

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)

«Финансы и кредит»
(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ финансовых результатов предприятия (на примере ООО
«Компания Оптовик»))»

Студент

В. А. Евтеева

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А.А. Курилова

(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 2017

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра «Финансы и кредит»

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой «Финансы и кредит»

_____ А.А. Курилова
(подпись) (И.О. Фамилия)

« _____ » _____ 201__ г.

ЗАДАНИЕ

на выполнение бакалаврской работы

Студентка В.А. Евтеева

1. Тема «Анализ финансовых результатов предприятия (на примере ООО «Компания Оптовик»)»

2. Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы «__» _____ 2017 г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг. внутренние локальные документы отчетности ООО «Компания Оптовик»; учебная и научная литература по исследуемой теме, публикации в периодических печатных изданиях, нормативно-правовые акты РФ, справочная литература; интернет-источники.

4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих разработке вопросов, разделов):

1. Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия
 - 1.1. Экономическая сущность и методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия
 - 1.2. Порядок формирования и распределения прибыли предприятия
 - 1.3. Показатели рентабельности деятельности предприятия
2. Анализ финансовых результатов предприятия на примере ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016гг.
 - 2.1. Экономическая характеристика предприятия ООО «Компания Оптовик»
 - 2.2. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Компания Оптовик»
 - 2.3. Анализ рентабельности ООО «Компания Оптовик»
3. Мероприятия по оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Компания Оптовик»
 - 3.1. Резервы увеличения прибыли и рентабельности в современных условиях хозяйствования
 - 3.2. Эффективность предлагаемых мероприятий
4. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала: Диаграммы, сводные и аналитические таблицы, схемы, рисунки
5. Дата выдачи задания «11» февраля 2017г.

Руководитель бакалаврской работы

_____ (подпись)

А.А. Курилова

_____ (И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению

В. А. Евтеева

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
Кафедра «Финансы и кредит»

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой «Финансы и кредит»

_____ А.А. Курилова
(подпись) (И.О. Фамилия)

« ____ » _____ 2017 г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
выполнения бакалаврской работы

Студентка В.А. Евтеева

по теме ««Анализ финансовых результатов предприятия (на примере ООО «Компания Оптовик»)»»

Наименование раздела работы	Плановый срок выполнения раздела	Фактический срок выполнения раздела	Отметка о выполнении	Подпись руководителя
Согласование темы бакалаврской работы с научным руководителем, получение задания	13.03.2017 – 19.03.2017			
Изучение и подбор необходимой литературы	20.03.2017 - 26.03.2017			
Глава 1 бакалаврской работы	27.03.2017 – 16.04.2017			
Глава 2 бакалаврской работы	17.04.2017 - 30.04.2017			
Глава 3 бакалаврской работы	01.05.2017 – 14.05.2017			
Подготовка, оформление и сдача научному руководителю бакалаврской работы	15.05.2017 – 21.05.2017			
Доклад, иллюстративный материал	22.05.2017 – 24.05.2017			
Отзыв на бакалаврскую работу	25.05.2017 – 28.05.2017			

Руководитель бакалаврской работы _____

(подпись)

А.А. Курилова

(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению _____

(подпись)

В.А. Евтеева

(И.О. Фамилия)

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила Евтеева В.А.

Тема работы: «Анализ финансовых результатов предприятия (на примере ООО «Компания Оптовик»).

Научный руководитель: д.э.н., профессор Курилова А.А.

Цель исследования - оценка результатов финансово – хозяйственной деятельности предприятия с целью разработки направлений их увеличения.

Объект исследования - ООО «Компания Оптовик».

Предметом исследования - финансовые результаты деятельности предприятия ООО «Компания Оптовик».

Методы исследования - метод сравнения, метод цепной подстановки, факторный анализ, метод прогнозирования.

Практическая значимость заключается в том, что разработанные мероприятия по оптимизации финансовых результатов могут применяться предприятием в дальнейшей деятельности.

Структура и объем работы. Бакалаврская работа состоит из введения, трех основных глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Общий объем работы 47 страница, в том числе 14 рисунков, 10 формул, 12 таблиц.

Содержание

Введение.....	6
1. Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия	
1.1. Экономическая сущность и методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	8
1.2. Порядок формирования и распределения прибыли предприятия.....	11
1.3. Показатели рентабельности деятельности предприятия.....	13
2. Анализ финансовых результатов предприятия на примере ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016гг.	
2.1. Экономическая характеристика предприятия ООО «Компания Оптовик».....	18
2.2. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Компания Оптовик».....	26
2.3. Анализ рентабельности в ООО «Компания Оптовик».....	30
3. Мероприятия по оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Компания Оптовик»	
3.1. Резервы увеличения прибыли и рентабельности в современных условиях хозяйствования.....	33
3.2. Эффективность предлагаемых мероприятий.....	39
Заключение.....	42
Список использованной литературы.....	45
Приложения	

Введение

Эффективность производственной деятельности любого предприятия характеризуется ее финансовым результатом, который представляет собой прибыль предприятия и обеспечивает производственное и финансовое развитие предприятия. Изучая прибыль предприятия необходимо обратить пристальное внимание на влияние внутренних факторов, так как они позволяют определить внутренние резервы прибыли.

Тема исследования является актуальной, так как целью любого предприятия является получение прибыли, сохранение и наращивание капитала. Достижение поставленной цели обеспечивает предприятию необходимый уровень эффективности работы. Чистая прибыль предприятия выступает в качестве основного источника увеличения капитала. Проведение экономического анализа позволит выявить причины изменения показателей финансовых результатов и резервов роста прибыли.

Целью бакалаврской работы является оценка результатов финансово – хозяйственной деятельности предприятия с целью разработки направлений их увеличения.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия;
- провести анализ финансовых результатов предприятия на примере ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016гг.;
- разработать направления повышения финансовых результатов деятельности в ООО «Компания Оптовик».

Объектом бакалаврской работы является общество с ограниченной ответственностью - ООО «Компания Оптовик».

Предметом исследования бакалаврской работы выступают финансовые результаты деятельности предприятия ООО «Компания Оптовик».

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

Введение включает в себя актуальность выбранной темы исследования, цель, задачи, объект и предмет исследования, теоретическую, методологическую и информационную базу исследования, практическую значимость исследования.

В первой главе бакалаврской работы рассматриваются теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия, а именно экономическая сущность и методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия, порядок формирования и распределения прибыли предприятия, показатели рентабельности деятельности предприятия.

Вторая глава включает в себя анализ финансовых результатов предприятия на примере ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг. Представлена экономическая характеристика предприятия. Дается оценка рентабельности деятельности предприятия ООО «Компания Оптовик».

В третьей главе бакалаврской работы разрабатываются направления повышения финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Компания Оптовик».

Заключение представляет собой краткие выводы по всей теме исследования.

Теоретической базой исследования послужили труды известных отечественных и зарубежных авторов таких как: Т.Б. Бердников, И.Н. Чуева, А.Т. Головина, И.О. Архипова, Л.В. Андреева, А.А. Макарьян и другие.

В ходе проведения анализа были использованы следующие методы: метод сравнения, метод цепной подстановки, факторный анализ, метод прогнозирования.

Практическая значимость бакалаврской работы состоит в том, что разработанные мероприятия по оптимизации финансовых результатов могут применяться предприятием в дальнейшей деятельности.

1 Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия

1.1 Экономическая сущность и методика анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Основная часть денежных накоплений в любой форме собственности предприятия представляет собой прибыль, которая характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности. Прибыль отражает эффективность производства предприятия, объем и качество производимой продукции, работ и услуг предприятия, производительность труда на предприятии, уровень себестоимости [15;с.345].

Прибыль предприятия определяется разницей между суммой доходов и затратами предприятия на производство продукции, работ и услуг с учетом понесенных убытков. Оценка уровня прибыльности предприятия осуществляется с помощью метода комплексного анализа прибыли по экономическим показателям в определенной последовательности [21;с.221].

Прибыль предприятия выполняет следующие функции:

- оценочная функция - представляет собой возможность определения оценки эффективной деятельности предприятия;
- распределительная функция - представляет собой распределение доходов предприятия, полученных в результате прибыли;
- стимулирующая функция – представляет собой использование прибыли в интересах самого предприятия и его работников.

Относительным показателем прибыли, выявляющим эффективность деятельности предприятия, выраженным в процентах является рентабельность предприятия [4;с.322].

К факторам роста прибыли предприятия относятся:

- рост объема производимой продукции, работ, услуг на предприятии;
- снижение себестоимости; повышение качества продукции, работ, услуг на предприятии;

- улучшение ассортимента; повышение использования производственных фондов на предприятии;

- рост производительности труда на предприятии.

Прибыль предприятия зависит от объема продаж и уровня цен, устанавливаемых на продукцию, работы, услуги, а именно от умения создавать выгодные условия для их дальнейшей реализации, т.е. производить маркетинг, организовывать рекламу, сбыт, формировать товарную и ценовую политику и т.п.

Еще одним фактором, влияющим на прибыль предприятия, является уровень издержек производства, который зависит от следующих факторов:

- от эффективности организации производства и труда;
- от выбранной технологии и технической оснащенности предприятия.

Прибыль предприятия зависит и от других видов деятельности, в результате которых прибыль либо уменьшается, либо увеличивается, она называется «балансовая прибыль». Прибыль предприятия отображается в форме № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Основными показателями прибыли предприятия являются:

1. Валовая прибыль (убыток) предприятия – представляет собой разницу выручки от продаж продукции, работ и услуг предприятия и себестоимости продаж.

$$П_{\text{в}} = В - С \quad (1)$$

Где $П_{\text{в}}$ – валовая прибыль (убыток) предприятия;

$В$ – выручка предприятия от продаж продукции, работ, услуг;

$С$ – себестоимость продаж продукции, работ, услуг.

Валовая прибыль отображает сумму денежных средств на предприятии, полученную от продажи до учета других текущих затрат.

2. Прибыль (убыток) предприятия от продажи продукции, работ, услуг – определяется как разница между выручкой от продажи продукции, работ, услуг предприятия и расходами на производство и продажу. Еще одним способом

расчета прибыли (убытка) от продажи продукции, работ и услуг является разность между валовой прибылью (убытком) и издержками обращения (коммерческие и управленческие расходы предприятия).



Рисунок 1.2 – Прибыль (убыток) от продажи продукции, работ, услуг предприятия

Формула расчета прибыли (убытка) от продаж:

$$\Pi_{\text{пр}} = \Pi_{\text{в}} - P_{\text{к}} - P_{\text{у}} \quad (2)$$

Где $\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль (убыток) от продаж;

$\Pi_{\text{в}}$ – валовая прибыль (убыток);

$P_{\text{к}}$ – коммерческие расходы предприятия;

$P_{\text{у}}$ – управленческие расходы предприятия.

