

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет Экономический  
Кафедра Финансов  
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика  
Направленность (Профиль) образовательной программы Финансы и кредит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ Е.А. Самойлова  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: Управление рентабельностью коммерческого предприятия на примере  
ООО «Талисман»

Исполнитель  
студент группы 471361

\_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

В.В. Александров

Руководитель  
доцент, к.т.н.

\_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

Н.В. Шелепова

Нормоконтроль  
ассистент

\_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

С.Ю. Колупаева

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический  
Кафедра Финансов  
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика  
Направленность (Профиль) образовательной программы Финансы и кредит

УТВЕРЖДАЮ  
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ Е.А. Самойлова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

### ЗАДАНИЕ

К бакалаврской работе студента 5 курса 471зб1 В.В. Александра

- 1 Тема бакалаврской работы: Управление рентабельностью коммерческого предприятия ООО «Талисман»  
(утверждено приказом от 01.04.2019 № 732-УЧ)
  - 2 Срок сдачи студентом законченной работы: 10.06.2019г.
  - 3 Исходные данные к бакалаврской работе: Формы бухгалтерской и финансовой отчетности 2016-2018 гг.
  - 4 Содержание бакалаврской работы: Теоретические основы управления рентабельностью, Организационно-экономическая характеристика ООО «Талисман» за период 2016-2018 гг., Управление рентабельностью коммерческого предприятия на примере ООО «Талисман»
  - 5 Перечень материалов приложения: Баланс предприятия ООО «Талисман» Актив, Баланс предприятия ООО «Талисман» Пассив, Отчет о финансовых результатах, Организационная структура ООО «Талисман»
  - 6 Консультанты по бакалаврской работе нет
  - 7 Дата выдачи задания: 20.03.2019 г.
- Руководитель бакалаврской работы: Шелепова Наталья Васильевна, доцент к.т.н.
- Задание принял к исполнению (дата): 20.03.2019 г.

## РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 55 с., 3 рисунка, 27 таблиц, 50 источников, 5 приложений.

### РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ПРИБЫЛЬ, ИЗДЕРЖКИ, АКТИВЫ, ФИНАСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ И НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ, УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ

ООО «Талисман» – оптово-розничная компания, которая занимается реализацией фармацевтических товаров, предметов личной гигиены, медицинской техники для личного использования, парамедицинских и косметических товаров и прочих товаров, используемых в качестве препаратов для поддержания и улучшения здоровья населения.

Цель бакалаврской работы – управление рентабельностью на примере ООО «Талисман»

Объект исследования – ООО «Талисман»

Предмет исследования – результаты финансово-экономической деятельности предприятия ООО «Талисман».

Изучены теоретические основы рентабельности, классификация и методы ее оценки. В ходе анализа проведены расчеты экономических показателей внеоборотного и оборотного капитала. По результатам сделаны выводы об эффективности использовании активов предприятия в исследуемом периоде 2016-2018 гг. Проведена оценка системы рентабельности предприятия ООО «Талисман». В работе предложены рекомендации и рассчитаны экономические эффекты от мероприятий, направленных на повышение рентабельности в будущий период 2019-2021 гг.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретические основы управления рентабельностью	6
1.1 Понятие и сущность рентабельности	6
1.2 Классификация рентабельности	8
1.3 Управление рентабельностью и методы ее оценки	10
2 Организационно-экономическая характеристика ООО «Талисман» за период 2016-2018 гг.	18
2.1 Организационно-экономическая структура предприятия	18
2.2 Анализ финансового состояния предприятия	22
2.3 Оценка рентабельности	35
3 Управление рентабельностью коммерческого предприятия на примере ООО «Талисман»	37
3.1 Управление рентабельностью на предприятии	37
3.2 Разработка мероприятий по повышению рентабельности предприятия	38
3.3 Экономическая эффективность предложенных мероприятий	43
Заключение	47
Библиографический список	49
Приложение А Баланс предприятия ООО «Талисман» Актив	54
Приложение Б Баланс предприятия ООО «Талисман» Пассив	55
Приложение В Отчет о финансовых результатах	56
Приложение Г Организационная структура ООО «Талисман»	57
Приложение Д Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований	58



## ВВЕДЕНИЕ

В сложных обстоятельствах российской экономики для любого предприятия важным элементом деятельности является оценка экономической эффективности. В любой направленности деятельности в настоящее время присутствует высокий уровень конкуренции. Поэтому, любая компания, для сохранения своей позиции и достижения лидерства должна постоянно развиваться, исследовать новые технологии, увеличивать границы своей деятельности.

Ведение бухгалтерской отчетности – важный элемент деятельности предприятия не зависимо от сферы. Проведение финансового анализа, оценки финансовых результатов способствует эффективному развитию предприятия на рынке, повышению конкурентоспособности, доверие со стороны потребителей и партнеров, а, следовательно, ведет к стабильному финансовому состоянию и его повышению в будущем.

Рентабельность – экономический показатель, характеризующий доходность, эффективность любой коммерческой организации, так же он характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности.

Актуальность темы работы основана на необходимости проведения анализа финансово-экономической деятельности предприятия с целью оценки эффективности деятельности предприятия.

В российских условиях анализ и управление финансами ещё более важны, так как российская экономика относится к развивающимся экономикам, для неё характерны значительные колебания уровня, связанные с нестабильностью рынков и существенной сырьевой зависимостью экспорта при товарном импорте. В этих условиях для предприятий любой сферы деятельности важно иметь механизмы, которые бы позволяли активно маневрировать финансовыми ресурсами, а также их источниками. Значительное количество банкротств крупных предприятий в РФ указывает на то, что даже в крупных организациях вопросы управления финансами

стоят не на первых ролях.

Необходимо учитывать также и тот факт, что рыночная экономика является экономикой постоянно меняющейся, выставляющей всё новые и новые требования к субъектам рынка. В результате этого также постоянно меняются и требования к организации управления финансами на предприятиях, в результате чего актуальным становится вопрос соответствия между имеющимися у предприятия структурами, возможностями данных структур и предприятия, а также адекватности применяемых мер регулирования финансов предприятия текущим рыночным условиям. Именно вопрос соответствия принимаемых мер рыночным реалиям отражает готовность предприятия конкурировать и оставаться на рынке в течение того или иного периода времени.

Цель выпускной квалификационной работы – управление рентабельностью на примере ООО «Талисман».

Объект исследования – ООО «Талисман».

Предмет исследования – результаты финансово-экономической деятельности предприятия ООО «Талисман».

Задачи выпускной квалификационной работы:

- изучение теоретических аспектов понятия рентабельность;
- анализ организационно-экономической характеристики предприятия ООО «Талисман»;
- расчет экономических показателей деятельности организации;
- разработка мероприятий для повышения рентабельности;
- расчет экономической эффективности предложенных мероприятий и выбор наиболее экономически эффективного.

Основу методологии исследования составляют методы анализа, синтеза обобщения, монографический метод, структурный коэффициентный, трендовый анализ. Информационной базой отчета является учебная и научная литература, локальные нормативные акты, организационная документация, данные бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО

«Талисман»



# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ

## 1.1 Понятие и сущность рентабельности

Прибыльность и рентабельность являются одними из важнейших показателей эффективности работы всех организаций в условиях рыночных отношений. Достижение высокого уровня данных показателей способствует тщательное экономическое исследование формирования финансовых результатов жизнедеятельности организации.

Каждое предприятие стремится к повышению эффективности. В первую очередь, большинство современных методик для оценки эффективности бизнеса направлены на валовые показатели, а проблема образования финансовых результатов при этом откладывается на второй план, а значит в нынешних реалиях требует решения. Так как доходность организации зависит не только от валовых показателей производства, то анализ финансовых результатов должен предоставить конкретную информацию о качественном и количественном воздействии на них не только экономико-организационных и технологичных факторов, но и внешних: ценовой и налоговой политики, равноправия взаимоотношения с производителями сырья.

Успех каждого предприятия можно охарактеризовать, как способность приносить прибыль владельцам. Прибыль – это основной источник финансирования предприятия и его развития, но в то же время, прибыль – это источник доходов бюджетов различных уровней, который чувствует в социально-экономическом развитии регионов.

По этой причине совместно с расчетом показателей деловой активности при проведении анализа финансового состояния предприятия для оценки эффективности его деятельности применяются показатели рентабельности, позволяющие в полной мере определить эффективность использования средств и ресурсов на предприятии.

В росте прибыли заинтересованы не только само предприятие, но и государство. Существуют внутренние и внешние факторы, которые могут повлиять на значение валовой прибыли. Прибыль – абсолютный результат деятельности предприятия без учета ресурсов, вложенных организацией для своей работоспособности. Поэтому показатель прибыли необходимо дополнять коэффициентами рентабельности, показывающих степень эффективности организаций.

Рентабельность – это стоимостное значение, характеризующее уровень использования или вложений ресурсов организаций, который связан с достижением хозяйственного результата. Организация является рентабельной, если сумма ее выручки по всем видам деятельности конкретного периода покрывает не только расходы, но и образует прибыль. Следовательно, рентабельность характеризует эффективность работы предприятия и дает понимание о способностях повысить вложенный капитал предприятия.<sup>1</sup>



Рисунок 1 – Система показателей рентабельности

Доход может принимать разные формы, таким образом, рентабельность можно рассматривать в разных значениях. Если рассматривать определение рентабельности в широком смысле, то она отражает любой доход от

<sup>1</sup> Артеменко, В. Экономический анализ. М. 2016. – С. 288

хозяйственной деятельности людей. В узком смысле рентабельность проявляется в прибыльности. Если предприятие получает прибыль, то можно говорить что оно рентабельно.

Группа взаимосвязанных между собой факторов формирует рентабельность предприятия. Данные факторы по своему составу проявляют разно – родное воздействие на результаты работы организации (как положительно, так и отрицательно), в соответствии с этим и систематизируют по различным критериям (по видам деятельности, источникам формирования, порядку формирования).

## **1.2 Классификация рентабельности**

В настоящее время выделяют 3 вида рентабельности.

а) Экономическая – характеризует эффективность использования имущественных активов;

б) Финансовая – отражает, насколько эффективно используются источники главных и оборотных средств;

в) Производственная – отражает общую эффективность производственной деятельности, а так же отражает доходность выпуска продукции.

Выделяют следующие функции рентабельности:

– Оценочная – отражает фактические значения прибыли с издержками, ценой и доходами. Проанализировав основные показатели рентабельности на предприятии можно установить оптимальные значения цен и выпускаемые объемы продукции;

– Учетная – отражает результаты деятельности предприятия. Положительная динамика показателей рентабельности говорит об успехах компании;

– Стимулирующая – позволяет компании противостоять негативным изменениям в экономической сфере.<sup>2</sup>

Неизменные издержки и высокая прибыль на предприятии

---

<sup>2</sup> Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М. 2017. – С. 480

способствует развитию компании, а также положительной динамике производственного роста. В течении производственного цикла на уровень рентабельности влияют различные факторы. Эти факторы представлены на рисунке 2.

