

МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. С.Ю.ВИ

Факультет экономики и финансов
Кафедра кафедра экономики городского хозяйства и сферы обслу

Направление подготовки/Специальность: Экономика

ВЫПУСКНАЯ БАКАЛАВРСКАЯ РАБО

Студента Шульской Алёны Викторовны

На тему: Совершенствование хозяйственной деятельности предприят розничной торговли в городском хозяйстве

Руководитель работы _____ д.э.н., профессор Б.В.Сали
(подпись) (ученая степень, звание, инициалы и фам

Студент _____
(подпись)

«____» _____ 201__ г.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ГОРОДСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ..... 7

1.1. Сущность, структура и функции торговли.....7

1.2. Торговые предприятия и развитие потребительского рынка в России.....13

1.3. Методы исследования деятельности торговых предприятий.....19

2. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ НА ПРИМЕРЕ ООО «РЕГИОН 50».....24

2.1. Характеристика деятельности ООО «Регион 50».....24

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности.....28

2.3 Анализ состояния и обеспеченности товарными запасами.....45

3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РЕГИОН 50».....55

3.1 Проблемы, выявленные при анализе хозяйственной деятельности ООО «Регион 50».....55

3.2 Пути оптимизации состава и структуры товарных запасов.....58

3.3 Мероприятия по совершенствованию хозяйственной деятельности ООО «Регион 50». Оценка эффективности мероприятий.....63

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....72

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....75

ПРИЛОЖЕНИЯ.....79

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность. Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективной их работы. Результаты производственной, коммерческой, финансовой и других видов хозяйственной деятельности зависят от разнообразных обстоятельств и факторов, находящихся в разной степени связи между собой и итоговыми показателями.

Связь этих условий и факторов различаются по своей силе, характеру и времени. Причины и условия, порождающие эти факторы, также разноплановы. Не вскрывая и не оценивая направление, активность и время их действия, нельзя обеспечить эффективность управления. Качественно выполнить эту сложную работу можно только с помощью анализа финансово-хозяйственной работы компаний, то что отвечает нынешним условиям формирования рыночной экономики.

В сегодняшних условиях усложнились условия хозяйственной деятельности предприятия, что связано как с общим экономическим спадом, так и с ростом неопределенности внешней среды. Сектор торговли также испытывает трудности, связанные с падением потребительских доходов и сокращением выражения. В данных условиях предприятие должно уделять больше внимания возможностям и действительным предложениям повышения эффективности своей деятельности.

Росту эффективности деятельности предприятия способствует проведение финансово-управленческого анализа, что дает возможность коррекции деятельности на основании полученных результатов. Таким образом, устойчивое финансовое состояние является залогом жизнедеятельности в условиях рыночной экономики. С помощью анализа исследуемой деятельности вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль над их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются все результаты

деятельности торгового предприятия в области отдельной торговли в хозяйстве. На основании выше изложенного, актуальность темы исследования обосновано предопределяется необходимостью улучшения деятельности коммерческой компании в обстоятельствах системного кризиса нынешней экономики и, особенно, условного уменьшения потребительского спроса.

Степень научной разработанности темы. Теоретико-методологические и организационно-методические проблемы, связанные с оценкой финансово-хозяйственной деятельности организации в форме коммерческой компании, являются объектом внимания многих ученых-экономистов. Свой посильный вклад в решение этих проблем внесли такие исследователи, как В.В.Бочаров, Л.Т.Гиляровская, Л.В.Донцова, В.В.Ковалев, Н.П.Любуши, Н. А.Никифорова, Н.С.Пласкова, Г.В.Савицкая и др. Особого внимания заслуживают труды профессора Ковалева В.В.

Таким образом, необходимость приведения системы экономического анализа к современным условиям рыночной экономики, практическая потребность в исследовании финансово-хозяйственной деятельности акционерных обществ определяют актуальность дальнейшей разработки теоретических и методических вопросов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Значимость проблемы, а кроме того её малая академическая исследованность обозначили предмет, задачи, проблемы деятельности.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работы является ООО «Регион 50».