На сумму прибыли (убытка) предприятия от продаж оказывают влияние следующие факторы: выручка от продаж, цена реализации продукции, объем продаж, себестоимость проданной продукции, коммерческие и управленческие расходы.

3. Прибыль (убыток) до налогообложения – рассчитывается путем разности между валовой прибылью и расходами непроизводственного

назначения. Прибыль до налогообложения является источником покрытия постоянных долгосрочных финансовых расходов (операционная прибыль).

6. Чистая прибыль (убыток) предприятия – определяется разностью между балансовой прибылью и суммой налогов на прибыль [21;с.122].

Чистая прибыль предприятия является основным источником формирования доходов бюджета и денежных накоплений и используется для расширения производства.

Формула расчета чистой прибыли (убытка) предприятия:

$$П_{\text{ч}} = П_{\text{в}} + П_{\text{оп}} + П_{\text{фо}} - Н \quad (3)$$

Где $П_{\text{ч}}$ – чистая прибыль (убыток) предприятия;

$П_{\text{в}}$ – валовая прибыль (убыток) предприятия;

$П_{\text{оп}}$ – прочая операционная прибыль (убыток) предприятия;

$П_{\text{фо}}$ – прибыль (убыток) от финансовых операций предприятия;

$Н$ – налоги предприятия.

Чистая прибыль (убыток) предприятия отображает конечный результат деятельности и показывает, на сколько, выгодно работать предприятию в том или ином направлении и стоит ли продолжать заниматься данным видом бизнеса.

1.2 Порядок формирования и распределения прибыли предприятия

Важным условием предпринимательской деятельности является получение прибыли, которая представляет собой главный источник финансирования экономического и социального развития [11;с.47].

Прибыль предприятия распределяется в бюджет в виде налогов и других обязательных платежей и по статьям использования. Первоначально предприятие определяет общую прибыль, которая называется валовой прибылью и учитывает прибыль от всей деятельности предприятия.

Валовую прибыль как правило предприятие получает в результате реализации товаров, работ, услуг путем вычета из суммы выручки затрат на

производство. Валовая прибыль предприятия является базой для определения налогооблагаемой прибыли [27; с.34].

Финансовый результат от всех видов деятельности предприятия называют балансовой прибылью, которая состоит из прибыли от реализации продукции, работ, услуг и доходов от внереализационных операций.

Оставшаяся прибыль расходуется предприятием по своему усмотрению, например на потребление, накопление, развитие, инвестиции [2; с.236].

Формирование прибыли предприятия осуществляется с помощью следующих методов:

- прямой метод (метод прямого счета) – представляет собой расчет прибыли по всему объему реализации продукции, работ, услуг, расчет по каждому виду товара или ассортиментной группе;
- нормативный метод – представляет собой оценку массы прибыли по коэффициенту рентабельности;
- контрольный метод (экономический, аналитический, факторный метод) – применяется при условии инфляционной нестабильности в качестве контрольного и самостоятельного метода.

Валовая прибыль предприятия уменьшается на доходы:

- от долевого участия в деятельности других предприятий;
- процентов, полученных по акциям, облигациям и другим ценным бумагам;
- дивидендов.

Вышеперечисленные доходы являются объектом самостоятельного обложения налогом [29;с.37].

Чистая прибыль предприятия создается в течении всего отчетного года и расходуется на уплату налогов и собственные нужды предприятия. Чистая прибыль формируется на первое января в конце отчетного года. Чистая прибыль предприятия включается в сметы расходов, либо образует фонды накопления.

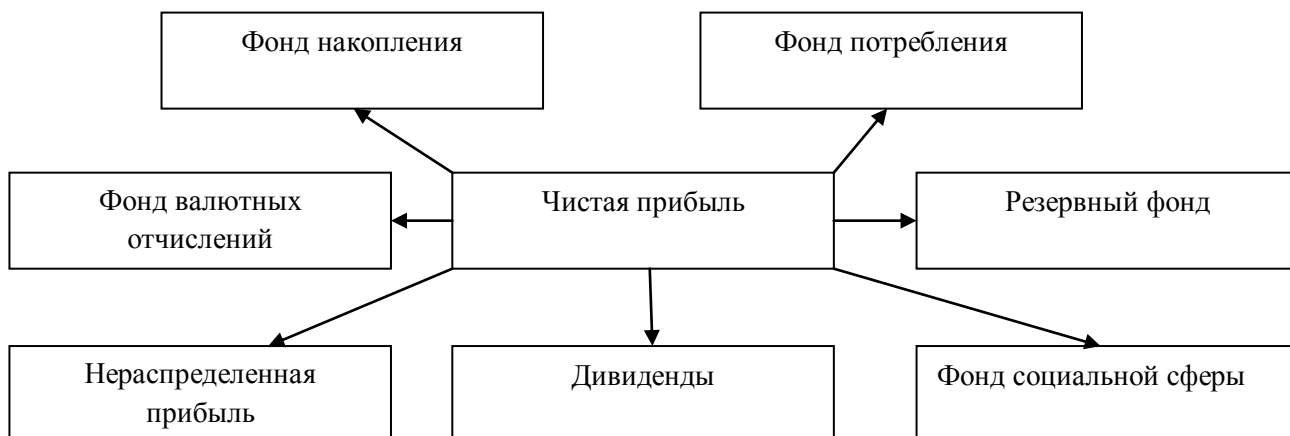


Рисунок 1.3 – Фонды накопления чистой прибыли предприятия

Резервный фонд создается предприятием на случай покрытия балансового убытка. Фонд накопления создается предприятием на производственное развитие и увеличения имущества. Фонд потребления создается предприятием для материального поощрения сотрудников и других социальных нужд.

Чистая прибыль предприятия может расходоваться на благотворительные цели, целевое финансирование, уплату налогов в местный бюджет и т.д. Нераспределенная прибыль предприятия используется как прибыль текущего года.

1.3 Показатели рентабельности деятельности предприятия

Важным показателем результативности производственно – хозяйственной деятельности является прибыль предприятия. Прибыль предприятия характеризует финансовый результат деятельности предприятия. Для оценки уровня прибыльности предприятия используют показатели рентабельности [13; с.79].

Показатели рентабельности деятельности предприятия характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия и

измеряют доходность предприятия с разных позиций. Показатели рентабельности являются относительными показателями интенсивности производства [16; с.35].

Российские предприятия в практике используют два основных показателя рентабельности:

- рентабельность производства на предприятии;
- общая рентабельность предприятия.

Рентабельность производства на предприятии определяется соотношением балансовой прибыли к средней стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств и рассчитывается по формуле:

$$P_o = \Pi_6 / \Phi \times 100\% \quad (4)$$

Где P_o – коэффициент общей рентабельности предприятия;

Π_6 – балансовая прибыль предприятия;

Φ – среднегодовая стоимость основных производственных средств, нематериальных активов и материальных оборотных средств на предприятии.

Рентабельность производства на предприятии показывает результативность использования имущества предприятия. Рост данного коэффициента может быть связан со снижением себестоимости продукции, с повышением качества продукции, с увеличением массы прибыли на предприятии.

При вычислении общей рентабельности предприятия дополнительно используют два ключевых индикатора:

- рентабельность оборота (рентабельность продаж);
- число оборотов капитала [17; с.38].

Рентабельность оборота (рентабельность продаж) исчисляется по формуле:

$$P_{об} = \Pi_{пп} \times 100 / B \quad (5)$$

Где $P_{об}$ – рентабельность оборота (рентабельность продаж);

$\Pi_{пп}$ – прибыль предприятия до начисления процентов;

V – валовая прибыль предприятия.

Чем больше прибыль в сравнении с валовой прибылью предприятия, тем выше рентабельность оборота (рентабельность продаж). Данный коэффициент рассчитывается в целом по предприятию и по отдельным видам продукции.

Число оборотов капитала рассчитывается по следующей формуле:

$$Ч_{ок} = V / A \quad (6)$$

Где $Ч_{ок}$ – число оборотов капитала предприятия;

V – валовая прибыль предприятия;

A – активы предприятия.

Чем выше выручка предприятия, тем больше оборотов ее капитала.

Уровень общей рентабельности исчисляется по формуле:

$$Y_{ок} = P_{об} \times Ч_{ок} \quad (7)$$

Где $Y_{ок}$ – уровень общей рентабельности предприятия;

$P_{об}$ – рентабельность оборота (рентабельность продаж);

$Ч_{ок}$ – число оборотов капитала предприятия.

Показатели рентабельности продукции измеряют эффективность текущих затрат предприятия, показывают сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции и исчисляются по формуле:

$$P_{пр} = \Pi_{рп} / C \times 100\% \quad (8)$$

Где $P_{пр}$ – рентабельность продукции предприятия;

$\Pi_{рп}$ – прибыль от реализации продукции предприятия;

C – себестоимость реализованной продукции предприятия.

Рентабельность продукции зависит от нескольких факторов, например от цен на сырье, качества продукции, затрат на производство и т.д.

Выделяют следующие показатели рентабельности вложений предприятия:

- общая рентабельность вложений предприятия (отображает часть балансовой прибыли, приходящуюся на один рубль имущества предприятия);
- рентабельность собственных средств предприятия (устанавливает зависимость между инвестируемыми собственными ресурсами и размером прибыли предприятия от их использования);
- рентабельность долгосрочных финансовых вложений предприятия (отображает эффективность вложений предприятия в деятельность других предприятий);
- рентабельность постоянного капитала предприятия (показывает эффективность использования капитала предприятия на длительный срок).

Общая рентабельность продаж предприятия рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{орп}} = \Pi_{\text{но}} / B \times 100\% \quad (9)$$

Где $K_{\text{орп}}$ – общая рентабельность продаж предприятия;

$\Pi_{\text{но}}$ – прибыль предприятия до налогообложения;

B – выручка предприятия от реализации продукции.

Общая рентабельность продаж позволяет выявить влияние внеоперационных доходов и расходов таких как: доленое участие в деятельности предприятий, сдача имущества в аренду, доходу прочих лет и т.д. Чем сильнее влияние, тем ниже конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Рентабельность постоянного капитала рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{рпк}} = \Pi_{\text{дн}} / (СК_{\text{ср}} + ДО_{\text{ср}}) \times 100\% \quad (10)$$

Где $K_{\text{рпк}}$ – рентабельность постоянного капитала предприятия;

$СК_{\text{ср}}$ – средняя стоимость собственного капитала;

$ДО_{\text{ср}}$ – средняя стоимость долгосрочных обязательств;

$\Pi_{\text{дн}}$ – прибыль предприятия до налогообложения.