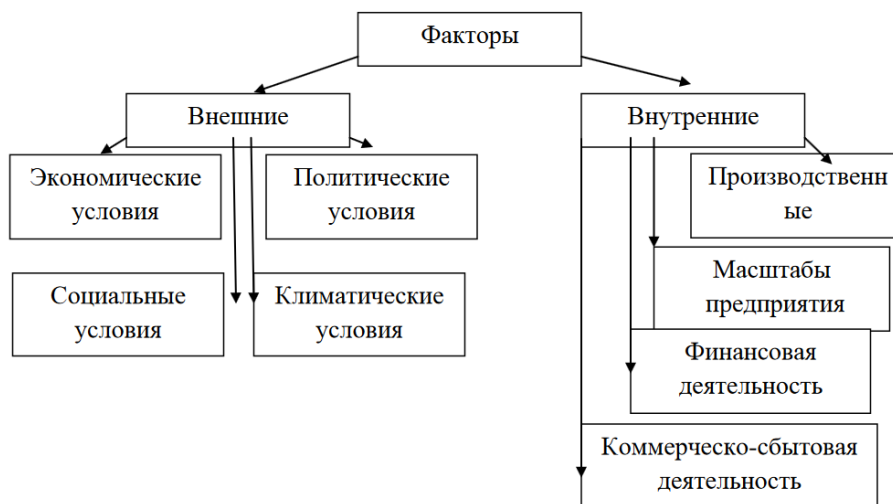


Рисунок 2 – Факторы, влияющие на показатели рентабельности предприятия

На деятельность предприятия независимо от самого предприятия влияют внешние факторы.

От самой организации зависят внутренние факторы, которыми может управлять сама организации, в зависимости от поставленных целей. Цели у предприятия могут быть следующие: производственные, которые связаны с основной деятельностью предприятия и непроизводственные, которые не зависят от производственной деятельности организации. Далее рассмотрены некоторые из них.

Сбытовая и снабженческая деятельность предприятия, т.к. именно исполнение поставщиком своих обязательств играет важную роль в получении прибыли компанией от реализации товаров и услуг.

Для машиностроительной, химической и других отраслей большое значение имеют природоохранные мероприятия, т.к. именно для этих отраслей характерны высокие затраты.

Финансовая деятельность фирмы, а именно насколько эффективно она

управляет собственным и заемным капиталом, а также деятельность, связанная с фондовым рынком.

Масштабы предприятия оказывают влияние на рентабельность компании. А именно оптимальный размер предприятия позволит приблизиться к оптимальному уровню рентабельности. Например, крупномасштабные компании иногда не могут достичь роста показателей рентабельности, поскольку высокими темпами растут постоянные затраты.

### **1.3 Управление рентабельностью и методы ее оценки**

Показатели рентабельности являются основными характеристиками эффективности финансово – хозяйственной деятельности предприятия. Рентабельность – это относительный показатель экономической эффективности предприятия, который представляет собой показатель, характеризующий долю прибыли по отношению к затратам, вложенному капиталу и т.п. Иначе говоря, показатели рентабельности показывают, какую сумму прибыли принес один рубль, вложенный в какой-либо вид актива.

Экономическое содержание показателей рентабельности сводится к прибыльности деятельности предприятия. В совокупности показатели рентабельности отражают степень эффективного использования всех видов ресурсов – материальных, трудовых, денежных и рассчитываются как отношение прибыли к затратам, измеряются в процентах. Анализ показателей рентабельности основан на расчете самих показателей рентабельности и оценке влияния рентабельности продаж, эффективности использования основного и оборотного капитала на изменение рентабельности предприятия в целом. В расчетах показателей рентабельности предприятия используется величина:

а) Валовой прибыли, которая формируется по результатам основной деятельности предприятия как разница между выручкой и себестоимостью реализации товарной продукции;

б) Прибыли от продаж, характеризует эффективность управления текущей производственной деятельностью и определяется в результате

вычитания из валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов;

в) Чистой прибыли предприятия, т.е. конечный финансовый результат деятельности предприятия, после уплаты всех обязательных налогов и аналогичных платежей.

Положительно оценивается увеличение рентабельности, а ее снижение является симптомом неблагополучия на предприятии. \_\_Отрицательное значение показателей рентабельности говорит об убыточности деятельности предприятия.

Для показателей рентабельности не существует нормативных значений. Они могут использоваться при анализе тенденции в соотношении прибыли и других показателей за ряд лет, либо при сопоставлении аналогичных показателей внутри одной сферы деятельности или группе конкурирующих предприятий. Информационной базой для расчета и оценки показателей рентабельности являются «Отчет о финансовых результатах» и «Бухгалтерский баланс». На практике применяются следующие показатели рентабельности:

- рентабельность издержек;
- рентабельность продаж;
- рентабельность активов;
- рентабельность капитала.<sup>3</sup>

Рентабельность издержек ( $R_c$ ) показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Рассчитывается как отношение валовой прибыли к полной себестоимости реализованной продукции. \_Формула имеет вид:

$$R_c = \frac{ВП}{С} \times 100 \%; \quad (1)$$

где: ВП – валовая прибыль;

С – себестоимость.

---

<sup>3</sup> Голубева, Т.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М. 2017. – С. 208

Увеличение данного показателя в динамике говорит о том, что при неизменном положении величины затрат наблюдается рост товарооборота, и как следствие, увеличение прибыли. Снижение данного показателя свидетельствует об обратной тенденции.

Рентабельность продаж ( $R_{ц}$ ) позволяет оценить эффективность продаж производственной продукции и показывает, сколько прибыли получено в результате реализации продукции с каждого рубля выручки от продажи. Для расчета рентабельности продаж используется формула:

$$R_{ц} = \frac{\Pi}{V_p} \times 100 \% ; \quad (2)$$

где:  $\Pi$  – прибыль;

$V_p$  – выручка.

Показатель рентабельности от продаж так же может быть рассчитан на основе чистой прибыли. В этом случае величина рентабельности продаж показывает, сколько чистой прибыли приходится на один рубль выручки от продаж. Формула будет иметь вид:

$$R_{ц \text{ по ЧП}} = \frac{\text{ЧП}}{V_p} \times 100 \% ; \quad (3)$$

где: ЧП – чистая прибыль;

$V_p$  – выручка.

Рентабельность активов ( $R_a$ ) позволяет оценить эффективность использования всего имущества предприятия. Показатель рентабельности активов служит для определения эффективности использования активов и рассчитывается как отношение прибыли от продаж к величине активов за отчетный период. Экономический смысл данного показателя заключается в том, что он характеризует отдачу с каждого рубля, вложенного в активы предприятия. Расчет принято производить по формуле:

$$Ra = \frac{\Pi}{A} \times 100 \%; \quad (4)$$

где:  $\Pi$  – прибыль;

$A$  – активы.

Снижение рентабельности активов организации является свидетельством падения спроса на продукцию и услуги организации, избыточного накопления активов.

Коэффициент рентабельности оборотных активов ( $R_{об.а}$ ) показывает способность предприятия обеспечить достаточный объем прибыли по отношению к используемым оборотным активам предприятия. Соответственно чем выше значение этого показателя, тем эффективней используются оборотные средства предприятия. Для расчета коэффициента рентабельности оборотных активов применяется формула:

$$R_{об.а} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОА}} \times 100 \%; \quad (5)$$

где: ЧП – чистая прибыль;

ОА – оборотные активы.

Для проведения анализа рентабельности с целью определения эффективности деятельности предприятия целесообразно посчитать рентабельность собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала ( $R_{ск}$ ) является наиболее важным показателем для инвесторов предприятия и позволяет определить эффективность использования вложенного капитала. Под собственным капиталом понимается величина капитала вложенного собственниками в распоряжении предприятия и включает в себя уставный и добавочный капитал, резервы, созданные за счет чистой прибыли и нераспределенную прибыль. Коэффициент рентабельности собственного капитала рассчитывается как отношение чистой прибыли к собственным средствам предприятия, формула имеет вид:



$$R_{ск} = \frac{ЧП}{СК} \times 100 \%; \quad (6)$$

где: ЧП – чистая прибыль;

СК – собственный капитал.

Чем выше значение данного показателя, тем больше прибыли приходится на каждый рубль вложенного капитала, соответственно тем выше потенциальные дивиденды.

Анализ рентабельности собственного капитала используется для решения вопроса о том, насколько предприятие способно увеличить свои активы без использования капитала, привлеченного со стороны.

Рентабельность задействованного капитала (ROCE) характеризует эффективность вложений в предприятие как собственных, так и привлеченных средств. Коэффициент показывает, на сколько, предприятие эффективно использует собственные и долгосрочно привлеченные средства.

$$R_{осе} = \frac{ЧП}{СК+ЗК} \times 100 \%; \quad (7)$$

где: СК – собственный капитал;

ЗК – задействованный капитал.

Анализ показателей рентабельности показывает динамику изменений, что позволяет дать оценку эффективности использования средств и ресурсов предприятия. Так же на основании проведенного анализа показателей рентабельности, становится возможным выявить негативные тенденции, причины и воздействия различных факторов на уровень показателей, что позволит в дальнейшем разработать мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия.

Для того, чтобы показатели рентабельности имели нормативное значение и наблюдалась положительная динамика производственного роста, необходимо постоянное совершенствование финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Для повышения рентабельности на предприятии применяют следующие методы:

- а) снижение себестоимости товарной продукции;
- б) ускорение товарооборачиваемости;
- в) инновационная деятельность;
- г) маркетинговая деятельность.

Для того чтобы снизить себестоимость товарной продукции, которую производит предприятие могут быть использованы следующие пути:

Во-первых, это увеличить объем производства при помощи более полного использования производственных мощностей предприятия. Определение производственной мощности происходит по каждому цеху, участку или отрасли на предприятии, с учетом мероприятий, которые планируются. Производственную мощность на предприятии можно увеличить следующими способами: реорганизация существующих цехов или ввод новых, техническое перевооружение производства.

Во-вторых, снижение затрат на производстве с помощью экономии неиспользуемых ресурсов, топлива, а так же повышения уровня производительности труда. В связи с тем, что ресурсы на любом предприятии ограничены, то необходимо выбирать наиболее эффективную комбинацию с целью снижения затрат на производство.

Мероприятия, которые позволят снизить затраты на производстве:

а) сокращение затрат на ресурсы: сырье, энергия, топливо, которые используются в производственном процессе. Можно использовать новые материалоемкие материалы, ввести менее энергоемкое оборудование, а так же можно использовать вторичное сырье;

б) снижение затрат на транспортные услуги, телекоммуникацию и электроэнергию;

в) снижение фонда оплаты труда, сокращение персонала. Анализ квалификации персонала за счет проведения проверок и аттестаций;

г) управление инвестициями. Инвестиционные проекты должны

проходить строгий отбор. Первоначально необходимо обосновать целесообразность инвестирования, затем пригласить независимых экспертов, которые выполнят технико-экономический расчет и помогут выбрать наиболее выгодное и перспективное предложение среди нескольких;

д) управление закупками. Важной задачей для любой организации – это выбрать наиболее выгодного поставщика;

е) правление бизнес-процессами. Использовать в производстве технологию «бережливого производства». Основа данной технологии состоит в оценке расходов с точки зрения клиента, а именно согласится ли он их покупать. Потребитель не будет приобретать брак, перепроизводство, перемещение товаров, запасы, ожидания и др. Но так как эти операции имеют свою цену, то любому предприятию необходимо их снижать и избавляться от процессов, которые не одобрит потребитель.

