

Министерство образования и науки Российской Федерации

ФГОУ ВПО Кемеровский Технологический Институт Пищевой  
Промышленности (университет)

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА  
«АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ТОВАРООБОРОТА И ФОРМИРОВАНИЕ  
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ»  
(на примере ООО «МАКСИМУС»)

Выполнил: ст. гр. ЭКд=111

Рослякова С.И.

Руководитель: д.э.н. , профессор,  
академик РАЕН.

Зотов В.П.

Работа защищена:

Кемерово 2016

Министерство образования и науки Российской Федерации

ФГОУ ВПО

Кемеровский Технологический Институт Пищевой Промышленности (университет)

Кафедра (предметная комиссия) «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой (предметной комиссией)

Р.М.Котов

подпись, инициалы, фамилия

« \_ - \_ » \_\_\_\_\_ июня \_\_\_\_\_ 2016г.

Тема « Анализ динамики товарооборота и формирования финансовых результатов предприятия» (на примере ООО «МАКСИМУС»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ

Автор ВК работы \_\_\_\_\_ Рослякова С.И..  
подпись, инициалы, фамилия

Обозначение дипломной работы ДРЭКд-02068315-38.03.01-10-16 грЭКд-111

Специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
номер, наименование

Руководитель работы \_\_\_\_\_ Зотов В.П.  
подпись, дата, инициалы, фамилия

Консультанты по разделам:

Теоретический \_\_\_\_\_ Зотов В.П..  
краткое наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический \_\_\_\_\_ Зотов В.П..  
краткое наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

Специальный \_\_\_\_\_ Зотов В.П..  
краткое наименование раздела подпись, дата, инициалы, фамилия

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ В.П.Зотов  
подпись, дата, инициалы, фамилия

Кемерово, 2016г.





В дипломной работе проведен анализ торговой деятельности ООО «МАКСИМУС» за три года. Рассмотрены теоретические и методологические аспекты анализа товарооборота и формирования финансовых результатов предприятия, предложены направления по увеличению финансовых результатов.

					<b>ВКР. ЭКд-02068315-38.03.01.65-10-16</b>			
Изм	Лист	№ докум.	Подп.	Дата				
Разраб.		Рослякова С.И..			«Учет и анализ формирования финансовых результатов предприятия» (на примере ООО «МАКСИМУС»)	Лит.	Лист.	Листов
Руков.		Зотов В.П.					6	
Н. контр.		Зотов В.П.				ФГОУ ВПО КемТИПП гр. ЭКд-111		
Утв.		Зотов В.П.						

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	8
1. Теоретические основы динамики товарооборота и анализа финансовых результатов деятельности торгового предприятия.....	11
1.1 Методики анализ динамики товарооборота.....	11
1.2 Сущность и понятие финансовых результатов.....	14
1.3. Оценка методик анализа финансовых результатов и показателей рентабельности.....	15
Глава 2 Экономическая характеристика ООО «МАКСИМУС».....	23
2.1 Краткая характеристика предприятия.....	23
2.2 Анализ основных экономических показателей.....	24
Глава 3 Анализ динамики товарооборота и финансовых результатов ООО «МАКСИМУС».....	38
3.1 Анализ товарооборота.....	38.
3.2 Анализ финансовых результатов.....	49
3.3 Анализ показателей рентабельности.....	56.
Выводы и предложения.....	72
Список литературы.....	76
Приложение 1 Бухгалтерская финансовая отчетность за 2014-2015 г.г.....	78
Приложение 2 Иллюстрационный материал.....	87

## ВВЕДЕНИЕ

В процессе коммерциализации российской экономики особую значимость приобретает такая важная форма реализации товаров, как розничная торговля.

Торговля - это завершающая форма продажи товаров конечному потребителю в небольших объемах через магазины, павильоны, лотки, палатки и другие пункты сети розничной торговли. Коммерческая работа по продаже в розничных торговых предприятиях в отличие от оптовых предприятий имеет свои особенности. Розничные торговые предприятия реализуют товары непосредственно населению, то есть физическим лицам, применяя свои, специфические способы и методы розничной продажи, окончательно завершают обращение от изготовителя продукции.

Товарооборот относится к числу важнейших показателей плана экономического и социального развития. Он показывает влияние, как на производство, так и на потребление, что говорит об актуальности данной темы.

Оборот торговли по своему составу не является однородным. В его состав входит сумма продажи товара населению через розничную торговую сеть и предприятия общественного питания, а также продажи товаров предприятиям, учреждениям и организациям. Большая часть розничного товарооборота непосредственно связана с личным потреблением и покупательными фондами населения.

В динамике оборота торговли находят отражение систематический рост производства, с одной стороны, непрерывный подъем, благосостояние культуры населения – с другой. Он оказывает также большое влияние на все количественные и качественные показатели работы торговых предприятий и организаций. От объема и структуры оборота розничной торговли зависят также такие показатели, как доходы, прибыль, рентабельность, сумма и уровень издержек обращения, фонд оплаты труда, численность торговых

работников, финансовое состояние предприятий и др. Большое значение в выполнении и перевыполнении планов оборота розничной торговли, изыскании резервов по его увеличению, улучшению обслуживания населения имеет систематический контроль и тщательный анализ этих планов.

Целью дипломной работы является экономическое обоснование резервов роста оборота торговли и финансовых результатов торгового предприятия на основе его анализа.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты оборота торговли;
- изучить методику анализа и планирования оборота торговли;
- провести всесторонний анализ оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Максимус»;
- спланировать оборот розничной торговли торгового предприятия ООО «Максимус» по общему объему, по товарным группам;
- выявить и экономически обосновать резервы повышения объема оборота розничной торговли;

Объектом исследования является предприятие торговли Общество с ограниченной ответственностью «Максимус».

Предметом исследования является оборот торговли ООО «Максимус», процесс его анализа и планирования.

Теоретической и методологической основой выпускной квалификационной работы явилась специальная, периодическая литература по вопросам экономики торговли и анализа торговых предприятий.

Теоретической основой исследования являются работы таких авторов: Т.И. Берг Н.Н. Волевич, Гребнев, В.И. Соломатина, А.Н. Смирнова, Н. Н.Терещенко по изучению оборота розничной торговли, материалы статистической и бухгалтерской отчетности.

Методической основой написания работы является использование в процессе проводимых исследований совокупности различных методов

анализа. Информационной базой работы послужила бухгалтерская финансовая отчетность ООО «Максимус».

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка и приложений.

Во введении отражена актуальность темы исследования, определены его цели и задачи, объект и предмет исследования, описаны методология и методика работы, приведена краткая характеристика работы.

Первая глава теоретическая. Она посвящена обороту розничной торговли как основному показателю деятельности торгового предприятия и анализа финансовых результатов. Здесь дано понятие оборота розничной торговли, определены его состав и классификация, описана тенденции развития оборота розничной торговли в современных условиях, а также приведена методика анализа оборота розничной торговли. Во второй главе проведен анализ динамики, состава, структуры оборота розничной торговли и товарного обеспечения на примере ООО «Максимус», а также рассчитано влияние финансовых результатов на изменение оборота розничной торговли ООО «Максимус».

В третьей главе приведен анализ оборота торговли торгового предприятия и анализ финансовых результатов ООО «Максимус».

В конце работы приводятся выводы и предложения кратко отражающее полученные результаты ..

# Глава 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТОВАРООБОРОТА И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Методики анализа динамики товарооборота

Розничный товароборот относится к числу важнейших показателей деятельности организаций торговли. Изучение деятельности розничных организаций обычно начинается с анализа объема ее товарооборота. Объем розничной продажи сказывается на других финансово – экономических показателях розничной торговли. Рост розничного товарооборота обуславливается прежде всего ростом объема продаж товаров, увеличением складских площадей и т. д.[21]

Информационной базой анализа розничного товарооборота являются показатели бухгалтерской финансовой и статистической отчетности; данные текущего бухгалтерского учета (синтетического и аналитического учета движения товаров на складах организации); материалы выборочных исследований.[11]

Анализ товарооборота позволяет осуществлять контроль за реализацией товаров, удовлетворением спроса потребителей, определять тенденции изменения объема и структуры товарооборота, выявлять на внутренние резервы развития товарооборота, направления его оптимизации, оказывать оперативное воздействие на торговый процесс. [20]

Экономический анализ розничного товарооборота проводится в определенной последовательности[21]:

- изучение динамики продажи товаров;
- изучается товароборот по товарному ассортименту;
- определение факторов, влияющих на его изменение;
- выявление внутренних резервов увеличения товарооборота.

При изучении динамики розничного товарооборота определяются абсолютные отклонения показателей, а также темпы роста показателей,  $T_p$ , %.

$$T_p = \frac{П_1}{П_0}, \quad (1)$$

где  $П_1$  – показатель отчетного года;

$П_0$  – показатель базисного года.

При изучении о товарооборота по товарному ассортименту кроме абсолютных и относительных отклонений, также определяется удельный вес каждой группы в товарообороте. Такой анализ позволяет определить влияние каждой группы на товарооборот в целом.

Торговые предприятия должны обеспечивать непрерывность торгового процесса, ритмичную продажу товаров.

При проведении анализа товарооборота важное значение имеет анализ товарных ресурсов торгового предприятия, который проводят путем составления товарного баланса. Анализ товарных запасов позволяет установить их оптимальный уровень для торговой организации. Оптимальный запас товаров представляет собой такую его величину, которая обеспечила бы наличие товаров по объему и ассортименту, соответствующему спросу населения, росту объема продаж, их бесперебойную реализацию в заданном объеме, ассортименте и с минимальными затратами.[3]

На товарооборот оказывают влияние большое количество факторов внешнего и внутреннего характера. К внешним факторам, не зависящим от деятельности организации, относятся: состояние экономики страны; объем и структура товара; размещение пунктов продажи, его отдаленность от складов организации; социальное положение население страны; степень инфляции и др. Внутренние факторы, зависящие от работы организации, можно подразделить на три основные группы [20]:

- обеспеченность товарными ресурсами и их использование;

- обеспеченность основными категориями работников и состояние производительности труда;

- состояние, развитие и использование материально – технической базы предприятия.

Факторы, связанные с товарным обеспечением, оказывают влияние на объем розничной продажи через изменение величин поступления товаров, их прочего выбытия (кроме реализации, потери, недостачи, порчи, переоценки и т.д.), запасов на начало и конец отчетного периода. Расчет влияния указанных факторов на товарооборот осуществляется способами цепной подстановки исходя из формулы товарного баланса [21]:

Основными слагаемыми, от которых зависит объем товарооборота, являются поступление и товарные запасы. С увеличением размера поступления товаров и запаса товаров на начало периода увеличивается объем их продажи и наоборот. Рост выбытия товаров и их запасов на конец периода сопровождается уменьшением товарооборота. Определив влияние слагаемых товарного баланса на товарооборот, необходимо сделать более детальный анализ каждого из них.[21]

Изучение валового дохода от реализации товаров позволяет оценить финансовые результаты деятельности торговой организации. На изменение валового дохода от реализации товаров оказывают влияние такие факторы, как изменение товарооборота и изменение уровня валового дохода, в % к обороту (торговая наценка).

Уровень валового дохода организации в процентах ( $U_{ВД}$ ) определяется по формуле:

$$U_{ВД} = \frac{ВД}{N_p} * 100, \quad (2)$$

где  $ВД$  – сумма валового дохода, тыс. руб.;

$N_p$  – товарооборот, тыс. руб.

Оценка уровня эффективности работы торговой организации проводится с помощью показателя, обеспечивающего сравнение получаемого

результата ее работы с затратами или используемыми ресурсами. Обратимся к финансовым результатам

## 1.2 Сущность и понятие финансовых результатов

Показатели финансовых результатов являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств организации, степени ее надежности и финансового благополучия.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на фондовых и валютных биржах).

Прибыль – это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который непосредственно получают предприятия. Только после реализации продукции, работ, услуг чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние.

Информация о финансовых результатах деятельности организации необходима для оценки потенциальных изменений в ресурсах при прогнозировании способности вызвать денежные потоки на основе имеющихся ресурсов. Данная информация формируется в отчете о прибылях и убытках. [6]

Основными задачами анализа финансовых результатов являются:

1. Оценка исполнения производственной программы по прибыли в целом и в разрезе отдельных видов прибылей и убытков.

2. Изучение динамики финансовых результатов за несколько лет.
3. Определение и вычисление влияния основных факторов на изменение суммы прибыли от реализации товаров, продукции, работ, услуг.
4. Оценка уровня рентабельности.
5. Поиск возможных внутренних резервов для увеличения прибыли и рентабельности.