Рентабельность предприятия является результатом производственного процесса и формируется под воздействием определенных факторов, связанных с повышением оборотных средств предприятия, снижением себестоимости продукции и т.д. Для оценки рентабельности существуют группы показателей: обобщающие показатели, показатели объемов деятельности, показатели результата деятельности, показатели текущих затрат и показатели экономических ресурсов.

Таким образом, показатели рентабельности предприятия определяют эффективность работы, доходность деятельности и окупаемость затрат предприятия.

Проведем анализ финансовых результатов на примере предприятия ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

2 Анализ финансовых результатов предприятия на примере ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016гг.

2.1 Экономическая характеристика предприятия ООО «Компания Оптовик»

Общество с ограниченной ответственностью «Компания Оптовик» (сокращенное наименование ООО «Компания Оптовик») создано по решению общего собрания участников общества на основании Гражданского кодекса РФ и Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью». Участниками общества являются физические лица. ООО «Компания Оптовик» расположен по адресу: 445000, Самарская область, г. Тольятти, ул. Индустриальная 2, офис 201.

Целью ООО «Компания Оптовик» является получение прибыли реализации на потребительском рынке своих товаров и услуг.

Предметом деятельности ООО «Компания Оптовик» является:

- производство и реализация товаров потребления через собственную торговую сеть;
- выполнение торгово-закупочных, торговых, посреднических, бартерных и иных операций, открытие коммерческо-комиссионных магазинов и других торговых предприятий;
- товарно-посреднические услуги по продвижению товаров на экспорт и проведение импортных закупок, инновационная деятельность;
- оказание торговых, информационных и бытовых услуг путем посредничества;
- проведение работ в сфере маркетинга, рекламы, организации, экспортно-импортные операции;
- создание самостоятельных торговых предприятий, пунктов общественного питания, хранилищ и баз хранения продовольственной и промышленной продукции.

Общество вправе осуществлять другой вид деятельности, не запрещенный действующим законодательством Российской Федерации.

Величина уставного капитала в ООО «Компания Оптовик» составляет 10 000 рублей, лицензируемые виды деятельности осуществляются в соответствии с законодательством.

Численность ООО «Компания Оптовик» составляет 220 человек. Постоянными потребителями являются население Самарской области в возрасте от 20 до 50 лет со средним и высоким уровнем дохода.

Миссия ООО «Компания Оптовик» заключается в удовлетворении потребностей потребителей. Общее руководство в ООО «Компания Оптовик» осуществляет генеральный директор, который имеет высшее торговое, медицинское образование. Полномочиями генерального директора являются расстановка приоритетов, отбор и эффективное использование маркетинговой, финансовой и организационной информацией.

Организационная структура управления ООО «Компания Оптовик» представлена на рисунке 2.1.

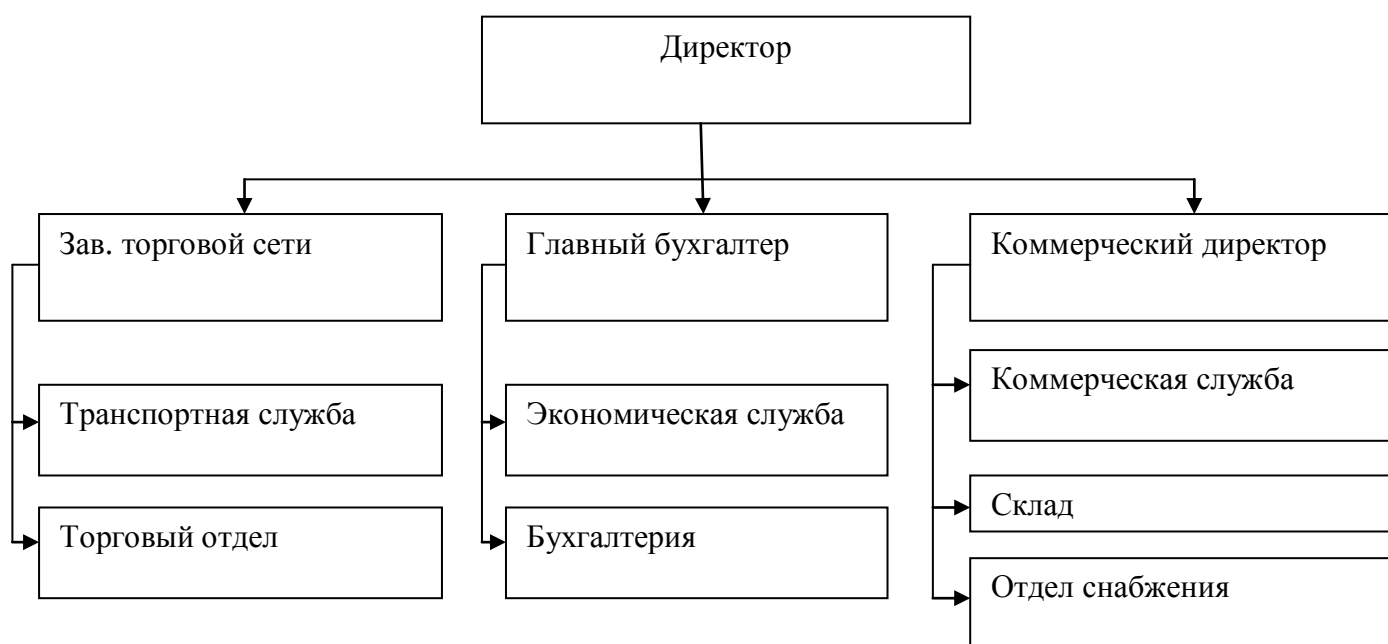


Рисунок 2.1 – Организационная структура управления ООО «Компания Оптовик»

Состояние хозяйственных средств и их источников в денежной оценке на определенную дату отражаются в бухгалтерском балансе предприятия. Проведем анализ структуры активов и пассивов ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Таблица 2.1 – Анализ структуры активов ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014г.		2015г.		2016г.		Абсолютные изменения, тыс. руб.	Темп роста, %
	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%		
Основные средства	5740	6,03	5950	6,04	4172	5,54	-1568	72,68
Финансовые вложения	14	0,01	11	0,01	13	0,02	-1	92,86
Запасы	77477	79,47	78205	79,40	60042	79,84	-17405	77,50
НДС по ценностям	13940	14,31	14077	14,29	10807	14,37	-3133	77,53
Дебиторская задолженность	59	0,06	36	0,04	48	0,06	-11	81,36
Денежные средства	114	0,12	214	0,22	122	0,17	8	107,02
Имущество всего	97448	100,0	98483	100,0	75204	100,0	-22244	77,17

В результате проведенного анализа активов ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг. можно сделать вывод, что имущество предприятия уменьшилось на 22244 тыс. руб. или на 22,83%.

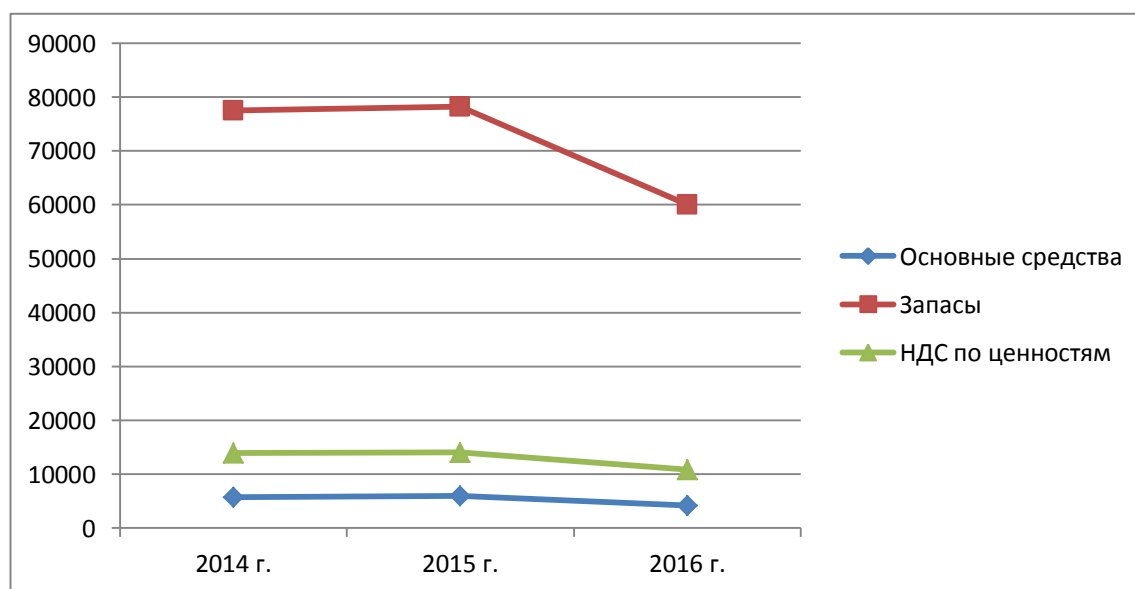


Рисунок 2.2 - Динамика изменений показателей активов ООО «Компания Оптовик» за 2014 – 2015 гг.

Оборотные средства предприятия за 2014 - 2016 гг. уменьшились на 1568 тыс. руб. или на 27,32%.

Наибольшую долю в структуре активов предприятия занимают запасы, которые уменьшились за исследуемый период на 17405 тыс. руб. или на 22,5%.

НДС по ценностям уменьшился на 3133 тыс. руб. или на 22,47%.

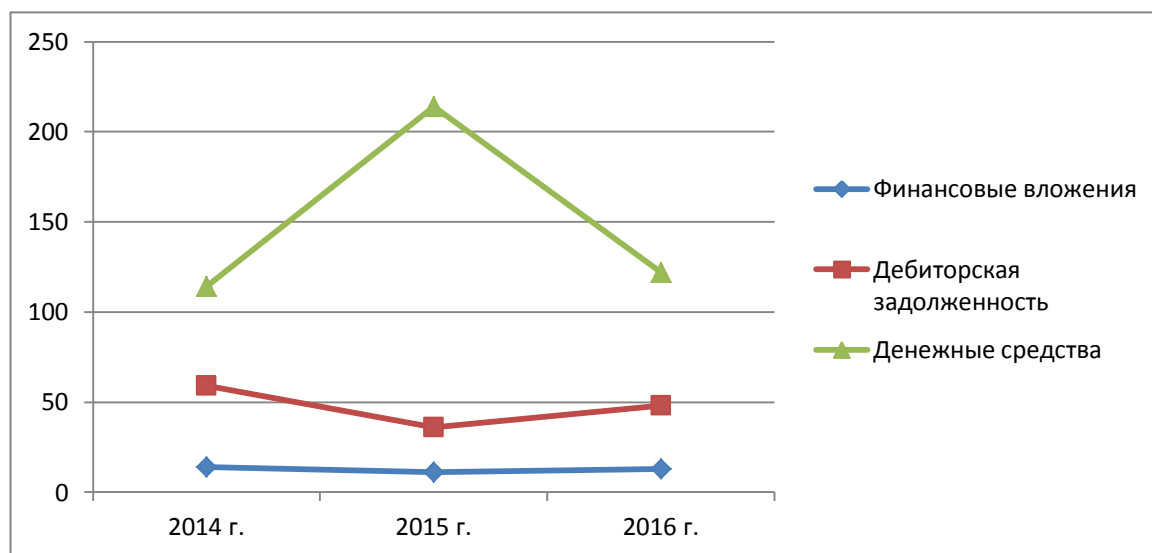


Рисунок 2.3 - Динамика изменений показателей активов ООО «Компания Оптовик» за 2014 – 2015 гг.

