

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
(наименование кафедры)

38.03.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
(направленность (профиль)/специализация)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ прибыли и рентабельности организации»

Студент

О.В. Климова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Е.Б. Вокина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой канд. экон. наук, доцент М.В. Боровицкая

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

(личная подпись)

«___» _____ 2018 г.

Тольятти 2018

Аннотация

Тема бакалаврской работы: «Анализ прибыли и рентабельности организации».

Объем работы 50 листов (без приложений), в том числе 12 рисунков и 7 таблицы.

Приложений в работе 3, в том числе бухгалтерская отчетность ООО «Максима». При выполнении работы использовались 24 источника.

Ключевые слова: анализ, рентабельность, прибыль от продаж, чистая прибыль, организация.

Предметом исследования являются теория и методика анализа прибыли и рентабельности.

Объектом исследования является ООО «Максима».

Основной целью бакалаврской работы является изучение теоретических положений и методики анализа прибыли и рентабельности для разработки рекомендаций по повышению эффективности деятельности организации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- изучить сущность и методику анализа прибыли и рентабельности;
- провести анализ прибыли и рентабельности в ООО «Максима»;
- разработать мероприятия по повышению прибыли и рентабельности ООО «Максима».

Хронологический период: 2015-2017 гг.

Содержание

Введение.....	4
1. Сущность прибыли и рентабельности и методика их анализа.....	6
1.1. Понятие прибыли, ее функции и виды.....	6
1.2. Сущность, виды и значение рентабельности	14
1.3. Цели, задачи и методика анализа прибыли и рентабельности организации.....	16
2. Анализ прибыли и рентабельности ООО «Максима».....	21
2.1. Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Максима».....	21
2.2. Анализ прибыли ООО «Максима».....	26
2.3. Анализ рентабельности организации.....	31
3. Разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности в ООО «Максима».....	35
3.1. Резервы роста прибыли организации.....	35
3.2. Мероприятия по повышению прибыли и рентабельности в ООО «Максима».....	38
Заключение.....	44
Список используемых источников.....	48
Приложения.....	51

Введение

В условиях рынка прибыль является целевым ориентиром функционирования каждой организации, результативным оценочным показателем, источником развития и финансирования ее деятельности. За счет прибыли финансируются мероприятия по научно-техническому и социально-экономическому развитию организаций, увеличивается фонд оплаты труда работников. Прибыль характеризуется не только как источник обеспечения внутрихозяйственных потребностей компаний, но и приобретает большое значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Проведение анализа прибыли и рентабельности позволяет изучить тенденции развития предприятия, исследовать факторы, влияющие на изменение финансовых результатов его деятельности, обосновать планы и управленческие решения, осуществить контроль над их выполнением, выявить резервы повышения эффективности производства, оценить результаты деятельности предприятия, выработать экономическую стратегию его развития.

Актуальность темы бакалаврской работы обусловлена тем, что прибыль является наиболее важным источником финансирования деятельности организации, основным источником доходов государственного бюджета, а рентабельность выступает значимым критерием относительной эффективности работы хозяйствующего субъекта.

Основной целью бакалаврской работы является изучение теоретических положений и методики анализа прибыли и рентабельности для разработки рекомендаций по повышению эффективности деятельности организации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- изучить сущность и методику анализа прибыли и рентабельности;
- провести анализ прибыли и рентабельности в ООО «Максима»;
- разработать мероприятия по повышению прибыли и рентабельности

ООО «Максима».

Предметом исследования являются теория и методика анализа прибыли и рентабельности.

Объектом исследования является ООО «Максима».

Теоретической и методологической основой дипломной работы послужили многие положения, изложенные в трудах российских ученых экономистов и финансистов, таких как: М.И. Баканов, Н.П. Любушин, Л.В. Донцова, В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет и др.

Изложение материалов работы основано на действующем законодательстве и различных нормативных актах в области бухгалтерского учета и отчетности.

Теоретическая значимость исследования заключается в обобщении и сравнении теоретического материала по теме исследования.

Практическая значимость состоит в возможности использования основных выводов и рекомендаций в практической деятельности ООО «Максима».

Информационной базой бакалаврской работы явились: нормативные документы; труды ведущих ученых в области экономического анализа; финансового анализа; бухгалтерского учета, периодические издания, материалы сети Интернет.

Бакалаврская работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников и литературы, приложений.

1. Сущность прибыли и рентабельности и методика их анализа

1.1. Понятие прибыли, ее функции и виды

В современных условиях трудно переоценить значение прибыли в общей системе стоимостных критериев и рычагов управления любого коммерческого предприятия. Это обусловлено тем, что прибыль, являясь экономической категорией, характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности организации, является показателем, который более полно отражает эффективность производства, торговли, услуг, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Кроме этого она оказывает стимулирующее воздействие на укрепление финансовой стабильности и устойчивое развитие предприятия.

В условиях современного экономического развития страны прибыль наделена новым содержанием, она является важной движущей силой рыночной экономики, обеспечивающей интересы не только государства, но и собственников, работников организации.

Прибыль как экономическая категория отражает доход, созданный в процессе предпринимательской деятельности.

Российское законодательство определяет понятие «прибыль» во второй части НК РФ. Согласно 25 главе НК РФ «Налог на прибыль организаций» «прибылью признается для российских организаций, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков, - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с НК РФ» [2].

В большом экономическом словаре прибыль рассматривается как превышение доходов от продаж над затратами. Прибыль исчисляется как разница между выручкой и суммой затрат на эту деятельность в денежном выражении.

Прибыль выполняет следующие функции.

Во-первых, прибыль отражает экономический эффект, который организация получает в результате деятельности. Прибыль характеризует конечный финансовый результат предприятия.

Во-вторых, прибыль выполняет стимулирующую функцию, поскольку одновременно является финансовым результатом и ключевой составляющей финансовых ресурсов компании. Организация имеет возможность самофинансирования за счет использования прибыли.

В-третьих, прибыль выступает одним из важных источников формирования бюджетов различных уровней.

Четвертое, прибыль является основным источником, способствующим росту рыночной стоимости компании. Данная функция реализуется посредством капитализации полученной прибыли.

Пятое, прибыль является защитным механизмом, который предохраняет организацию от риска банкротства.

Выделяют следующие виды прибыли:

- «валовая прибыль (убыток) представляет собой разницу между выручкой и себестоимостью продаж;

- прибыль (убыток) от продаж характеризует финансовый результат, полученный от продажи продукции, работ, услуг, уменьшенный на коммерческие и управленческие расходы;

- прибыль до налогообложения состоит из прибыли от продаж, доходов от прочих операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибыль до налогообложения как финансовый результат деятельности выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия;

- чистая прибыль характеризует чистый доход предприятия. Она определяется как разница между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль» [17].

В зависимости от характера налогообложения прибыли различают налогооблагаемую и не облагаемую налогом ее части. Указанное

подразделение прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики организации.

С позиции бухгалтерского учета прибыль определяется исходя из требований к признанию доходов и расходов организации, указанных в ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99.

Согласно ПБУ 9/99 доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [6].

Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику [6].

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

- а) доходы от обычных видов деятельности;
- б) прочие доходы;

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности.

При продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;

- прочие доходы [6].

Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Состав расходов регулируется положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99.

Согласно ПБУ 10/99 Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [7].

Не признается расходами организации выбытие активов:

- в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т.п.);

- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);

- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;

- в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

- в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

- в погашение кредита, займа, полученных организацией [7].

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;

- прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг [7].

Расходами по обычным видам деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности.

Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов, то расходы, принимаемые к бухгалтерскому учету, определяются как сумма оплаты и кредиторской задолженности (в части, не покрытой оплатой) [11].

Согласно ПБУ 10/99 при формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

Прочими расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- прочие расходы [7].

Согласно ПБУ 9/99 «в составе информации об учетной политике организации в бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию как минимум следующая информация:

- а) о порядке признания выручки организации;
- б) о способе определения готовности работ, услуг, продукции, выручка от

выполнения, оказания, продажи которых признается по мере готовности» [6].

В отчете о финансовых результатах доходы организации за отчетный период отражаются с подразделением на выручку и прочие доходы.

В ПБУ 9/99 отмечается, что «выручка, прочие доходы (выручка от продажи продукции (товаров), выручка от выполнения работ (оказания услуг) и т.п.), составляющие пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период, показываются по каждому виду в отдельности.

Прочие доходы могут показываться в отчете о финансовых результатах за минусом расходов, относящихся к этим доходам, когда:

а) соответствующие правила бухгалтерского учета предусматривают или не запрещают такое отражение доходов;

б) доходы и связанные с ними расходы, возникающие в результате одного и того же или аналогичного по характеру факта хозяйственной деятельности (например, предоставление во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов), не являются существенными для характеристики финансового положения организации» [6].

В отношении выручки, полученной в результате выполнения договоров, предусматривающих исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, подлежит раскрытию как минимум следующая информация:

а) общее количество организаций, с которыми осуществляются указанные договоры, с указанием организаций, на которые приходится основная часть такой выручки;

б) доля выручки, полученной по указанным договорам со связанными организациями;

в) способ определения стоимости продукции (товаров), переданной организацией.

Прочие доходы организации за отчетный период, которые в соответствии с правилами бухгалтерского учета не зачисляются на счет прибылей и убытков, подлежат раскрытию в бухгалтерской отчетности обособленно.

Построение бухгалтерского учета должно обеспечить возможность раскрытия информации о доходах организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Таким образом, что прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных взаимоотношений рыночной экономики и представляет важный элемент экономического механизма управления общественным производством.

1.2. Сущность, виды и значение рентабельности

Для оценки результативности и экономической целесообразности деятельности предприятия недостаточно только определить абсолютные показатели. Важно также определить относительные показатели, характеризующие финансовый результат и эффективность деятельности предприятия. Одним из таких показателей является рентабельность. В общем виде он исчисляется как отношение прибыли к затратам и выражается в процентах.