Ускорение товарооборачиваемости является основной задачей для любого предприятия.

На оборачиваемость и величину запасов влияют следующие факторы:

– изменение спроса. Товарооборачиваемость возрастет, если спрос на товар будет ниже предложения на рынке. Замедление товарооборачиваемости наблюдается в ситуации, когда предложение и спрос уравниваются. Для того, чтобы вовремя увеличить или уменьшить выпуск товаров предприятию необходимо изучать потребительский спрос;

– объем розничного товарооборота. У предприятий с большим объемом товарооборота наблюдается ускоренная товарооборачиваемость, и чем объем будет больше, тем больше товарооборот и объем запасов;

Пути повышения товарооборачиваемости:

- а) снижение товарных запасов и рациональное использование ресурсов;
- б) повышение эффективности работы торговых работников;
- в) улучшение материально-технической базы маркетинга;
- в) планирование деятельности службы маркетинга.

Следующим мероприятием для повышения показателей

рентабельности является инновационная деятельность.

Зарубежные экономисты И.Шумпетер, Андре Бабо считают, что 4 типа инноваций оказывают влияние на показатели рентабельности:

- выпускать объем будущих товаров с более высоким качеством, чем предыдущие и аналогичные;
- завоевание нового рынка (повышение товарооборота);
- использование новых способов продаж, улучшение логистики;
- улучшение управленческой и организационной сферы.

Эффективный способ повышения рентабельности на предприятии – маркетинговая деятельность, политика сбыта, цен оказывает существенное влияние на доходы предприятия.

Реклама бывает негативной и надоедливой, но именно она является «двигателем торговли», именно реклама способствует увеличению продаж. В настоящее время существует большой выбор рекламы: Web-реклама, радиореклама, реклама в печатных изданиях и др.

Мероприятия для повышения рентабельности схожи с мероприятиями для повышения уровня прибыли, различие есть в том, что мероприятия для повышения прибыли направлены на саму прибыль, в то время как мероприятия для повышения рентабельности и на затраты, как текущих, так и капитальных. Таким образом, снижение затрат и эффективное использование активов оказывают положительное влияние на показатели рентабельности.

## 2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ТАЛИСМАН» ЗА ПЕРИОД 2016-2018 ГГ.

### 2.1 Организационно-экономическая структура предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Талисман» зарегистрировано администрацией Амурской области 23.05.2010 г. Юридический адрес предприятия: ул. Промышленная, 7.

Основной вид деятельности: оптовая и розничная торговля по следующим направлениям:

- фармацевтические товары;
- предметы личной гигиены;
- медицинская техника для личного (домашнего) использования;
- парамедицинские и косметические препараты;
- диетическое и диабетическое питание;
- прочие товары, используемые в качестве препаратов для поддержания и улучшения здоровья населения.

ООО «Талисман» имеет 18 филиалов, из которых 8 располагаются на территории Амурской области (Тында, Белогорск, Свободный, Зея, Райчихинск, Новобурейский, Магдагачи, Шимановск), а остальные – на территории Хабаровского края, Еврейской автономной области, Приморского края, Республики Саха-Якутия.

По решению участников уставный капитал может быть увеличен за счет дополнительных вкладов участников Общества и вкладов третьих лиц, принимаемых в Общество, либо за счет имущества Общества.

Участники Общества вправе продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале либо ее часть участникам данного Общества. Согласие Общества на совершение такой сделки не требуется. Участники Общества пользуются преимущественным правом покупки доли (части доли) участника Общества по цене предложения третьему лицу. Участник Общества намеренный продать свою долю третьему лицу обязан письменно

известить об этом остальных участников и само общество с указанием цены и условием ее продажи. Уступка доли (части доли) в уставном капитале Общества должна быть совершена в простой письменной форме. К приобретателю доли (части доли) в уставном капитале Общества переходят все права и обязанности участника Общества, возникшие до уступки указанной доли. Участник Общества, уступивший свою долю (часть доли) в уставном капитале Общества, несет перед Обществом обязанность по внесению вклада в имущество, возникшую до уступки указанной доли (части доли), солидарно с ее приобретателем.

Организационная структура предприятия сформирована по линейному принципу, что обусловлено спецификой розничных продаж, которая состоит в необходимости обеспечения прямой ответственности за работу на собственном участке и вверенные материальные ценности.

Директор по работе с персоналом в ООО «Талисман» осуществляет координацию деятельности по приёму и обучению работников предприятия. В его подчинение входят 2 специалиста – специалист по приёму персонала и специалист по обучению.

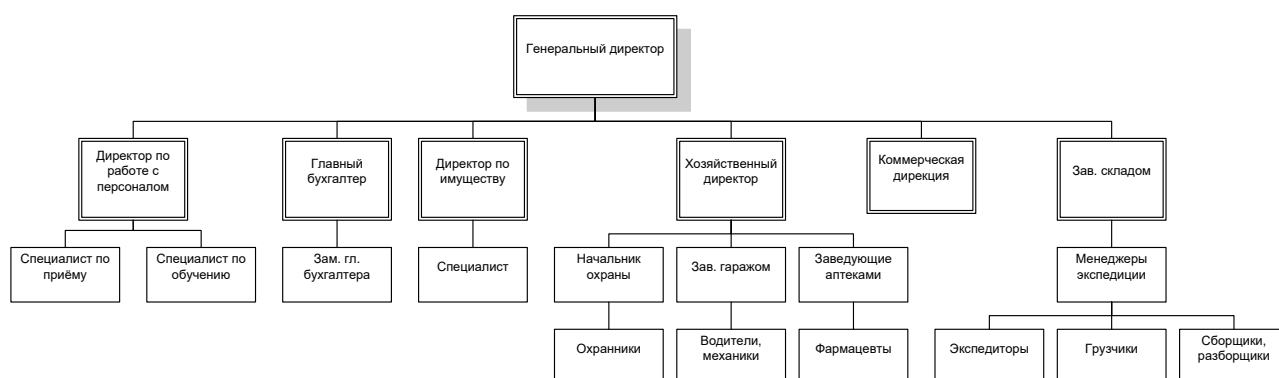


Рисунок 3 – Укрупнённая организационная структура ООО «Талисман»

Главный бухгалтер предприятия организует деятельность бухгалтерского аппарата предприятия, в его непосредственное подчинение входит заместитель главного бухгалтера.

Директор по имуществу организации осуществляет контроль за материальными средствами, относящимися к предмету деятельности ООО «Талисман» – сбытовыми запасами. Он управляет их хранением, закупкой и другими логистическими функциями.

Хозяйственный директор осуществляет функции по обеспечению ООО «Талисман» необходимыми материалами и создаёт условия для функционирования других подразделений. В его подчинение входят такие подразделения, как служба охраны, гараж, а также заведующие аптеками.

Заведующий складом ООО «Талисман» обеспечивает хранение материалов, их передачу в подразделение организации. В его подчинение входят менеджеры экспедиции, которым, в свою очередь, подчиняются собственно экспедиторы, грузчики, а также сборщики и разборщики сводных грузов.

Сборщики и разборщики сводных грузов осуществляют сборку и разборку грузов, приходящих в адрес ООО «Талисман», а также отправляемых им в подразделения. Ввиду того, что фармацевтические товары, как правило, отправляются малыми партиями, данные лица на основании заявок на отправку обеспечивают формирование сводного груза, либо его разборку и передачу на склад.

Основные задачи финансово-экономического управления:

- 1) осуществление финансовой стратегии и политики ООО «Талисман»;
- 2) ведение финансовой деятельности ООО «Талисман» для эффективного использования финансовых ресурсов предприятия;
- 3) экономическое прогнозирование развития ООО «Талисман» с участие в разработке ключевых показателей деятельности;
- 4) разработка бизнес-планов, а именно текущих и перспективных планов и бюджетов ООО «Талисман» и оперативный контроль выполнения;
- 5) представление требуемой финансовой оперативной, регулятивной и аналитической информации внутренним и внешним пользователям;
- 6) полный анализ экономической и финансовой деятельности ООО

«Талисман», выработка мероприятий для повышения эффективности управления финансами, снижения рисков и увеличения прибыльности предприятия;

7) контроль над соблюдением финансовой дисциплины, а именно своевременным и полным выполнением договорных обязательств, расходами и денежными поступлениями;

8) налаживание отношений с контрагентами и другими финансовыми организациями в рамках работы отдела.

Основные функции финансово-экономического управления:

1) составление и ведение управленческого учета и отчетности ООО «Талисман»;

2) формирование корпоративных стандартов, регламентов, положений и учетной политики в организации;

3) управление денежными потоками, в том числе регламентирование, контроль наличных и безналичных платежей, управление кредитным портфелем в ООО «Талисман»;

4) своевременный контроль финансовых ресурсов для эффективного использования;

5) составление управление бюджетом в компании, обеспечение процесса выполнения бюджета, ведение бюджетной отчетности, доведение показателей бюджета и ключевых показателей деятельности организации до сотрудников и обеспечение контроля за их выполнением;

6) контроль над финансовой дисциплиной, выполнением договорных обязательств, расходами и доходами;

7) контроль над реализацией программы капитальных вложений и инвестиций;

8) представление требуемой финансовой оперативной, регулятивной и аналитической информации внутренним и внешним пользователям;

9) полный анализ экономической и финансовой деятельности ООО «Талисман», выработка мероприятий для повышения эффективности



управления финансами, снижения рисков и увеличения прибыльности предприятия

10) предложения по ценообразованию;

11) разработка информационных систем управления финансами, контроль над достоверностью;

12) участие в тендерах.

## 2.2 Анализ финансового состояния предприятия

Бухгалтерский баланс ООО «Талисман» за период 2016-2018 гг. представлен в Приложении А. Основные средства организации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика и структура внеоборотных активов ООО «Талисман»

Показатели	Абсолютные значения			Темп прироста	
	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	2017 г. к 2016 г., %	2018 г. к 2017 г., %
Внеоборотные активы					
Нематериальные активы	78	31	36	-60,26	17,20
Основные средства	2 286 147	2 654 561	2 280 697	16,12	-14,08
Финансовые вложения	103 906	794	34 900	-99,24	4295,47
Отложенные налоговые активы	388	314	367	-19,07	16,77
Прочие внеоборотные активы	70 381	27 604	62 788	-60,78	127,46
Итого по разделу 1	2 460 900	2 683 304	2 378 788	9,04	-11,35

По данным таблицы можно сделать следующие выводы, стоимость необоротных активов в течение исследуемого периода менялась, максимальное значение было в 2017 г. и составляло 2 683 млн. руб., к 2018 г. стоимость необоротных средств снизилась до 2 379 млн. руб.