Финансовые вложения предприятия за 2014 -2016 гг. изменились незначительно, а именно уменьшились на 1 тыс. руб. или на 7,14%.

Наблюдается спад дебиторской задолженности на 11 тыс. руб. или на 18,64%. Денежные средства предприятия за 2014 -2016 гг. возросли на 8 тыс. руб. или на 1,02%.

Таблица 2.2 – Анализ структуры пассивов ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014г.		2015г.		2016г.		Абсолютные изменения, тыс. руб.	Темп роста, %
	т.р.	%	т.р.	%	т.р.	%		
Уставный капитал	10	0,01	10	0,01	10	0,01	-	100,00
Добавочный капитал	2370	2,43	2460	2,50	2370	3,37	-	100,00

Продолжение таблицы 2.2								
Резервный капитал	10	0,01	12	0,01	15	0,02	5	150,00
Нераспределенная прибыль	7421	7,62	7623	7,74	6284	8,35	-1137	84,68
Долгосрочные заемные средства	14850	15,24	30064	30,52	33525	44,58	18675	225,76
Краткосрочные заемные средства	11430	11,73	12750	12,95	11638	15,47	208	101,82
Кредиторская задолженность	56227	57,70	38062	38,64	14222	18,91	-42005	25,29
Доходы будущих периодов	5130	5,26	7512	7,63	6980	9,29	1850	136,06
Имущество всего	97448	100,0	98483	100,0	75204	100,0	-22244	77,17

В результате анализа пассивов ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг. можно сделать вывод, что наибольшую долю в структуре пассивов составляют долгосрочные заемные средства, которые увеличились на 18675 тыс. руб. или на 125,75%. За период исследования наблюдается тем снижения кредиторской задолженности предприятия на 42005 тыс. руб. или на 74,71%.

Уменьшилась нераспределенная прибыль на 1137 тыс. руб. или на 15,32%. Краткосрочные заемные средства предприятия возросли на 208 тыс. руб. или на 1,82%. Доходы будущих периодов увеличились на 1850 тыс. руб. или на 36,06%.

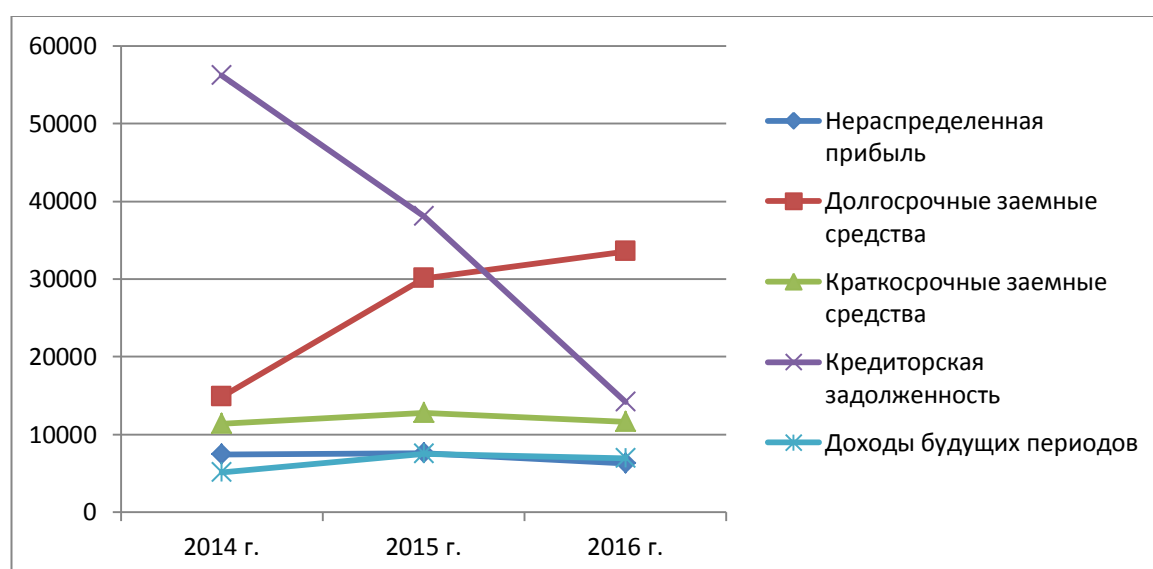


Рисунок 2.4 - Динамика изменений показателей пассивов ООО «Компания Оптовик» за 2014 – 2015 гг.

Уставный и добавочный капитал предприятия за исследуемый период не изменялись и составили 10 тыс. руб. и 2370 тыс. руб. соответственно.

Резервный капитал предприятия за 2014 -2016 гг. увеличился на 5 тыс. руб. или на 50%.

Для того, чтобы определить ликвидность баланса предприятия, необходимо сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву. Баланс предприятия считается абсолютно ликвидным, если соблюдаются следующие соотношения ликвидности баланса, а именно:

$$A1 > П1$$

$$A2 > П2$$

$$A3 > П3$$

$$A4 < П4$$

Проведем анализ ликвидности баланса в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Таблица 2.3 – Анализ ликвидности баланса в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Актив	Сумма, тыс. руб.			Пассив	Сумма, тыс. руб.			Недостаток (излишек)		
	2014г.	2015г.	2016г.		2014г.	2015г.	2016г.	2014г.	2015г.	2016г.
A1	114	214	122	П1	56227	38062	14222	-56113	-37848	-14100
A2	59	36	48	П2	11430	12750	11638	-11371	-12714	-11590
A3	91446	92318	70897	П3	19980	37576	40505	71466	54742	30392
A4	5838	5961	4185	П4	9811	10105	8839	-3973	-4144	-4564
Баланс	97448	98493	75204	Баланс	97448	98493	75204	-	-	-

В результате анализа ликвидности баланса ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг. выявлено, что наблюдается платежный недостаток наиболее ликвидных активов денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, в 2016г. на сумму 14100 тыс. руб., в 2015 г. на 37848 тыс. руб., в 2014 г. на 56113 тыс. руб.

Краткосрочные пассивы предприятия превышают быстро реализуемые активы, в 2016 г. на 11590 тыс. руб., в 2015 г. на 12714 тыс. руб., в 2014 г. на 11371 тыс. руб.

Медленно реализуемые активы предприятия значительно превышают долгосрочные пассивы, в 2016г. на 30392 тыс. руб., в 2015 г. на 54742 тыс. руб., в 2014 г. на 71466 тыс. руб.

Трудно реализуемые активы меньше постоянных пассивов, в 2016г. на 4564 тыс. руб., в 2015 г. на 4144 тыс. руб., в 2014 г. на 3973 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что в ООО «Компания Оптовик» баланс предприятия не является абсолютно ликвидным, так как не выполняются условия ликвидности баланса, а именно:

$$A1 < П1$$

$$A2 < П2$$

$$A3 > П3$$

$$A4 < П4$$

Первые два условия ликвидности баланса не соответствуют.

Проведем анализ платежеспособности в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Таблица 2.4 – Финансовые коэффициенты платежеспособности в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.
Общий показатель платежеспособности	0,41	0,50	0,67
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,002	0,004	0,005
Коэффициент «критической оценки»	0,003	0,004	0,006
Коэффициент текущей ликвидности	1,35	1,82	2,75
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	4,87	2,70	1.86
Доля оборотных средств в активах	0.94	0,94	0,94
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,043	0,045	0,066

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности предприятия может погасить в ближайшее время, в 2016 году этот коэффициент составляет 0,005.

Коэффициент «критической оценки» показывает, какую часть краткосрочных обязательств организация может немедленно погасить за счет денежных средств, в 2016 г. он равен 0,006.

Коэффициент текущей ликвидности соответствует оптимальному значению и в 2016 г. он равен 2,75, он показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав при этом все оборотные средства.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала в ООО «Компания Оптовик» за исследуемый период уменьшается с 4,87 по 1,86, это является положительным фактом. Данный коэффициент показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности.

Доля оборотных средств в активах за весь период исследования равна 0,94, данный коэффициент соответствует нормативному значению.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами увеличивается с 2014 г. по 2016 г. и показывает собственные оборотные средства предприятия, необходимые для текущей деятельности. В 2016 году он равен 0.066.

Проведем анализ финансовой устойчивости в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Таблица 2.5 – Анализ финансовой устойчивости в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.
Коэффициент капитализации	8,93	8,75	7,51
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,043	0,045	0,066
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,101	0,103	0,118
Коэффициент финансирования	0,112	0,114	0,133
Коэффициент финансовой устойчивости	0,253	0,408	0,563

Коэффициент капитализации показывает, сколько заемных средств привлекла организация на 1 рубль вложенных в активы собственных средств. За период исследования коэффициент капитализации уменьшается и в тоге в 2016 г. равен 7,51. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования за исследуемый период растет и в 2016 г. он равен 0,066.

Коэффициент автономии в 2016 г. равен 0,118. Коэффициент финансирования показывает, какую часть деятельности финансируют за счет собственных средств, а какую за счет заемных средств на предприятии. В 2016 г. этот коэффициент равен 0.133. Коэффициент финансовой устойчивости за исследуемый период увеличивается с 0,253 по 0,563. Он показывает часть актива, которая финансируется за счет устойчивых источников.

Таким образом, ООО «Компания Оптовик» - уверенно развивающееся предприятие. Проведем анализ финансовых результатов предприятия.

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Компания Оптовик»

Проведем анализ финансовых результатов предприятия с помощью горизонтального, вертикального, трендового и факторного анализа.

Горизонтальный анализ включает в себя изменения каждого показателя за анализируемый период.

Вертикальный анализ осуществляется путем исследования структуры показателей и их изменений за соответствующий период.

Трендовый анализ проводится путем изучения динамики изменений показателей за ряд отчетных периодов. Факторный анализ проводится в результате исследования влияния факторов на прибыль предприятия.