По мнению Коробова К.И. «рентабельность – это относительный показатель, характеризующий эффективность хозяйственной деятельности и отражающий уровень прибыльности относительно определенной базы. Предприятие рентабельно, если суммы выручки достаточно не только для покрытия затрат на производство и продажу, но и для образования прибыли» [18].

Кармокова К. И. отмечает, что «рентабельность деятельности организации оценивается с помощью системы аналитических показателей, рассчитываемых либо как отношение прибыли к вложенным средствам, либо как отношение прибыли к объему реализованных товаров» [17].

Рентабельность является одним из основных стоимостных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, объединения, отрасли в

целом, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции [19].

Структура показателей рентабельности представляет собой отношение прибыли к ресурсам или затратам. Общая рентабельность определяется как отношение суммы общей прибыли к стоимости продукции, реализованной предприятием. Она характеризует результаты всех видов деятельности предприятия. Для полного анализа рентабельности недостаточно расчета только какого-либо одного показателя рентабельности, так как финансовый результат формируется под влиянием не одного, а нескольких факторов. В зависимости от целей, которые ставятся при анализе рентабельности, могут быть использованы различные виды прибыли, на основании которых рассчитывается рентабельность.

В экономической литературе выделяют следующие виды рентабельности:

- «рентабельность активов характеризует прибыль, получаемую организацией с каждого рубля, авансированного на формирование активов;

- рентабельность производства является наиболее обобщающим, качественным показателем экономической эффективности производства, эффективности функционирования предприятий;

- рентабельность затрат. При анализе хозяйственной деятельности предприятия, во время проведения финансового анализа, для оценки эффективности использования материальных ресурсов применяют коэффициент рентабельности затрат. Он показывает сколько организация получает прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и продажу продукции;

- рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования собственного капитала;

- рентабельность заёмного капитала. При анализе финансовой отчетности, для оценки эффективности использования заемного капитала применяется

коэффициент рентабельность заемного капитала, часто называемый эффект финансового рычага.

- рентабельность продукции представляет, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции;

- рентабельность продаж характеризует удельный вес прибыли в основе выручки. Данный показатель так же называется нормой прибыльности» [12; 15; 20].

Таким образом, показатели рентабельности характеризуют окончательные финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия, кроме того, они с различных позиций определяют доходность предприятия и ранжируются участниками экономического процесса в соответствии с их интересами.

1.3. Цели, задачи и методика анализа прибыли и рентабельности организации

Прибыль является важным обобщающим показателем финансовых результатов компании, характеризующим абсолютную эффективность ее деятельности. На формирование прибыли воздействуют различные факторы – это объем продаж продукции, работ, услуг, производительность труда, себестоимость, эффективность использования ресурсов.

Основной целью анализа прибыли и рентабельности организации является выявление резервов роста ее эффективности деятельности.

Главными задачами анализа финансовых результатов деятельности организации можно назвать:

- «регулярный контроль за выполнением планов продаж и получением прибыли;
- определение влияния факторов на продажи и финансовые результаты;
- выявление резервов роста продаж и прибыли;

- оценка возможностей увеличения объема продажи продукции, прибыли и рентабельности;

- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов» [15].

К основным источникам информации для анализа прибыли и рентабельности относятся: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах.

Анализ прибыли - это процесс исследования результатов и условий ее использования и формирования для выявления резервов с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Система экономической информации связанная с анализом прибыли имеет двунаправленную связь. С одной стороны, анализ использует экономическую информацию, которая является базой для исследования. С другой стороны, по результатам проведенного анализа появляется новая информация, которая используется в дальнейшем в процессе планирования деятельности и управления компанией.

Информация должна отвечать соответствующим критериям.

Информация должна быть уместной, то есть информация значима и оказывает влияние на решение, принимаемое пользователем.

Достоверность информации заключается в том, что экономическое содержание информации преобладает над юридическими формами, и информацию можно подтвердить документально, т.е. данные являются обоснованными.

Информация является правдивой, в случае, если в ней нет ошибок и пристрастных оценок, а также не изменяет события хозяйственной жизни организации.

Нейтральность подразумевает, что финансовая отчетность не делает каких-либо акцентов на удовлетворение интереса одной группы пользователей общей отчетности в ущерб другой.

Понятность – любые пользователи могут расшифровать отчетность и для этого не обязательно иметь какую-то подготовку.

Сопоставимость требует, чтобы данные о деятельности предприятия были сопоставимы с аналогичной информацией о деятельности других фирм.

Анализ использования прибыли организации начинается с исследования уровня и динамики всех показателей, взятых из «Отчета о финансовых результатах». Затем на основании полученной информации целесообразно проанализировать структуру выручки.

В процессе горизонтального анализа выясняются следующие вопросы:

- какое участие отдельных элементов доходов и расходов в формировании прибыли;
- какие причины ключевых изменений прибыли в сравнении с предыдущим периодом;
- стабильными ли являются полученные доходы и произведенные расходы и следует ли их учитывать в будущем.

При структурном анализе отчета о финансовых результатах можно дать оценку удельному весу отдельных составляющих отчета в величине выручки.

Из «Отчета о финансовых результатах» можно сделать выводы о прибыли организации.

Прибыль предприятия распределяется по различным направлениям. Пропорции распределения прибыли определяются экономическими нормативами, установленными государством или предприятием. Законодательно определяют нормативы платежей в бюджет. Часть нормативов определяют сами предприятия.

Анализ рентабельности позволяет оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в него (предприятие) капитал. Предприятие работает рентабельно в том случае, если доходы, полученные им в результате производственно-хозяйственной деятельности, превышают расходы на производство и реализацию продукции.

Рассмотрим методику расчета разных видов рентабельности.

Рентабельность активов. Одним из важнейших показателей – рентабельность активов. Этот показатель исчисляется по следующей формуле:

$$P = (\Pi / A) * 100 \quad (1)$$

где P – рентабельность активов, %;

Π – чистая прибыль;

A – сумма активов предприятия.

Рентабельность производства в самом общем виде определяется по формуле:

$$P = (\Pi / (\text{ОФ} + \text{ОС})) * 100 \quad (2)$$

где P – рентабельность производства, %;

Π – прибыль до налогообложения;

ОФ – стоимость основных средств;

ОС – стоимость оборотных средств.

Рентабельность затрат рассчитывают по следующей формуле:

$$P = (\Pi / Z) * 100 \quad (3)$$

где P – рентабельность затрат, %;

Π – прибыль до налогообложения;

Z – затраты предприятия на производство и реализацию продукции.

Савицкая Г.В. отмечает, что «рентабельность затрат показывает сколько предприятие (организация) имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Этот показатель может рассчитываться как в целом по предприятию, так и по его отдельным подразделениям или видам продукции» [22].

Рентабельность собственного капитала можно рассчитать следующим образом:

$$P = (\Pi / СК) * 100 \quad (4)$$

где P – рентабельность собственного капитала, %;

Π – чистая прибыль предприятия;

СК- собственный капитал предприятия.

Рентабельность заёмного капитала рассчитывается по формуле:

$$P = (\Pi / ЗК) * 100 \quad (5)$$

где P – рентабельность заемного капитала, %;

Π – чистая прибыль предприятия;

ЗК- заемный капитал предприятия.

Рентабельность продукции может быть выражена формулой:

$$P = (\Pi / ПС) * 100 \quad (6)$$

где P – рентабельность продукции, %;

Π – чистая прибыль предприятия;

ПС- полная себестоимость продукции.

Рентабельность продаж определяется по такой формуле:

$$P = (\Pi / В) * 100 \quad (7)$$

где P – рентабельность продаж, %;

Π – прибыль от продаж;

В- выручка.

Необходимость анализа показателей рентабельности выражается в том, что они в большей степени, чем сама прибыль, отражают итоговые результаты деятельности, поскольку их величина отражает соотношение эффекта с имеющимися или потребленными ресурсами.

2. Анализ прибыли и рентабельности ООО «Максима»

2.1. Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «Максима»

Общество с ограниченной ответственностью «Максима» создано в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

ООО «Максима» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности, определенно ограниченным уставом общества.

Общество создано без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.

ООО «Максима» имеет печать, бланки со своим наименованием, собственную эмблему.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Общество не отвечает по обязательствам своих участников.

ООО «Максима» действует на основании утвержденного его учредителями (участниками) устава общества.

Устав ООО «Максима», утвержденный учредителями (участниками) общества, содержит:

- полное и сокращенное фирменное наименование общества;
- сведения о месте нахождения общества;
- сведения о составе и компетенции органов общества, в том числе о вопросах, составляющих исключительную компетенцию общего собрания

участников общества, о порядке принятия органами общества решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов;

- сведения о размере уставного капитала общества;
- права и обязанности участников общества;
- сведения о порядке и последствиях выхода участника общества из общества, если право на выход из общества предусмотрено уставом общества;
- сведения о порядке перехода доли или части доли в уставном капитале общества к другому лицу;
- сведения о порядке хранения документов общества и о порядке предоставления обществом информации участникам общества и другим лицам;
- иные сведения, предусмотренные законодательством.

ООО «Максима» вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками общества. Решение об определении части прибыли общества, распределяемой между участниками общества, принимается общим собранием участников общества.

Часть прибыли общества, предназначенная для распределения между его участниками, распределяется пропорционально их долям в уставном капитале общества.

Срок и порядок выплаты части распределенной прибыли общества определяются уставом общества или решением общего собрания участников общества о распределении прибыли между ними.

ООО «Максима» является сетью ломбардов.

Ломбардом является юридическое лицо - специализированная коммерческая организация, основными видами деятельности которой являются предоставление краткосрочных займов гражданам и хранение вещей.

Ломбарды вправе осуществлять профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов в порядке, установленном Федеральным законом «О потребительском кредите (займе)».

Ломбарду запрещается заниматься какой-либо иной предпринимательской деятельностью, кроме предоставления краткосрочных займов гражданам, хранения вещей, а также оказания консультационных и информационных услуг.

Ломбард не вправе пользоваться и распоряжаться заложенными и сданными на хранение вещами.

Организационная структура управления ООО «Максима» представлена на рис. 1.