В процессе анализа результатов работы предприятия применяются различные значения прибыли: прибыль (убыток) от реализации товаров; прибыль от прочей деятельности предприятия; прибыль до налогообложения; чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия). Различия понятий прибыли определяются их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли предприятий.[1]

### 1.3 Оценка методик анализа финансовых результатов и показателей рентабельности

Под методом финансового анализа понимается способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии. К характерным особенностям метода относятся: использование системы показателей, выявление и изменение взаимосвязи между ними.

В процессе анализа финансовых результатов применяется ряд специальных способов и приемов.

Существуют следующие основные методы анализа: [10]

1. Горизонтальный (временный) анализ – сравнение каждой позиции с предыдущим периодом.

2. Вертикальный (структурный) анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчётности на результат в целом.

3. Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчётности с рядом предшествующих периодов и определение тренда. С помощью тренда

формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный анализ.

4. Анализ относительных показателей (коэффициентов) - расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязи показателей.

5. Сравнительный анализ - это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей подразделений, цехов, дочерних фирм и т. п., и межхозяйственный анализ предприятия в сравнении с данными конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

6. Факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на резульативный показатель с помощью детерминированных и стохастических приёмов исследования.

Факторный анализ может быть как прямым, так и обратным, т. е. синтез - соединение отдельных элементов в общий резульативный показатель.

Многие математические методы: корреляционный, регрессивный анализ и др., вошли в круг аналитических разработок значительно позже.

Методы экономической кибернетики и оптимального программирования, экономические методы, методы исследования операций и теории принятия решения, безусловно, могут найти непосредственное применение в рамках финансового анализа.

Все вышеперечисленные методы анализа относятся к формализованным методам анализа. Однако существуют и неформализованные методы: экспертных оценок, сценариев, психологические, морфологические и т.п., они основаны на описании аналитических процедур на логическом уровне.[7]

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов:

1) оценка изменений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ показателей);

2) оценка структуры показателей прибыли и изменений структуры (вертикальный анализ);

3) выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку;

4) изучение в общем виде динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ показателей). [5]

Рассмотрев методики Шеремета А.Д., Зотова В.П., Ковалева В.В., можно сделать вывод, что все методики достаточно унифицированы и рассмотренные авторы начинают анализ финансовых результатов с проведения горизонтального и вертикального анализа прибыли по данным отчета о прибылях и убытках, после чего проводят анализ доходов и расходов организации. Затем проводится факторный анализ финансовых результатов. [8,7,23]

Факторный анализ прибыли состоит из нескольких этапов, которые основаны на составляющих чистой прибыли:

1 этап: факторный анализ прибыли от продаж. В целом прибыль от продаж продукции определяется по формуле:

$$P^п = N^прод - S^прод - S^ком - S^упр \quad (3)$$

где  $N^прод$  – выручка от реализации;

$S^прод$  – себестоимость реализованной продукции;

$S^ком$  — коммерческие расходы;

$S^упр$  — управленческие расходы.

Выручка от продаж зависит не только от количества и качества продукции, но и от структуры, и цен на отдельные виды продукции. В свою очередь, себестоимость продукции определяется структурой изделий и ценами на отдельные элементы затрат.

$$\Delta P^п = \Delta N^прод - \Delta S^прод - \Delta S^ком - \Delta S^упр. \quad (4)$$

где  $\Delta$  - изменение соответствующего показателя в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

Рост выручки от продаж и снижение полной себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг приводят к росту прибыли от продаж (или уменьшению убытка) и, наоборот. Если выручка от продаж и себестоимость увеличиваются или уменьшаются на одинаковую величину, то прибыль (убыток) от продаж не изменяется.

2 этап: факторный анализ прибыли до налогообложения. Схема формирования показателя прибыли характеризует основные факторы различных показателей прибыли.

Прибыль до налогообложения определяется по формуле:

$$P^{\text{до нал}} = P^{\text{п}} + D + P^{\text{к упл}} - P^{\text{к пол}} + P^{\text{дох}} - P^{\text{расх}} \quad (5)$$

Где  $D$  – доходы от участия в других организациях;

$P^{\text{к упл}}$  – проценты к уплате;

$P^{\text{к пол}}$  – проценты к получению;

$P^{\text{дох}}$  – прочие доходы;

$P^{\text{расх}}$  – прочие расходы.

Формула отражает расчет показателя прибыли до налогообложения на основе значения показателя прибыли от продаж. В случае расчета прибыли до налогообложения на основе исходных показателей (выручки, себестоимости) получаем следующий вариант расчетной модели:  $P^{\text{до нал}} = N^{\text{прод}} - S^{\text{прод}} - S^{\text{ком}} - S^{\text{упр}} + D + P^{\text{к упл}} - P^{\text{к пол}} + P^{\text{дох}} - P^{\text{расх}}$ ,

Факторный анализ изменения прибыли до налогообложения проводится по формулам: [24]

$$\Delta P^{\text{до нал}} = \Delta P^{\text{п}} + \Delta D + \Delta P^{\text{к упл}} - \Delta P^{\text{к пол}} + \Delta P^{\text{дох}} - \Delta P^{\text{расх}} \quad (6)$$

3 этап: факторный анализ чистой прибыли.

Чистая прибыль определяется по формуле:

$$P^{\text{ч}} = P^{\text{до нал}} - G^{\text{нал}} + \text{ОНА} - \text{ОНО}, \quad (7)$$

где  $G^{\text{нал}}$  – налог на прибыль и другие аналогичные платежи;

ОНА – отложенный налоговый актив;

ОНО – отложенное налоговое обязательство.

Факторный анализ прибыли проводится по формулам:

$$\Delta P^ч = \Delta P^{до\ нал} - \Delta G^{нал} + \Delta ОНА - \Delta ОНО, \quad (8)$$

Основными источниками информации анализа финансовых результатов являются данные бухгалтерского учёта и бухгалтерской (финансовой) отчётности. Из форм бухгалтерской отчётности используют:

- Бухгалтерский баланс, форма № 1, где отражаются нераспределённая прибыль или непокрытый убыток отчётного и прошлого периодов (раздел III пассива).

- Отчёт о финансовых результатах, составляется за год и по внутригодовым периодам. Он является главным источником информации о формировании и использовании прибыли. В нём показаны статьи, формирующие финансовый результат от всех видов деятельности. [23]

Чистая прибыль (убыток) отчётного периода является основным абсолютным показателем безубыточности функционирования организации. Результативность деятельности организации за ряд лет характеризует относительный показатель рентабельности (прибыльности), который может быть исчислен и проанализирован в динамике.

Комплексное исследование показателя прибыли во взаимосвязи с показателями выручки от продаж, затрат, активов, собственного уставного капитала представляет возможность оценить эффективность деятельности организации, привлечения дополнительного капитала и заемных средств. Показатели рентабельности оценивают величину прибыли, полученной с каждого рубля средств, вложенных в активы и деятельность организации.

Приращение прибыли может быть связано как с интенсивным, так и с экстенсивным использованием производственных ресурсов. Поэтому показателем истинной эффективности может быть только рентабельность продаж, т.е. отношение прибыли к выручке от продаж. [9]

Показатель рентабельности отражает соотношение прибыли предприятия и факторов, которые являются, по сути, предпосылками ее возникновения. Сочетание прибыли с влияющими на нее факторами дают в итоге множество показателей рентабельности, различных не только по

решаемым задачам и содержанию, но и по использованным при ее расчете показателям прибыли (прибыль до налогообложения, прибыль от реализации товаров и чистой прибыли).

В ходе анализа и диагностики рассчитывают показатели рентабельности основной деятельности, продаж, основного и заемного капитала, основных и оборотных активов. Изучается динамика данных показателей и определяются факторы, на это влияющие. [11]

Система показателей рентабельности включает следующие:

1. Рентабельность продаж ( $R_{пр}$ ) – показывает размер прибыли на рубль реализуемой продукции:

$$R_{пр} = P^п / N^{прод} \quad (9)$$

где  $P^п$  – прибыль от продаж.

Этот показатель свидетельствует об эффективности не только производственно-хозяйственной деятельности, но и финансовой.

2. Рентабельность собственного капитала ( $R_{ск}$ ). Это показатель позволяет инвесторам оценивать потенциальный доход от вложения средств в акции и другие ценные бумаги.

$$R_{ск} = P^ч / СК, \quad (10)$$

где  $P^ч$  – чистая прибыль,

СК – средняя величина собственного капитала.

3. Рентабельность инвестиций ( $R_{и}$ ) – показатель, отражающий эффективность использования средств, инвестированных в предприятие:

$$R_{и} = P_{но} / (СК + ДО) \quad (11)$$

Где  $P_{но}$  – прибыль до налогообложения,

ДО – средняя величина долгосрочных обязательств.

4. Рентабельность активов ( $R_A$ ). Этот показатель рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения к общей сумме активов, данный показатель используется в качестве основного и позволяет оценить эффективность суммарных капиталовложений по финансовым источникам вне зависимости от сравнительных размеров источников этих средств.

$$R_A = P^ч / A, \quad (12)$$

где  $A$  – общая сумма активов.

5. Рентабельность текущих активов ( $R_{ТА}$ ) показывает, сколько прибыли получает предприятие с одного рубля вложенного в текущие активы:

$$R_{ТА} = P^ч / ТА, \quad (13)$$

где  $ТА$  – средняя величина текущих активов.

6. Рентабельность производственных фондов предприятия ( $R_{пф}$ ) определяется по соотношению суммы (валовой, чистой) и средней стоимости основных и материальных оборотных средств, умноженному на 100.

$$R_{пф} = P^ч / (ОФ + МОС), \quad (14)$$

где  $ОФ$  – средняя стоимость основных фондов,

$МОС$  – средняя стоимость материальных оборотных средств.

Изучение системы показателей рентабельности предприятия рекомендуется проводить в динамике и, если возможно, в сравнении с показателями других аналогичных предприятий. [7]

Также для изучения влияния каждого из факторов на отдельный показатель рентабельности используют способ цепной подстановки, который состоит в последовательной замене плановой (базовой) величины одного из алгебраических слагаемых или сомножителей на фактический показатель. Все остальные показатели при этом остаются неизменными.

Рассмотрим метод цепных подстановок на примере рентабельности продаж. Рентабельность продаж определяется по формуле (7), при этом прибыль от продаж определяется по формуле (1). Таким образом, рентабельность продаж имеет вид:

$$R_{пр} = P^ч / B * 100\% = (N^{прод} - S^{прод} - S^{ком} - S^{упр}) / N^{прод} * 100\% \quad (15)$$

Рассчитаем влияние изменения выручки от реализации на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{пр}^{N^{прод}} = ((N^{прод}_1 - S^{прод}_0 - S^{ком}_0 - S^{упр}_0) / N^{прод}_1) - ((N^{прод}_0 - S^{прод}_0 - S^{ком}_0 - S^{упр}_0) / N^{прод}_0) * 100\% \quad (16)$$

Рассчитаем влияние изменения себестоимости реализации на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{\text{пр}}^{\text{Спрод}} = ((N^{\text{прод}}_1 - S^{\text{прод}}_1 - S^{\text{ком}}_0 - S^{\text{упр}}_0)/N^{\text{прод}}_1) - ((N^{\text{прод}}_1 - S^{\text{прод}}_0 - S^{\text{ком}}_0 - S^{\text{упр}}_0)/N^{\text{прод}}_1)) * 100\% \quad (17)$$

Рассчитаем влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{\text{пр}}^{\text{Ском}} = ((N^{\text{прод}}_1 - S^{\text{прод}}_1 - S^{\text{ком}}_1 - S^{\text{упр}}_0)/N^{\text{прод}}_1) - ((N^{\text{прод}}_1 - S^{\text{прод}}_1 - S^{\text{ком}}_0 - S^{\text{упр}}_0)/N^{\text{прод}}_1)) * 100\% \quad (18)$$

Рассчитаем влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{\text{пр}}^{\text{Супр}} = ((N^{\text{прод}}_1 - S^{\text{прод}}_1 - S^{\text{ком}}_1 - S^{\text{упр}}_1)/N^{\text{прод}}_1) - ((N^{\text{прод}}_1 - S^{\text{прод}}_1 - S^{\text{ком}}_1 - S^{\text{упр}}_0)/N^{\text{прод}}_1)) * 100\% \quad (19)$$

Таким образом, совокупное влияние факторов на рентабельность продаж составило:

$$\Delta R_{\text{пр}} = \pm \Delta R_{\text{пр}}^{\text{Nпрод}} \pm \Delta R_{\text{пр}}^{\text{Спрод}} \pm \Delta R_{\text{пр}}^{\text{Ском}} \pm \Delta R_{\text{пр}}^{\text{Супр}}; \quad (20)$$

В странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно промышленными ассоциациями или правительством публикуется информация о «нормальных» значениях показателей рентабельности. Сопоставление с ними позволяет сделать вывод о состоянии рентабельности предприятия. В отечественной практике основной базой для сравнения является информация о величине рентабельности предприятия в предыдущие годы. [2]

## Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

### ООО «МАКСИМУС»

#### 2.1 Краткая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «МАКСИМУС» учреждено в соответствии с ФЗ от 08.02.1998 г. №14 – ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», ГК РФ.