Таблица 2.6 – Анализ финансовых результатов ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Показатели	Значения показателей			Изменения 2015 г. к 2014 г.		Изменения 2016 г. к 2015 г.	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютные, тыс.руб.	Темп роста, %	Абсолютные, тыс.руб.	Темп роста, %
Выручка от продажи товаров, работ, услуг без НДС, тыс. руб.	171885	178994	181580	7109	104,14	2586	101,44
Себестоимость проданных товаров, тыс. руб.	158328	160635	164351	2307	101,46	3716	102,31

Продолжение таблицы 2.6							
Управленческие и коммерческие расходы, тыс. руб.	6381	7405	7884	1024	116,05	479	106,47
Прибыль от продажи, тыс. руб.	7176	10936	9345	3760	152,4	-1591	85,45
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	9050	9296	7663	246	102,72	-1633	82,43
Чистая прибыль, тыс. руб.	7421	7623	6284	202	102,72	-1339	82,43
Стоимость основных средств, тыс. руб.	5874	5950	4172	76	101,29	-1778	70,12
Стоимость активов, тыс. руб.	97448	98493	75204	1045	101,07	-23289	76,35
Собственный капитал, тыс. руб.	9811	10105	8839	294	103,00	-1266	87,47
Заемный капитал, тыс. руб.	87637	88388	66365	751	100,86	-22023	75,08
Численность ППП, чел.	214	215	220	1	100,47	5	102,33

В результате проведения анализа в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг. можно сделать вывод, что выручка от продажи товаров, работ, услуг возросла в 2015 г. по отношению к 2014 г. на 7109 тыс. руб. или на 4,14%, а в 2016 г. по отношению к 2015 г. на 2586 тыс. руб. или 1,44%. Росту выручки от продаж поспособствовало заключение в 2015 г. достаточно выгодных договоров на поставку продукции с крупными предприятиями города.

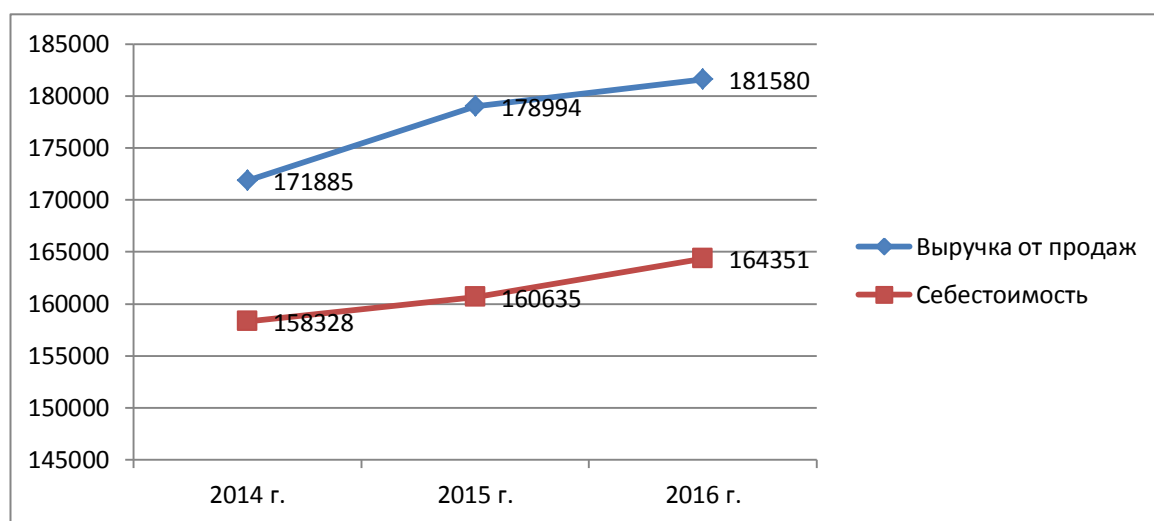


Рисунок 2.5 – Динамика изменения выручки от продаж и себестоимости продукции в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг. в тыс. руб.

За анализируемый период рост себестоимости продукции в ООО «Компания Оптовик» составил в 2015 г. по отношению к 2014 г. 2307 тыс. руб. или 1,46%, а в 2016 г. по отношению к 2015 г. 3716 тыс. руб. или 2,31%.

В результате изменений выручки от продаж и себестоимости продукции прибыль от продажи в 2015 г. по отношению к 2014 г. увеличилась на 3760 тыс. руб. или на 52,4%, а в 2016 г. по отношению к 2015 г. уменьшилась на 1591 тыс. руб. или на 14,55%.

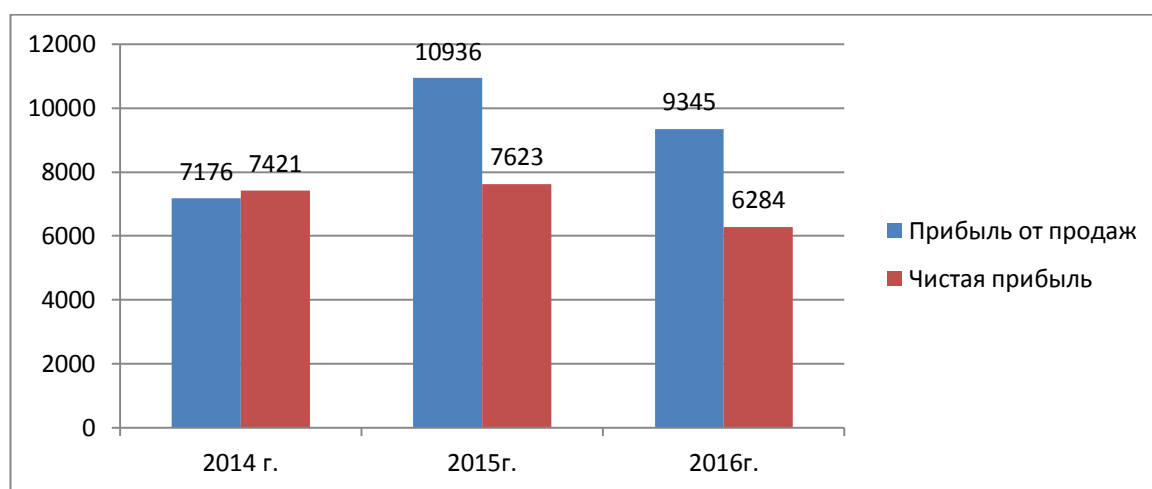


Рисунок 2.6 – Динамика изменения прибыли от продаж и чистой прибыли в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг. в тыс. руб.

За исследуемый период чистая прибыль предприятия в 2015 г. по отношению к 2014 г. увеличилась на 202 тыс. руб. или на 2,72%, а в 2016 г. по отношению к 2015 г. она уменьшилась на 1339 тыс. руб. или на 17,57%.

Численность сотрудников в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг. возросла на 6 человек. Наблюдается темп снижения собственного капитала в 2016 г. по отношению к 2015 г. на 1266 тыс. руб. или на 12,53% и заемного капитала в 2016 г. по отношению к 2015 г. - 22023 тыс. руб. или 24,92%.

Прибыль от реализации продукции в ООО «Компания Оптовик» занимает наибольший удельный вес в структуре баланса и представляет собой не только конечный результат деятельности предприятия, но и обращение. Величина прибыли от реализации продукции формируется под воздействием четырех

факторов, а именно: объема и структуры реализации, ее полной себестоимости и цен на продукцию.

Таблица 2.7 – Факторный анализ прибыли в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Факторы изменения роста прибыли от реализации продукции	Сумма влияния (тыс. руб.)
Изменение объема реализации	251,528
Изменение структуры и ассортимента продукции	98,424
Изменение уровня затрат на 1 руб. реализованной продукции	-1452,640
Изменение коммерческих расходов	-181.580
Сумма факторных отклонений	-1284,268

В результате проведенного факторного анализа прибыли в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг. можно сделать вывод, что при снижении объема реализации прибыль предприятия увеличится на 251,528 тыс. руб.;

В результате сдвигов в структуре и ассортименте прибыль предприятия увеличится на 98,424 тыс. руб. В результате снижения затрат на 1 рубль реализованной продукции прибыль предприятия уменьшится на 1452,64 тыс. руб.

В результате влияния четырех факторов на прибыль в ООО «Компания Оптовик» от реализации продукции и услуг составило 1284,268 тыс. руб.

Масштабное отрицательное влияние на прибыль ООО «Компания Оптовик» оказало изменение уровня затрат на 1 рубль реализованной продукции.

Основным фактором, влияющим на прибыль предприятия являются затраты, которые выражены в денежном измерении стоимости ресурсов, использованных на обеспечение процесса расширенного воспроизводства.

Проведем анализ затрат в ООО «Компания Оптовик» за 2014 – 2016 гг.

Таблица 2.9 – Анализ затрат ООО «Компания Оптовик» за 2014 -2016 гг.

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста, %
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%		
Материальные	158328	96,1	160635	95,6	164351	95,4	3716	102,31

затраты								
Затраты на оплату труда	520	0,3	582	0,3	873	0,5	353	167,88
Прочие затраты	5861	3,6	6823	4,1	7011	4,1	1150	119,62
Итого	164709	100,0	168040	100,0	172235	100,0	7526	104,57

В результате проведенного анализа затрат предприятия за 2014 -2016 гг. можно сделать вывод, что наблюдается темп роста на 7526 тыс. руб. или на 4,57%.



Рисунок 2.7 – Структура затрат ООО «Компания Оптовик» за 2014 -2016 гг.

Наибольшую долю в структуре затрат составляют материальные затраты предприятия, которые увеличились на 3716 тыс. руб. или на 2,31%.

Возросли затраты на оплату труда на 353 тыс. руб. или на 67,88%.

Прочие затраты увеличились на 1150 тыс. руб. или на 19,62%.

Проведем анализ рентабельности в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

2.3 Анализ рентабельности в ООО «Компания Оптовик»

По данным «Отчет о финансовых результатах» предприятия за 2014-2016 гг. проанализируем динамику рентабельности продаж, чистой рентабельности отчетного периода, а также определим влияние факторов на изменение этих показателей.

