегическое управление затратами. – СПб.: Бизнес, 2013 – с.388.
37. Шеремет А.Д. Интодика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М. 2013 – с.105.
38. Шим Д.К. анализ затрат. – М.: Филин, 2012 – с.343.
39. Шнайдерман Т.А. состав и учет затрат. – М.: Финансы. 2012 – с.135.
40. Экономический анализ / под. Ред. М.И. Баканова. – М.: Финансы. 2012 – с.12.
41. Экономический анализ / под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ. 2014 – с.90.

Интернет ресурсы

42. www.consultant.ru

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использование в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в _____ экземплярах.

Библиография составляет _____ наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру «_____» _____ 2016г.

Дата «_____» _____ 2016г.

Студент _____ (И.В. Козырев)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 15 г.

Организация ООО «КОМПАНИЯ ОПТОВИК» по ОКПО _____
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид экономической деятельности Оптовая торговля пищевыми продуктами, включая напитки и табачные изделия по ОКВЭД _____
Организационно-правовая форма/форма собственности общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС _____
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) по ОКЕИ _____
Местонахождение (адрес) 445000, Самарская область, г. Тольятти ул. Индустриальная д. 9

Коды		
0710001		
30	10	2012
6321300399		
51.3		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На <u>31.12</u> 20 <u>15</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>13</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	16	0	0
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	276	264	182
	Незавершенное строительство	480	0	0
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	772	264	182
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	1030	487	222
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	98	505	673
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	246	37	93
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	1351	1029	988
	БАЛАНС	2146	1325	1179

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На <u>31.12</u> 20 <u>15</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>13</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	20	20	20
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)	37	37	145
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1432	868	455
	Итого по разделу III	1489	925	620
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	500	0	0
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	500	0	0
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Кредиторская задолженность	158	400	559
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	158	400	559
	БАЛАНС	2146	1325	1179

Отчет о финансовых результатах
за декабрь 20 14 г.

		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710002		
			30	10	2012
Организация	ООО «КОМПАНИЯ ОПТОВИК»	по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	6321300399		
Вид экономической деятельности	Оптовая торговля пищевыми продуктами, включая напитки и табачные изделия	по ОКВЭД	51.3		
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКЕИ	384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За декабрь 20 14 г. ³	За декабрь 20 13 г. ⁴
	Выручка ⁵	14687	12617
	Себестоимость продаж	(13647)	(11669)
	Валовая прибыль (убыток)	1040	948
	Коммерческие расходы	(110)	(98)
	Управленческие расходы	(370)	(309)
	Прибыль (убыток) от продаж	560	541
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	51	12
	Прочие расходы	(68)	(22)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	543	531
	Текущий налог на прибыль	(108,6)	(106,2)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	434,4	424,8

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ 20 ____ г. ³	За _____ 20 ____ г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶		
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Отчет о финансовых результатах

за декабрь 20 15 г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация ООО «КОМПАНИЯ ОПТОВИК» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика ИНН

Вид экономической деятельности Оптовая торговля пищевыми продуктами, включая напитки и табачные изделия по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС

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

Коды		
0710002		
30	10	2012
6321300399		
51.3		
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За <u>декабрь</u> 20 <u>15</u> г. ³	За <u>декабрь</u> 20 <u>14</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	15100	14687
	Себестоимость продаж	(13510)	(13647)
	Валовая прибыль (убыток)	1590	1040
	Коммерческие расходы	(267)	(110)
	Управленческие расходы	(370)	(370)
	Прибыль (убыток) от продаж	953	560
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	13	51
	Прочие расходы	(225)	(68)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	741	543
	Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(148,2)	(108,6)
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	592,8	434,4

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За <u>декабрь</u> 20 <u>15</u> г. ³	За <u>декабрь</u> 20 <u>14</u> г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶		
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		