Предметом исследования является экономическая - хозяйственная деятельность ООО «Регион 50».

Гипотеза исследования в научном предположении о возможности повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий на основе конкретизации и систематизации форм и способов

управления, что позволяет определять и актуализировать приоритетные направления развития предприятия торговли.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в разработке и обосновании направлений совершенствования хозяйственной деятельности предприятия ООО «Регион 50».

Для раскрытия представленной цели необходимо решение следующих, логически связанных задач:

1) исследовать сущность и функции торговли, а также представить характеристику специфики коммерческой организации;

2) дать общую характеристику хозяйственной деятельности предприятия ООО «Регион 50»;

3) провести анализ финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия;

4) исследовать и предложить мероприятия по совершенствованию хозяйственной деятельности исследуемого предприятия ООО «Регион 50».

Методологической основой работы является системный подход, метод научной абстракции, парные категория диалектики, а также общенаучные методы познания, методы качественного и количественного анализа, метод единства теории и практики. В качестве информационной базы исследования были использованы открытые данные бухгалтерской и статистической отчетности организации, экономико-статистическая информация, аналитические материалы, первичные и аналитические бухгалтерские данные, которые детализируют отдельные статьи баланса.

Практическая значимость работы состоит в возможности применения представленной системы анализа и методов прогнозирования на данном предприятии в дальнейшей работе, сосредоточенной на исследование деятельности коммерческой организации в современной экономике.

Структура и объем исследования обусловлены содержанием темы, задачами и логикой проведенной работы.

Настоящая работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Во введение представлена актуальность исследования, обозначена цель выпускной квалификационной работы На основании представленной цели в работе разработаны задачи, обозначен предмет и объект исследования выпускной квалификационной работы

В первой главе выпускной квалификационной работы рассматриваются вопросы, касающиеся теоретических аспектов функционирования торгового предприятия в городском хозяйстве, раскрывается сущность и функции торговли, рассматривается развитие потребительского рынка в России, исследуются общие методы по совершенствованию деятельности организации сферы розничной торговли.

Во второй главе проводится анализ хозяйственной деятельности сферы торговли исследуемого предприятия ООО «Регион 50», дается анализ особенностей его функционирования в современной экономике.

Третья глава посвящена направлениям совершенствования хозяйственной деятельности исследуемого предприятия ООО «Регион 50», разрабатывается административный инструмент увеличения результативности компании, с учетом особенности настоящих обстоятельств и условий его формирования.

Заключение содержит выводы о проделанной исследовательской работе, а также предложения по совершенствованию предмета исследования.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ГОРОДСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

1.1. Сущность, структура и функции торговли

Торговля это вид экономической деятельности, способствующий товарообмену, покупке-продажи товаров, и последующие операции связанные с этим процессом: обслуживание покупателей, обращение товаров, их путь от этапа производства до конечного потребления.

Экономические отношения происходят через торговлю, в которой изначально определяется цель и состояние экономической деятельности. Затем выясняются выгодные стороны, которые должны обязательно прийти к единым условиям сделки, и дальше, учитывая все политические, материальные, правовые и моральные интересы контрагентов, в конце процесс завершается заключением сделки.[36. с. 112]

Этот многохарактерный процесс, в котором принимают участие органы государственной власти, торговые департаменты, частные предприятия, объединения, фирмы и другие структуры, и еще отдельно множество тысяч людей.

В 17-18 веках в Великобритании понятия «экономика» и «торговля» считались идентичными (либо же схожими). Экономическая деятельность исследовалась давно, еще до зачатия буржуазной политической экономии (17 в.) То, что мы сегодня знаем о современных понятиях, таких как, деньги, цена, обмен, торговля, доход и т.д,, были хорошо знакомы еще в Египте и древнем Китае. [37. с. 16]

Торговля, как наука получила свое развитие в период рабовладельческого социума, в котором торговля воздействовала на движение производственных

отношений. В древнем мире, когда еще не было промышленного капитала, торгового капитала, деньги сыграли немалую роль в развитии человеческого общества.