Таблица 2 – Вертикальный анализ необоротных активов ООО «Талисман»

Показатели	2016 г., %	2017 г., %	2018 г., %
Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	0,003	0,001	0,002
Основные средства	92,90	98,93	95,88
Финансовые вложения	4,22	0,03	1,47
Отложенные налоговые активы	0,02	0,01	0,02

Прочие внеоборотные активы	2,86	1,03	2,64
----------------------------	------	------	------

Как показывает таблица 2, основные средства занимают наибольшую долю в разделе необоротных активов. К основным средствам ООО «Талисман» относятся: здания, гаражи, аптеки, склады, транспортные средства и др.. Наименьшую долю в необоротных активах занимают нематериальные активы, их доля не достигает и 1 % в структуре раздела.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ необоротных средств ООО «Талисман»

Показатели	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.
Внеоборотные активы		
Нематериальные активы	-47	5
Основные средства	368 414	-373 864
Финансовые вложения	-103 112	34 106
Отложенные налоговые активы	-74	53
Прочие внеоборотные активы	-42 777	35 184
Итого по разделу	222 404	-304 516

Внеоборотные средства в 2017 г. увеличились на 222 млн. руб., значительный вклад в росте оказали основные средства – 368 млн. руб. Но в 2018 г. значения показывают отрицательную динамику, несмотря на рост нематериальных активов, финансовых вложений, отложенных налоговых активов и прочих необоротных активов общее значение необоротных активов снизилось на 305 млн. руб., отрицательная динамика связана со снижением нематериальных активов в 2018 г. на 374 млн. руб.

Таким образом, на снижение внеоборотных активов повлияло снижение основных средств.

Для анализа средств предприятия необходимо провести анализ оборотных средств компании ООО «Талисман» (Таблица 4).

Таблица 4 – Динамика и структура оборотных активов ООО «Талисман»

Показатели	Абсолютные значения			Темп прироста	
	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	2017 г. к 2016 г., %	2018 г. к 2017 г., %
1	2	3	4	5	6

Оборотные активы					
Запасы	2 268 987	2 977 650	2 314 686	31,23	-22,26

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5	6
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	66 674	78 403	69 686	17,59	-11,12
Дебиторская задолженность	618 476	588 317	544 393	-4,88	-7,47
Финансовые вложения (за искл. денежных эквивалентов)	1 646	108	16 494	-93,44	15172,53
Денежные средства и денежные эквиваленты	175 369	212 343	145 055	21,08	-31,69
Прочие оборотные активы	5 630	7 431	6 935	31,99	-6,67
Итого по разделу 2	3 136 782	3 864 252	3 097 249	23,19	-19,85

Сумма оборотных активов ежегодно не имела одну тенденцию, максимальная сумма была в 2017 г. в размере 3 864 млн. руб., и в 2018 г. снизилась до 3 097 млн. руб., таким образом, составив минимальное значение за весь период.

Таблица 5 – Вертикальный анализ оборотных активов ООО «Талисман»

Показатели	2016 г., %	2017 г., %	2018 г., %
Оборотные активы			
Запасы	72,33	77,06	74,73
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2,13	2,03	2,25
Дебиторская задолженность	19,72	15,22	17,58
Финансовые вложения (за искл. денежных эквивалентов)	0,05	0,003	0,53
Денежные средства и денежные эквиваленты	5,59	5,50	4,68
Прочие оборотные активы	0,18	0,19	0,22

Наибольшую долю в оборотных активах занимают запасы (72 % в 2016 г., 77 % в 2017 г., 74 % в 2018 г.). К запасам компании ООО «Талисман» относятся: фармацевтические товары, товары личной гигиены, медицинская техника, косметические товары, и прочие товары, реализуемые в аптеках.

Наименьшую долю – отложенные налоговые активы и прочие оборотные активы их доля не превышает 1 %.

Таблица 6 – Горизонтальный анализ оборотных средств ООО «Талисман»

Показатели	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.
Оборотные активы		
Запасы	708 663	-662 964
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	11 729	-8 717
Дебиторская задолженность	-30 159	-43 924
Финансовые вложения (за искл. денежных эквивалентов)	-1 538	16 386
Денежные средства и денежные эквиваленты	36 974	-67 288
Прочие оборотные активы	1 801	-496

Увеличение к 2018 г. показывают финансовые вложения, увеличение на 16 млн. руб. в 2018 г. к 2017 г. По значениям раздела: запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторская задолженность, денежные средства и денежные эквиваленты и прочие оборотные активы, наблюдает отрицательную динамику в 2018 г. в сравнении с 2017 г.

Проанализируем пассив бухгалтерского баланса, представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Динамика и структура пассива баланса ООО «Талисман»

Показатели	Абсолютные значения			Темп прироста	
	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	2017 г. к 2016 г., %	2018 г. к 2017 г., %
1	2	3	4	5	6
Пассив					
Раздел 3. Капитал и резервы					
Уставный капитал	44 890	44 890	33 220	0,00	-26,00
Нераспределенная прибыль	2 298 929	3 054 063	2 213 985	32,85	-27,51
Итого по разделу 3	2 343 819	3 098 953	2 247 205	32,22	-27,49
Раздел 4. Долгосрочные обязательства					
Заемные средства	1 405 822	1 401 449	1 395 146	-0,31	-0,45
Прочие обязательства	781 150	886 365	829 763	13,47	-6,39
Итого по разделу 4	2 186 972	2 287 814	2 224 909	4,61	-2,75

Раздел 5. Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	774 135	791 799	731 203	2,28	-7,65

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6
Кредиторская задолженность	292 756	368 990	272 719	26,04	-26,09
Итого по разделу 5	1 066 891	1 160 789	1 003 923	8,80	-13,51

Все разделы пассива снизились в 2018 г. в сравнении с 2017 г., более подробно данное снижение можно увидеть в вертикальном (таблица 8) и в горизонтальном (таблица 9) анализах.

Таблица 8 – Вертикальный анализ пассива баланса ООО «Талисман»

Показатели	2016 г., %	2017 г., %	2018 г., %
Пассив			
Раздел 3. Капитал и резервы			
Уставный капитал	1,92	1,45	1,48
Нераспределенная прибыль	98,08	98,55	98,52
Итого по разделу 3	41,87	47,33	41,04
Раздел 4. Долгосрочные обязательства			
Заемные средства	64,28	61,26	62,71
Прочие обязательства	35,72	38,74	37,29
Итого по разделу 4	39,07	34,94	40,63
Раздел 5. Краткосрочные обязательства			
Заемные средства	72,56	68,21	72,83
Кредиторская задолженность	27,44	31,79	27,17
Итого по разделу 5	19,06	17,73	18,33

В пассиве наибольшую долю занимают капитал и резервы (42 % в 2016 г., 47 % в 2017 г., 41 % в 2018 г.). Уставный капитал за весь период исследования не превышает 2 % в разделе 3, в 2018 г. его доля составляла 1,48 %, что свидетельствует о его низкой значимости по влиянию на собственный капитал. Остальную часть в разделе 3 пассива баланса занимает нераспределенная прибыль (более 98 %) и в 2018 г. в абсолютном выражении составляет 2 214 млн. руб. и её динамика оказывает существенно большее действие на капитал.

Долгосрочные обязательства в 2018 г. составляют 41 % всего пассива, они включают в себя 63 % заемных средств и 3 % прочих обязательств.

Наименьшую долю пассива занимают краткосрочные обязательства, а именно 19 % в 2016 г., 18 % в 2017 г. и в 2018 г. Основную часть краткосрочных обязательств в пассиве баланса составляют заемные средства 73 % в 2018 г., что в абсолютном выражении равно 731 млн. руб., таким образом, кредиторская задолженность занимает лишь 27 % – 273 млн. руб., это значение снизилось к 2017 г., что говорит о снижении финансирования с помощью кредиторской задолженности.

Таблица 9 – Горизонтальный анализ пассива баланса ООО «Талисман»

Показатели	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.
Пассив		
Раздел 3. Капитал и резервы		
Уставный капитал	0	-11 670
Нераспределенная прибыль	755 134	-840 078
Итого по разделу 3	755 134	-851 748
Раздел 4. Долгосрочные обязательства		
Заемные средства	-4 373	-6 303
Прочие обязательства	105 215	-56 602
Итого по разделу 4	100 842	-62 905
Раздел 5. Краткосрочные обязательства		
Заемные средства	17 664	-60 596
Кредиторская задолженность	76 234	-96 271
Итого по разделу 5	93 898	-156 866

Значения пассива в 2017 г. показывают положительную тенденцию к 2016 г, в то время как в 2018 г. наблюдается отрицательная динамика. Все показатели разделов пассива снизились, наибольшее снижение показывает раздел 3 «Капитал и резервы», снижение составило 852 млн. руб., в то время как «долгосрочные обязательства» снизились меньше всего на 63 млн. руб. Снижение объемов краткосрочных обязательств свидетельствует о снижении привлекательности краткосрочных обязательств для финансирования деятельности ООО «Талисман».

Для полного анализа экономического состояния предприятия ООО «Талисман» проанализируем финансовые результаты в период 2016-2018 гг. (таблицы 10-11)

Таблица 10 – Основные экономические показатели ООО «Талисман»

Показатели	Абсолютные значения			Темп прироста	
	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	2017 г. к 2016 г., %	2018 г. к 2017 г., %
Выручка	2 828 616	2 621 584	2 152 423	-7,32	-17,90
Себестоимость продаж	1 590 732	1 690 756	1 365 654	6,29	-19,23
Валовая прибыль	1 237 884	930 828	786 769	-24,80	-15,48
Коммерческие расходы	219 738	74 053	119 254	-66,30	61,04
Прибыль от продаж	1 018 146	856 775	667 516	-15,85	-22,09
Проценты к получению	1 599	7 799	6 815	387,74	-12,62
Проценты к уплате	182 814	204 629	169 553	11,93	-17,14
Прочие доходы	2 425 927	1 941 404	1 586 962	-19,97	-18,26
Прочие расходы	2 250 978	1 843 938	1 455 768	-18,08	-21,05
Прибыль до налогообложения	1 011 880	757 411	635 972	-25,15	-16,03
Текущий налог на прибыль	1 185	2 117	2 086	78,65	-1,48
Изменение отложенных налоговых обязательств	11	73	50	563,64	-31,96
Прочие	36	-12	773	-66,67	6338,89
Чистая прибыль	1 010 648	755 209	633 064	-25,27	-16,17

Таблица 11 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Талисман»

Показатели	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.
Выручка	-207 032	-469 161
Себестоимость продаж	100 024	-325 102
Валовая прибыль	-307 056	-144 059
Коммерческие расходы	-145 685	45 201
Прибыль от продаж	-161 371	-189 259
Проценты к получению	6 200	-984
Проценты к уплате	21 815	-35 076
Прочие доходы	-484 523	-354 442
Прочие расходы	-407 040	-388 170
Прибыль до налогообложения	-254 469	-121 439
Текущий налог на прибыль	932	-31
Изменение отложенных налоговых обязательств	62	-23
Прочие	-24	761
Чистая прибыль	-255 439	-122 145

За исследуемый период наблюдается снижение выручки с 2 829 млн. руб. в 2016 г., до 2 152 млн. руб. в 2018 г., что может говорить о снижении спроса на товар предприятия.