Таблица 2.9 – Анализ рентабельности в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение +/-
Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, %	75,64	75,44	71,09	-4,55
Рентабельность продаж, %	4,18	6,11	5,15	0,97
Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения, %	9,29	9,44	10,19	0,90
Затраты на рубль выручки от продажи	96,00	93,88	94,85	-1,15

За исследуемый период рентабельность собственного капитала в ООО «Компания Оптовик» уменьшилась на 4,55%. Рентабельность продаж за 2014-2016гг. возрасла на 0,97% Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения увеличилась за 2014-2016гг. на 0,9%

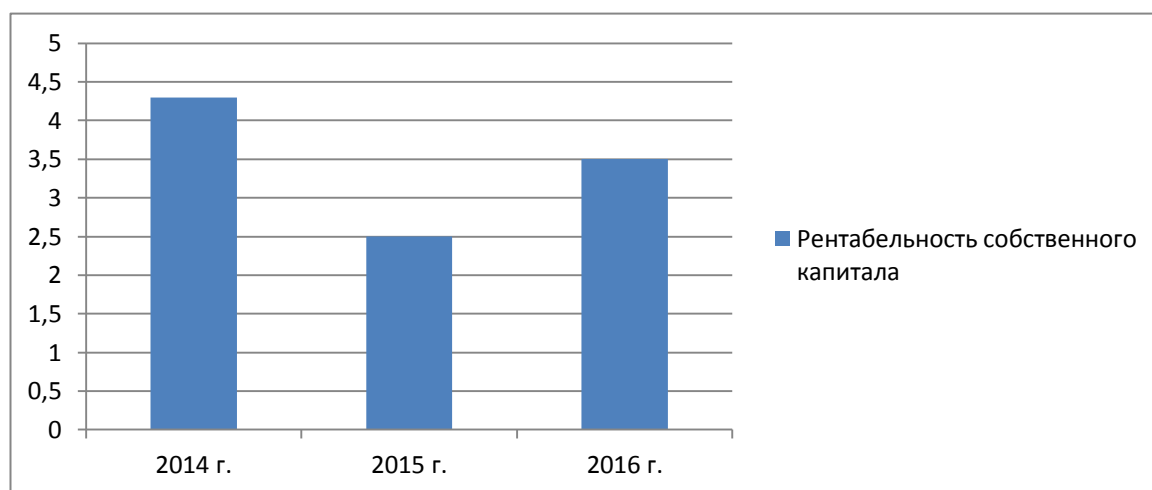


Рисунок 2.8 – Динамика изменения рентабельности собственного капитала ООО «Компания Оптовик» за 2014 -2016 гг.

Снижения коэффициента рентабельности собственного капитала за 2014 - 2016 гг. свидетельствует о том, что предприятие на единицу стоимости собственного капитала получила меньшую величину прибыли.

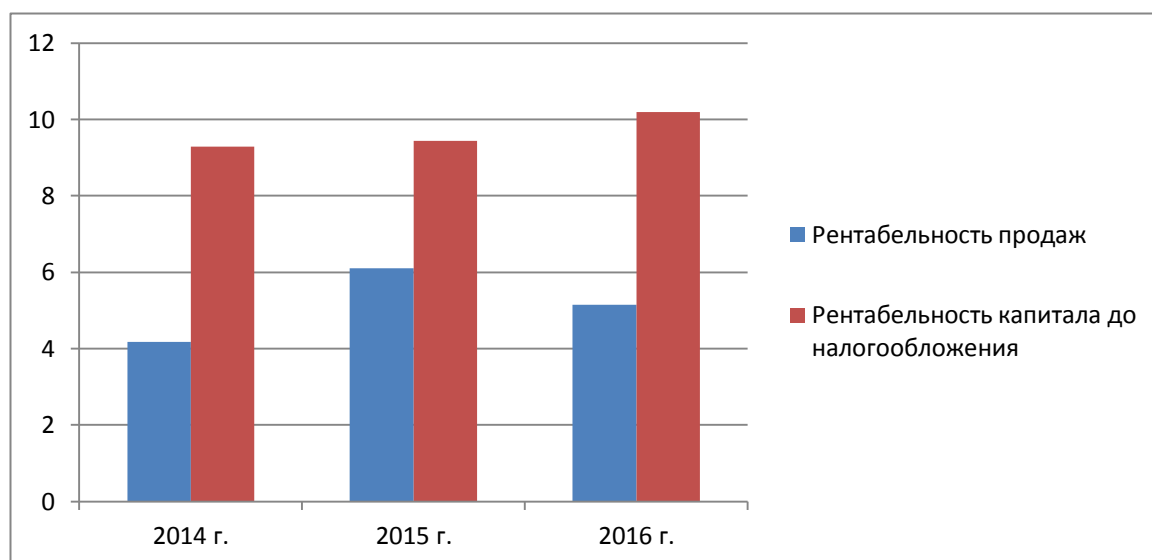


Рисунок 2.9 – Динамика изменения рентабельности собственного капитала до налогообложения и рентабельности продаж ООО «Компания Оптовик» за 2014 -2016 гг.

Рост рентабельности продаж для ООО «Компания Оптовик» является благоприятным моментом.

Увеличение рентабельности капитала до налогообложения свидетельствует об эффективном менеджменте инвестирования средств в основную деятельность в ООО «Компания Оптовик».

Затраты на рубль выручки от продажи в 2014-2016гг. уменьшились на 1,15%.

Таким образом, можно сделать выводы, что в ООО «Компания Оптовик» ведется эффективная финансово – экономическая деятельность, разработаем мероприятия по оптимизации финансовых результатов для исследуемого предприятия.

3 Мероприятия по оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Компания Оптовик»

3.1 Резервы увеличения прибыли и рентабельность в современных условиях хозяйствования

В качестве резервов увеличения прибыли и рентабельности ООО «Компания Оптовик» в современных условиях хозяйствования разработаем следующие мероприятия:

- проведем оптимизацию поставщиков;
- снизим транспортные затраты;
- расширим ассортимент продукции собственной торговой марки;
- усовершенствуем рекламную политику предприятия.

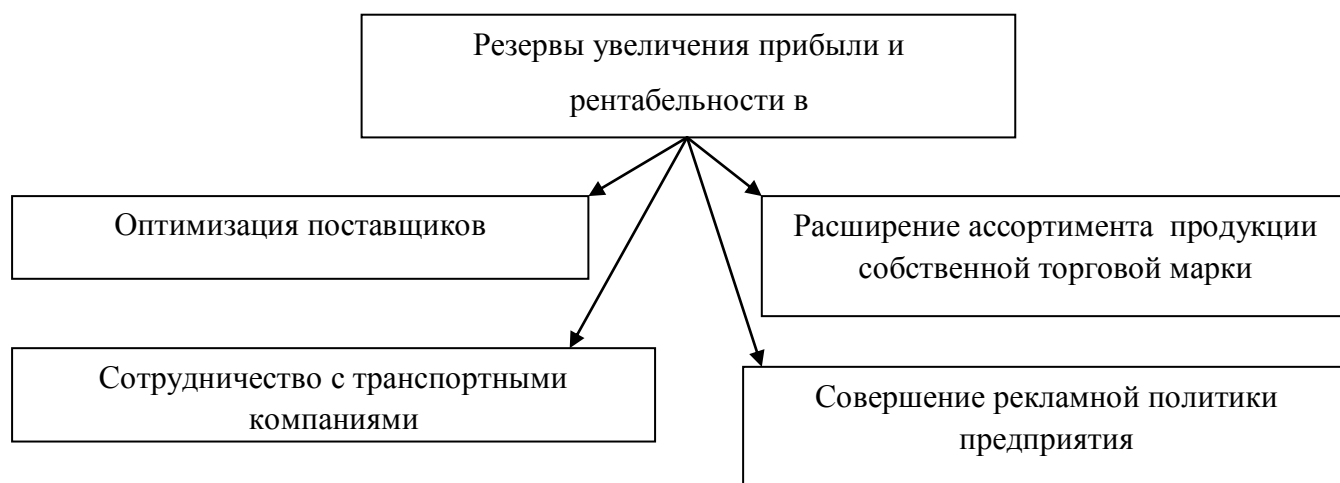


Рисунок 3.1. Резервы увеличения прибыли и рентабельности в ООО «Компания Оптовик»

1. Сотрудничество с транспортными компаниями

В ООО «Компания Оптовик» доставка товаров осуществляется на основе заключенных договоров на постоянной основе с водителями, имеющими в собственности автомобиль. Предприятие выплачивает водителям заработную плату и расходы за эксплуатацию автотранспортных средств. Сумма оплаты является фиксированной, и не зависит от фактических заказов. На основании

этого предложим мероприятия по сотрудничеству с транспортной компанией. На основе заключенного договора с транспортной компанией планируется оплачивать произведенные ими услуги по фактическим заказам.

Проведем сравнительный анализ собственной службы доставки и внешней службы доставки.

Собственная служба доставки:

- набор и обучение курьеров;
- разработка схемы взаимодействия с курьерами;
- кассовое сопровождение продаж;
- управление штатом отдела продаж;
- недоверие к курьерам;
- непредвиденные срывы сроков в период пиковых нагрузок;
- затраты на организацию службы доставки не только курьеров, но и обучающих их персонала.

Внешняя служба доставки (транспортная компания):

- готовая служба доставки с опытом и наличием отработанных процессов;
- гарантии доставки;
- забота курьерской службы;
- гарантия сохранности товара и возврата денег;
- эффективная работа с пиковыми нагрузками;
- снижение затрат.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Компания Оптовик» заключив договор с транспортной компанией избавится от сложного бизнес – процесса, уменьшив при этом затраты.

2. Оптимизация поставщиков

Для осуществления оптимизации поставщиков в ООО «Компания Оптовик» должны быть четко разработанные критерии к выбранному поставщику. Разработаем критерии выбора поставщиков для исследуемого предприятия.