ООО «МАКСИМУС» является юридическим лицом и организует свою деятельность на основании принятого Устава и действующего законодательства РФ. Предприятие создано 23 сентября 2001 года.

Местоположение:., РФ, г.Кемерово, ул. Пр.Ленина, 99 оф 63.

Основным видом деятельности общества является розничная торговля авторемонтными лакокрасочными материалами и автотоварами.

За время работы на рынке в сфере обеспечения автолюбителей организация открыла 4 магазинов в г.Кемерово, и 3 магазина в г. Ленинск-Кузнецке..

Сеть магазинов уже более 10 лет работает на рынке Кемеровской области и зарекомендовала себя как профессионал в области автотоваров.

Фирма арендует: складские площади; автомобильный парк машин; оборудование и современный офис.

Основные товарные группы, предлагаемые ООО «МАКСИМУС»:

- Полный спектр материалов для подготовки, финишной покраски и полировки поверхностей кузова автомобиля;
- Антикоррозийные материалы.
- Автоэмали
- Лакокрасочные материалы самых известных марок.
- Вся ремонтная линейка грунтов и шпаклевок.

Ассортимент постоянно расширяется, предоставляются услуги по подбору комплектов, в которые входят от 20 до 150 различных элементов.

В сети магазинов ООО «-МАКСИМУС» представлен огромный ассортимент автоаксессуаров. ООО «МАКСИМУС» открыла сервисный центр в г. Кемерово

, где оказывается гарантийное и послегарантийное обслуживание.

Постоянно увеличивается выручка, вводятся новые товарные группы, расширяется клиентская база. За период своего существования компания расширила зону распространения своей деятельности.

## 2.1 Анализ основных экономических показателей

Далее рассмотрим анализ основных фондов организации.

Анализ движения основных средств организации за 2013 г., 2014 г., 2015 г. представлен в таблицах 1,2,3 соответственно.

Таблица 1

### Анализ движения основных средств за 2013 г.

Показатель	На н.г.	Поступило	Выбыло	На к. г.
Всего основных средств в т.ч.	108	384	0	492
- Здания	0	0	0	0
- Сооружения	0	0	0	0
Итого пассивная часть	0	0	0	0
- Машины и оборудование	108	384	0	492
- Транспортные средства	0	0	0	0
- Хозяйственный инвентарь	0	0	0	0
Итого активная часть	108	384	0	492

Таблица 2

### Анализ движения основных средств за 2014 г.

Показатель	На н.г.	Поступило	Выбыло	На к. г.
Всего основных средств в т.ч.	492	577	0	1069
в т.ч.				
- Здания	0	0	0	0
- Сооружения	0	0	0	0
Итого пассивная часть	0	0	0	0
- Машины и оборудование	492	577	0	1069
- Транспортные средства	0	0	0	0
- Хозяйственный инвентарь	0	0	0	0
Итого активная часть	492	577	0	1069

Таблица 3

## Анализ движения основных средств за 2015 г.

Показатель	На н. г.	Поступило	Выбыло	На к. г.
Всего основных средств	1069	99	0	1168
в т.ч.				
- Здания	0	0	0	0
- Сооружения	0	0	0	0
Итого пассивная часть	0	0	0	0
- Машины и оборудование	1069	99	0	1168
- Транспортные средства	0	0	0	0
- Хозяйственный инвентарь	0	0	0	0
Итого активная часть	1069	99	0	1168

Анализ таблиц 1, 2, 3 показывает, что за анализируемый период прирост основных средств осуществлялся только за счет активной части, в частности машин и оборудования. Отсутствие движения остальных основных средств свидетельствует о том, что здания и сооружения, а также транспортные средства организация арендует.

Результаты расчета показателей состояния основных средств приведены в таблице 4.

Таблица 4

## Анализ динамики состояния основных средств

Показатель	Год			Отклонение, (+,-)			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	264	329	875	65	546	611	124,62	265,96	331,44
Поступило основных средств, тыс.руб.	384	577	99	193	-478	-285	150,26	17,16	25,78
Выбыло основных средств, тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Стоимость на конец периода, тыс.руб.	492	1069	1168	577	98	675	217,28	109,17	237,20
Амортизация, тыс.руб.	35	122	242,5	87	120,5	207,5	348,57	198,77	692,86
К износа	0,13	0,37	0,28	0,24	-0,09	0,14	279,70	74,74	209,04
К годности	0,87	0,63	0,72	-0,24	0,09	-0,14	72,53	114,89	83,33
К обновления	0,78	0,54	0,08	-0,24	-0,45	-0,70	69,16	15,72	10,87
К выбытия	0	0	0	0	0	0	0	0	0
К прироста	0,78	0,54	0,08	-0,24	-0,45	-0,70	69,16	15,72	10,87

Таблица 5

## Анализ эффективности использования основных средств

Показатель	Год			Отклонение,(+,-)			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Выручка, тыс. руб.	685703	843873	959182	158170	115309	273479	123,1	113,7	139,9
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	264	329	875	65	546	611	124,62	265,96	331,44
Прибыль от продаж, тыс. руб.	10478	9037	10775,00	-1441	1738	297	86,25	119,23	102,83
Среднесписочная численность работников, чел.	20	20	20	-	-	-	100	100	100
Фондоотдача, руб. / руб.	2597,36	2564,96	1096,21	-32,40	-1468,76	-1501,15	98,75	42,74	42,20
Фондоемкость, руб. / руб.	0,00039	0,00039	0,00091	0	0,00052	0,00052	100	233,99	233,99
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	13,2	16,45	43,75	3,25	27,3	30,55	124,6	266	331,4
Рентабельность основных средств, %	3968,94	2746,81	1231,43	-1222,13	-1515,38	-2737,51	69,21	44,83	31,03

Анализ таблицы 4 показывает, что в 2015 г. произошло снижение поступления основных средств по сравнению с предыдущими периодами (темп роста значительно ниже, чем в 2014 г., и составляет 17,16 %), основные средства устарели. Об этом свидетельствует отрицательная динамика коэффициента обновления. За анализируемый период выбытия основных средств не происходило. Анализируемый период характеризуется значительным износом основных средств, о чем свидетельствует коэффициент годности, хотя в 2013 г. организация попыталась обновить основные средства.

Результаты расчета показателей эффективности использования основных средств (фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, рентабельность основных средств) приведены в таблице 5.

Анализ таблицы 5 показал, что имеющиеся у организации основные средства используются эффективно, о чем свидетельствуют все показатели. Однако отрицательным является то, что за анализируемый период фондоотдача и рентабельность основных средств значительно снизились (на 57,8% и 68,97% соответственно), а, следовательно, эффективность использования основных средств снижается. Анализируя показатели эффективности использования основных средств, можно отметить, что они представлены компьютерным оборудованием, а складские площади и автотранспорт арендуются.

Данные по труду и заработной плате и их динамика по ООО «МАКСИМУС» представлены в таблице 6.

За анализируемый период темп роста выручки (139,9%) опережает темп роста затрат на оплату труда (122,3%). Среднесписочная численность работников организации за анализируемый период не изменялась и составила 20 чел. В 2015г по сравнению с 2013г и с 2014г. увеличивается среднемесячная плата на одного работника до 26,5 тыс.руб. и до 28 тыс.руб.

Таблица 6

## Анализ труда и заработной платы

Показатель	Год			Отклонение, (+,-)			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014- 2013	2015- 2014	2015- 2013	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Выручка, тыс. руб.	685703	843873	959182	158170	115309	273479	123,1	113,7	139,9
Среднесписочная численность торговых работников, чел.	20	20	20	-	-	-	-	-	-
Среднегодовая выработка одного торгового работника исходя из выручки, тыс. руб.,	34285,15	42193,65	47959,1	7908,5	5765,45	13673,95	123	114	139,9
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	5416	6362	6626	946	264,0	1210	117,4	104,1	122,3
Среднегодовая заработная плата одного работника, тыс.руб./чел.	270,8	318,1	331,3	47,3	13,2	60,5	117,4	104,1	122,3
Среднемесячная заработная плата на одного работника, тыс. руб./чел.	22,6	26,5	28,0	3,9	1,5	5,4	117,3	106	124

Затраты по доведению товаров от производства до потребителей (покупателей), выраженные в денежной форме, называются издержками обращения. К ним относятся расходы на транспортировку, подработку, упаковку, хранение и реализацию товаров, а также административно-управленческие расходы торговых предприятий и организаций.

Издержки обращения торговых предприятий измеряются и изучаются в сумме и по уровню.

Уровень издержек обращения представляет отношение их суммы к выручке, выраженное в процентах.

Рассмотрим динамику издержек обращения на ООО «МАКСИМУС», представленную в таблице 7.

Анализ таблицы 7 показывает, что при увеличении выручки произошло повышение суммы издержек обращения организации на протяжении всего исследуемого периода, однако в 2015 г. темп прироста суммы издержек составил всего 1,84% (на 528 тыс. руб.), а также затратноотдача всех издержек обращения увеличилась (на 3,41, что составило 11,61%).

Уровень издержек обращения представляет отношение их суммы к выручке (товарообороту) в %. Он является одним из важнейших качественных показателей оценки хозяйственной деятельности торговых предприятий и показывает долю издержек (в %) обращения в розничной стоимости товаров. Анализ издержек обращения дает объективную оценку не только соблюдения их сметы, но и выявить резервы сокращения расходов путем устранения непроизводительных затрат.

В 2014 г., а также в 2015 г. по сравнению с 2013 г., произошло повышение среднего уровня издержек обращения на 18,79% и 6,43% соответственно, снижение затратноотдачи на 15,82% и 6,04%, что свидетельствует об неэффективной работе организации.

Таблица 7

## Анализ издержек обращения

Показатель	Год			Отклонение,(+,-)			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014- 2013	2015- 2014	2015- 2013	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Выручка, тыс. руб.	685703	843873	959182	158170	115309	273479	123,07	113,66	139,88
Общая сумма издержек обращения, тыс. руб.	19637	28707	29235	9070	528	9598	146,19	101,84	148,88
Уровень издержек обращение в % к обороту	2,86	3,40	3,05	0,54	-0,35	0,18	118,79	89,6	106,43
Затратоотдача, руб. / руб.	34,92	29,4	32,81	-5,52	3,41	-2,11	84,18	111,61	93,96
Затратоемкость, руб. / руб.	0,029	0,034	0,03	0,005	-0,004	0,001	118,79	89,6	106,43

Анализ издержек обращения организации в разрезе экономических элементов представлен в таблице 8.

Анализ таблицы 8 показывает, что основное место в торговых расходах компании занимают материальные затраты. Их доля в 2013 г., 2014 г. и 2015 г. составила 47,2%, 56,9% и 54,2% соответственно, но по сравнению с 2014 г. в 2015 г. произошло их снижение на 3,1%. Повысилась доля в издержках предприятия таких элементов затрат, как затраты на оплату труда (4,1%), отчисления на социальные нужды (4,1%), прочие расходы (17%). В 2009 г. прирост материальных затрат был значителен и составил 76,5%.

Для более полного представления об издержках обращения необходимо рассмотреть динамику и структурную динамику издержек обращения по статьям затрат, а также по отношению к выручке.

Анализ издержек обращения по статьям расходов в динамике, а также их удельный вес по отношению к выручке, приведен в таблице 9.

Анализ таблицы 9 показывает, что за анализируемый период наибольший удельный вес имеют переменные издержки, в большей степени представленные транспортными расходами и расходами на оплату труда.

Из года в год удельный вес переменных издержек возрастает, так в 2013г. он составлял 88,4%, а 2014г. уже составил 90%, при этом удельный вес постоянных издержек сократился до 10% в 2014 г.

Рассмотрим влияние выручки на сумму и уровень издержек обращения. Для этого необходимо определить долю каждого элемента затрат в розничном обороте предприятия. Результаты анализа приведены в таблице 10.

Анализ таблицы 10 показывает, что наибольший удельный вес в издержках обращения имеют материальные затраты. В анализируемом периоде из года в год наблюдается снижение затрат на оплату труда (с 0,79% до 0,691% и, следовательно, отчислений на социальные нужды (с 0,283% до 0,181%). Происходит увеличение удельного веса прочих расходов (с 0,433% до 0,513%).