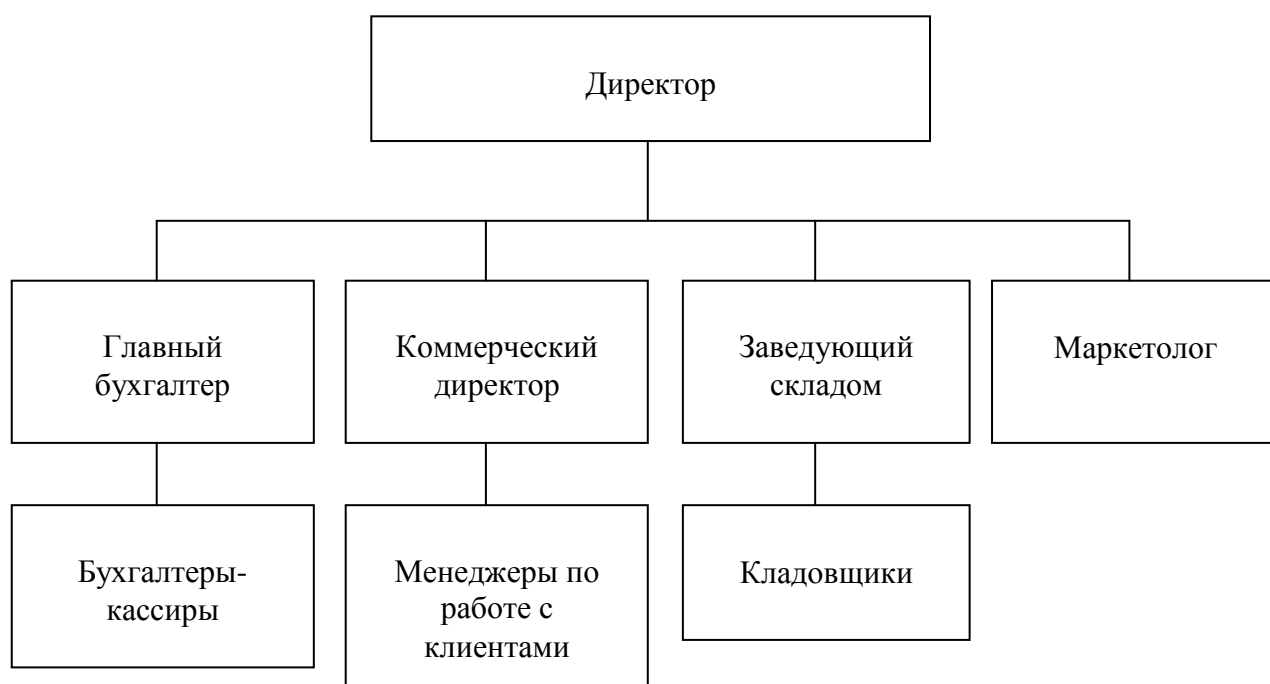


Рис. 1. Организационная структура управления ООО «Максима»

Директор ООО «Максима» представляет интересы компании, заключает договоры и трудовые соглашения, открывает расчетные счета в банках, распоряжается средствами организации, утверждает штат и штатное расписание, разрабатывает и утверждает должностные инструкции, издает приказы, осуществляет руководство всеми работниками.

Главный бухгалтер осуществляет организацию бухгалтерского учета деятельности организации. Он рассчитывает и начисляет заработную плату работникам, рассчитывает и начисляет налоги, формирует бухгалтерскую и

налоговую отчетность. Он обеспечивает кадрами фирму, своевременно оформляет прием и увольнение сотрудников, контролирует расстановки и правильность использования трудовых ресурсов.

Коммерческий директор руководит работой менеджеров по работе с клиентами. Менеджеры по работе с клиентами отвечают за работу с клиентами в целом. Они осуществляют прием, регистрацию и своевременную выдачу денежных средств под залог, подготавливают счета и отвечают за их своевременную оплату. Именно они обеспечивают основное количество услуг в компании.

Заведующий складом отвечает за хранение материальных ценностей, организует погрузочно-разгрузочные работы на складе, ведет учет входящих и исходящих передвижений товара, составляет сопутствующую документацию, контролирует надлежащее хранение и сохранность товара. Является материально-ответственным лицом. Работник склада осуществляет погрузочно-разгрузочные работы на складе, надлежащее хранение и сохранность товара, ведет базу прихода и списания товара, принимает и отпускает товар.

Маркетолог проводит маркетинговые исследования рынка, потребителей, конкурентов и поставщиков, подготавливает маркетинговые планы на предстоящие периоды, составляет отчеты о положении дел в отрасли.

Исходя из анализа организационной структуры, можно сделать следующий вывод. В исследуемой организации нет специалиста, занимающегося непосредственно сбытом. В процессе анализа рынка и формирования сбытовой политики задействованы несколько человек из разных подразделений, что значительно усложняет процесс принятия управленческого решения по сбыту, а так же является перегрузкой тех сотрудников, которые занимаются этим параллельно со своей деятельностью.

Проведем анализ основных технико-экономических показателей деятельности ломбарда ООО «Максима» в таблице 1. Основным источником информации послужила бухгалтерская отчетность (приложения 1-3).

Анализ основных технико-экономических показателей деятельности ООО
«Максима» за 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение, (+, -)	
				2016 от 2015	2017 от 2016
1	2	3	4	5	6
1. Выручка, тыс.руб.	3800	4100	4500	300	400
2. Себестоимость продаж, тыс.руб.	2600	2700	2800	100	100
3. Прибыль от продаж, тыс.руб.	1050	1400	1700	350	300
4. Чистая прибыль, тыс.руб.	488	784	952	296	168
5. Стоимость основных средств, тыс.руб.	2850	3000	3400	150	400
6. Стоимость активов, тыс.руб.	5090	6244	6996	1154	752
7. Численность, чел.	50	45	54	-5	9
8. Производительность труда, тыс.руб. (1/7)	76,00	91,11	83,33	15,11	-7,78
9. Фондоотдача, руб. (1/5)	1,33	1,37	1,32	0,04	-0,05
10. Оборачиваемость активов, раз (1/6)	0,75	0,66	0,64	-0,09	-0,02
11. Рентабельность продаж, % (3/1*100%)	27,63	34,15	37,78	6,52	3,63

Выручка в 2017 г. по сравнению с 2016 г. выросла на 400 тыс.руб. Себестоимость продаж также увеличилась на 100 тыс.руб.

Прибыль от продаж и чистая прибыль имеют тенденцию к росту: в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 350 тыс.руб. 296 тыс.руб., а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 300 тыс.руб. и 168 тыс.руб. соответственно.

Стоимость основных средств и стоимость активов выросла и в 2017 г. составила 3400 тыс.руб. и 6996 тыс.руб. против 2850 тыс.руб. и 5090 тыс.руб. в 2015 г. соответственно.

Численность рабочих в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась на 9 человек.

Несмотря на рост численности в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 9 чел., производительность труда снизилась на 7,78 тыс. руб., что является отрицательной динамикой и свидетельствует о неэффективном использовании трудовых ресурсов.

Фондоотдача в 2017 г. по сравнению с 2016 г. сократилась на 0,05 руб., что говорит о снижении эффективности использования основных средств.

Оборачиваемость активов имеет тенденцию к снижению: в 2016 г. по сравнению с 2015 г. в 0,09 раз, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 0,02 раза., что является отрицательным фактором в деятельности организации.

Рентабельность продаж имеет тенденцию к росту и в 2017 г. по сравнению с 2016 г. выросла на 3,63 %.

2.2. Анализ прибыли ООО «Максима»

В условиях рынка исследование показателей прибыли для альтернативного потребления ресурсов, диагностики факторов, которые влияют на их величину, играет ведущую роль, так как от глубины понимания и рациональности использования полученной прибыли зависит благополучие предприятия.

Шеремет А.Д, Сайфуллин Р.С отмечают, что «анализ прибыли является одним из важнейших аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия. Изучение состава и структуры прибыли необходимо для оценки финансовых показателей и экономического прогнозирования» [25].

Как отмечает Кувшинов М.С. «целью анализа прибыли является формирование количественной оценки причин, которые вызывают изменение

прибыли или убытка, налоговых платежей из прибыли в бюджет, выявление влияния расходов на изменение прибыли или влияния изменения цен, вызванного рыночной конъюнктурой. Особое внимание в процессе анализа и оценки динамики финансовых результатов деятельности организации следует обратить на наиболее значимую статью их формирования - прибыль (убыток) от продажи товаров, продукции, выполненных работ, оказанных услуг как важнейшую составляющую экономической (чистой) прибыли» [19].

Анализ прибыли проведем на основе отчета о финансовых результатах ООО «Максима» за 2015-2017 гг. в таблице 2.

Таблица 2

Анализ динамики показателей отчета о финансовых результатах ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Показатели, тыс. руб.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темп роста, %	
				2016-2015	2017-2016	2016 от 2015	2017 от 2016
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	3800	4100	4500	300	400	107,89	109,76
Себестоимость продаж	2600	2700	2800	100	100	103,85	103,70
Валовая прибыль	1200	1400	1700	200	300	116,67	121,43
Коммерческие расходы	150	180	220	30	50	120,00	122,22
Прибыль от продаж	1050	1220	1480	170	260	116,19	121,31
Прочие доходы	100	180	150	80	-30	180,00	83,33
Прочие расходы	540	420	440	-120	20	77,78	104,76
Прибыль до налогообложения	610	980	1190	370	210	160,66	121,43
Текущий налог на прибыль	122	196	238	74	42	160,66	121,43
Чистая прибыль	488	784	952	296	168	160,66	121,43

Проведенные расчеты показали, что в динамике растет. Так в 2016 г. в сравнении с 2015 г. ее рост составил на 7,89%, а в 2017 г. в сравнении с 2016 г. на 9,76%. Рост себестоимости составил в 2016 г. на 3,85%, а в 2017 г. на 3,70%.

Динамика выручки и себестоимости продаж ООО «Максима» за 2015-2017 гг. представлена на рис. 2.