Себестоимость продаж не имела общей тенденции, в 2017 г. она выросла до 1 691 млн. руб., в 2018 г. снизилась до 1 366 млн. руб.

Прибыль от продаж за весь период снижается, в относительно выражении в 2017 г. она снизилась на 16 %, в 2018 г. на 22 %, то в абсолютном выражении на 161 млн. руб. в 2017 г. и 189 млн. руб. в 2018 г.

Чистая прибыль так же снижается, за 3 года снижение составило 378 млн. руб., темп прироста в 2017 г. – 25 %, в 2018 г. – 16 %.

Необходимо проанализировать основные показатели необоротных и оборотных активов.

Показатели основных средств: фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность и рентабельность основного капитала. Для расчета потребуется показатель численности персонала за исследуемый период (Таблица 12).

Таблица 12 – численность персонала ООО «Талисман»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Численность персонала, чел.	1089	1115	1185

Используем формулы 7-10 для расчета значений, результаты представлены в таблице 13.

$$K_{\text{фондоотдача}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Основной капитал}}; \quad (8)$$

$$K_{\text{фондоемкость}} = 1 - K_{\text{фондоотдача}}; \quad (9)$$

$$K_{\text{фондовооруженность}} = \frac{\text{Численность персонала}}{\text{Основной капитал}}; \quad (10)$$

$$K_{\text{рентабельность ОС}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Основной капитал}}; \quad (11)$$



Таблица 13 – Показатели эффективного использования необоротного капитала

Показатель	Значения		Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.		
Фондоотдача, руб./руб.	1,02	0,85	-0,17	-16,56
Фондоемкость, руб./руб.	0,98	1,18	0,19	19,85
Фондовооруженность, руб./чел.	2334,03	2200,91	-133,12	-5,70
Рентабельность основного капитала, %	33,31	26,37	-6,94	-20,83

Фондоотдача показывает объем реализованной продукции на единицу необоротных активов. Как видно из расчетов, фондоотдача снизилась в 2018 г. на 0,17 в абсолютном отклонении. На снижение фондоотдачи повлияло снижение выручки на всем протяжении исследуемого периода на 676 млн. руб. Снижение показателя означает отрицательное использование основных средств.

Фондоемкость – обратный показатель фондоотдачи, показывает, сколько необоротных активов приходится на 1 руб. выручки предприятия, для эффективного использования показатель должен иметь отрицательную динамику. В данном случае она положительная, что подтверждает увеличение фондоемкости в 19,9 %.

Фондовооруженность характеризует, сколько рублей основного капитала приходится на 1 работника. Те есть в 2017 г. на 1 работника приходилось больше основного капитала, чем в 2018 г. на 133, 1 в абсолютном отклонении.

Рентабельность основного капитала – показатель, характеризующий прибыль на единицу основного капитала. Показатель предприятия

показывает отрицательную динамику с 33,3 % до 26,4 %, что так же свидетельствует не неэффективном использовании основного капитала.

Таким образом, можно сделать вывод, что основные средства предприятия используются не эффективно, все показатели показывают отрицательную динамику.

Для анализа оборотных средств рассчитаем показатели: коэффициент оборачиваемости, оборачиваемость оборотных средств, коэффициент загрузки средств в обороте, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, срок оборота дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости запасов, срок оборота запасов, рентабельность оборотного капитала.

$$K_{\text{оборачиваемости ОС}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Оборотные средства}}; \quad (12)$$

$$\text{Оборачиваемость ОС} = \frac{360}{K_{\text{оборачиваемости ОС}}}; \quad (13)$$

$$K_{\text{загрузки ОС}} = 1 - K_{\text{оборачиваемости ОС}}; \quad (14)$$

$$K_{\text{оборачиваемости ДЗ}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Дебиторская задолженность}}; \quad (15)$$

$$\text{Оборачиваемость ДЗ} = \frac{360}{K_{\text{оборачиваемости ДЗ}}}; \quad (16)$$

$$K_{\text{оборачиваемости запасов}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Запасы}}; \quad (17)$$

$$\text{Оборачиваемость запасов} = \frac{360}{K_{\text{оборачиваемости запасов}}}; \quad (18)$$

$$K_{\text{рентабельность ОС}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Оборотный капитал}}; \quad (19)$$

Таблица 14 – Показатели эффективного использования оборотного капитала

Показатель	Значения		Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.		
Коэффициент оборачиваемости, обороты	0,75	0,62	-0,13	-17,43
Оборачиваемость оборотных средств, дни	480,70	582,17	101,47	21,11
Коэффициент загрузки средств в обороте, %	133,53	161,71	28,19	21,11

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	4,34	3,80	-0,54	-12,53
Срок оборота дебиторской задолженности, дни	82,86	94,72	11,87	14,32
Коэффициент оборачиваемости запасов, обороты	1,00	0,81	-0,19	-18,61
Срок оборота запасов, дни	360,24	442,58	82,34	22,86
Рентабельность оборотного капитала, %	24,48	19,18	-5,30	-21,65

Коэффициент оборачиваемости показывает, как быстро используются оборотные активы, таким образом, в 2017 г. оборотные активы использовались в производстве эффективнее и в 2017 г. для полного оборота потребовалось 481 дней, в то время как в 2018 г. срок оборота возрос до 582 дня. Ни в 2017 г., ни в 2018 г. оборотные активы не совершили полный оборот за год, но в последний год снижение коэффициента оборачиваемости снизился, т.е. эффективность использования снизилась.

Коэффициент загрузки средств в обороте увеличился в 2018 г. на 28,2 %, что говорит о сумме оборотных средств, затрачиваемых на 1 руб. проданной продукции. Показатель в исследуемый период увеличился, что говорит о неэффективном использовании средств в 2018 г.

Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась в 12,5 % в 2018 г. в сравнении с 2017 г., срок оборота дебиторской задолженности в 2017 г. составлял 83 дня, в 2018 г. 95 дней. Таким образом за 2017 г. было совершено 4 полных оборота, а в 2018 г. 3 оборота.

Оборачиваемость запасов в 2018 г. снизилась на 18,6 %, что так же подтверждает и срок оборота. В 2017 г. за год запасы совершили 1 полный оборот, в 2018 г. срок увеличился до 443 дней, т.е. за год полный оборот не совершен.

Рентабельность оборотного капитала показывает эффективность его использования предприятием. Показатель показал отрицательную динамику на 21,6 % в 2018 г.

Для оценки финансового состояния необходимо рассчитать: коэффициенты ликвидности и финансового состояния предприятия (Таблица 15).

$$K_{\text{тек. ликвидности}} = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}; \quad (20)$$

$$K_{\text{быстрой ликвидности}} = \frac{\text{Оборотные средства} - \text{Запасы}}{\text{Текущие обязательства}}; \quad (22)$$

$$K_{\text{абсол. ликвидности}} = \frac{\text{Краткоср.ДЗ} + \text{Краткоср.фин.вложения} + \text{Денежные средства}}{\text{Текущие обязательства}}; \quad (23)$$

Таблица 15 – Показатели ликвидности ООО «Талисман»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Коэффициент текущей ликвидности	2,94	3,33	3,09	0,39	-0,24	13,23	-7,32
Коэффициент быстрой ликвидности	0,81	0,76	0,78	-0,05	0,02	-6,10	2,06
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,75	0,69	0,70	-0,06	0,01	-7,48	1,93

В целом за исследуемый период коэффициент текущей ликвидности говорит о способности предприятия самостоятельно погашать долги за счет только оборотных активов, не смотря на снижение показателя в 2018 г. на 0,24, он все же выше значения 2016 г. и, таким образом, подтверждает платежеспособность предприятия.

В среднесрочной перспективе платежеспособность предприятия ниже 1 за весь период исследования, в целом наиболее эффективное значение показателя было в 2016 г., но не смотря на снижение в 2017 г в 6,1 %, коэффициент быстрой ликвидности увеличился в 2 раза в 2018 г. и достиг

значения 0,78.

Как показывает коэффициент абсолютной ликвидности, то предприятие способно расплачиваться по своим обязательствам с помощью наиболее ликвидных активов (краткосрочная дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства). За весь период 2016-2018 гг. показатель равен 0,7-0,8, что подтверждает его краткосрочную платежеспособность.

Для оценки финансового состояния используем формулы:

$$K_{\text{автономии}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Оборотные средства}}, \quad (24)$$

$$K_{\text{финансирования}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}, \quad (25)$$

Таблица 16 – Показатели автономии и финансирования предприятия ООО «Талисман»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
				2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.
Коэффициент автономии, %	74,72	80,20	72,55	5,47	-7,64	7,33	-9,53
Коэффициент финансирования, %	72,03	89,86	69,60	17,83	-20,26	24,75	-22,55

Коэффициент автономии показывает насколько предприятие способно самостоятельно гасить свою задолженность, таким образом, чем значение выше, тем выше платежеспособность организации. Наиболее высокое значение было в 2017 г. и составляло 80,2, в 2018 г. значение снизилось в 9,5 раз и составило 75,6. Данное значение достаточно высокое, что говорит о платежеспособности.

Коэффициент финансирования наибольшее значение имел в 2017 г. и был равен 89,7, то есть в данный год предприятие было менее зависимо от

внешних источников финансирования. В 2018 г. данный показатель снизился на 20,3 и был равен 69,6. Таким образом, предприятие в рассматриваемый год было наиболее зависимо от заемных средств.

Можно сделать вывод, что за исследуемый период средства предприятия использовались не эффективно, это подтверждают абсолютные и относительные показатели, а так же показатели эффективности использования оборотных средств, которые были рассмотрены в данной главе. Оценка финансового состояния показала, что предприятие платежеспособно и может самостоятельно гасить свою задолженность, но в 2018 г. было наиболее зависимо от заемных средств.

### 2.3 Оценка рентабельности

Необходимо оценить степень эффективности предприятия в исследуемый период. Для этого рассчитаем рентабельность активов, продаж, собственного капитала. Рентабельность основных и оборотных средств рассчитана в пункте 2.2 и представлена в таблицах 13-14, так же рассчитаем другие виды рентабельности.

Таблица 17 – Показатели рентабельности

Показатель	Значения		Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.		
Рентабельность продаж	28,81	29,41	0,60	2,10
Рентабельность издержек	56,73	51,48	-5,25	-9,25
Рентабельность собственного капитала	27,75	23,68	-4,07	-14,66
Рентабельность основных средств	33,31	26,37	-6,94	-20,83
Рентабельность оборотных средств	24,48	19,18	-5,30	-21,65
Рентабельность задействованного капитала	21,90	19,61	-2,29	-10,47

Рентабельность продаж показывает положительную динамику из года в год, она увеличилась в 2018 г. в 2,1 %. Данный показатель рассчитан на основе чистой прибыли. Рост коэффициента показывает, что предприятие

прибыльное.

Снижение показателя рентабельности издержек говорит о снижении товарооборачиваемости в 2018 г. на 5,3., наблюдается снижение с 56,7 до 51,5.

Рентабельность собственного капитала снизилась на 4 пункта в 2018 г. в сравнении с 2017 г., то есть с 27,8 до 23,7. В теории, чем выше рентабельность собственного капитала, тем лучше, но большая доля заемного капитала и малая собственного негативно влияет на финансовую устойчивость предприятия. Это отражает главный закон бизнеса – больше прибыль, больше риск.