Таблица 8

## Анализ издержек обращения в разрезе экономических элементов

Экономический элемент	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %			Отклонение, (+, -)						Темп роста, %		
							тыс. руб.			%					
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Материальные затраты	9260	16343	15837	47,2	56,9	54,2	7083	-506	6577	9,8	-2,8	7,0	176,5	96,9	171
Затраты на оплату труда	5416	6362	6626	27,6	22,2	22,7	946	264	1210	-5,4	0,5	-4,9	117,5	104,1	122
Отчисления на социальные нужды	1939	1667	1736	9,9	5,8	5,9	-272	69	-203	-4,1	0,1	-3,9	86,0	104,1	89,5
Амортизация основных средств	50	127	117	0,3	0,4	0,4	77	-10	67	0,2	0,0	0,1	254,0	92,1	234
Прочие расходы	2966	4205	4919	15,1	14,6	16,8	1239	714	1953	-0,5	2,2	1,7	141,8	117,0	166
Издержки обращения	19631	28704	29235	100	100	100	9073	531	9604	-	-	-	146,2	101,8	149

Таблица 9

## Динамика издержек обращения по статьям расходов

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %			Отклонение, (+, -)					
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	тыс. руб.			%		
							2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014-2013	2015-2014	2015-2013
Переменные затраты, в т.ч.:	17362	25673	26300	88,4	89,4	90,0	8310	627,2	8938	1,0	0,5	1,5
Запасные части	264,2	571	382,7	1,3	2,0	1,3	307	-188,3	118,5	0,6	-0,7	-0,04
Инкассация выручки			3,7	0	0	0,013	0	3,7	3,7	0	0,013	0,013
Почтовые расходы		4,8	3,2	0	0,017	0,011	5	-1,6	3,2	0,017	-0,006	0,011
Проезд	10,2			0,1	0	0	-10	0	-10,2	-0,1	0	-0,1
Профработы			9,1	0	0	0,03	0	9,1	9,1	0	0,03	0,03
Прочие расходы	299,4	253,8	188	1,5	0,9	0,6	-46	-65,77	-111,4	-0,6	-0,2	-0,9
Расходные материалы	183,5	549,7	1046	0,9	1,9	3,6	366	496,19	862,39	1,0	1,7	2,6
Отчисления на социальные нужды	1939	1667	1736	9,9	5,8	5,9	-272	69,09	-203,1	-4,1	0,1	-3,9
Расходы на оплату труда	5416	6362	6626	27,6	22,2	22,7	946	264,44	1210,1	-5,4	0,5	-4,9
Расходы на упаковку, фасовку товара	31	4,27	3,4	0,2	0,015	0,012	-27	-0,87	-27,6	-0,1	-0,003	-0,1
Реклама	49,2	134,6		0,3	0,5	0	85	-134,6	-49,2	0,2	-0,5	-0,3
Ремонт оргтехники	58,4		42,1	0,3	0	0,1	-58	42,1	-16,3	-0,3	0,1	-0,2
Суточные	0,6			0,003	0	0	-1	0	-0,6	-0,003	0	-0,003
Текущий ремонт	4,2			0,021	0	0	-4	0	-4,2	-0,021	0	-0,021
Телефонные переговоры		240,5	265	0	0,8	0,9	241	24,5	265	0,8	0,1	0,9
Транспортные расходы	9106	15885	15994	46,4	55,3	54,7	6779	109,2	6888,1	9,0	-0,6	8,3
Постоянные затраты, в т.ч.:	2269	3031	2935	11,6	10,6	10,0	763	-96,1	666,5	-1,0	-0,5	-1,5
Амортизация основных средств	50	127	117	0,3	0,4	0,4	77	-10	67	0,2	0,0	0,1
Аренда	1824	2277	2312	9,3	7,9	7,9	453	35,32	488,72	-1,4	0,0	-1,4
Ветеринарные справки	0,2	0,4	4,8	0,001	0,001	0,02	0	4,4	4,6	0,0	0,0	0,0
Информационные услуги		32	38,5	0	0,1	0,1	32	6,5	38,5	0,1	0,0	0,1
Канцтовары	248,3	376	275,9	1,3	1,3	0,9	128	-100,1	27,57	0,0	-0,4	-0,3
Карантинный досмотр	14,4	9,3	23,4	0,1	0,0	0,1	-5	14,1	9	0,0	0,0	0,0
Мебель			16,3	0	0	0,1	0	16,3	16,3	0,0	0,1	0,1
Сертификация	10,7	15,42	21	0,1	0,1	0,1	5	5,58	10,3	0,0	0,0	0,0
Страхование имущества	56,9	27,7		0,3	0,1	0	-29	-27,7	-56,9	-0,2	-0,1	-0,3
Тех.обсл. КKM	0,8	1,7	4,4	0,004	0,006	0,015	1	2,7	3,6	0,002	0,009	0,011
Услуги экспертизы	15,6	77,3	48,5	0,1	0,3	0,2	62	-28,8	32,9	0,2	-0,1	0,1
Хоз. нужды	48,3	87,6	73,2	0,2	0,3	0,3	39	-14,4	24,9	0,1	-0,1	0,004
Издержки обращения	19631	28704	29235	100	100	100	9073	531,1	9604	-	-	-



С повышением выручки (товарооборота) наблюдается снижение удельного веса отдельных элементов затрат в товарообороте, а, следовательно, меняется структура издержек обращения.

Увеличение товарооборота за анализируемый период привело к снижению уровня затрат на оплату труда (на 0,099%), а также отчислений на социальные нужды (на 0,102%). При этом повысился уровень материальных затрат (на 0,301%), прочих расходов (на 0,08%). Однако рост товарооборота наибольшее влияние оказал на изменение уровня материальных затрат. Начисление амортизации основных средств относятся к постоянным издержкам обращения и не зависят от изменения товарооборота, что подтверждают результаты расчета, приведенные в таблице 10.

Рост выручки за анализируемый период привел к повышению суммы издержек обращения на 9604 тыс. руб. и удельного веса общих издержек обращения в выручке на 0,185%.

Сводные показатели экономической деятельности ООО «МАКСИМУС» представлены в таблице 11.

По результатам таблицы 11 видно, что собственные основные средства представлены только компьютерным оборудованием и оборудованием, используемым на складах. Организация осуществляет свою деятельность уже 10 лет, и основные средства достаточно устарели, хотя за анализируемый период наблюдается их обновление. Фондоотдача и рентабельность основных средств достаточно велика. Это объясняется тем, что основные средства, оказывающие влияние на увеличение товарооборота и прибыли, арендуются организацией. К таким основным средствам относятся складские помещения и автотранспорт. За анализируемый период наблюдается снижение фондоотдачи и рентабельности основных средств, что свидетельствует о снижении эффективности их использования.

Таблица 11

## Экономические показатели деятельности ООО «МАКСИМУС»

Показатель	Год			Отклонение, (+,-)		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013
Выручка (товарооборот) тыс. руб.	685703	843873	959182	158170	115309	273479
Себестоимость покупных товаров, тыс. руб.	655588	806132	919152	150544	113020	263564
Затраты на 1 руб. реализованных товаров, руб. /руб.	0,956	0,955	0,958	-0,001	0,003	0,002
Издержки обращения, тыс. руб.	19637	28704	29235	9067	531	9598
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	264	658	875	394	217	611
Фондоотдача, руб./ руб.	2597,36	1282,48	1096,21	-1314,88	-186,27	-1501,15
Рентабельность основных средств, %	3968,94	1373,4	1233,71	-2596	-139,69	-2735,23
Среднесписочная численность, чел	20	20	20	-	-	-
Производительность труда, тыс. руб.	34285,15	42193,65	47959,1	7908,5	5765,45	13673,95
Среднемесячная заработная плата, тыс.руб./чел.	22,6	26,5	28,0	3,9	1,5	5,4
Чистая прибыль, тыс. руб.	2994	3030	3597	36	567	603

Среднесписочная численность работников торговой организации за анализируемый период не изменилась и составила 20 человек, при одновременном увеличении среднегодовой выработки на одного работника, что свидетельствует об эффективном использовании трудовых ресурсов. Рост производительности труда торговых работников способствовал росту их оплаты труда. Увеличение выручки от продаж привело к повышению расходов на оплату труда. Это объясняется тем, что расходы на оплату труда являются переменными по отношению к товарообороту, а заработная плата работникам начисляется в соответствии с объемом продаж товаров.

Анализ издержек обращения показал, что значительный удельный вес в них занимают материальные затраты, в состав которых входят транспортные расходы, и расходы на оплату труда. Наибольший удельный вес составляют переменные издержки, которыми необходимо управлять для повышения эффективности деятельности организации. Рост выручки за анализируемый период способствовал увеличению суммы издержек обращения. На протяжении анализируемого периода организация является прибыльной, при этом в 2014г организация получила прибыли меньше на 964 тыс.руб. по сравнению с 2013г, в 2015г по сравнению с 2014г прибыль возросла на 567 тыс.руб. и составила 3597 тыс.руб.

## Глава 3. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ТОВАРООБОРОТА И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ООО «МАКСИМУС»

### 3.1 Анализ динамики товарооборота

Прибыль является важнейшим показателем эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Она позволяет соотнести результат реализации продукции с затратами не только по основной, но и сопутствующей деятельности. Основным источником для анализа служит форма № 2 (отчет о прибылях и убытках). Для целей анализа, по форме № 2 рассчитываются следующие показатели прибыли:

✓ Выручка (товарооборот) представляет собой реализацию товаров в розничной торговле для последующей продажи населению, промышленным и другим предприятиям и учреждениям

✓ Валовая прибыль – это прямой результат от реализации продукции, определяется как разница между выручкой и себестоимостью.

✓ Прибыль от продаж – это результат реализации продукции с учетом косвенных расходов на управление.

✓ Прибыль до налогообложения –. Определяется как сумма прибылей и убытков от основной деятельности, прочей операционной деятельности и внереализационных операций.

✓ Чистая прибыль – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия.

Основная цель анализа торговой деятельности розничных предприятий — выявление, изучение и мобилизация резервов развития товарооборота, улучшения обслуживания покупателей, совершенствования товародвижения с целью увеличения прибыли.

Анализ динамики товарооборота в ассортиментном разрезе представлен в таблице 14.

Товарооборот ООО «МАКСИМУС» из года в год повышается (в среднем за исследуемый период на 39,9%), что свидетельствует о расширении деятельности и рынка сбыта товаров.

В ассортиментном разрезе наибольший удельный вес занимают статьи:

- оборудование для покраски марки «Body» - в 2013 г. 42%, 2011 г.-35.6 %, 2015г. -39.8 %.;

- оборудование для кузовного ремонта «MaxMeuer» в 2013 г.-16.1%, в 2014г.-22.2%, 2015 г.-15.7%.

- оборудование для кузовного ремонта «Glsurit» в 2013 г.-14.3%, 2014г. - 11.1%, 2015 г.- 9.6% ,

- остальные статьи ассортиментных групп имеют удельный вес в пределах от 0.1% до 4.6% товарооборота.

Рост розничного товарооборота в динамике произошел в основном за счет повышения продажных цен на товары.

Анализ товарных ресурсов торгового предприятия проводят путем составления товарного баланса. Товарный баланс анализируемого торгового предприятия представлен в таблице 15.

Анализ таблицы 15 показывает, что за анализируемый период происходит увеличение поступление товаров (на 219144,3 тыс. руб.), рост остатков товарных запасов на начало и конец периода (на 22125 тыс. руб. и 2152 тыс. руб. соответственно). Это вызвано увеличением товарооборота (на 273479 тыс. руб.), и снижение товарных потерь и прочего выбытия товаров (на 4361,74 тыс. руб. или 22,3 %). Положительным в деятельности торговой организации является то, что темп роста товарооборота превышает темп роста поступления товаров (139,88% и 134,97% соответственно); темп роста товарных остатков на конец периода значительно ниже темпа роста товарных остатков на начало периода и составляют 103,83% и 144,35 % соответственно; доля выбытия товарных запасов по отношению к товарообороту и к поступлению товаров сокращается (на 43,74% и 41,69 % соответственно).