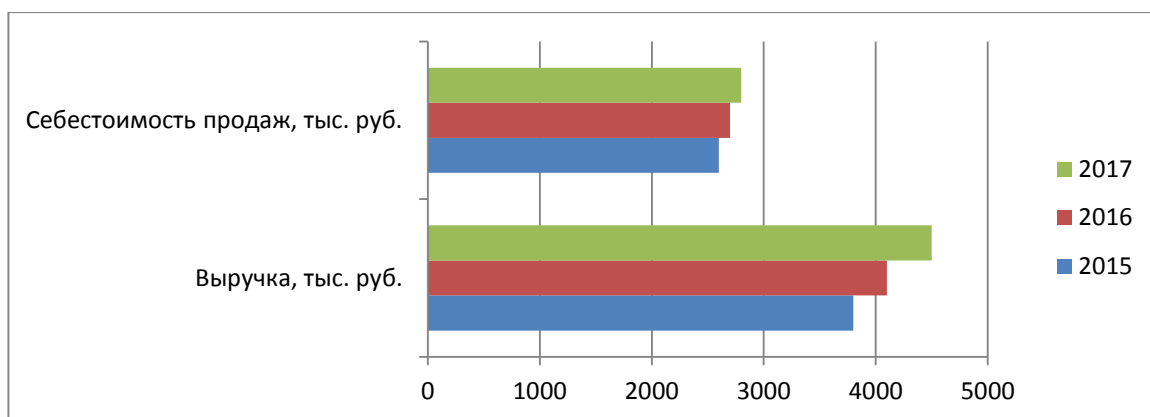


Рис. 2. Динамика выручки и себестоимости продаж ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Коммерческие расходы в 2016 г. в сравнении с 2015 г. выросли на 30 тыс. руб., а в 2017 г. в сравнении с 2016 г. увеличились на 50 тыс. руб.

В 2016 г. в сравнении с 2015 г. прочие доходы выросли на 80 тыс. руб., а прочие расходы сократились на 120 тыс. руб.

В 2017 г. в сравнении с 2016 г. прочие доходы уменьшились на 30 тыс. руб., а прочие расходы выросли на 20 тыс. руб.

Динамика коммерческих расходов, прочих доходов и расходов ООО «Максима» за 2015-2017 гг. представлена на рис. 3.

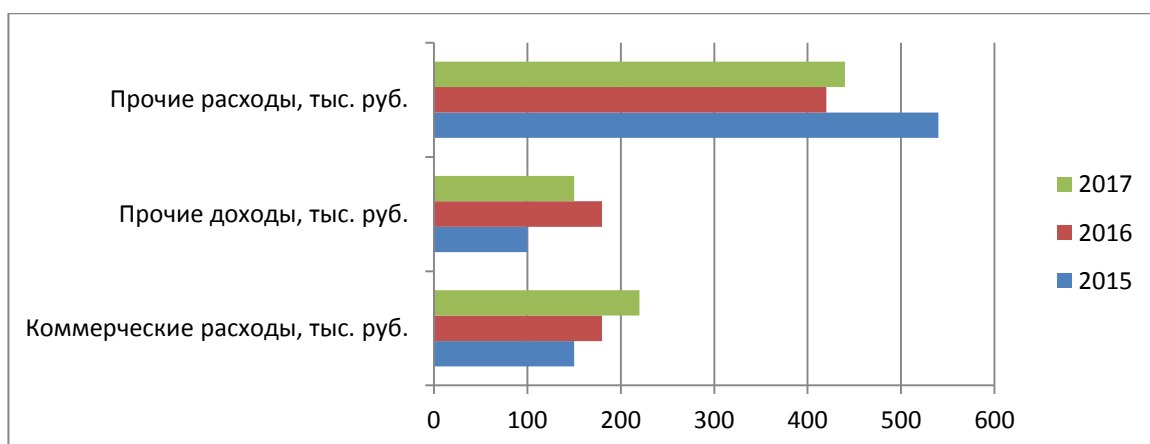


Рис. 3. Динамика коммерческих расходов, прочих доходов и расходов ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Текущий налог на прибыль имеет тенденцию к росту: в 2017 г. в сравнении с 2016 г. вырос на 21,43%.

Динамика налога на прибыль представлена на рис. 4.

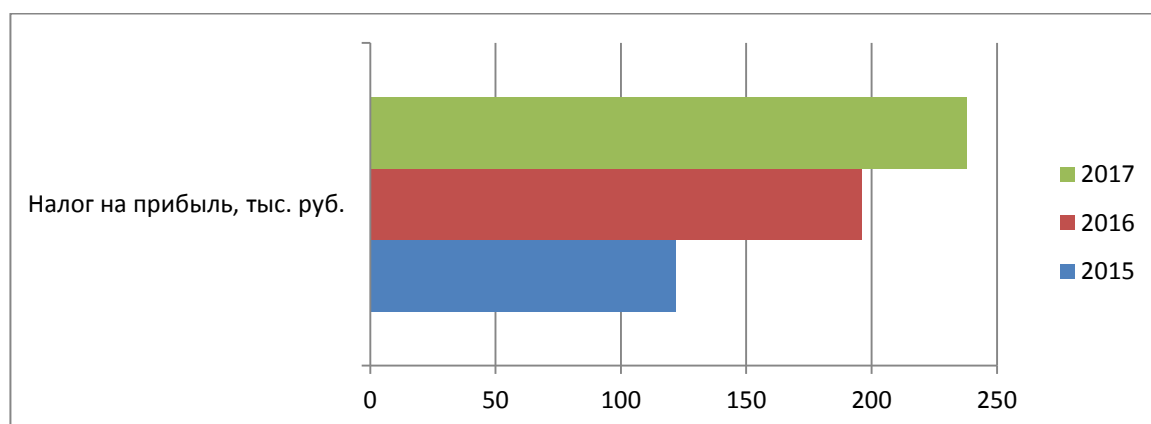


Рис. 4. Динамика выручки и себестоимости продаж ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Рассмотрим динамику показателей прибыли ООО «Максима».

Проведенный анализ показал, что в ООО «Максима» с 2015 г. по 2017 г. все показатели прибыли имеют тенденцию к росту. Так валовая прибыль в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличилась на 16,67%, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 21,43%. Прибыль от продаж в 2017 г. составила 1480 тыс. руб. против 1050 тыс. руб. в 2015 г. Прибыль до налогообложения и чистая прибыль в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличились на 21,43% соответственно.

Отообразим динамику показателей прибыли ООО «Максима» за 2015-2017 гг. на рис. 5.

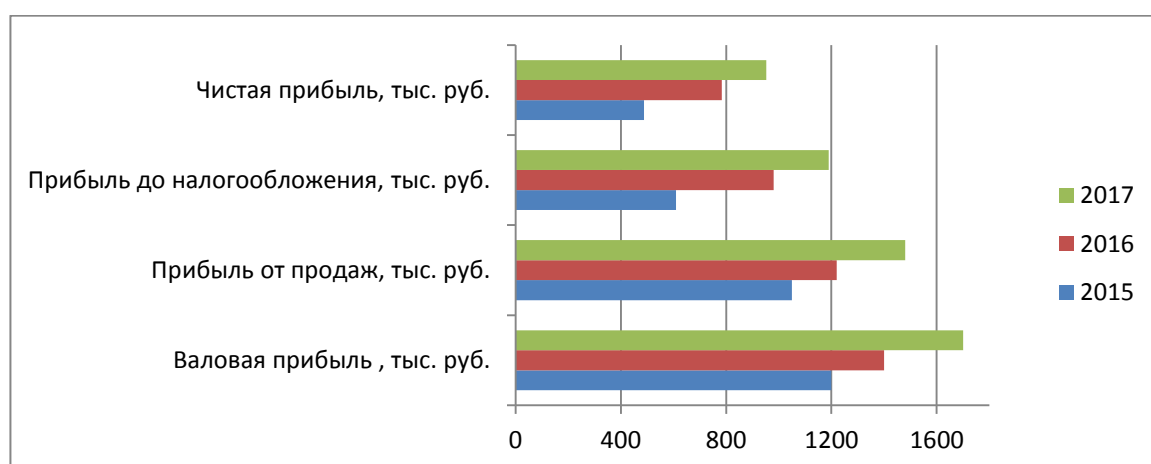


Рис. 5. Динамика показателей прибыли ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Анализ структуры отчета о финансовых результатов ООО «Максима» за 2015-2017 гг. проведем в таблице 3.

Таблица 3

Анализ структуры отчета о финансовых результатов ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Показатели	Удельный вес, %			Абсолютное отклонение уд. веса, %	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016-2015	2017-2016
1	2	3	4	5	6
Выручка	100	100	100	-	-
Себестоимость продаж	68	66	62	-3	-4
Валовая прибыль	32	34	38	3	4
Коммерческие расходы	4	4	5	0	1
Прибыль от продаж	28	30	33	2	3
Прочие доходы	3	4	3	2	-1
Прочие расходы	14	10	10	-4	0
Прибыль до налогообложения	16	24	26	8	3
Текущий налог на прибыль	3	5	5	2	1
Чистая прибыль	13	19	21	6	2

По проведенным расчетам видно, что наибольший удельный вес в структуре выручки составляет себестоимость продаж: в 2015 г. 68%, в 2016 г. 66%, в 2017 г. 62%.

Валовая прибыль в структуре выручки в 2015 г. составила 32%, в 2016 г. – 34%, а в 2017 г. – 38%.

В структуре выручки прибыль от продаж в 2017 г. составляет 33%, против 28% в 2015 г., что является положительной динамикой.

Прибыль до налогообложения в структуре увеличивается: в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 8%, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 3%.

Чистая прибыль в структуре растет в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 6%, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 6%.

Таким образом, проведенный анализ за 2015-2017 гг. указывает на положительную динамику всех показателей прибыли, что является благоприятным фактором в деятельности ООО «Максима».

2.3. Анализ рентабельности организации

Относительными характеристиками финансовых результатов предприятия являются показатели рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют эффективность предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат. Рентабельность - один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень средств в процессе производства и реализации продукции.