Рентабельность основных средств в 2018 г. снизилась в 20,8 % по сравнению с 2017 г., в абсолютном выражении это 33,3 и 26,4 соответственно. Рентабельность оборотных средств так же имеет отрицательную динамику в 2018 г., в 21,7 % по сравнению с 2017 г. – 24,5 и 19,2. Снижение рентабельности активов говорит о неэффективном использовании необоротных и оборотных средств в последний год исследования по сравнению с предыдущим. Для инвесторов данный показатель менее интересен, чем рентабельность собственного капитала, так как он учитывает все активы организации, а не только собственные средства.

Рентабельность задействованного капитала снизилась на 2,3 в 2018 г. в сравнении с 2017 г. (с 21,9 до 19,6). Данный показатель выступает ориентиром для оценки целенаправленности привлечения заемных средств под определенный процент. Если процент по кредиту выше, чем рентабельность задействованного капитала, то организация не сможет эффективно использовать кредит, чтобы эффективно отработать проценты по нему. Поэтому имеет смысл брать только те кредиты, процент по которым ниже рентабельности задействованного капитала.

Наибольшую отрицательную динамику по результатам расчетов показывает рентабельность оборотного капитала, затем рентабельность основных средств, рентабельность задействованного капитала,

рентабельность собственного капитала и издержек. Положительную динамику показывает показатель рентабельность продаж.

По оценке рентабельности предприятия можно сделать следующие выводы: положительную динамику за исследуемый период показывает рентабельность продаж на 2,1 % к 2017 г, остальные показатели имеют отрицательную динамику, таким образом, необходимо рассмотреть варианты для повышения рентабельности предприятия в 2019 г.



### 3 УПРАВЛЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «ТАЛИСМАН»

#### 3.1 Управление рентабельностью

На предприятии ООО «Талисман» система управления рентабельностью состоит из следующих функций: планирование, организация, контроль.

Данные функции выполняет финансово-экономическое управление организации, к планированию можно отнести следующие задачи отдела:

- разработка прогнозов экономического развития ООО «Талисман» участие в формировании ключевых показателей деятельности;
- разработка бизнес-планов, составление текущих и прогнозных планов и бюджетов ООО «Талисман»;
- разработка мероприятий с целью увеличения эффективности управления финансами, снижения рисков и повышения прибыли.

К функции организации относятся задачи:

- ведение финансовой политики ООО «Талисман»;
- организация финансовой деятельности для контроля эффективности использования ресурсов;
- организация и регламентирование управления бюджетом в организации, обеспечение процесса ведения и контроля выполнения бюджета ООО «Талисман».

К третьей функции системы рентабельности – контроль – относятся следующие задачи:

- полный анализ экономической и финансовой деятельности компании;
- контроль соблюдения финансовой дисциплины, выполнения договорных обязательств, расходов и доходов;
- контроль финансовых ресурсов для его эффективного использования.

В теории для повышения рентабельности на предприятии применяют следующие методы:

- д) снижение себестоимости товарной продукции;
- е) ускорение товарооборачиваемости;
- ж) инновационная деятельность;
- з) маркетинговая деятельность.

Уровень эффективности управления рентабельностью оценивается с помощью показателей рентабельности в связи с тем, что не все показатели рентабельности за исследуемый период 2016-2018 гг. показывают положительную динамику, следует рассмотреть варианты для повышения ее уровня на предприятии ООО «Талисман».

В данной работе предложены три мероприятия для повышения рентабельности:

- 1) снижение себестоимости продукции путем продажи машин, совершающих маршруты на дальние расстояния;
- 2) увеличение товарооборачиваемости путем снижения запасов на складах;
- 3) инновационная деятельность путем увеличения рынка сбыта, а именно выход на новые рынки Дальнего Востока.

### **3.2 Разработка мероприятий по повышению рентабельности предприятия**

В результате анализа рентабельности в период 2016 – 2018 гг. видим отрицательную динамику по ряду показателей, таким образом, есть потребность в разработке мероприятий для повышения рентабельности.

Во-первых, для увеличения рентабельности можно снизить себестоимость продукции.

В ООО «Талисман» в себестоимость продукции заложены следующие показатели: закупка у производителя, транспортировка от производителя до склада предприятия, хранение на предприятии, транспортировка в аптеки. В процентном выражении можно представить следующим образом:

Таблица 18 – Составляющие себестоимости продукции ООО «Талисман»

Стоимость у производителя	Транспортировка до склада	Хранение на предприятии	Транспортировка в аптеки
55 %	20 %	10 %	15 %

Транспортировкой до склада занимается транспортная компания, данные затраты отключить или снизить нет возможности, так как груз доставляется ЖД-, авио- и автотранспортом на большие расстояния (Москва – Благовещенск).

Транспортировкой до аптек в основном занимается собственный транспорт предприятия, доставка осуществляется как по территории Амурской области, так и в Хабаровский край, а именно в Хабаровск. Сейчас в Хабаровск ездят 3 машины Volvo каждый день, но загруженность данных машин не 100 %, таким образом, можно продать 1 машину, осуществляющую транспортировку в Хабаровск. Следовательно, поменять график поездок на один раз в два дня и загрузить 2 машины на 100 %.

Стоимость 1 машины Volvo 8 700 тыс. руб., т.е. продав машину, мы снизим основные средства на данную сумму.

В себестоимость продукции заложена стоимость на обслуживание транспортных средств предприятия, таким образом, продав 1 машину себестоимость снизится на сумму для поддержания автомобиля в рабочем состоянии, а именно: бензин, масла, сезонная резина, оплата водителю и прочее.

Таблица 19 – Стоимость обслуживания 1 машины Volvo в 2018 г.

Статья расходов	Обслуживание машины Volvo, тыс. руб.
Бензин	6 050
Масла	520
Сезонная резина	400

Оплата водителю	840
Прочее	150
Итого	7 960

Таким образом, 1 машина, работающая на дальних расстояниях по затратам в год предприятию обходится в 7 960 млн. руб. При продаже 1 машины в август 2019 г. мы получим следующее:

Таблица 20 – Изменения показателей ООО «Талисман» при продаже 1 машины

Показатели	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Основные средства	2 271 997	2 271 997	2 271 997	0	0
Итого внеоборотные активы	2 370 088	2 370 088	2 370 088	0	0
Себестоимость	1 361 011	1 357 694	1 357 694	-3 317	0

Как показывает таблица, результат мероприятия по продаже машины виден только в первый год, т.е. на конец 2019 г. стоимость основных средств, как и необоротных средств, снизилась на сумму стоимости машины 8 700 тыс. руб. Себестоимость в 2019 г. снизилась на 4 643 тыс. руб. в сравнении с 2018 г., так как планируемый месяц продажи машины август месяц, т.е. 7 месяцев 2019 г. обслуживание еще заложено в себестоимость, а в остальные 5 месяцев уже нет. В 2020 г. так как машина уже продана, то ее обслуживание не заложено в себестоимость и изменений в сумме необоротных средств и себестоимости нет.

Во-вторых, для увеличения рентабельности можно повысить товарооборотчиваемость.

Сейчас товар на складах предприятия ООО «Талисман» хранится от момента поставки до отправки, и, как показывает таблица 18, хранение на складах занимает 10 % от себестоимости продукции. На конец 2018 г. запасов на складе было 2 315млн. руб.

Таким образом, целесообразно рассмотреть вариант снижения запасов и не давать ему залеживаться более 2 рабочих дней.

Таблица 21 – Принципы хранения продукции

До 2018 г. фактически	С 2019 г. предлагаемое
Товар закупается с запасом и хранится до момента отправки	Товар закупается в меньшем объеме и весь идет на отправку
Отправка товара осуществляется 3 раза в неделю	Отправка товара осуществляется каждый день
5-ти дневная рабочая неделя	Изменение графика работы на ежедневный

С помощью предлагаемых мероприятий планируется снижение запасов в 2 раза ежегодно. Так же если планируется снижение запасов на складах, то и в себестоимости продукции произойдут изменения, а именно будет снижение себестоимости в составляющей хранение на складах, с 10 % в 2018 г. до 5 % в 2019 г., 2,5 % в 2020 г. и 1,25 % в 2021 г.

Таблица 22 – Изменения в показателях ООО «Талисман» при изменении схемы хранения запасов

Показатель	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Запасы	1 311 659,25	655 829,63	327 914,81	-655 830	-327 915
Итого оборотные активы	1 785 589,42	1 129 759,79	801 844,98	-655 830	-327 915
Себестоимость	1 297 371,30	1 263 229,95	1 246 159,28	-34 141	-17 071

В таблице 22 видим, как изменятся запасы и себестоимость при внедрении данного мероприятия, изменения наблюдаются со всем периоде планирования.

В-третьих, для повышения рентабельности можно увеличить выручку путем выхода на новые рынки Дальнего Востока.

Как описано в п. 2.1 продукция ООО «Талисман» представлена в большинстве регионов Дальнего Востока, а именно: Амурская область,

Хабаровский край, Приморский край, Еврейская Автономная область и Республика Саха-Якутия. Таким образом, продукция компании не представлена в четырех регионах ДВ: Магаданская область, Сахалинская область, Камчатская область, Чукотский автономный округ.

Если рассматривать с экономической точки зрения эти направления, то при использовании транспортной компании ПЭК можно рассмотреть сроки и стоимость одной поставки в указанные города. При условии, что мы рассматриваем загрузенность машины 100 %, а именно 10 т. груза, объемом 63 м<sup>3</sup>, 30 мест. Данная транспортная компания рассматривается, так как компания ООО «Талисман» работает с ней по другим направлениям.

Таблица 23 – Стоимость поставки груза транспортной компанией ПЭК в разные города Дальнего Востока

Характеристика	г. Магадан	г. Южно-Сахалинск	г. Петропавловск-Камчатский	г. Анадырь
Срок доставки, дни	26	23	26	-
Сумма доставки, руб.	358 367,5	248 117,5	287 492,5	-

Как видно из таблицы 23 за наименьшую стоимость и меньший срок товар будет доставлен в Сахалинскую область г. Южно-Сахалинск за 23 дня и стоимостью 248 тыс. руб.

В Чукотский автономный округ данная транспортная компания доставку не осуществляет. Следовательно, экономически целесообразно выбрать направление г. Южно-Сахалинск, так как затраты и срок начала реализации продукции ниже.

В связи с расширением географии рынка сбыта в 2019 г. потребуются запланировать больше запасов, если рассмотреть вариант отправок 2 раза в неделю, и открывать в г. Южно Сахалинске дополнительно по одной аптеке ежегодно, то получим следующие значения, которые представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Изменения в показателях ООО «Талисман» при выходе на новые рынки сбыта

Показатель	2019 г., тыс. руб.	2020 г., тыс. руб.	2021 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Запасы	2 769 058,42	2 914 798,33	3 060 538,25	145 740	145 740
Итого оборотные активы	3 242 988,58	3 388 728,50	3 534 468,42	145 740	145 740
Выручка	2 166 615,68	2 180 808,03	2 195 000,38	14 192	14 192
Себестоимость	1 378 556,14	1 391 458,27	1 404 360,41	12 902	12 902

С учетом стоимости запасов 2018 г. при пропорциональном разделении на 18 существующих аптек, на одну дополнительную открывающуюся аптеку потребуется 145 740 тыс. руб., таким образом, стоимость оборотных активов так же увеличится на данную стоимость. С учетом стоимости транспортных расходов до г. Южно-Сахалинска и рейсов с периодичностью 2 раза в неделю затраты в год на одну доставку составят 12 млн. руб., таким образом выручка в год так же увеличится на 14 млн.