Таблица 14

## Анализ динамики товарооборота в ассортиментном разрезе

Наименование	Сумма, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Товарооборот в том числе:	685703	843873	959182	100	100	100
Автоэмали	12100	36750	18317	1,8	4,4	1,9
Грунтовка	1375	1701	1935	0,2	0,2	0,2
Антикоррозийные материалы	8225	7000	6901	1,2	0,8	0,7
Полиров. материалы «Старт», «Вика» и др.	3000 -	-6000	5940	0,4-	0,7-	0,6
Материалы марки «Glasurit»	20250	22435	30334	3,0	2,7	3,2
Материалы марки «MaxMeyer»	21840	28600	29669	3,2	3,4	3,1
Материалы марки «Mobihel»	798	792	1238	0,1	0,1	0,1
Материалы марки «ЗМ»	5200	5750	12186	0,8	0,7	1,3
Оборудование для кузовного ремонта «Glasurit»	98379	93684	92019	14,3	11,1	9,6
Оборудование для кузов. ремонта «Dinitrol»	2550	1175	2772	0,4	0,1	0,3
Оборудование для кузов. ремонта «CarSystem»	-	62230	39932	-	7,4	4,2
Оборудование для кузов. ремонта «Mobihel»	26820	3473	2018	3,9	0,4	0,2
Оборудование для кузов. ремонта «MaxMeyer»	110630	187560	150546	16,1	22,2	15,7
Оборудование для покраски марки «Body «	288000	300000	381629	42,0	35,6	39,8
Оборудование для покраски марки «Sadolin»	288	-	-	0,04	-	-
Оборудование для покраски марки «Novol»	21420	18547	17617	3,1	2,2	1,8
Оборудование для покраски марки «Mirka»	37980	40725	44356	5,5	4,8	4,6
Лаки	1280	1458	1327	0,2	0,2	0,1
Слесарные инструменты марки «Sata»	15360	16928	20000	2,2	2,0	2,1
Слесарные инструменты марки «Jonnesway»	10208	9065	100446	1,5	1,1	10,5

Таблица 15

## Товарный баланс

Показатель	Год			Отклонение,(+,-)			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Остатки товаров на складах и в пути на начало года, тыс. руб.	49882	56171	72007	6289	15836	22125	112,61	128,19	144,35
Поступление товаров, тыс. руб.	712468	883422	961612	170954	78190,43	249144,3	123,99	108,85	134,97
Товарные потери, уценка и другие виды прочего выбытия товаров, тыс. руб.	20476	23713	16114	3236,83	-7598,57	-4361,74	115,81	67,96	78,70
Остатки товаров на складах и в пути на конец года, тыс. руб.	56171	72007	58323	15836	-13684	2152	128,19	81,00	103,83
Товарооборот, тыс. руб.	685703	843873	959182	158170	115309	273479	123,07	113,66	139,88
Прочее выбытие товаров к объему их поступления, %	2,87	2,68	1,68	-0,19	-1,01	-1,20	93,40	62,43	58,31
Прочее выбытие товаров, в % к объему оптового товарооборота	2,99	2,81	1,68	-0,18	-1,13	-1,31	94,10	59,79	56,26

Таблица 16

## Анализ динамики валового дохода

Показатель	Год			Отклонение,(+,-)			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Товарооборот, тыс. руб.	685703	843873	959182	158170	115309	273479	123,07	113,66	139,88
Валовый доход (прибыль), тыс. руб.	30115	37741	40030	7626	2289	9915	125,32	106,07	132,92
Уровень валового дохода, в % к товарообороту	4,39	4,47	4,17	0,08	-0,30	-0,22	101,83	39,31	95,02

Такие изменения товарного баланса свидетельствуют о повышении эффективности использования товарных запасов в 2015 году.

Общая сумма валового дохода торгового предприятия находится в функциональной зависимости от изменения объема розничного товарооборота и уровня валового дохода (торговых наценок). Их влияние на валовой доход измеряют приемом абсолютных разниц.

Анализ динамики валового дохода торговой организации представлен в таблице 16.

За анализируемый период сумма реализованных торговых наценок возросла (на 2289 тыс. руб., или на 6,07 % в 2014 г., 7626 тыс. руб., или на 25,32% в 2015 г.). На повышение валового дохода положительно повлиял рост товарооборота и повышение уровня реализованных торговых наценок.

В динамике на сумму валового дохода положительно повлиял рост товарооборота и отрицательно — снижение уровня реализованных торговых наценок (в % к обороту). Однако можно отметить, что политика организации направлена не на рост товарных наценок, а на увеличение объема продаж

товаров, а следовательно на привлечение дополнительных постоянных покупателей. С помощью таких мер организация становится более конкурентоспособной на рынке автотоваров. Не повышая уровень торговых наценок, организация делает реализуемый товар более привлекательным для покупателей, тем самым увеличивая прибыль от продаж.

На товарооборот оказывают влияние большое количество факторов внешнего и внутреннего характера. К внешним факторам, не зависящим от деятельности розничной организации, относятся: состояние экономики страны, объем и структура производства продукции, размещение производства, его отдаленность от розничной организации; социальное положение населения страны; степень инфляции и т.д. Внутренние факторы, зависящие от работы организации, можно подразделить на три основные группы:

- 1) обеспеченность товарными ресурсами и их использование;
- 2) обеспеченность основными категориями работников и состояние производительности труда;
- 3) развитие материально-технической базы розничных организаций и эффективность ее использования.

Факторы, связанные с товарным обеспечением, оказывают влияние на объем розничной продажи через изменение величин поступления товаров, их прочего выбытия (кроме реализации, потери, недостачи, порчи, переоценки и т.д.), запасов на начало и конец отчетного периода.

Анализ товарных запасов позволяет установить их оптимальный уровень для торговой организации. Оптимальный запас товаров представляет собой такую его величину, которая обеспечила бы наличие товаров по объему и ассортименту, соответствующему спросу населения, росту объема продаж, их бесперебойную реализацию в заданном объеме, ассортименте и с минимальными затратами. Оптимальный запас товаров позволяет существенно увеличить товарооборот, тем самым снизить издержки обращения, и, как следствие, увеличить прибыль организации. Однако необходимо контролировать запас товаров, при этом принять меры к увеличению товарооборота, в противном случае может произойти затаривание на складах.

Анализ динамики товарных запасов представлен в таблице 17.

Таблица 17

#### Анализ динамики товарных запасов

Показатель	Год			Отклонение, (+,-)			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014 2013	2015- 2014	2015 2013	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Товарооборот, тыс.руб.	685703	843873	959182	158170	115309	273479	123,1	113,7	139,9
Средняя сумма товарных запасов, тыс. руб.	53027	64089	65165	11062,5	1076	12138,5	120,9	101,7	122,9
Товарооборачиваемость, в днях	28	27	24	-1	-3	-4	98	89	88
Однодневный оборот, тыс. руб.	1905	2344	2664	439	320	760	123	114	140

Из таблицы 17 видно, что оборачиваемость средств, вложенных в товарные запасы, уменьшилась за анализируемый период на 4 дня. Темп роста товарооборота превышает темп роста товарных запасов (на 87,8%), следовательно, не происходит затоваривания складов, а поступившие товары достаточно быстро реализуются. Тем самым снижение товарооборачиваемости в большей степени происходит за счет увеличения товарооборота на 273479 тыс. руб. за анализируемый период.

На изменение товарооборачиваемости оказывают влияние ряд факторов, которые могут как ускорять ее, так и замедлять. Повышение товарооборачиваемости приводит к замедлению высвобождения денежных средств, вложенных в товарные запасы, что в свою очередь снижает рентабельность торговой деятельности организации.

Основными факторами, оказывающими влияние на товарооборачиваемость, являются изменение суммы товарных запасов и объема товарооборота. Изменение объема товарооборота снижает товарооборачиваемость, а изменение суммы товарных запасов, как правило, повышает ее. Расчет факторов, влияющих на товарооборачиваемость, представлен в таблице 18.

Таблица 18

Факторы, влияющие на товарооборачиваемость, дни

Факторы	Влияние на динамику товарооборачиваемости, дни		
	2014\2013	2015-2014	2015-2013
Изменение средней суммы товарных запасов	5,3	0,4	6
Изменение объема выручки	-6,3	-3,4	-10
Всего	-1	-3	-4

В 2014г. увеличение суммы товарных запасов на 11062,5 тыс. руб. привело к увеличению товарооборачиваемости на 5,3 дня, при этом товарооборот увеличился на 158170 тыс. руб., что привело в конечном итоге к снижению товарооборачиваемости на 1 день. В 2015 г. изменение суммы

товарных запасов на 1076 тыс. руб. увеличило товарооборачиваемость лишь на 0,4 дня, однако при этом товарооборот значительно увеличился (на 115309 тыс. руб.), что привело к снижению товарооборачиваемости на 3 дня. За анализируемый период изменение товарооборота на 273479 тыс. руб. приводит к снижению товарооборачиваемости на 10 дней, а изменение товарных запасов замедляет скорость обращения средств на 6 дней, что в конечном итоге снижает товарооборачиваемость на 4 дня. Влияние товародвижения на развитие розничного товарооборота представлено в таблице 19.

Как видно из таблицы 19, в 2014 году по сравнению с 2013 годом на увеличение розничного товарооборота на 158170 тыс. руб. положительно повлияли рост поступления товаров на +170953,8 тыс. руб. не произошло затоваривания и увеличения товарных запасов на складе и в пути на начало года на +6289 тыс. руб. Повышение товарных запасов на складе и в пути на конец года, а также увеличение товарных потерь и прочего выбытия товаров привело к снижению товарооборота на -15836 тыс. руб. и 3236,83 тыс. руб. соответственно.

В 2015 г. по сравнению с 2014 г. на увеличение товарооборота на 115309 тыс. руб. положительно повлияли рост поступления товаров на +78190,43 тыс. руб., снижение товарных запасов на складе и в пути на конец года и товарных потерь на +13684 тыс. руб. и на +7598,57 тыс. руб. соответственно, а также увеличение товарных запасов на складе и в пути на начало года на +15836 тыс. руб.

В 2015г. по сравнению с 2013г. на увеличение товарооборота на 273479 тыс. руб. положительно повлияли рост поступления товаров на +249144,3 тыс. руб., увеличение товарных запасов на складе и в пути на начало года на +22125 тыс. руб., а также снижение товарных потерь и других видов прочего выбытия на 4361,74 тыс. руб. Повышение товарных запасов на складе и в

## Влияние товародвижения на товарооборот

Показатель	Год			Влияние на динамику товарооборота		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013
Остатки товаров на складах и в пути на начало года, тыс. руб.	49882	56171	72007	+6289	+15836	+22125
Поступление товаров, тыс. руб.	712468	883422	961612	+170953,8	+78190,43	+249144,3
Товарные потери, уценка и другие виды прочего выбытия товаров, тыс. руб.	20476	23713	16114	-3236,83	+7598,57	+4361,74
Остатки товаров на складах и в пути на конец года, тыс. руб.	56171	72007	58323	-15836	+13684	-2152
Товарооборот, тыс. руб.	685703	843873	959182	+158170	+115309	+273479
Прочее выбытие товаров к объему их поступления, %	2,87	2,68	1,68	-	-	-
Прочее выбытие товаров, в % к объему розничного товарооборота	2,99	2,81	1,68	-	-	-

пути на конец года оказало отрицательное влияние на товарооборот, при этом снизив его на 2152 тыс.руб. На товарооборот оказывают влияние среднесписочная численность работников торговой организации, а также выработка одного работника. Расчет влияния трудовых факторов, влияющих на товарооборот, приведен в таблице 20.

Таблица 20

Трудовые факторы, влияющие на товарооборот

Показатель	Год			Отклонение,(+,-)			Влияние на товарооборот		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Товарооборот, тыс. руб.	685703	843873	959182	158170	115309	273479	+158170	+115309	+273479
Среднесписочная численность торговых работников, чел.	20	20	20	-	-	-	-	-	-
Среднегодовая выработка одного работника, тыс. руб.	34285,15	42193,65	47959,1	7908,5	5765,45	13673,95	+7908,5	+5765,45	+13673,95

Из таблицы 20 следует, что в 2015 году по сравнению с 2013 годом неизменная численность работников привела к значительному повышению производительности труда на одного работника. В 2015 году при неизменной численности работников, однако прирост производительности труда в 1,4 раза выше, чем в 2013 году (13673 тыс. руб.).

Производительность труда является качественным показателем, его значение в расчете принимается за базисный (прошлый) период  $D_0$ .

Численность работников — количественный показатель, его значение в факторной формуле принимается за отчетный период  $R_1$ .

В качестве проверки сумма влияния факторов должна равняться абсолютному изменению результативного показателя — товарооборота.

Расчет влияния факторов приведен в таблице 21.

## Влияние трудовых факторов на товарооборот, тыс.руб.

Факторы	Влияние на динамику товарооборота, тыс. руб.		
	2014-2013	2015-2014	2015-2013
Изменение среднесписочной численности торговых работников	-	-	-
Изменение среднегодовой выработки одного торгового работника	158170	115309	273479
Всего	158170	115309	273479

Расчет, приведенный в таблице 21, показывает, что при неизменной численности работников в 2015 году по отношению к 2014 и 2013 годам товарооборот не изменился, Значительно выросла выработка на одного работника в 2015 году по отношению к 2013 году (на 13673,95 тыс. руб.), что привело к росту товарооборота на 273479 тыс. руб., а относительно 2014 года влияние производительности труда на товарооборот оказалось также существенным: увеличение производительности на 5765,45 тыс. руб. привело к росту товарооборота лишь на 1153096 тыс. руб. Для торговой организации следует, прежде всего, приложить усилия к увеличению производительности труда работников, в частности должны быть привлечены торговые работники, способствующие расширению рынка сбыта товаров и повышению объема продаж.