Анализ показателей рентабельности ООО «Максима» за 2015-2017 гг. проведем в таблице 4.

Таблица 4

Анализ показателей рентабельности ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Показатели, 5	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение, (+,-)	
				2016-2015	2017-2016
1	2	3	4	5	6
Рентабельность активов	11,98	15,70	17,01	3,72	1,31
Рентабельность затрат	23,46	36,30	42,50	12,84	6,2
Рентабельность собственного капитала	40,33	39,32	32,43	-1,01	-6,89
Рентабельность заемного капитала	12,58	18,45	23,45	5,87	5
Рентабельность продаж по чистой прибыли	12,84	19,12	21,16	6,28	2,04
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	27,63	29,76	32,89	2,13	3,13

Представим графически динамику рентабельности активов ООО «Максима» за 2015-2017 гг. на рис. 6.

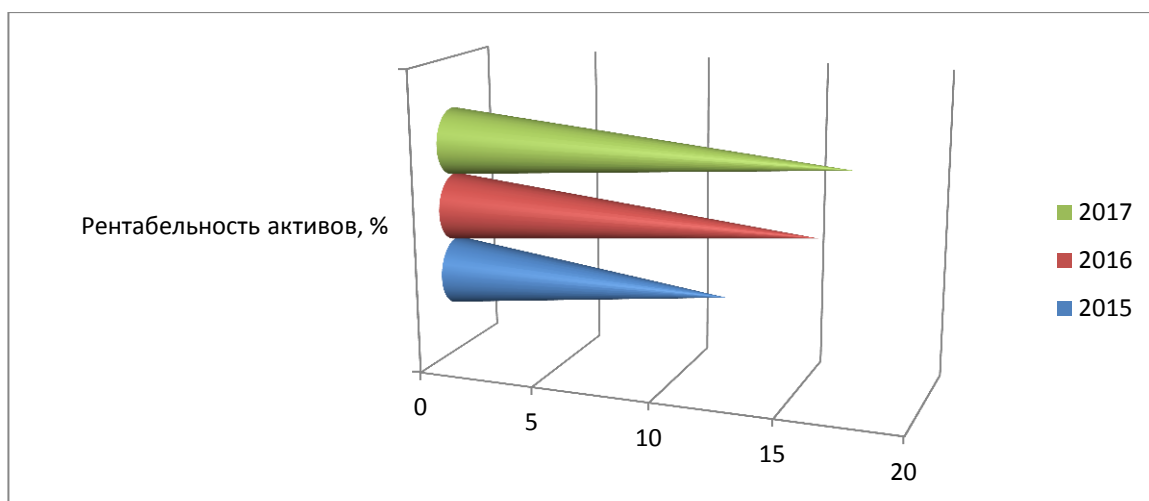


Рис. 6. Динамика рентабельности активов ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Рентабельность активов в динамике растет: в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 3,72%, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 1,31%.

Графически динамика рентабельности затрат представлена на рисунке 7.

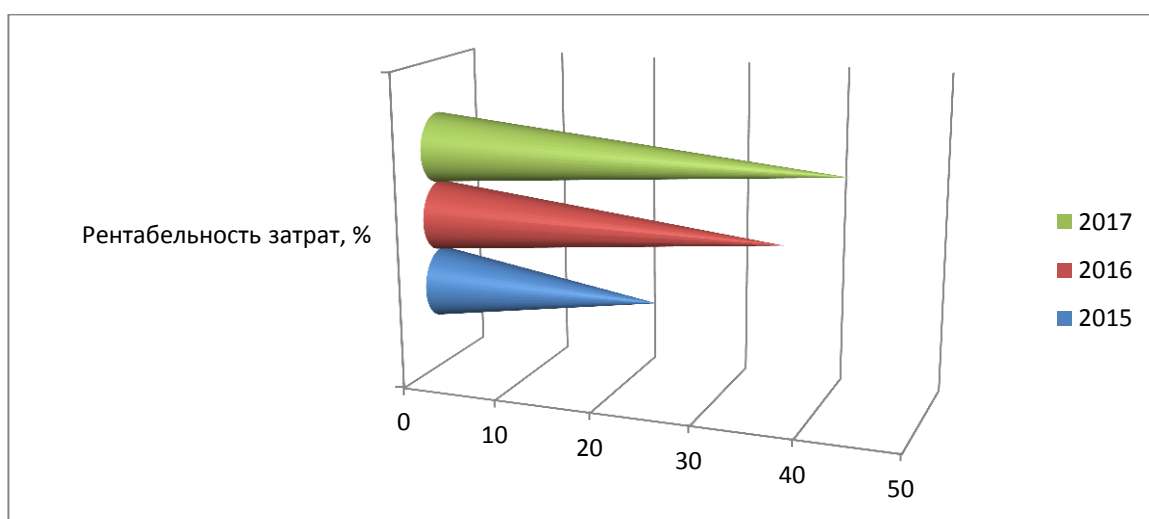


Рис. 7. Динамика рентабельности затрат ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Наибольший рост рентабельности затрат произошел в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 12,84%. Тем не менее наибольшее значение приходится на 2017 г. – 42,50%.

Графически динамика рентабельности собственного капитала представлена на рисунке 8.

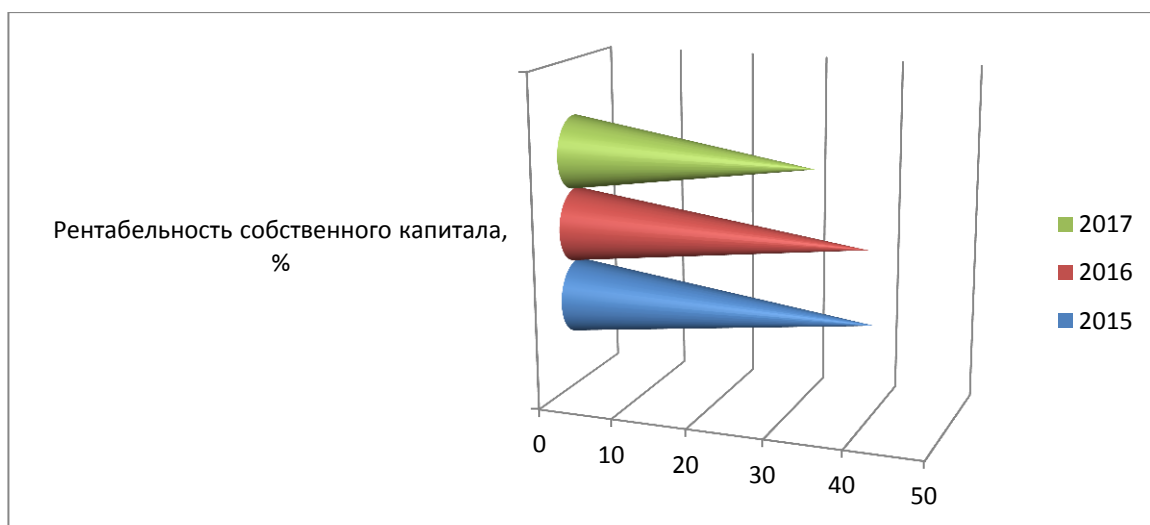


Рис. 8. Динамика рентабельности собственного капитала ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Рентабельность собственного капитала в динамике снижается: в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 1,01%, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 6,89%.

Графически динамика рентабельности заемного капитала представлена на рисунке 9.

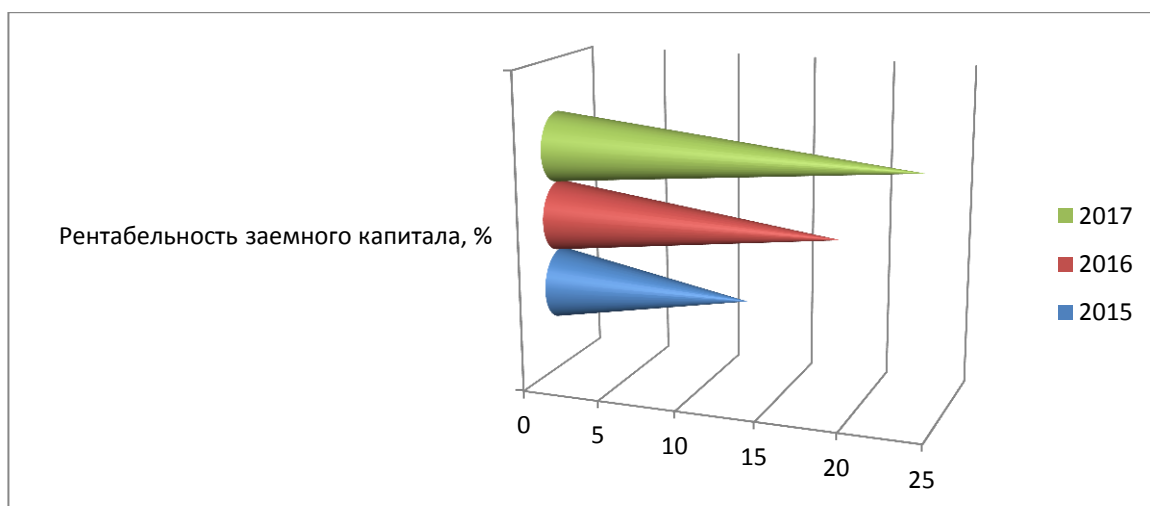


Рис. 9. Динамика рентабельности заемного капитала ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Рентабельность заемного капитала имеет тенденцию к росту. В 2017 г. данный показатель составил 23,45% против 12,58% за 2015 г.

Графически динамика рентабельности продаж по чистой прибыли и прибыли от продаж представлена на рисунке 10.