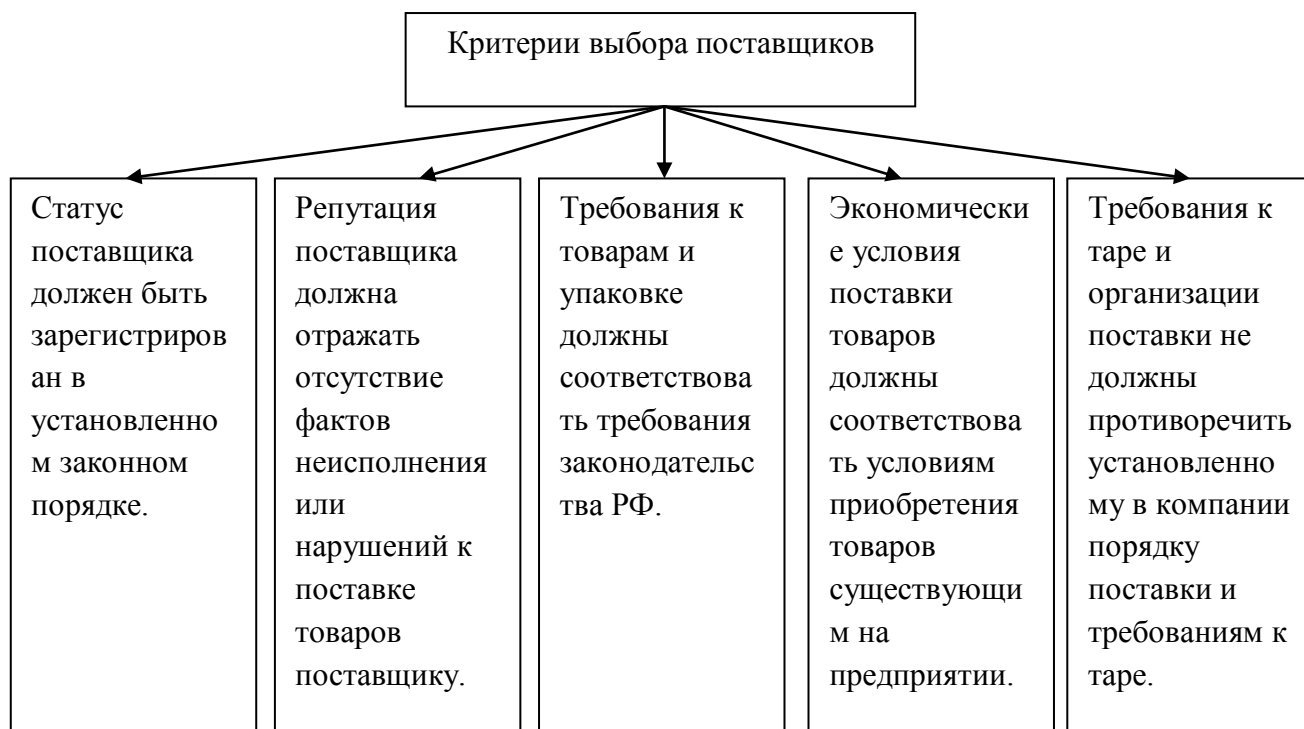


Рисунок 3.2 – Критерии выбора поставщиков в ООО «Компания
Оптовик»

Поставщик может выбираться в результате поиска и анализа рынка, либо предприятие может выбрать поставщика из числа компаний. С которыми сотрудничала ранее.

3. Расширение ассортимента продукции собственной торговой марки

В ООО «Компания Оптовик» продукция, выпускаемая под собственной торговой маркой «Семь+Я» в настоящий момент пользуется активным спросом со стороны покупателей, однако общая осведомленность потребителей об этих товарах является низкой. Анкетирование показало, что потребители готовы приобретать товары из детского ассортимента бытовой химии и средства для мытья посуды, выпущенные под брендом «Семь+Я». В первую очередь, ООО «Компания Оптовик» необходимо сосредоточить свои усилия на данном сегменте рынка и заключить производственные контракты на выпуск таких ассортиментных групп.

ООО «Компания Оптовик» должна активно развивать сотрудничество с региональными производителями в области создания товаров под Частной

торговой маркой. Поскольку потребители ожидают увидеть под собственной торговой маркой «Семь+Я» товары детской бытовой химии и средства для мытья посуды, выгодными компаниями-партнерами для ООО «Компания Оптовик» могут стать: ОАО «Весна» (г. Самара), ООО «Самарабытхим» (г. Самара), ОАО «Завод бытовой химии» (г. Самара), ЗАО «Волгоградбытхим» (г. Волгоград), группа компаний «Домбытхим» (г. Ульяновск).

При этом важным аспектом является отслеживание качества выпускаемого товара. Компания должна полностью контролировать процесс производства товаров под частными торговыми марками «Семь+Я» – от отбора сырья до упаковки и доставки, поскольку несет ответственность за данный товар.

Принимая решение о том, какие товары будут выпускаться под собственной торговой маркой, необходимо руководствоваться, прежде всего, ожиданиями покупателей.

Цена товара под частной торговой маркой «Семь+Я» будет достаточно меньше аналогичного товара, так как затраты производителя на продвижение продукции будут отсутствовать. Еще одним фактором снижения себестоимости на данный вид продукции является отсутствие организаций – посредников в поставке товаров.

Активная политика ценообразования на предприятии является наиболее предпочтительной. При рыночном сбыте продукции уровень цены определяет возможный объем продаж и производства. Также уровень цены определяет величину удельных затрат на производство единицы продукции на предприятии.

При росте масштабов производства и увеличении объемов продаж на предприятии в результате нового уровня цены снижается сумма постоянных затрат.

Общее снижение средних цен на продукцию, реализуемую ООО «Компания Оптовик» возможно добиться за счет заключения более выгодных крупных контрактов с поставщиками. На сегодняшний день контракты на

покупку некоторых товарных позиций компаний «Проктэл энд Гембл», «Колгейт-Палмолив», «Джонсон Бэби» являются разрозненными по географическому принципу, то есть отдельные партии заказываются у торговой компании-посредника для торговых точек в Казани, Ульяновске, и Тольятти, Самары и Сызрани совместно. При этом с экономической точки зрения более выгодно заказывать продукцию напрямую у заводов-изготовителей для всех торговых точек одновременно, поскольку в этом случае затраты на складирование оказываются меньшими, чем ценовая скидка с крупной закупки.

На сегодняшний день, компания ООО «Компания Оптовик» на тольяттинском рынке реализует конкурентную стратегию усиления позиций на рынке. Для совершенствования конкурентных преимуществ ООО «Компания Оптовик» необходимо развивать новые конкурентные стратегии.

Альтернативными стратегиями развития ООО «Компания Оптовик» на будущее могут стать:

1. Стратегия «концентрированного маркетинга», которая основывается на удовлетворении одного сегмента потребителей, при этом ценовая политика компании должна быть направлена на удовлетворение потребностей покупателей со средним уровнем дохода.

2. Кроме того, может быть использована стратегия, направленная на завоевание определенной доли рынка. В частности доля ООО «Компания Оптовик» может быть увеличена за счет рекламной активности и расширения ассортимента продаваемых детских товаров бытовой химии.

3. В дальнейшем, компания ООО «Компания Оптовик» может использовать стратегию «вытеснения» конкурентов, за счет низких цен и высокого качества на продукцию собственной торговой марки «Семь+Я».

Предлагаемые решения в области активизации рекламной деятельности в ООО «Компания Оптовик» будут касаться следующих направлений: активизация массовой рекламы и стимулирование продаж.

Для решения проблемы низкой осведомленности покупателей о продукции собственной торговой марки «Семь+Я» и повышения

эффективности рекламной деятельности компании необходимо использовать дополнительные виды рекламы.

4. Совершение рекламной политики предприятия

Для увеличения прибыли и рентабельности на предприятии необходимо разработать рекламную политику. Наиболее популярным видом рекламы на сегодняшний день является размещение рекламы в Internet. Необходимо разработать электронные версии продвижения товаров собственной торговой марки.



Рисунок 3.3 - Основные преимущества Internet перед другими медианосителями рекламы

Реклама в сети интернете является наиболее привлекательной, так как по сравнению с другими видами рекламы она наиболее дешевая.

Таблица 3.1 – Смета создания сайта

Мероприятия	Стоимость
Разработка дизайна	21240
Программное обеспечение	24780
Дальнейшее сопровождение	5250
Итого	51270

Таким образом, общая сумма на создание сайта для ООО «Компания Оптовик» составит 51 270 руб.

3.2 Эффективность предлагаемых мероприятий

Проведем оценку экономической эффективности предложенных мероприятий.

В ООО «Компания Оптовик» расходы на оплату труда водителей составляют 20 тыс. руб. в месяц.

Компенсация на содержание автомобиля и топлива составляет 5 тыс. руб. в месяц.

В ООО «Компания Оптовик» десять водителей. Общие затраты заработной платы водителям предприятия в год составляют: $(20 + 5) \times 10 \times 12 = 3000$ тыс. руб.

Отчисления с заработной платы в год составят $1500 \times 0,3 = 900$ тыс. руб.

Общая сумма затрат на оплату труда водителям в год составляет $3000 + 900 = 3900$ тыс. руб.

Стоимость расходов транспортной компании на доставку товаров составляет 2% от стоимости товаров. Таким образом затраты предприятия на доставку товаров с помощью транспортной компании составят:

$164351 \times 0,02 = 3287$ тыс. руб.

Экономия составит: $3900 - 3287 = 613$ тыс. руб.

Отообразим финансовые результаты в ООО «Компания Оптовик» на 2017 г. при условии что товарооборот и закупочная стоимость товаров не изменится.

Таблица 3.2 – Финансовые результаты в ООО «Компания Оптовик» за счет оптимизации доставки товаров на 2017 г.

Показатель	2016 г.	2017 г.	Изменение	Темп роста
Товарооборот	181580	181580	-	100,00
Закупочная стоимость товаров	164351	164351	-	100,00
Валовая прибыль	17229	17229	-	100,00
Коммерческие расходы	7011	6398	613	91,26
Управленческие расходы	873	873	-	100,00
Прибыль от продаж	9345	9958	613	106,56
Чистая прибыль	6284	7820	1536	124,44
Рентабельность продаж	5,15	5,48	0,33	106,40

На основании таблицы 3.3 можно сделать вывод, что заключение договора с транспортной компанией принесет ООО «Компания Оптовик» прибыль, а именно увеличится:

- прибыль от продаж на 613 тыс. руб. или на 6,56%;
- чистая прибыль на 1536 тыс. руб. или на 24,44%;
- рентабельность продаж на 0,33%.

Правильный выбор поставщика приведет к увеличению товарооборота в ООО «Компания Оптовик» на 10%, при том как себестоимость сократится на 5%. На основании этого закупочная стоимость товаров составит:

$164351 \times 0,95 \times 1,1 = 171747$ тыс. руб. – планируемая себестоимость в 2017 г. за счет оптимизации поставщиков.

$181580 \times 1,1 = 199738$ тыс. руб. – планируемая выручка в 2017 г. за счет оптимизации поставщиков.

Таблица 3.3 - Финансовые результаты в ООО «Компания Оптовик» за счет оптимизации поставщиков на 2017 г.

Показатель	2016 г.	2017 г.	Изменения	Темп роста
Товарооборот предприятия	181580	199738	18158	110,00
Закупочная стоимость товаров	164351	171747	7396	104,50
Валовая прибыль	17229	27991	10762	162,46
Прибыль от продаж	9345	20107	10762	215,16
Чистая прибыль	6284	17411	11127	277,07
Рентабельность продаж	5,15	10,07	4,92	195,53

Таким образом, в результате оптимизации поставщиков чистая прибыль ООО «Компания Оптовик» вырастит на 177,07% или на 11127 тыс. руб. Увеличится рентабельность продаж на 4,92%.

Создание собственного сайта позволит увеличить объем потенциальных клиентов на 15% в год и тем самым увеличить товарооборот предприятия.

В результате создания сайта в ООО «Компания Оптовик» в 2017 г. может получить объем товарооборота в размере: $181580 \times 1,15 = 208817$ тыс. руб.

Таким образом, предложенные мероприятия увеличат прибыль и рентабельность в ООО «Компания Оптовик».