К факторам, отражающим влияние развития материально - технической базы торговых организаций и эффективность ее использования, можно отнести эффективность использования складских помещений организации. Однако исследуемая торговая организация арендует складские помещения, а основные средства представлены компьютерной техникой. Поэтому данный фактор не оказывает существенного влияния на изменение товарооборота.

### 3.3 Анализ финансовых результатов

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты предпринимательской деятельности торговых предприятий, являются валовой доход (реализованные торговые и оптовые надбавки), другие доходы, прибыль и рентабельность.

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных показателей и рычагов управления экономикой.

Она является показателем оценки деятельности предприятия, источником его развития, самофинансирования, материального поощрения труда работников, выступает источником вознаграждения владельцам акций, паев в уставном капитале предприятия, пополнения государственного и местных бюджетов.

Основным источником формирования прибыли торговых предприятий являются реализованные торговые наценки.

Анализ финансовых результатов торговой деятельности оптового предприятия обычно начинают с изучения валового дохода от реализации товаров.

Динамика прибыли ООО «-МАКСИМУС» представлена в таблице 22. Анализ таблицы 22 показывает, что торговое предприятие обеспечило высокие темпы роста прибыли от реализации товаров и прочих доходов, при этом валовая прибыль снизилась на 74 тыс. руб. (за период 2014-2015 гг.) За счет прочих расходов, прибыль до налогообложения снизилась за период 2013-2015 гг. на 5577 тыс.руб., и увеличилась за счет прочих доходов на 6047 тыс. руб.

Таблица 22

## Динамика прибыли

Показатель	Год			Отклонение,(+,-)			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2105-2013	20141/2013	2015/2014	2015/2013
Товарооборот, тыс. руб.	685703	843873	959182	158170	115309	273479	123,07	113,66	139,88
Стоимость покупных товаров: сумма, тыс. руб.	655588	806132	919152	150544	113020	263564	122,96	114,02	140,20
уровень, в % к обороту	95,61	95,53	95,83	-0,08	0,30	0,22	99,92	100,31	100,23
Валовый доход от реализации товаров: сумма, тыс. руб.	30115	37741	40030	7626	2289	9915	125,32	106,07	132,92
уровень, в % к обороту	4,39	4,47	4,17	0,08	-0,30	-0,22	101,83	93,31	95,02
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода:									
сумма, тыс. руб.	6647	7320	6532	673	-788	-115	110,12	89,23	98,27
уровень, в % к обороту	0,97	0,87	0,68	-0,10	-0,19	-0,29	89,48	78,51	70,25
Издержки обращения: сумма, тыс. руб.	19637	28704	29235	9067	531	9598	146,17	101,85	148,88
уровень, в % к обороту	2,86	3,40146	3,05	0,54	-0,35	0,18	118,78	89,61	106,43
Прибыль от реализации товаров:									
сумма, тыс. руб.	10478	9037	10795	-1441	1758	317	86,25	119,45	103,03
уровень в % к товарообороту	1,53	1,07	1,12	-0,46	0,05	-0,40	70,08	105,09	73,65
Прибыль (убыток,-) от реализации основных средств, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие доходы, тыс. руб.	369-	2276	6416	1907	4140	6047	616-	282	1738-
Прочие расходы, потери, убытки, тыс. руб.	6907	7320	12484	413	5164	5577	106	170,5	180,7
Прибыль (убыток), тыс. руб.	10478	11313	11259	835	-54	781	107,97	99,52	107,45

На сумму валового дохода оказывают влияние, как изменение товарооборота, так и изменение торговых наценок. Расчеты для изучения влияния факторов на сумму валового дохода сведены в таблицу 23.

Таблица 23

Расчет влияния факторов на сумму валового дохода

Факторы	Влияние на динамику валового дохода, тыс. руб.		
	2014-203	2015-2014	2015-2013
Изменение объема товарооборота	6946,58	5157,03	12010,77
Изменение среднего уровня валового дохода, в % к обороту	679,42	-2868,03	-2095,77
Всего	7626,00	2289,00	9915,00

Рост товарооборота в динамике увеличил валовый доход организации за анализируемый период на 12010,77 тыс.руб. Снижение среднего уровня валового дохода (на 0,30% к обороту 2015 г. по сравнению с 2011 г. и на 0,22% по сравнению с 2013 г.) привело к уменьшению реализованных торговых наценок на 2868,03 тыс. руб. и 2095,77 тыс. руб. соответственно. В 2014 г. произошло обратное: увеличение среднего уровня валового дохода (на 0,80% к обороту 2014г. по сравнению с 2013 г.) привело к увеличению реализованных торговых наценок на 679,42 тыс. руб.

В условиях формирования и развития рыночных отношений эффективность функционирования субъектов предпринимательской деятельности во многом зависит от прибыльности их работы, возможности накапливать финансовые ресурсы, обеспечивать интересы инвесторов, конкурировать с другими предприятиями и хозяйственными организациями. В связи с этим значительно возрастает значимость исследования прибыльности (рентабельности) субъектов хозяйствования. Комплексный анализ показателей рентабельности позволяет изучать и оценивать эффективность деятельности предприятий и использования вложенного в них капитала, определять финансовую устойчивость, разрабатывать оптимальные стратегические и тактические управленческие решения.

Для анализа и оценки динамики и уровня показателей прибыли используем данные «Отчёт о финансовых результатах» организации ООО «Максимус» за 3 года.

Как видно из таблицы 23, предприятие является прибыльным на протяжении всего анализируемого периода. Выручка от продажи товаров за анализируемый период увеличилась и составила 959182 тыс руб.

Темпы роста покупной стоимости и товарооборота примерно одинаковы за все 3 года.

Валовой доход также увеличивался в 2012 году, по сравнению с 2011 на 2940 тыс.рублей, однако темп его роста снижается с 121,9 до 108,2%. Темпы роста товарооборота (135,2%) меньше темпов роста себестоимости и коммерческих расходов, которые составили 136,1% и 136%, соответственно.

В результате чего увеличивается прибыль от продаж на 864 тыс. руб. или на 115%, чистая прибыль возросла на 2502 тыс.руб. или на 63%.

В ходе анализа следует измерить и оценить эффективность торговли по показателю валового дохода. Валовой доход торговли – это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности. Он определяется как превышение выручки от продажи товаров над затратами по их приобретению за определенный период времени.

Эффективность продаж по валовому доходу измеряют отношениями валового дохода к товарообороту, покупной стоимости, издержкам товарного обращения. Чем больше процент уровня валового дохода (в %), тем эффективнее работает организация.

Таблица 23

Анализ отчета о финансовых результатах, тыс.руб.

Показатели	Год			Абсолютные отклонения			Тр, %		
	2013	2014	2015	14-13	15-14	15-13	14/13	15/14	15/103
Товарооборот	685703	843873	959182	158170	115309	273479	123	113,6	139,9
Покупная стоимость продукции	655588	806132	919152	150544	113020	263564	122,9	114	140,2
Валовой доход	30115	37741	40030	7626	2289	9915	125,3	106	132,9
Коммерческие расходы	19637	28704	29235	9067	531	9598	146,2	101,9	148,9
Прибыль от продаж	10478	9037	10795	-1441	1758	317	86,2	119,5	279
Прибыль до налогообложения	3940	3993	4707	53	714	767	101,4	117,9	119,5
Налог на прибыль	946	963	1130	17	167	184	101,8	117,3	119,5
Чистая прибыль	2994	3030	3577	36	547	583	101,2	118	119,5

Результаты анализа отражены в таблице 24.

В ходе анализа показателей таблицы 17 видно, что наблюдается рост валового дохода в 2015 году на 9915 тыс.руб.,. В 2015 году темп роста валового дохода (132,9%) выше темпа роста покупной стоимости (140,2%), что свидетельствует об увеличении закупочной цены товаров. В 2014 году темп роста валового дохода снижается, что отрицательно сказывается на товарообороте.

В 2014 году уровень валового дохода к товарообороту составил 4,57%, в 2015 году к 2014 он снизился на ,03%. Следовательно, не происходит значительного увеличения торговой наценки предприятия на товары. Торговая наценка небольшая в силу т спроса на товары.

Уровень валового дохода к покупной стоимости в 2014году составил 4,57%, в 2015 году он снижается на 28,35% пункта. В конечном итоге именно это соотношение определяет размер прибыли. В 2014 году уровень валового дохода к издержкам обращения составил 131,2 %, а в 2015 году 136,9% году увеличился на 5,7 % причиной чего послужил рост цен на покупку товаров.

Таким образом, наблюдается незначительное снижение эффективности торговли по показателю валового дохода.

Анализ прочих доходов и расходов представлен в таблице 25.

Отрицательное влияние на чистую прибыль оказывает увеличение прочих расходов на 5577тыс. руб. на 2015-2013 г. за счет увеличения по статье проценты за кредит и прочие расходы..

Из таблицы 25 следует, что на протяжении всего анализируемого периода прочие расходы превышают прочие доходы . т.е. прочая деятельность имеет отрицательное сальдо, тем самым уменьшает чистую прибыль .Отсутствие у предприятия достаточных прочих доходов является отрицательным моментом в деятельности предприятия

Таблица 24

## Анализ валового дохода

Показатели	Год			Отклонения, (+-)			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	14/13	15/14	15/13	14/13	15/14	15/13
Товарооборот (ТО), тыс.руб.	685703	843873	959182	125170	115309	273479	123	113,6	139,9
Валовой доход (ВД) тыс.руб.	30115	37741	40030	7626	2289	9915	125,3	106	132,9
Уровень ВД к ТО,%	4,46	4,57	4,49	0,11	-0,08	0,03	102,5	98,2	100,6
Покупная стоимость товаров (ПС) тыс.руб.	655588	806132	919152	150544	113020	263564	122,9	114	140,2
Уровень ВД к ПС,%	4,59	4,69	4,39	0,1	-0,3	-0,2			
Издержки обращения (ИО) тыс.руб.	19637	28704	29235	9067	531	9598	146,2	101,9	148,9
Уровень ВД к ИО,%	153,3	131,2	136,9	-22,1	5,7	-16,4	85,5	104,4	89,3

Таблица 25

## Анализ прочих доходов и расходов

Доходы\расходы	Год			Отклонения		
	2013	2014	2015	2014\ 2013	2015\ 2014	2015\ 2013
<b>Прочие доходы</b>	<b>369</b>	<b>2276</b>	<b>6416</b>	1907	4140	6047
Продажа ВНА	369	140	156	-229	16	-213
Арендная плата	-	2136	6260	2136	4124	6260
<b>Прочие расходы</b>	<b>6907</b>	<b>7320</b>	<b>12484</b>	413	5164	5577
Проценты к уплате	6647	7320	6532	673	-788	-115
Услуги банка	120	0	120	-120	120	0
Арендная плата	140	0	3432	-140	3432	3292
Создание резерва	0-	0	150	0	150	150
Прочие расходы	0	0	2250	0	2250	2250

## 3.3 Анализ показателей рентабельности

Показатели рентабельности отражают соотношения прибыли предприятия и факторов, которые являются предпосылками ее возникновения. Важное значение при этом имеет не столько величина показателей рентабельности, сколько их динамика. Только с помощью сравнения можно установить относительную величину прибыльности субъекта предпринимательской деятельности.

Уровень рентабельности хозяйственной деятельности торговых предприятий обычно определяется отношением прибыли от продаж к товарообороту. Он показывает, сколько процентов составляет прибыль в товарообороте.

Таблица 26

## Анализ динамики показателей рентабельности

Показатели	Год			Отклонение,(+,-)			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014- 2013	2015- 2014	2015- 2013	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Товарооборот, тыс. руб.	16215	48280	54052	32065	5772	37837	297	111,9	333
Валовая прибыль, тыс. руб.	30115	37741	40030	7626	2289	9915	125,3	106	132,9
Прибыль от продаж, тыс. руб.	10478	937	10795	-1441	1758	317	86,2	119,5	279
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3940	3993	4707	53	714	767	101,4	117,9	119,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	3994	3030	3577	36	547	583	101,2	118	119,5
Средняя стоимость имущества, тыс. руб.	75534	94590,5	116588,5	19056,5	21998	410545	125,2	123,3	154,4
Средняя стоимость собственного капитала, тыс. руб.	16230	18635	50699,5	2405	32064,5	34469,5	114,8	272	312,4
Затраты на реализацию, тыс. руб.	19637	28704	29235	9067	531	9598	146,2	101,9	148,9
Рентабельность продаж, %	24,63	6,3	6,6	-18,33	0,3	-18,03	25,5	104,8	26,8
Рентабельность основного вида деятельности,%	53,4	3,26	36,9	-50,14	33,64	-16,5	6,1	1153	69,1
Рентабельность имущества,%	5,2	3,2	3,06	-2	-0,14	-2,14	61,5	95,6	58,8
Рентабельность собственного капитала,%	24,6	16,3	7,1	-8,3	-9,2	-17,5	66,2	43,5	28,8
Валовая рентабельность,%	185,7	78,2	74,06	-107,5	-4,14	-111,64	42,1	94,7	39,9

Результаты расчета показателей рентабельности и их динамика приведены в таблице 26

Анализ таблицы 26 показывает, что за анализируемый период рентабельность продаж снизилась на 26,5%, то есть прибыль на единицу реализованной продукции снизилась.