### **3.3 Экономическая эффективность предложенных мероприятий**

Для экономической оценки предложенных мероприятий рассчитаем рентабельность предприятия ООО «Талисман» взяв в расчет прогнозируемые значения из п. 3.1, остальные показатели оставим на уровне 2018 г., что позволит оценить прямое влияние предложенных изменений без учета других факторов.

В первую очередь рассчитаем экономический эффект от мероприятия: снижение себестоимости продукции путем продажи машин, совершающих маршруты на дальние расстояния.

Таблица 25 – Экономический эффект от первого мероприятия

Показатель, %	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Рентабельность издержек	58,05	58,46	58,54	0,41	0,07
Рентабельность продаж	29,63	29,78	29,78	0,15	0,00

Продолжение таблицы 25

1	2	3	4	5	6
Рентабельность собственного капитала	28,38	28,53	28,53	0,15	0,00
Рентабельность основных средств	26,86	27,05	27,05	0,19	0,00
Рентабельность оборотных средств	20,59	20,70	20,70	0,11	0,00
Рентабельность задействованного капитала	19,75	19,85	19,85	0,10	0,00

Как показывает прогноз на 2019-2021 гг. показатели рентабельности предприятия ООО «Талисман» выросли, но рост наблюдается только в первые два года прогноза.

Рост можно объяснить тем, что мероприятие по продаже машины не несет долгосрочного экономического эффекта, в связи с тем, что основные средства в первый год снизятся и останутся неизменными на протяжении будущих периодов, а затраты на эксплуатацию автомобиля в первый 2019 г. снизятся с месяца продажи машины, в данном случае продажа запланирована на август, и в 2020 г. затраты вовсе не заложены в себестоимость. Наибольший рост показывает значение рентабельности издержек – с 58,05 % в 2019 г. до 58,46 % в 2021 г. это связано со снижением себестоимости. Наименьший рост виден у значения рентабельности задействованного капитала, так как предложенное мероприятие не имеет прямого влияния на данный вид капитала.

Вторым шагом рассчитаем экономический эффект от второго мероприятия: увеличение товарооборачиваемости путем снижения запасов на складах.



Таблица 26 – Экономический эффект от второго мероприятия

Показатель, %	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Рентабельность издержек	64,22	69,45	72,23	5,24	2,78
Рентабельность продаж	32,58	34,17	34,96	1,59	0,79
Рентабельность собственного капитала	31,21	32,73	33,49	1,52	0,76

Продолжение таблицы 26

1	2	3	4	5	6
Рентабельность основных средств	29,48	30,92	31,64	1,44	0,72
Рентабельность оборотных средств	28,73	50,46	77,92	21,73	27,46
Рентабельность задействованного капитала	21,72	22,78	23,31	1,06	0,53

Рост рентабельности после применения второго мероприятия наблюдается по всем показателям и во все три года прогноза. Снижение запасов на складах имеет прямое влияние на показатели оборотных активов, себестоимости и валовой прибыли.

Как показывают расчеты, наибольший рост наблюдается у показателя рентабельности оборотного капитала, это объясняется тем, что запасы занимают существенную долю в оборотных активах, а именно 75 % на конец 2018 г. Таким образом, рентабельность оборотных средств увеличится на 22 % в 2020 г. в сравнении с 2019 г. и на 27 % в 2021 г. в сравнении с 2020 г.

Третьим шагом необходимо рассчитать экономический эффект от третьего мероприятия: инновационная деятельность путем увеличения рынка сбыта, а именно выход на новые рынки Дальнего Востока.

Таблица 27 – Экономический эффект от третьего мероприятия

Показатель, %	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абсолютное отклонение	
				2020 г. к 2019 г.	2021 г. к 2020 г.
Рентабельность издержек	57,43	56,99	56,56	-0,44	-0,43

Рентабельность продаж	29,37	29,24	29,11	-0,13	-0,13
Рентабельность собственного капитала	28,23	28,29	28,34	0,06	0,06
Рентабельность основных средств	26,67	26,72	26,78	0,05	0,05
Рентабельность оборотных средств	20,01	19,17	18,40	-0,84	-0,77
Рентабельность задействованного капитала	19,65	19,69	19,73	0,04	0,04

Из таблицы видно, что при расширении рынка сбыта, а именно увеличении запасов, выручки и себестоимости, мы не получим положительную рентабельность предприятия в целом. Рентабельность оборотных средств, издержек и продаж показывают отрицательную динамику при расчетах, несмотря на рассчитанный рост выручки в таблице 24.

Таким образом, из расчетов можно сделать вывод, что наиболее экономически выгодно выбрать второе предложенное мероприятие: увеличение товарооборачиваемости путем снижения запасов на складах. Результат от данного мероприятия виден на протяжении всего периода прогнозирования, большой рост наблюдается у показателей рентабельность оборотного капитала и издержек, до 77,92 % и 72,23 % соответственно. Первое мероприятия экономически не выгодно, так как нет динамики во второй и третий год прогнозирования. Третье мероприятие экономически не выгодно, так как не все показатели рентабельности показали положительный эффект при расчете будущих периодов, а 3 показателя показали отрицательную динамику.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При выполнении работы была рассмотрена и изучена теоретическая основа эффективности деятельности, предприятия, проведен анализ финансовых показателей эффективности деятельности предприятия и предложены пути повышения рентабельности.

Рентабельность является относительным показателем эффективности предприятия и представляет собой показатель характеризующий долю полученной прибыли по отношению к затратам на ее получение, вложенному капиталу. В работе рассчитаны показатели рентабельности издержек, продаж, активов и капитала.

ООО «Талисман» является организацией, основное направление деятельности которой – оптовое приобретение и розничная продажа медицинских препаратов, медицинской техники, а также товаров и услуг, сопутствующих им. Основной объём реализации предприятия приходится на фармацевтику, также значительна доля реализации товаров личной гигиены, а также медицинской техники.

Показатели оценки основных средств показали отрицательный эффект использования основного капитала, так коэффициенты фондоотдачи и фондовооружённости снизились до 0,85 и 2200 соответственно, в то время как фондоемкость увеличилась до 1,18.

Коэффициенты оборачиваемости оборотных средств, дебиторской задолженности, запасов снизились в 2018 г., снижение составило от 0,13 до 0,54 в абсолютном выражении. Коэффициент загрузки средств в обороте увеличился на 21 % в 2018 г.

Оценка финансового состояния показала, что предприятие платежеспособно и может самостоятельно гасить свою задолженность, но в 2018 г. было наиболее зависимо от заемных средств.

По оценке рентабельности предприятия можно сделать следующие выводы: положительную динамику за исследуемый период показывает

рентабельность продаж на 2,1 % к 2017 г, остальные показатели имеют отрицательную динамику.

Были предложены варианты для повышения рентабельности предприятия в 2019-2021 гг.:

- снижение себестоимости продукции путем продажи машин, совершающих маршруты на дальние расстояния;

- увеличение товарооборачиваемости путем снижения запасов на складах;

- инновационная деятельность путем увеличения рынка сбыта, а именно выход на новые рынки Дальнего Востока.

В работе представлены описания каждого мероприятия и рассчитаны экономические эффекты. Наибольший эффект виден при внедрении второго мероприятия: увеличение товарооборачиваемости путем снижения запасов на складах. Все рассмотренные коэффициенты рентабельности в данном случае показывают динамику роста в сравнении с другими мероприятиями. Рентабельность оборотных средств увеличится до 77,9 % в 2021 г., рентабельность издержек до 72,2 %, рентабельность продаж до 35 %, рентабельность собственного капитала до 33,5 %, рентабельность основных средств до 31,6 %, рентабельность задействованного капитала до 23,3 %.

Таким образом, все поставленные задачи в работе были выполнены, цель достигнута.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 214с.
- 2 Аскерова, П.Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб. пособие / под общ. ред. П.Ф. Аскерова. –М.: ИНФРА-М, 2016. – 176 с.
- 3 Александров, О. Экономический анализ / О. Александров, Ю. Егоров. – М.: Инфра-М, 2017. – 288 с.
- 4 Артеменко, В. Экономический анализ / В. Артеменко, Н. Анисимова. – М.: КноРус, 2016. – 288 с.
- 5 Баканов, М. Теория экономического анализа / М. Баканов, М. Мельник, А. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 536 с.
- 6 Болдырев, В.Н. Мониторинг и анализ финансового состояния коммерческой организации / В.Н. Болдырев, О.В. Кудряшова // Территория науки. – 2015. – № 4. – С. 158-163.
- 7 Бороненкова, С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: Учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. – М.: ФОРУМ, ИНФРА-М, 2016. – 336 с.
- 8 Власова, В.М. Методологические вопросы анализа рентабельности (на примере рентабельности продаж)/ В.М. Власова, Н.А. Иванова // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2016. – № 4 (12). – С. 14-20.
- 9 Володина, А.А. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник. – 3-е изд. / под ред. А.А. Володина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 364 с.
- 10 Гарнова, А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Под ред. д.э.н., профессора А.П. Гарнова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 366 с.
- 11 Герасимова, Е.Б. Финансовый анализ. Управление

финансовыми операциями: Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, Д.В. Редин. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. – 192 с.

12 Гинзбург, А. Экономика организации / А. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2014. – 256 с.

13 Головнина, Л. Экономический анализ / Л. Головнина, О. Жигунова. – М.: КноРус, 2017. – 400 с.

14 Голубева, Т.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Т.М. Голубева. – М.: Академия, 2017. – 208 с.

15 Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия / А.В. Грачев. – М.: Финпресс, 2016. – 312 с.

16 Грузинов, В.П. Экономика предприятия / В.П. Грузинов. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 356 с.

17 Губина, О. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / О. Губина, В.Губин. – М.: Инфра-М, 2016. – 340 с.

18 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2017. – 384 с.

19 Жминько, Н.С. Теоретические и методологические вопросы анализа финансового состояния / Н.С. Жминько, И.С. Сафонов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 97. – С.1-10.

20 Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А.Н. Жилкина. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 285 с.

21 Кобелева, И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учеб. пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 256 с.

22 Ковалев, В.В. Анализ баланса или как понимать баланс. / В.В. Ковалёв, Вит. В. Ковалёв. – М.: Проспект, 2015. – 248 с.

23 Кокин, А.С. Корпоративные финансы: Учеб. пособие / А.С.

Кокин, Н.И. Яшина, С.Н. Яшин, М.Ю. Гинзбург. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. – 369 с.

24 Коршунов, В.В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.В. Коршунов. 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 407 с.