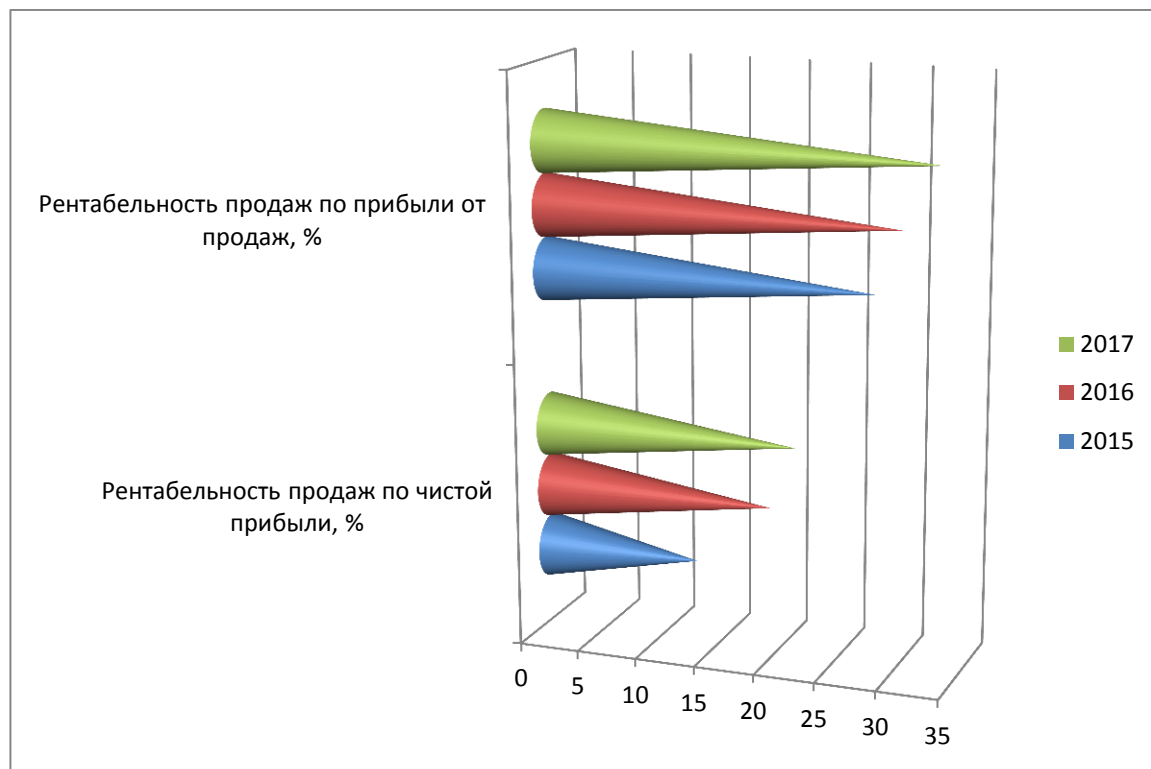


Рис. 10. Динамика рентабельности продаж по чистой прибыли и прибыли от продаж ООО «Максима» за 2015-2017 гг.

Рентабельность продаж по чистой прибыли и по прибыли от продаж в динамике растут. Так в 2017 г. рентабельность продаж по чистой прибыли составила 21,16%, а по прибыли от продаж 32,89%.

Таким образом, проведенный анализ показал, что большинство показателей рентабельности в 2017 г. выросли по сравнению с 2016 г. и 2015 г. Это характеризуется положительным фактором ООО «Максима», и свидетельствует об его эффективности деятельности.

3. Разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности в ООО «Максима»

3.1. Резервы роста прибыли организации

Прибыль играет важную роль в деятельности организации и является одним из факторов ее устойчивого развития. В этой связи актуальным является не только анализ прибыли и рентабельности, но и поиск резервов её повышения.

Рассмотрим основные источники резервов увеличения прибыли:

- снижение себестоимости,
- увеличение объема продажи продукции,
- повышение качества выпускаемой продукции.

На рынке ломбардных услуг достаточно высокая конкуренция. Поэтому компаниям данного вида деятельности необходимо эффективно формировать и распределять прибыль, что позволит выявить резервы роста прибыли и разработать рекомендации по повышению доходов предприятия, оптимизации расходов и улучшению его финансовых результатов.

Работа по формированию и распределению прибыли предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с оптимальным формированием прибыли из различных источников, а также эффективным ее распределением и использованием с целью обеспечения текущей и инвестиционной деятельности предприятия, а также решения его социальных задач.

Основу такой работы должны составлять методы прогнозирования, планирования и контроллинга прибыли.

Процесс прогнозирования должен включать в себя следующие этапы:

- прогноз объемов продаж услуг;
- прогноз выручки и прочих доходов предприятия;
- формирование сметы затрат на услуг и прочих затрат предприятия;

- прогноз прибыли от продажи услуг и прибыли от прочей реализации;
- прогноз показателей рентабельности предприятия.

Планирование прибыли является важнейшим элементом системы управления прибыли.

Арзуманова Т. И. указывает, что «одним из подходов к планированию прибыли является формирование бюджета прибыли (бюджетирование), составляемый на базе формального отчета об ожидаемых доходах с соответствующими прогнозами изменения действующих цен, затрат и возможный спрос на период составления бюджета. Контроллинг прибыли - целостная концепция экономического управления организацией, которая направлена на выявление всех шансов и рисков, связанных с получением прибыли в условиях рынка» [9].

Внедрение на предприятиях бюджетирования и контроллинга прибыли позволяет оптимизировать объем получаемой прибыли, а также повысить эффективность всего процесса работы с формированием и распределением прибыли.

В целях повышения эффективности управления прибылью, рассмотрим ряд направлений совершенствования работы ООО «Максима»:

- осуществление жесткого контроля работы всех отделов, для того чтобы исключить повторение функций и улучшить взаимодействие среди отделов;
- разделение функций формирования бухгалтерской, налоговой и управленческой отчетности, что будет способствовать исключению дефицита управленческой информации и выделению функций планирования и оптимизации налогообложения;
- оперативное согласование этапов планирования, управленческого учета и контроля для обеспечения первичности функции планирования;
- наиболее четкое распределение полномочий и зон ответственности среди служб, что будет способствовать сформированию критериев для оценки их работы;

- внедрение самых современных механизированных и автоматизированных средств для решения задач анализа прибыли и рентабельности.

Неотъемлемой частью процесса совершенствования механизма формирования и распределения прибыли являются мероприятия, направленные на её непосредственное увеличение, а именно повышение эффективности деятельности предприятия по предоставлению услуг.

Стимулирование сбыта услуг ломбарда заключается в продвижении рекламы, открытии дополнительных точек.

Для открытия новых точек основанием должен служить квалифицированный анализ рыночной ситуации с грамотным экономическим обоснованием.

Специалисты служб реализации и маркетинга должны постоянно следить за рынком услуг ломбарда.

Самым оптимальным направлением по совершенствованию системы продвижения услуг ломбарда ООО «Максима» являются интегрированные маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход, используя единые идеи, единый менеджмент и единое финансирование, как раз дает ощутимые результаты.

Применение предложенных мероприятий по совершенствованию механизма управления прибылью позволит:

- обеспечить текущую платежеспособность компании;
- выявить резервы роста прибыли;
- организовать учет, анализ, планирование, контроль и регулирование финансовых отношений внутри компании и в отдельных ее подразделениях и службах в частности.

Внедрение вышеотмеченных структур и методов прогнозирования, планирования и контроллинга прибыли дает возможность повысить прибыль и рентабельность ООО «Максима» и достигать более высоких финансовых результатов хозяйственной деятельности.

3.2. Мероприятия по повышению прибыли и рентабельности в ООО «Максима»

Результаты анализа прибыли ООО «Максима» показывают, что в период с 2015 по 2017 год наблюдается рост показателей прибыли и рентабельности. Однако, в настоящее время, организация является перспективной и развивающейся. По нашему мнению возможно увеличение прибыли и рентабельности компании. Необходимо отметить снижение показателей рентабельности собственного капитала предприятия.

В условиях жесткой конкуренции на рынке услуг ломбарда и учитывая специфику данного бизнеса, основным направлением улучшения финансовых результатов компании должны являться целенаправленные действия по совершенствованию и расширению маркетинговых мероприятий в части продвижения данных услуг на рынке.

Продвижение товара или услуги - широкое понятие, включающее проведение эффективных рекламных компаний, мероприятия по стимулированию продаж, совершенствование техники личных продаж (прямой маркетинг), а также работу по организации положительного общественного мнения (public relations).

При этом, рекламу можно определить как форму неличной коммуникации с клиентами по представлению товаров и услуг. Такая коммуникация возможна при помощи газет, журналов, прямых почтовых отправлений, телевидения, радио, а также наружной рекламы.

Под стимулированием продаж в ломбардном бизнесе понимают краткосрочные поощрительные меры, способствующие продаже. Стимулирование должно проводиться в следующих направлениях:

- стимулирование сотрудников ломбарда – направлено на рост профессионального мастерства и повышение качества обслуживания. В этом направлении как правило широко применяется прогрессивная система оплаты труда, когда работник, кроме оклада получает премию;

- стимулирование клиентов – требуют особого внимания из-за значительного превышения количества предложений над спросом.

В целях стимулирования клиентов многие фирмы, в том числе и ООО «Максима», практикуют специальные предложения.

Персональные продажи (прямой маркетинг). Прямой маркетинг означает персональную работу сотрудников фирмы с посетителями. Поэтому прямой маркетинг предусматривает обучение персонала следующим умениям и знаниям:

- разбираться в потребностях, желаниях, ожиданиях клиентов;
- акцентировать внимание посетителей на выгодных, выигрышных сторонах предлагаемых услуг;
- делать ссылки на положительные отзывы или собственный опыт;
- разговаривать с клиентами по телефону.

«Стремясь к расширению сбыта, ломбарды используют разнообразные формы контакта с потенциальными потребителями. Личный контакт сотрудников фирмы с клиентами может осуществляться в офисе или с помощью переговоров по телефону. При этом эффективность продажи в значительной степени зависит от квалификации и личной заинтересованности продавца и внимания к клиенту. Косвенный контакт возможен в различных вариантах. Например, путем рассылки почтовых отправлений (писем, рекламных проспектов и т.п.) потенциальным клиентам» [9].

Большую популярность получают продажи услуг с помощью сети Интернет.