.Рентабельность продаж за анализируемый период снизилась на 18,03 %, следовательно, доля прибыли, приходящейся на 1 руб. товарооборота снизилась, а это свидетельствует о снижении эффективности товарного обращения торговой организации

Рентабельность от обычной деятельности снизилась на 16,5 %, что свидетельствует о снижении уровня прибыли после уплаты налогов.

За анализируемый период рентабельность имущества предприятия снизилась на 2,14%, что характеризует не эффективное использование имущества ООО «МАКСИМУС».

Также негативным в деятельности предприятия является снижение таких показателей как рентабельность собственного капитала (на 17,5%), валовая рентабельность (на 111,64%), то есть собственный капитал ООО «-МАКСИМУС» используется неэффективно.

Прибыль и рентабельность в условиях формирования рыночной экономики являются важнейшими показателями деятельности предприятий розничной торговли.

Эти показатели отражают все стороны деятельности предприятий розничной торговли: объем розничного товарооборота, рациональность использования ресурсов, осуществление мероприятий по совершенствованию организации завоза, хранения, реализации товаров и т. д.

Сумма и уровень прибыли, а, следовательно, и рентабельность, формируются под воздействием многих различных факторов. Основными

факторами, оказывающими влияние на прибыль и рентабельность торговой организации, являются:

- объем товарооборота;
- уровень валового дохода;
- издержки обращения.

Таблица 29

## Анализ динамики деловой активности

Показатели	Год			Отклонение,(+,-)			Темп роста, %		
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014/2013	2015/2014	2015/2013
Товарооборот, тыс. руб.	685703	843873	959182	158170	115309	273479	123,07	113,66	139,88
Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	118766	111471	127069	-7295	15598	8303	93,86	113,99	106,99
Среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс. руб.	264	658	875	394	217	611	249,24	132,98	331,44
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	118502	110813	126194	-7689	15381	7693	93,51	113,88	106,49
Среднегодовая стоимость запасов, тыс. руб.	53850	65497	66969	11648	1472	13120	121,63	102,25	124,36
Среднегодовая стоимость денежных средств, тыс. руб.	567	2229	1879	1663	-350	1313	393,47	84,30	331,69
Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс.руб.	21755	35588	52055	13834	16467	30300	163,59	146,27	239,28
Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	39668	45549	66740	5881	21192	27072	114,82	146,53	168,25
Ресурсоотдача (обороты)	5,8	7,6	7,5	1,80	-0,02	1,77	131,12	99,71	130,74
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств (обороты)	5,8	7,6	7,6	1,83	-0,01	1,81	131,61	99,81	131,36
Коэффициент оборачиваемости запасов (дни)	28	28	25	0	-3	-3	98,83	89,96	88,91
Срок оборачиваемости денежных средств (дни)	0,30	0,95	0,71	0,7	-0,2	0,4	319,72	74,16	237,12
Срок погашения дебиторской задолженности (дни)	11,4	15,2	19,5	3,8	4,4	8,1	132,93	128,69	171,06
Срок погашения кредиторской задолженности (дни)	20,8	19,4	25,0	-1	6	4	93,30	128,91	120,28
Финансовый цикл (дни)	19	24	20	5	-4	1	125,58	82,83	104,01

продаж на 0,24%. Однако комплексное влияние этих факторов привело в конечном итоге к повышению уровня рентабельности продаж на 0,05%.

За анализируемый период снижение рентабельности продаж произошло за счет увеличения товарооборота (на 0,44%.) и повышения издержек обращения (на 1,0 %), а повышение рентабельности – за счет увеличения валового дохода (на 1,03 %). В целом снижение рентабельности продаж составило 0,4%. Важным моментом при анализе экономической деятельности организации является анализ показателей оборачиваемости.

Результаты расчета показателей оборачиваемости представлены в таблице 28.

Анализ таблицы 29 показал, что ресурсоотдача на ООО «МАКСИМУС» за анализируемый период увеличилась (на 30,74%), а это свидетельствует о более эффективном использовании имущества предприятия.

Скорость оборота всех оборотных средств увеличилась до 7,6 оборотов, что свидетельствует о положительной тенденции деятельности предприятия.

Коэффициент оборачиваемости запасов в 2015 году снизился до 25 дней, что также является положительным моментом в деятельности предприятия.

Отрицательными моментами в торговой деятельности организации является увеличение сроков погашения как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Таким образом, организация теряет возможность вложить дополнительные средства в товарные запасы.

В ходе анализа деятельности торговой организации были выявлены некоторые недостатки, которые негативно сказываются на финансовых результатах деятельности организации.

Целью деятельности торговой организации, как коммерческой, является получение максимальной прибыли. Прибыль торговой организации зависит от эффективного управления оборотными активами, объемом продаж товаров, издержками обращения.

Показатели оборачиваемости имеют большое значение для экономики

организации, поскольку скорость превращения оборотных средств в денежную форму непосредственно влияет на платежеспособность предприятия.

Основные направления ускорения оборачиваемости, характерные для разных стадий кругооборота оборотных средств предприятия:

- оптимизация размера текущих запасов с целью высвобождения части финансовых ресурсов;

- оптимизация дебиторской задолженности и ускорение ее возврата;

- обеспечение повышения рентабельности оборотных средств;

- планирование и контроль издержек обращения.

Резервами сокращения издержек обращения могут быть:

- рациональное размещение подразделений организации по отношению к местам хранения и закупок товаров с учетом спроса, что минимизирует транспортные расходы;

- организация товарных запасов;

- рациональная организация перевозок с наименьшими транспортными расходами, поиск партнеров с минимальными тарифами и ставками транспортных услуг;

- рациональное расходование средств на рекламу, подработку, подсортировку, упаковку товаров, хранение, на тару;

- минимизация товарных потерь;

- повышение производительности труда, технической оснащенности процессов товарного обращения.

После определения норматива запасов товарно-материальных ценностей требуется построение эффективной системы контроля за движением запасов, основной задачей которой является обеспечение своевременного пополнения запасов и вовлечение в оборот излишне накопившихся остатков.

Организация тратит значительные ресурсы на доведение товаров от изготовителей до потребителей, именно поэтому она заинтересована в сокращении времени пребывания товаров в форме запаса, в ускорении оборачиваемости денежных средств, вложенных в товарные запасы.

Повышение эффективности использования затрат является резервом,

который позволит увеличить прибыль организации, а также обеспечить возможность снижения торговых наценок. В условиях усиливающейся конкуренции это является одним из основных факторов повышения конкурентоспособности организации.

Уменьшение товарных запасов приводит к уменьшению затрат на преобразование и хранение товаров. Однако это ведет к сокращению объемов продаж.

Уменьшением покупной стоимости товаров также достигается высвобождение денежных средств.

Увеличением товарооборота достигается уменьшение объема товарных запасов и размера вложенного в них капитала. Все высвобождаемые при этом денежные средства можно направлять на финансирование других операций (приобретение основных средств, нематериальных активов, инвестиции).

Увеличение продажной стоимости товаров ведет к увеличению денежных ресурсов. Однако контроль за ценами со стороны государственных законодательных органов не позволяет значительно увеличить цены на товары. Цена, которую дистрибьютор назначает при продаже товара, должна быть достаточной для получения прибыли.

Наибольший удельный вес в дебиторской задолженности предприятий имеет задолженность покупателей и заказчиков. Поэтому для повышения эффективности использования средств, задействованных в дебиторской задолженности, можно предложить следующие меры по управлению дебиторской задолженностью:

- контроль состояния расчетов с покупателями по просроченным платежам;
- использование скидок при досрочной оплате;
- контроль соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, необходимый для обеспечения финансовой устойчивости и ликвидности организации;
- формирование кредитной политики;

- привлечение большего количества покупателей, особенно покупателей, составляющих разные сегменты рынка, для сохранения объемов продаж и уменьшения риска неуплаты.

Последний пункт предусматривает неуклонное расширение ассортимента товаров торговой организации.

Однако нужно отметить, что в связи со спецификой деятельности организации дебиторская задолженность всегда будет присутствовать.

Управление кредиторской задолженностью направлено на ускорение ее оборачиваемости. Оборачиваемость кредиторской задолженности определяется отношением выручки от продаж к средней за период величине кредиторской задолженности. Для ускорения оборачиваемости средства кредиторов следует использовать наиболее эффективно в обороте и своевременно возвращать. Стимулирование притока денежных средств может осуществляться с помощью внешнего финансирования организации за счет:

- товарного кредита;
- банковского кредита;

Недостаток денежных средств для выполнения неотложных платежей ведет к росту просроченной кредиторской задолженности и в конечном счете к снижению уровня платежеспособности предприятия.

При недостатке у предприятия денежных средств источником их пополнения являются кредиты. Однако для того чтобы предприятие могло ими воспользоваться, необходимо, чтобы стоимость кредита была ниже рентабельности его активов.

Излишне накопленные денежные средства неоднозначно влияют на финансовую устойчивость предприятия. Во-первых, они не обеспечивают предприятию той рентабельности, которую можно было бы получить от размещения их в активе, приносящем прибыль. Во-вторых, при хранении денежных средств в условиях инфляции они теряют свою реальную стоимость. Одним из путей повышения рентабельности денежных активов является вложение временно свободных денежных средств в депозиты банка.

Для роста производительности труда следует стимулировать рост

интенсивности использования рабочего времени, увеличение качества торгового обслуживания работниками. Производительность можно увеличить посредством более тщательного изучения конъюнктуры рынка, изыскания дополнительных рынков сбыта, привлечения в оборот товаров, наиболее пользующихся спросом, применения активных форм торговли (развозной), рекламированием товаров и своей фирмы, регулированием спроса на товары посредством изменения цены (торговой наценки) и др.

Для расширения рынка сбыта товаров можно предложить вложить денежные средства в нематериальные активы (разработка логотипа). Это позволит расширить круг покупателей в других регионах, а также повлиять на степень конкурентоспособности организации.

Так как постоянно расширяется рынок сбыта товаров, а также его ассортимент, то возникает необходимость в увеличении складских помещений. Для решения этой проблемы можно применить технологическое планирование складов.

Технологические планировки представляют собой выполненные в принятом масштабе чертежи складов с обозначением на них размещаемого оборудования и схем грузопотоков товаров и тары. На предыдущих этапах технологического проектирования определяют оптимальную специализацию товарных складов. Все товарные группы размещают по условным товарным складам с соблюдением принципа товарного соседства. Определяют площади, необходимые для хранения и переработки грузов в этих условных складах.

На первом этапе технологического проектирования предстоит решить задачу конкретизации товарных складов и других помещений складского комплекса, то есть условные склады и другие помещения комплекса, параметры которых известны, надо объединить в едином планировочном решении.

Следующей задачей проектирования является рациональное размещение технологического оборудования и других средств оснащения с целью эффективной организации технологического и трудового процессов при

экономичном использовании складской площади. Составление технологических планировок складов, длительное время находящихся в эксплуатации, заключается, как правило, в рационализации схем грузопотоков, размещении на складах комплекса современного технологического оборудования, создании условий для использования прогрессивных видов подъемно-транспортного оборудования. При разработке технологического проекта должны учитываться требования, предъявляемые к технологической планировке складов, организации складского хозяйства, к технологическому и подъемно-транспортному оборудованию.

Технологические планировки складов должны осуществляться с соблюдением ряда требований. Складской объем и складская площадь должны быть максимально использованы. Они определяют потенциальную возможность склада по хранению товаров. От того, как будет осуществляться технологическая планировка, зависит, насколько этот потенциал будет использован. Рациональное использование объема достигается благодаря:

- правильному сочетанию стеллажного способа хранения со штабельным, с учетом специфики работы каждого склада;
- размещению товаров с высокой оборачиваемостью в зонах, прилегающих к внутри складским транспортным коммуникациям, размещению товаров частого спроса ближе к участку, комплектования;
- применению технологического оборудования с более высоким коэффициентом использования грузового объема.

Размеры проходов и поездов на складах должны соответствовать техническим характеристикам применяемых подъемно-транспортных машин и оборудования, центральные проходы должны обеспечивать движение транспорта во встречных направлениях.