Заключение

В результате исследования на тему «Анализ финансовых результатов предприятия» изучена финансово – экономическая деятельность общества с ограниченной ответственностью «Компания Оптовик» за 2014 -2016 гг. и разработаны мероприятия по оптимизации финансовых результатов деятельности на 2017 г.

В результате проведенного анализа финансовых результатов предприятия выявлено, что выручка от продажи товаров, работ, услуг возросла в 2015 г. по отношению к 2014 г. на 7109 тыс. руб. или на 4,14%, а в 2016 г. по отношению к 2015 г. на 2586 тыс. руб. или 1,44%.

Росту выручки от продаж поспособствовало заключение в 2015 г. достаточно выгодных договоров на поставку продукции с крупными предприятиями города.

Рост себестоимости продукции в ООО «Компания Оптовик» составил в 2015 г. по отношению к 2014 г. 2307 тыс. руб. или 1,46%, а в 2016 г. по отношению к 2015 г. 3716 тыс. руб. или 2,31%.

В результате изменений выручки от продаж и себестоимости продукции прибыль от продажи в 2015 г. по отношению к 2014 г.увеличилась на 3760 тыс. руб. или на 52,4%, а в 2016 г. по отношению к 2015 г. уменьшилась на 1591 тыс. руб. или на 14,55%.

Чистая прибыль предприятия в 2015 г. по отношению к 2014 г. увеличилась на 202 тыс. руб. или на 2,72%, а в 2016 г. по отношению к 2015 г. она уменьшилась на 1339 тыс. руб. или на 17,57%.

Численность сотрудников в ООО «Компания Оптовик» за 2014-2016 гг. возросла на 6 человек. Наблюдается темп снижения собственного капитала в 2016 г. по отношению к 2015 г. на 1266 тыс. руб. или на 12,53% и заемного капитала в 2016 г. по отношению к 2015 г. - 22023 тыс. руб. или 24,92%.

Прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли и представляет собой не только конечный

результат деятельности предприятия, но и обращение. Величина прибыли от реализации продукции формируется под воздействием четырех факторов, а именно: объема и структуры реализации, ее полной себестоимости и цен на продукцию.

Факторный анализ прибыли выявил, что при снижении объема реализации прибыль предприятия увеличится на 251,528 тыс. руб.

В результате сдвигов в структуре и ассортименте прибыль предприятия увеличится на 98,424 тыс. руб. В результате снижения затрат на 1 рубль реализованной продукции прибыль предприятия уменьшится на 1452,64 тыс. руб.

Влияние четырех факторов на прибыль предприятия от реализации в сумме составило 1284,268 тыс. руб.

Наибольшее отрицательное воздействие на прибыль ООО «Компания Оптовик» оказало изменение уровня затрат на 1 рубль реализованной продукции.

Основным фактором, влияющим на прибыль предприятия являются затраты, которые выражены в денежном измерении стоимости ресурсов, использованных на обеспечение процесса расширенного воспроизводства.

В результате проведенного анализа рентабельности выявлено, что рентабельность собственного капитала в ООО «Компания Оптовик» уменьшилась на 4,55%. Рентабельность продаж за 2014-2016 гг. возрасла на 0,97% Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения увеличилась за 2014-2016 гг. на 0,9%

Снижения коэффициента рентабельности собственного капитала за 2014 - 2016 гг. свидетельствует о том, что предприятие на единицу стоимости собственного капитала получила меньшую величину прибыли.

Рост рентабельности продаж для ООО «Компания Оптовик» является благоприятным моментом.

Увеличение рентабельности капитала до налогообложения свидетельствует об эффективном менеджменте инвестирования средств в основную деятельность в ООО «Компания Оптовик».

Затраты на рубль выручки от продажи в 2014-2016гг. уменьшились на 1,15%.

Таким образом, в ООО «Компания Оптовик» ведется эффективная финансово – экономическая деятельность.

В качестве мероприятий по оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия было предложено на 2017 г.:

- провести оптимизацию поставщиков;
- снизить транспортные затраты с помощью сотрудничества с транспортными компаниями;
- расширить ассортимент продукции собственной торговой марки;
- усовершенствовать рекламную политику предприятия.

Расчет экономической эффективности выявил, что предложенные мероприятия увеличат прибыль и рентабельность в ООО «Компания Оптовик».

Список использованной литературы

Нормативная литература

1. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 34н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»
2. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14 –ФЗ.

Основная литература

3. Андреев Л.А. Финансово – экономическое состояние предприятия [Текст]: учебник. – М.: Аудитор, 2013 – с.26.
4. Белых С.М. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник для вузов. – СПб.: Изд.Хим., 2014 – с.236;
5. Воронин Е.К. Методика расчета рентабельности [Текст]: учебное пособие. – М.: Юнити, 2013 – с.99.
6. Воронова Е.К. анализ соотношения «Затраты – объем – прибыль» [Текст]: учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2014 – с.322.
7. Грузков В.Р. Экономика предприятия [Текст]: учебник. – М.: ЮНИТИ, 2015 – с.795.
8. Заров С.А. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник для вузов. – М.: 2013 –с.154.
9. Зиминина Л.С. Методические основы управленческой отчетности [Текст]: учебное пособие. – М.: Инфро, 2013 – с.16.
10. Лумпов К.И. Формула прибыли [Текст]: учебное пособие. – М.: Финансы, 2014 – с.24.
11. Магомедов М.А. Механизм распределения прибыли [Текст]: учебник. – М.: ЮНИТИ, 2014 – с. 9.

12. Макарова В.К. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник для вузов. – М.: Инфро, 2013 – с.264.
13. Мельник В.А. Цена, норма прибыли, способ производства [Текст]: учебник. – М.: Экономика. 2014 –с. 47.
14. Мизюн Р.А. Методика анализа показателей эффективности производства [Текст]: учебник. – М.: Экономика и управление, 2014 –с.208.
15. Никитин С.П. Теоретические и практические подходы прибыли [Текст]: учебник. – М.: ЮНИТИ, 2013 –с.79.
16. Орлова М.В. Как долг можно превратить в прибыль [Текст]: методические рекомендации. – М.: Инфро, 2013 – с.45.
17. Остапенко В.К. Прибыль в промышленном производстве [Текст]: учебник. – М.: Финансы, 345.
18. Пахомов И.А. Прибыль и рентабельность на предприятии [Текст]: учебное пособие. – М.: Экономика, 2014 –с.35.
19. Пестрякова Л.С. Механизм управления безубыточностью производства на предприятии [Текст]: учебник. – М.: Финансы. 2014 –с.38.
20. Попов Ю.Г. Прибыль в региональной экономике [Текст]: учебное пособие. – М.: Экономический анализ, 2015 –с.23.
21. Протасов В.Ф. Анализ деятельности фирмы [Текст]: учебное пособие. – СПб.: Экономика, 2013 –с.56.
22. Рыбалкин Ю.Ю. налогообложение прибыли предприятия [Текст]: учебное пособие. – М.: Юнити. 2013 –с.51.
23. Савицкая М.В. анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник. – М.: ИНФРА, 2013 – с.221.
24. Слуцкина А.А. Маржинальный анализ [Текст]: учебное пособие. – М.: Финансы. 2013 – с.2.
25. Сморгонский А.В. Закон сохранения прибыли [Текст]: учебное пособие. – М.: Экономика. 2014 –с.72.

26. Синицын Р.П. Формирование экономического механизма управления прибылью на предприятии [Текст]: учебник для вузов. – М.: Экономика. 2014 –с.101.
27. Сурин О.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности [Текст]: учебник. – М.: Экономика, 2013 – с.89.
28. Ульянова А.А. Рентабельность и инвестиции в основной капитал [Текст]: учебник. – М.: ИНФРО, 2014 –с.62.
29. Ульянов И.О. Качество расчетов нормы прибыли [Текст]: учебное пособие. – М.: Экономист, 2015 –с.34.
30. Усольцев К.Р. Взаимосвязь показателей нормы прибыли [Текст]: учебное пособие. – М.: Финансы. 2013 –с.37.
31. Ханин Г.А. Оценка рентабельности [Текст]: учебник. – М.: Инфро. 2013 –с.61.
32. Шубина Т.В. Распределение прибыли [Текст]: учебник. –м.: Финансы, 2014 –с.20.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс		г.
на	31 декабря	20 16
Организация	«Компания Оптовик»	Форма по ОКУД
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)
Вид экономической деятельности	оптовая и розничная торговля	по ОКПО
Организационно-правовая форма/формы собственности	общество с ограниченной ответственностью	ИНН
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКВЭД
Местонахождение (адрес)	445000, г. Тольятти, ул. Индустриальная, д. 9	по ОКФС
		по ОКВИ

Коды		
0710001		
31	12	16
0212111		
6321300399		
46.47		
65	16	
384 (385)		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 20 16 г. ³	На 31 декабря 20 15 г. ⁴	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные немонетарные активы			
	Материальные немонетарные активы			
	Основные средства	4172	5950	5740
	Незавершенное строительство			
	Финансовые вложения	13	11	14
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	4185	5961	5888
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	60042	78205	77447
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	10807	14077	13940
	Дебиторская задолженность	48	36	59
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	122	214	114
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	71019	92532	91560
	БАЛАНС	75204	98493	97448

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 20 16 г. ³	На 31 декабря 20 15 г. ⁴	На 31 декабря 20 14 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров			
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)	2530	2460	2370
	Резервный капитал	15	12	10
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	6284	7623	7421
	Итого по разделу III	8839	10105	9811
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	33525	30064	14850
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	33525	30064	14850
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	11638	12750	11430
	Кредиторская задолженность	14222	38062	56227
	Доходы будущих периодов	6980	7512	5130
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	32840	58324	72787
		75204	98493	97448

Руководитель



Белякова Т.А.

(расшифровка подписи)

5

г.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах
на 31 декабря 2016 г.

Организация «Компания Оптовик» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика ИНН
Вид экономической деятельности оптовая и розничная торговля по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	16
0212111		
6321300399		
46.47		
65	16	
384 (385)		

Пояснения	Наименование показателя ²	На 31 декабря 2016 г. ³	На 31 декабря 2015 г. ⁴
	Выручка ⁵	181580	178994
	Себестоимость продаж	164351	160635
	Валовая прибыль (убыток)	17229	18359
	Коммерческие расходы	7011	6823
	Управленческие расходы	873	582
	Прибыль (убыток) от продаж	9345	10936
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	552	533
	Проценты к уплате	1475	1207
	Прочие доходы		
	Прочие расходы	759	966
	Прибыль (убыток) до налогообложения	7663	9296
	Текущий налог на прибыль	1379	1673
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	6284	7623



Белякова Т.А.
(расшифровка подписи)

5 марта 2017 г.