Организация общественного мнения (public relations), или пропаганда. «Связь с общественностью может быть определена как социальное сознание фирмы, где в процессе принятия любого решения приоритетными являются общественные интересы. Постоянная коммуникация со своими клиентами - основа создания или поддержания благоприятного имиджа фирмы» [9].

Наиболее оптимальным направлением по совершенствованию системы продвижения услуг ООО «Максима» являются интегрированные

маркетинговые коммуникации.

В целях улучшения финансовых результатов деятельности компании, необходимо рассмотреть ряд мероприятий, направленных на совершенствование системы продвижения услуг ломбарда, а также оценить результаты этих мероприятий. Представим доходы, расходы и финансовые результаты деятельности ООО «Максима» за 2017 г. в таблице 5.

Таблица 5

Результаты финансово-хозяйственной деятельности ООО «Максима» за 2017 г., тыс. руб.

Показатели	2017 год
Выручка	4500
Себестоимость продаж	2800
Валовая прибыль	1700
Коммерческие расходы	220
Прибыль от продаж	1480

Также, на основании таблицы 5 рассчитаем рентабельность продаж в 2017 году:

$$\text{Рентабельность продаж} = 1480/4500 \cdot 100 = 32,89\%.$$

Наиболее эффективными мероприятиями, учитывая специфику данного бизнеса, являются развитие сети, более активное и широкое использование рекламы, проведение бизнес-семинаров, распространение фирменных буклетов и листовок.

Методом продвижения услуг ломбарда ООО «Максима» предлагается использование рекламы в прессе в более широком формате, в том числе на телевидении и радиостанциях.

Составим планируемый бюджет рекламы компании на 2018 год и представим его в таблице 6.

Планируемый бюджет рекламы ООО «Максима» на 2018 год

Вид рекламы	Затраты, руб.	Период проведения
Выпуск рекламного каталога на 2018 г.	4 000	февраль-март
Реклама на телеканале «ЛАДА медиа»	7 000	апрель
Реклама в газетах	2 000	май
Реклама на радио «Европа +»	2 000	июнь
Реклама на телеканале «ЛАДА медиа»	7 000	июль
Реклама на сайте в сети интернет	3 000	август
Реклама на сайте в сети интернет	3 000	сентябрь
Реклама в газетах	2 000	декабрь
Итого	30 000	-

В качестве одного из видов рекламы предполагается выпуск печатного каталога. В каталог планируется включить цены на услуги с уже начисленными комиссионными. Печатный каталог должен быть рекламно-информативный. Целесообразно использовать вставки рекламного характера внутри каталога или предварять информативную часть каталога рекламными листовками.

Помимо выпуска и распространения печатного каталога услуг, планируется транслирование рекламы на радио. Этот вид рекламы является одним из самых популярных.

Без преувеличения важнейшим этапом на пути совершенствования системы продвижения услуг ломбарда ООО «Максима» на рынке является активная работа с клиентами. Необходимо издавать итоговый каталог, который будет содержать информацию о всех услугах и товарах.

Также хорошую отдачу дают бизнес-семинары и мастер-классы для менеджеров по работе с клиентами.

Обязательным элементом продвижения деятельности сети ломбарда ООО «Максима» должно являться подготовка, выпуск и распространение информационных буклетов и листовок, осуществление почтовых и интернет рассылок. Для реализации данного средства продвижения услуг (прямая реклама) планируются следующие затраты, приведенные в таблице 7.

Затраты на прямую рекламу

Описание деятельности	Стоимость, руб.
Информационные буклеты (2000 шт.)	2000
Рекламные листовки (5000 шт.)	3000
Организация почтовой рассылки	2000
Итого:	7000

Произведем подсчет общей суммы затрат на реализацию предложенных мероприятий по совершенствованию системы продвижения услуг ломбарда, в целях улучшения финансовых результатов компании. На основании Таблиц 6 и 7 получим:

Общие затраты на рекламу = 30 000 + 7 000 = 37 000 руб.

Реализация предложенных мероприятий должна способствовать увеличению объемов продаж компании на 25%. Предполагаемые значения уровня доходов, расходов и финансовых результатов деятельности ООО «Максима» представлены в таблице 8.

Таблица 8

Результаты деятельности ООО «Максима» до и после реализации
предложенных мероприятий, тыс. руб.

Показатели	До реализации мероприятий	После реализации мероприятий	Отклонение, (+,-)
Выручка	4500	5625	1125
Себестоимость продаж	2800	3100	300
Валовая прибыль	1700	2525	825
Коммерческие расходы	220	257	37
Прибыль от продаж	1480	2268	788

На основании таблицы 8 рассчитаем предполагаемую рентабельность продаж:

Рентабельность продаж = $2268/5625 \cdot 100 = 40,32\%$.

Отразим динамику выручки, валовой прибыли и прибыли от продаж после реализации предложенных мероприятий в ООО «Максима» на рис. 11.

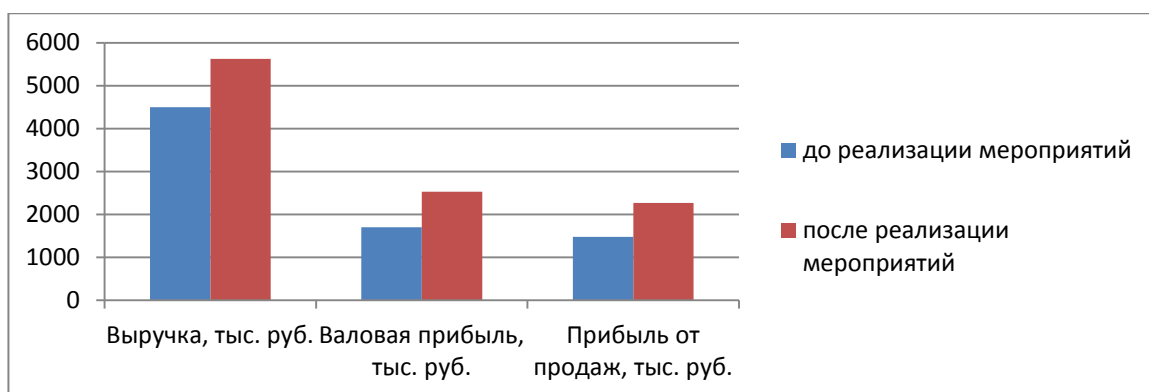


Рис. 11. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли от продаж после реализации предложенных мероприятий в ООО «Максима»

Отразим динамику рентабельности продаж после реализации предложенных мероприятий в ООО «Максима» на рис. 12.

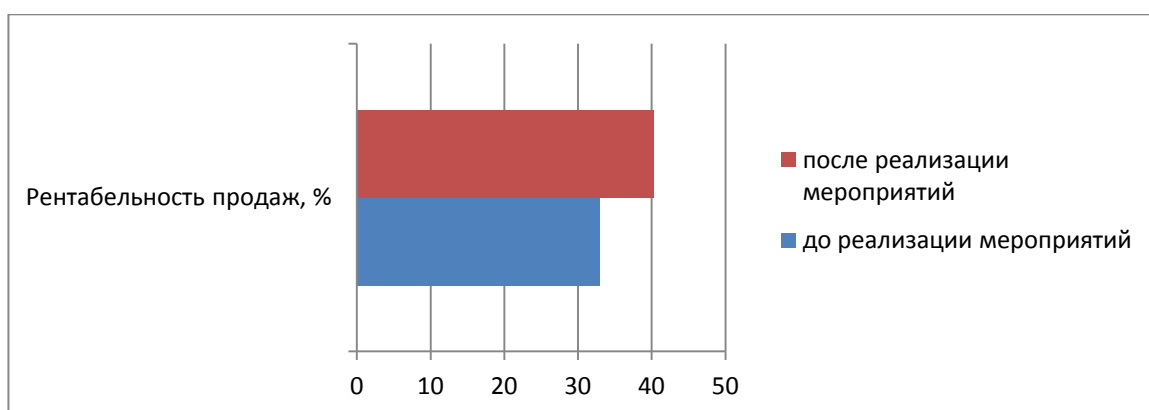


Рис. 12. Динамика рентабельности продаж после реализации предложенных мероприятий в ООО «Максима»

В результате реализации предложенных мероприятий увеличится выручка на 1125 тыс. руб., прибыль от продаж на 788 тыс. руб. и рентабельность продаж на 7,43% (40,32%-32,89%).

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит ООО «Максима» увеличить прибыль и повысить рентабельность продаж, что свидетельствует об эффективности предложенных мероприятий.

Заключение

В современных экономических условиях значение прибыли очень велико. Стремление к ее получению ориентирует предпринимателей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, оказания услуг, снижение затрат.

В первой главе бакалаврской работы изучены сущность прибыли и рентабельности и методика их анализа.

Эффективная работа по формированию и распределению прибыли позволяет выявить резервы ее роста, разработать рекомендации по увеличению доходов и снижению расходов, а так же улучшению финансовых результатов деятельности предприятия. Кроме того, анализ динамики, направлений формирования и распределения прибыли является основным элементом комплексной оценки финансово-хозяйственной деятельности, позволяющим изучить тенденции развития предприятия, исследовать факторы, влияющие на изменение финансовых результатов предприятия, обосновать планы и управленческие решения, осуществить контроль над их выполнением, выявить резервы повышения эффективности производства, оценить результаты деятельности предприятия, выработать экономическую стратегию его развития.

Финансовый результат определяется путем сопоставления доходов и расходов организации и находит свое выражение в виде определенного показателя прибыли.

Рентабельность является одним из основных стоимостных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, объединения, отрасли в целом, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции.

Структура показателей рентабельности представляет собой отношение прибыли к ресурсам или затратам.

Показатели рентабельности характеризуют окончательные финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия, кроме того, они с

различных позиций определяют доходность предприятия и ранжируются участниками экономического процесса в соответствии с их интересами.

Основной целью анализа прибыли и рентабельности организации является выявление резервов роста ее эффективности деятельности.

Во второй главе бакалаврской работы проведен анализ прибыли и рентабельности в ООО «Максима». В данной главе проведен анализ основных технико-экономических показателей деятельности организации.