25 Крейнина, М. Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / М. Н. Крейнина // Планово-экономический отдел. – 2017. – № 11. – С. 35–45.

26 Куприянова, Л.М. Финансовый анализ: учеб. пособие / Л.М. Куприянова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 157 с.

27 Курбанова, П.Н. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия и определение его рентабельности / П.Н. Курбанова // Новая наука: От идеи к результату. – 2016. – № 5-1 (84). – С. 131-134.

28 Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – 3-е изд., испр. – М.: Издательство «Национальное образование», 2014. – 768 с.

29 Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Т.Ю. Мазурина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 462 с.

30 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 548 с.

31 Маркин, Ю. Экономический анализ / Ю. Маркин. – М.: Омега-Л, 2017. – 456 с.

32 Мельник, М.В. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, А.М. Кривцов, О.В. Горлова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. – 368 с.

33 Морозова, С.Н. Оценка показателей рентабельности предприятия / С.Н. Морозова, С.А. Кращенко // Вестник международного Института управления. – 2016. – № 3-4 (139-140). – С. 54-62.

34 Новашина, Т.С. Финансовый менеджмент / Т.С. Новашина. – М.:

Московская финансово-промышленная академия, 2015. – 256 с.

35 Одинцов, Б.Е. Информационные системы управления эффективностью бизнеса: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Б.Е. Одинцов. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 206 с.

36 Парушина, Н. Экономический анализ / Н. Парушина, И. Бутенко, В. Губин, О. Губина, Т. Чекулина. – М.: КноРус, 2017. – 304 с.

37 Позднякова В.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / Под ред. проф. В.А. Позднякова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 617 с.

38 Попова, Л. Экономический анализ / Л. Попова, И. Маслова, Б. Маслов, Е. Малкина. – М.: Дело и сервис, 2017. – 336 с.

39 Ряховская, В.Я. Экономика фирмы: учеб. пособие / под ред. А.Н. Ряховской. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015. – 512 с.

40 Савицкая, Г.В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2017. – 640 с.

41 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2017. – 512 с.

42 Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.С. Сосненко. – М.: КноРус, 2017. – 480 с.

43 Стерлигова, А.Н. Управление запасами в цепях поставок: Учебник / А.Н. Стерлигова. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 430 с.

44 Токарев, Б.Е. Маркетинговые исследования: учебник / Б.Е. Токарев. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 512 с.

45 Толпегина, О.А. Анализ финансовой устойчивости / О.А. Толпегина. – М.: МИЭМП, 2016. – 196 с.

46 Турманидзе, Т. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т. Турманидзе. – М.: Экономика, 2016. – 480 с.

47 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т.У. Турманидзе. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2014. – 287 с.



48 Чечевицына, Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Л. Чечевицына. – М.: Феникс, 2017. – 368 с.

49 Экономический анализ: Учеб. пособие / под ред. Н.Б. Акуленко и Ю.В. Гарновой. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 157 с.

50 Экономический анализ / под ред. И. Косоруковой. – М.: Московская Финансово-промышленная Академия, 2016. – 432 с.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Баланс предприятия ООО «Талисман»

#### Актив

Показатели	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.
Раздел 1. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	78	31	36
Основные средства	2 286 147	2 654 561	2 280 697
Финансовые вложения	103 906	794	34 900
Отложенные налоговые активы	388	314	367
Прочие внеоборотные активы	70 381	27 604	62 788
Итого по разделу 1	2 460 900	2 683 304	2 378 788
Раздел 2.оборотные активы			
Запасы	2 268 987	2 977 650	2 314 686
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	66 674	78 403	69 686
Дебиторская задолженность	618 476	588 317	544 393
Финансовые вложения (за искл. денежных эквивалентов)	1 646	108	16 494
Денежные средства и денежные эквиваленты	175 369	212 343	145 055
Прочие оборотные активы	5 630	7 431	6 935
Итого по разделу 2	3 136 782	3 864 252	3 097 249
<b>БАЛАНС</b>	<b>5 597 682</b>	<b>6 547 556</b>	<b>5 476 037</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Баланс предприятия ООО «Талисман»

#### Пассив

Показатели	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.
Раздел 3. Капитал и резервы			
Уставный капитал	44 890	44 890	33 220
Нераспределенная прибыль	2 298 929	3 054 063	2 213 985
Итого по разделу 3	2 343 819	3 098 953	2 247 205
Раздел 4. Долгосрочные обязательства			
Заемные средства	1 405 822	1 401 449	1 395 146
Прочие обязательства	781 150	886 365	829 763
Итого по разделу 4	2 186 972	2 287 814	2 224 909
Раздел 5. Краткосрочные обязательства			
Заемные средства	774 135	791 799	731 203
Кредиторская задолженность	292 756	368 990	272 719
Итого по разделу 5	1 066 891	1 160 789	1 003 923
<b>БАЛАНС</b>	<b>5 597 682</b>	<b>6 547 556</b>	<b>5 476 037</b>

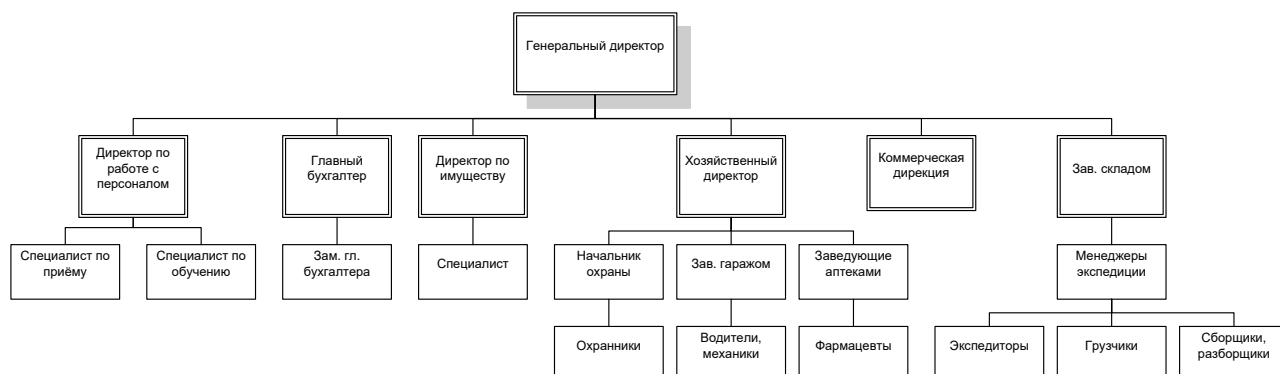
## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Отчет о финансовых результатах

Показатели	2016 г., тыс. руб.	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.
Выручка	2 828 616	2 621 584	2 152 423
Себестоимость продаж	1 590 732	1 690 756	1 365 654
Валовая прибыль	1 237 884	930 828	786 769
Коммерческие расходы	219 738	74 053	119 254
Прибыль от продаж	1 018 146	856 775	667 516
Проценты к получению	1 599	7 799	6 815
Проценты к уплате	182 814	204 629	169 553
Прочие доходы	2 425 927	1 941 404	1 586 962
Прочие расходы	2 250 978	1 843 938	1 455 768
Прибыль до налогообложения	1 011 880	757 411	635 972
Текущий налог на прибыль	1 185	2 117	2 086
Изменение отложенных налоговых обязательств	11	73	50
Прочие	36	-12	773
Чистая прибыль	1 010 648	755 209	633 064

# ПРИЛОЖЕНИЕ Г

## Организационная структура ООО «Талисман»



## ПРИЛОЖЕНИЕ Д



Амурский государственный  
университет

### СПРАВКА о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

Проверка выполнена в системе  
Антиплагиат.ВУЗ

Автор работы	Александров Виталий Владимирович
Подразделение	
Тип работы	Не указано
Название работы	Диплом Александров
Название файла	Диплом Александров.docx
Процент заимствования	25,43%
Процент цитирования	15,84%
Процент оригинальности	58,73%
Дата проверки	06:36:51 18 июня 2019г.
Модули поиска	Кольцо вузов; Модуль поиска общеупотребительных выражений; Коллекция Патенты; Модуль поиска перефразирований Интернет; Модуль поиска перефразирований eLIBRARY.RU; Коллекция Медицина; Модуль поиска Интернет; Коллекция ГАРАНТ; Коллекция eLIBRARY.RU; Модуль поиска переводных заимствований; Цитирование; Коллекция РГБ; Сводная коллекция ЭБС; Модуль выделения библиографических записей; Модуль поиска "АмГУ"; Модуль поиска ИПС "Адилет"
Работу проверил	Шелепова Наталья Васильевна ФИО проверяющего
Дата подписи	  Подпись проверяющего

Чтобы убедиться  
в подлинности справки,  
используйте QR-код, который  
содержит ссылку на отчет.



Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование  
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.  
Предоставленная информация не подлежит использованию  
в коммерческих целях.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический  
Кафедра Финансов  
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика  
Направленность (Профиль) образовательной программы Финансы и кредит

УТВЕРЖДАЮ  
Зав. кафедрой  
*Самойлова* Е.А. Самойлова  
«20» 03 2019 г.

### ЗАДАНИЕ

К бакалаврской работе студента 5 курса 471361 В.В. Александрова

1 Тема бакалаврской работы: Управление рентабельностью коммерческого предприятия ООО «Талисман»  
(утверждено приказом от 01.04.2019 № 732-УЧ)

2 Срок сдачи студентом законченной работы: 10.06.2019г.

3 Исходные данные к бакалаврской работе: Формы бухгалтерской и финансовой отчетности 2016-2018 гг.

4 Содержание бакалаврской работы: Теоретические основы управления рентабельностью, Организационно-экономическая характеристика ООО «Талисман» за период 2016-2018 гг., Управление рентабельностью коммерческого предприятия на примере ООО «Талисман»

5 Перечень материалов приложения: Баланс предприятия ООО «Талисман» Актив, Баланс предприятия ООО «Талисман» Пассив, Отчет о финансовых результатах, Организационная структура ООО «Талисман»

6 Консультанты по бакалаврской работе нет

7 Дата выдачи задания: 20.03.2019 г.

Руководитель бакалаврской работы: Шелепова Наталья Васильевна, доцент

к.т.н.

*Шелепова*

Задание принял к исполнению (дата): 20.03.2019 г.

*Шелепова*

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет Экономический  
Кафедра Финансов  
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика  
Направленность (Профиль) образовательной программы Финансы и кредит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой  
*Самойлова* Е.А. Самойлова  
« 10 » 06 2019 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: Управление рентабельностью коммерческого предприятия на примере  
ООО «Талисман»

Исполнитель  
студент группы 4713б1

  
10.06.2019  
(подпись, дата)

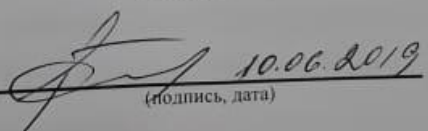
В.В. Александров

Руководитель  
доцент, к.т.н.

  
10.06.2019  
(подпись, дата)

Н.В. Шелепова

Нормоконтроль  
ассистент

  
10.06.2019  
(подпись, дата)

С.Ю. Колупаева

Благовещенск 2019