Рекомендуется использовать внешнее управление напольным транспортом, основанное на индукционном, оптическом или механическом принципе. Достоинство внешнего управления подъемно-транспортной машиной состоит в том, что движение по маршруту, оборудованному управляющим элементом, осуществляется в автоматическом режиме, строго

по намеченному пути, то есть не требуются дополнительные площади проезжей части для компенсации неизбежной погрешности при управлении машиной водителем. Кроме того, в определенных случаях специально оборудованный транспорт может использоваться вообще без водителя. Водителю электроштабелера, работающего в узком проходе между стеллажами, при наличии внешнего управления, можно сосредоточить внимание только на операциях с грузом, не отвлекаясь на управление машиной.

При технологических планировках необходимо свести к минимуму встречные грузовые потоки, для этого:

- зоны разгрузки прибывающего товара и отгрузки товара, скомплектованного на складе, должны по возможности располагаться по разные его стороны;

- участок приемки и приемочная экспедиция располагаются с той стороны склада, откуда осуществляется поступление товара;

участок комплектования и отправочная экспедиция располагаются на противоположной стороне склада, т. е. там, где происходит отгрузка товара. При этом надо учитывать, что основную массу продовольственных товаров целесообразно отправлять покупателям, минуя экспедицию, непосредственно из зоны хранения или с участка комплектования.

Технологические планировки должны обеспечить рациональное расположение оборудования, рабочих мест основного и обслуживающего персонала, для этого:

- рабочее место заведующего складом располагают вблизи участка комплектования. При этом нужно обеспечить максимальную возможность поддержания зрительной связи между рабочим местом заведующего складом и рабочими местами всего персонала;

- рабочее место товароведа-бракера размещают на участке приемки, примыкающем к разгрузочной рампе и зоне хранения с достаточным естественным освещением.

Разработка технологической планировки склада должна проводиться с учетом правил охраны труда, техники безопасности и противопожарной

безопасности.

Снижение затрат при транспортировке грузов. При определении методов транспортировки и выборе перевозчика необходимо сравнивать различные транспортные затраты. Грузоотправитель должен использовать методы транспортировки с минимальной тарифной стоимостью. Метод объединения грузов до полной загрузки товарного вагона является одним из способов снижения затрат на транспортировку. Комбинирование и объединение грузов, хотя и замедляет процесс доставки, однако значительно снижает стоимость транспортировки. Транспортные тарифы в автомобильном, железнодорожном, воздушном и морском транспорте имеют значительные отличия. Требование к скорости доставки может потребовать увеличения расходов по перевозке грузов.

Если принятая система транспортировки не удовлетворяет полностью требованиям потребителей, следует рассматривать альтернативные методы транспортировки. При этом можно выбрать метод, который будет не только удовлетворять интересы потребителей, но и вполне согласовываться с другими факторами, учитываемыми при транспортировке грузов.

Следует не забывать, что самая быстрая доставка будет неудовлетворительной, если ее стоимость будет неоправданно велика. Быстрая доставка груза, при которой товару наносится большой ущерб, также не является решением проблемы. Необходимо выбрать такую систему транспортировки, которая обеспечивала бы быстрое обслуживание без нанесения грузу ущерба и вела к значительному снижению стоимости перевозки.

Повреждение товара при его транспортировке приводит к повышению стоимости обслуживания потребителя. Если в результате перевозок по железной дороге товары подвергаются сильному повреждению, следует искать пути транспортировки этого же товара другим, более безопасным способом. Например, перевозка некоторых видов товаров воздушным транспортом может сократить процент ущерба, наносимый грузу во время транспортировки и, таким образом, снизить стоимость перевозки.

В некоторых случаях потребитель сам решает вопрос о способе пере-

возки и выборе перевозчика. Специальные требования потребителя к средствам транспортировки и маршруту движения удовлетворяются за счет повышения стоимости обслуживания.

При выборе метода транспортировки следует учитывать характер упаковки товаров. Товары должны быть удовлетворительно упакованы для обеспечения их безопасности во время транспортировки. Упаковка должна обеспечивать снижение всевозможных повреждений товаров без повышения при этом их стоимости. Затраты труда на упаковку в большой степени влияют на стоимость упаковки. Эти затраты могут значительно превысить стоимость товара. Тип упаковки влияет на способ транспортировки и в некоторых случаях ведет к повышению стоимости товара. В свою очередь, тип упаковки зависит от специфики товара.

Маркировка на упаковочной таре должна быть четкой и ясной. Размытая, неразборчивая маркировка может быть причиной задержек, порчи товара или неправильной его доставки. В маркировке должны чётко отражаться названия грузоотправителя и грузополучателя. Неправильное написание названий предприятий, ошибки в названиях и номерах улиц и зданий ведут к задержкам в доставке грузов.

Специфика товара значительно влияет на стоимость перевозки. Если в одну поставку включены различные виды товаров в разной упаковке, то стоимость такой перевозки будет максимальной. Целесообразно разбивать комбинированные и по-разному упакованные грузы и осуществлять их отдельную транспортировку — это ведет к снижению транспортных расходов. Затраты на распаковку товара при его приеме на склад и последующую упаковку при доставке заказчиком также ведут к повышению стоимости перевозки. Большую помощь в сравнении различных методов и способов транспортировки может оказать специальный журнал, в котором фиксируются транспортные тарифы при различных способах транспортировки, стоимость транспортных перевозок в зависимости от груза и типа упаковки товара. Масса груза влияет на стоимость перевозки. Вес груза складывается из суммы весов всех коробок, ящиков и другой тары,

включенной в поставку. Производитель при отгрузке товара оптовику указывает, как правило, в маркировке вес каждой коробки. Однако организация при формировании заказов потребителей зачастую производит распаковку товаров, что и ведет к изменению веса тарных мест.

Для снижения транспортных расходов можно предложить для данной организации приобретение собственного автотранспорта и осуществлять его максимальную загрузку. Начальник транспортным отделом отвечает за организацию транспортных средств, координирует работу по распределению транспорта, должен заранее спланировать метод перевозки, использования подъемно-транспортного оборудования для перемещения грузов, предусмотреть в случае необходимости соблюдение температурного режима, вентиляции и других мер предохранения качества товаров.

## ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Целью написания данной выпускной квалификационной работы является анализ товарооборота и финансовых результатов в организации ООО «5МАКСИМУС» за 2013-2015 гг., а также способ их увеличения.

В ходе работы был проведен анализ торговой деятельности организации, который показал:

1. Анализ основных средств организации показал, что собственные основные средства представлены только компьютерным оборудованием и оборудованием, используемым на складах. За анализируемый период наблюдается снижение фондоотдачи и рентабельности основных средств, что свидетельствует о снижении эффективности их использования.

Среднесписочная численность работников торговой организации за анализируемый период не изменилась, при этом увеличивается среднегодовая выработка на одного работника, что свидетельствует об эффективном использовании трудовых ресурсов.. Однако рост товарооборота привел к повышению расходов на оплату труда. Это объясняется тем, что расходы на оплату труда являются переменными по отношению к товарообороту, и заработная плата работникам начисляется в соответствии с объемом продаж товаров.

3. Анализ издержек обращения показал, что значительный удельный вес в них занимают материальные затраты на покупку товаров, в состав которых входят транспортные расходы, и расходы на оплату труда. Наибольший удельный вес составляют переменные издержки, которыми необходимо управлять для повышения эффективности торговой деятельности организации. Рост товарооборота за анализируемый период способствовал увеличению суммы издержек обращения и снижению уровня расходов на оплату труда по отношению к обороту, и, следовательно, уровня расходов на отчисления на социальные нужды.

4. За анализируемый период происходило увеличение товарооборота, при этом менялась его структура. От одних товарных групп организация оказалась, а другие, наоборот, включила в свою реализацию. Однако реализация товарных групп, занимающих наибольший удельный вес в товарообороте, в анализируемом периоде имела положительную динамику.

5. Анализ товарных запасов показал, что за анализируемый период произошел рост остатков товаров на складах на начало периода, поступления товаров, а также остатков товаров на складах на конец периода. Однако темп роста остатков на начало периода и поступивших товаров значительно выше темпа роста остатков товаров на конец периода, следовательно, большая часть остатков и поступивших товаров вошла в товарооборот, а на складах на конец периода осталась только часть товаров, необходимая для непрерывной торговой деятельности организации. То есть на складах организации нет затоваривания, что свидетельствует об эффективности организации товародвижения. Об этом свидетельствует и снижение товарооборачиваемости в днях. Но увеличение средней суммы товарных запасов замедляет товарооборачиваемость, а рост товарооборота в свою очередь ускоряет ее.

6. Анализ валового дохода от реализации товаров показал, что анализируемая торговая организация придерживается политики наращивания объема продаж товаров, а не торговой наценки. Такая политика делает организацию более конкурентоспособной на рынке продовольственных товаров.

7. На рост товарооборота положительно повлияли увеличение штата торговых работников и среднегодовая выработка на одного работника, а также повышение поступивших товарных запасов.

8. На изменение валового дохода организации положительное влияние оказал рост товарооборота, а снижение уровня валового дохода – отрицательное. В конечном итоге за анализируемый период произошел рост валового дохода, а также прибыли от продаж. Однако темп роста валового дохода выше темпа роста прибыли от реализации. Это объясняется тем, что за

анализируемый период произошел также рост стоимости покупных товаров, снижающий прибыль организации.

9. За анализируемый период рост прибыли от продаж произошел за счет увеличения товарооборота, а снижение прибыли – за счет увеличения среднего уровня издержек обращения и снижения уровня валового дохода. В целом рост прибыли от реализации товаров составил 317 тыс. руб. Таким образом, увеличение товарооборота и уровня валового дохода повышают прибыль от продаж, а повышение уровня издержек обращения снижает ее.

10. За анализируемый период снижение рентабельности продаж произошло за счет увеличения товарооборота и повышения издержек обращения, а повышение рентабельности – за счет увеличения валового дохода. В целом снижение рентабельности продаж составило 0,4 %.

Анализ данной торговой организации показал, что для повышения товарооборота и прибыли организации могут быть рекомендованы следующие направления:

- совершенствование товародвижения, ускоряя при этом период товарооборачиваемости;
- совершенствование организации складского хозяйства;
- вложение денежных средств в нематериальные активы;
- поиск новых постоянных покупателей в других регионах, стимулируя при этом работу торговых работников (предоставление различных премий за выполнение и перевыполнение плана);
- использование предоставления системы скидок тем покупателям, которые погашают задолженность досрочно;
- снизить издержки обращения путем снижения транспортных расходов; организовать собственный автопарк;
- проводить маркетинговые исследования рынка товаров с целью совершенствования структуры товарооборота;
- отказаться от реализации неликвидных товарных групп.

Предприятие является прибыльным на протяжении анализируемого периода, несмотря на финансовый кризис. Это объясняется увеличением парка автотранспорта по городу и области в 5,7 раза.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под ред. Стражева В.М. – М.: Высшая школа, 2005;
2. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. М.: «Финансы и статистика», 2003.
3. Бухгалтерский учет доходов, расходов и прибыли.- М: Бератор-Пресс- 2003.
4. Бухгалтерский учет и отчетность: основные нормативные акты. Издательство: Экзамен.2004г. с.208.
5. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. – СПб.: Издательский дом Герда», 2002, 288с.
6. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М: Инфра-М, 2007.
7. Зотов В.П. Анализ хозяйственной деятельности предприятий сельского хозяйства.- Кемерово: Кузбассвузиздат, 2010 г..
8. Ковалев В.В., Волкова О.Н. – «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» Москва 2007 г.
9. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учебное пособие. - М: Инфра-М, 2010.
10. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – М.: Высшее образование, 2005;
11. Палий В.Ф. Современный бухгалтерский учет. - М.: Изд. «Бухгалтерский учет». 2010.
12. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» от 6.07.99 № 43-н.
13. ПБУ 1 /98 «Учетная, политика предприятия» от 09.12.98 № 60-н.
14. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» от 30.03.2001. № 26-н
15. ПБУ 9/99 «Доходы организации» от 06.05.99. № 32-н
16. ПБУ 10/99 «Расходы организации» от 06.05.99 №33-н

17. ПБУ18/01 «Учет расчетов по налогу на прибыль» от 24.11.2003 №105н
18. План счетов бухгалтерского учета финансово- хозяйственной деятельности организаций 2003 г.
19. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ от 29.07.98 №34н.
20. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007;
21. Учебное пособие. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Издательство «Инфра-М». 2011г.464с.
22. Федеральный Закон РФ «О бухгалтерском учете» № 402ФЗ.
23. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА- М, 2007г. - 176с.
24. Чечевицина Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник для вузов – М: «Маркетинг», 2