Общество с ограниченной ответственностью «Максима» создано в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

ООО «Максима» является сетью ломбардов.

Ломбардом является юридическое лицо - специализированная коммерческая организация, основными видами деятельности которой являются предоставление краткосрочных займов гражданам и хранение вещей.

Проведенные расчеты показали, что в динамике растет. Так в 2016 г. в сравнении с 2015 г. ее рост составил на 7,89%, а в 2017 г. в сравнении с 2016 г. на 9,76%. Рост себестоимости составил в 2016 г. на 3,85%, а в 2017 г. на 3,70%.

Проведенный анализ показал, что в ООО «Максима» с 2015 г. по 2017 г. все показатели прибыли имеют тенденцию к росту.

Так валовая прибыль в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличилась на 16,67%, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 21,43%.

Прибыль от продаж в 2017 г. составила 1480 тыс. руб. против 1050 тыс. руб. в 2015 г.

Прибыль до налогообложения и чистая прибыль в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличились на 21,43% соответственно.

По проведенным расчетам видно, что наибольший удельный вес в структуре выручки составляет себестоимость продаж: в 2015 г. 68%, в 2016 г. 66%, в 2017 г. 62%.

Валовая прибыль в структуре выручки в 2015 г. составила 32%, в 2016 г. – 34%, а в 2017 г. – 38%.

В структуре выручки прибыль от продаж в 2017 г. составляет 33%, против 28% в 2015 г., что является положительной динамикой.

Таким образом, проведенный анализ за 2015-2017 гг. указывает на положительную динамику всех показателей прибыли, что является благоприятным фактором в деятельности ООО «Максима».

Рентабельность активов в динамике растет: в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 3,72%, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 1,31%.

Наибольший рост рентабельности затрат произошел в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 12,84%. Тем не менее наибольшее значение приходится на 2017 г. – 42,50%.

Рентабельность собственного капитала в динамике снижается: в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 1,01%, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 6,89%.

Рентабельность продаж по чистой прибыли и по прибыли от продаж в динамике растут.

В третьей главе разработаны мероприятия по повышению прибыли и рентабельности в ООО «Максима».

Результаты анализа прибыли ООО «Максима» показывают, что в период с 2015 по 2017 год наблюдается рост показателей прибыли и рентабельности. Однако, в настоящее время, организация является перспективной и развивающейся. По нашему мнению возможно увеличение прибыли и рентабельности компании. Необходимо отметить снижение показателей рентабельности собственного капитала предприятия.

В условиях жесткой конкуренции на рынке услуг ломбарда и учитывая специфику данного бизнеса, основным направлением улучшения финансовых результатов компании должны являться целенаправленные действия по совершенствованию и расширению маркетинговых мероприятий в части продвижения данных услуг на рынке.

Наиболее оптимальным направлением по совершенствованию системы продвижения услуг ООО «Максима» являются интегрированные маркетинговые коммуникации.

В целях улучшения финансовых результатов деятельности компании, в работе предложен ряд мероприятий, направленных на совершенствование системы продвижения услуг ломбарда.

Наиболее эффективными мероприятиями, учитывая специфику данного бизнеса, являются развитие сети, более активное и широкое использование рекламы, проведение бизнес-семинаров, распространение фирменных буклетов и листовок.

Методом продвижения услуг ломбарда ООО «Максима» предлагается использование рекламы в прессе в более широком формате, в том числе на телевидении и радиостанциях.

Без преувеличения важнейшим этапом на пути совершенствования системы продвижения услуг ломбарда ООО «Максима» на рынке является активная работа с клиентами.

Реализация предложенных мероприятий должна способствовать увеличению объемов продаж компании на 25%.

В результате реализации предложенных мероприятий увеличится выручка на 1125 тыс. руб., прибыль от продаж на 788 тыс. руб. и рентабельность продаж на 7,43% (40,32%-32,89%).

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит ООО «Максима» увеличить прибыль и повысить рентабельность продаж, что свидетельствует об эффективности предложенных мероприятий.

Список используемых источников

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (в ред. от 29.07.2017 г.)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (в ред. от 27.11.2017 г.)
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (в ред. от 18.07.2017).
4. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ (в ред. от 31.12.2017).
5. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) от 06.07.1999 №43н (ред. от 08.11.2010 г.)
6. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) от 06.05.1999 №32н (ред. от 06.04.2015 г.).
7. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) от 06.05.1999 №33н (ред. от 06.04.2015 г.).
8. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 509 с.
9. Арзуманова, Т. И. Экономика организации: Учебник. / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мачабели. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 256 с.
10. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: учебник для бакалавров / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. – М.: Проспект, 2016. – 424 с.
11. Беликова Т. Н. Бухгалтерский учет и отчетность от нуля до баланса : [практ. курс] / Т. Н. Беликова. - Санкт-Петербург : Питер, 2016. - 239 с.
12. Бурлака Е.В. Анализ рентабельности деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2017. - № 12. – С. 243-245.

13. Бухгалтерский учет и анализ [Электронный ресурс] : учебник / под ред. А. Е. Суглобова. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2017. - 478 с.
14. Бухгалтерский учет и отчетность : учеб. пособие для студентов вузов / Н. Г. Сапожникова [и др.] ; под ред. Д. А. Ендовицкого. - Москва : КНОРУС, 2015. - 360 с.
15. Журкин Т.А., Коротеев В.П. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия // Российское предпринимательство, 2015. – № 16 (18). – С. 3023-3028.
16. Исик Л.В. Банкротство и финансовое оздоровление / Л.В. Исик. – М.: Дело и сервис, 2017. – 272 с.
17. Кармокова К. И. Бухгалтерский учет и анализ [Электронный ресурс] : учеб. пособие / К. И. Кармокова, В. С. Канхва. - Москва : МГСУ : ЭБС АСВ, 2016. - 232 с.
18. Коробов М. Я. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий: учеб. пособие. / Коробов М. Я. - 3-е изд., Перераб. и доклада. - М.: Знание, 2013. - 378 с.
19. Кувшинов М. С. Бухгалтерский учет и анализ : конспект лекций : учеб. пособие / М. С. Кувшинов. - Москва : Кнорус, 2016. - 269 с.
20. Любушин Н. П. Финансовый анализ: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЭКСМО, 2014. – 332 с.
21. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова; РАН. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 7-е изд. – М.: А ТЕМП, 2009. – 1062 с.
22. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 2015. – 688 с.
23. Трофимов Г. А. Словарь финансово-экономических терминов и определений: учеб.-метод. пособ. / сост., А. Г. Трофимов. – СПб.: Знание, 2008. – 122 с.

24. Чумакова Н.В., Краснов В.С. Информационное обеспечение оценки и анализа финансового состояния предприятия // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2017. Т. 23. С. 104-107.
25. Шеремет А.Д, Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа/ А.Д Шеремет, Р.С. Сайфуллин. - М.: Инфра-М, 2016. - С. 200.
26. Экономический анализ [Электронный ресурс] : учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская [и др.] ; под ред. Л. Т. Гиляровской. - 2-е изд., доп. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 615 с.
27. Экономический анализ: учебник для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоловско-го, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд-во Юрайт, 2014. - 548 с .

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2017 г.

		Коды		
		0710001		
Дата (число, месяц, год)		31	12	17
Организация _____	ООО «Максима»	по ОКПО _____		
Идентификационный номер налогоплательщика _____		ИНН _____		
Вид экономической деятельности _____		по ОКВЭД _____		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____		по ОКОПФ/ОКФС _____		
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ _____		
Местонахождение (адрес) _____		384 (385)		

Пояснения ₁	Наименование показателя ²	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На <u>декабря</u> 20 <u>17</u> г. ³	20 <u>16</u> г. ⁴	20 <u>15</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	3400	3000	2850
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	3400	3000	2850
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	1780	1480	1100
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	1300	1294	900
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты			
	Прочие оборотные активы	516	470	240
	Итого по разделу II	3596	3244	2240
	БАЛАНС	6996	6244	5090

Окончание приложения 1

Пояснения 1	Наименование показателя 2	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На декабря	20 16 г.4	20 15 г.5
		20 17 г.3		
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() 7	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2936	1984	1200
	Итого по разделу III	2936	1984	1200
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	1400	1700	1650
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	1400	1700	1650
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	1100	1300	950
	Кредиторская задолженность	1560	1250	1280
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	2660	2550	2230
	БАЛАНС	6996	6244	5090

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 20 ____ г.

Приложение 2

Отчет о финансовых результатах
за 31 декабря 2017 г.

Организация	ООО «Максима»	по ОКПО	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	0710002		
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД	31	12	17
Организационно-правовая форма/форма собственности		по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384 (385)		

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За <u>31 декабря</u> 20 <u>17</u> г. 3	За <u>31 декабря</u> 20 <u>16</u> г. 4
	Выручка 5	4500	4100
	Себестоимость продаж	(2800)	(2700)
	Валовая прибыль (убыток)	1700	1400
	Коммерческие расходы	(220)	(180)
	Управленческие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	1480	1220
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	150	180
	Прочие расходы	(440)	(420)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1190	980
	Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(238)	(196)
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	952	784

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 2017 г.

Отчет о финансовых результатах
за 31 декабря 2016 г.

Организация _____ ООО «Максима» _____ по ОКПО	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика _____ по ОКВЭД	ИНН _____	0710002	31	12	16
Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД	ОКВЭД _____				
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКФС/ОКФС	ОКФС/ОКФС _____				
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ		384 (385)		

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За <u>31 декабря</u> 20 <u>16</u> г. 3	За <u>31 декабря</u> 20 <u>15</u> г. 4
	Выручка 5	4100	3800
	Себестоимость продаж	(2700)	(2600)
	Валовая прибыль (убыток)	1400	1200
	Коммерческие расходы	(180)	(150)
	Управленческие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	1220	1050
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	180	100
	Прочие расходы	(420)	(540)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	980	610
	Текущий налог на прибыль в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	(196)	(122)
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	784	488

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 2016 г.