Торговля это результат заключения договоров, связанных напрямую с обменом цен, товаров, обменом сырья и полуфабрикатами, также определенными деталями для создания условий производства продукта; обменом результатами научно-технических исследований.

Почти во всех развитых странах есть специальный орган исполнительной власти, который заведует вопросами касательно торговли (министерство торговли с отдельными департаментами: внутренней торговли, внешней торговли, торговли потребительскими товарами, торговли средствами производства.).

По месту купли-продажи торговля делится на: внутреннюю и внешнюю. [36. с. 114]

При этом различают три формы торговли: импортную, экспортную и транзитную.

По объемам купли-продажи: оптовую и розничную. За последние годы начинает организовываться торговля — виртуальная торговля всех видов через Интернет.

Контакт продавца (производителя) и покупателя (заказчика) при этом виде торговли носит виртуальный характер и осуществляется через указанную сеть с помощью компьютеров.

На рисунке 1 представим виды торговли.

Внутренняя торговля - это та торговля, которая распространяется только в рамках определенной страны. Её можно разделить на две категории - оптовая и розничная. Оптовая торговля отличается от розничной тем, что в оптовой торговле обычно идет закупка товара у дилеров либо у производителя в больших объемах. Соответственно цена будет ниже розничной. В то время, как розничная торговля обеспечивает продажи товара в малых объемах для конечного потребителя. [37. с. 58]

Бывают случаи когда производители могут заниматься розничной торговлей обойдя посредника с целью более высокого дохода.



Рисунок 1 – Виды торговли

Внешняя торговля - это международные экспортно-импортные торговые отношения. Для некоторых стран экспорт (вывоз товара) является основой внешнеэкономических отношений. Эта совокупность отношений между разными странами и формирует внешнюю торговлю. Со временем в этой отрасли образовалась международная специальность, являющиеся фундаментом интернациональных торговых связей. Внешняя торговля зародилась еще во время натурального хозяйства, и достаточно развивалась в ту эпоху. [37. с. 59]

Оптовая торговля - это торговая деятельность по продаже продукции, клиент покупает в большом количестве с целью перепродажи либо других целей.

Рыночная деятельность охватывает как производителей и потребителей так и посредников, которые занимаются налаживанием отношений между ними. К ним относятся оптовые посредники, являющиеся крайне полезными для обеих сторон.

Оптовая торговля это важное звено для распределения товародвижения.

Оптовая торговля необходима в связи с такими условиями:

1) неравномерное размещение на территориях стран предприятий промышленности, которые выпускают определенные виды и наименования товаров народного потребления. Это способствует необходимости для товарного обмена среди предприятий, расположенных в различных регионах страны;

2) производственные экономико - географические условия, сфокусированность производства в различных регионах страны;

3) большое количество товаров выпускается многими предприятиями, из этого следует привлечь в товарооборот эти ресурсы и предоставить помощь предприятиям для сбыта продукции.

Задачи оптовой торговли:

— привлечение поставщиков продукции для розничных предприятий;

— крупные заказы у предприятий-изготовителей;

— составление ассортимента товаров и его адаптация к запросам конечных потребителей;

— политика улучшения и обновления качества товаров;

— предоставление помощи предприятиям-изготовителям в сбыте их товаров;

— информационное обслуживание;

— взятие риска на себя при товарообороте.

Следует сделать вывод, что у производителей и розничных предприятий есть все основания для пользования услугами оптовой торговли.

Розничная торговля – совокупность видов предпринимательской деятельности, заключающейся в продажах товара непосредственно конечному потребителю. Розничная продажа может происходить в разнообразных формах – например, в виде личных продаж, торговли в специально отведенных местах либо через средства коммуникации (интернет, ТВ). [11, с. 67]

Классификацию форм розничной торговли можно представить с помощью схемы представленной на рисунке 2.

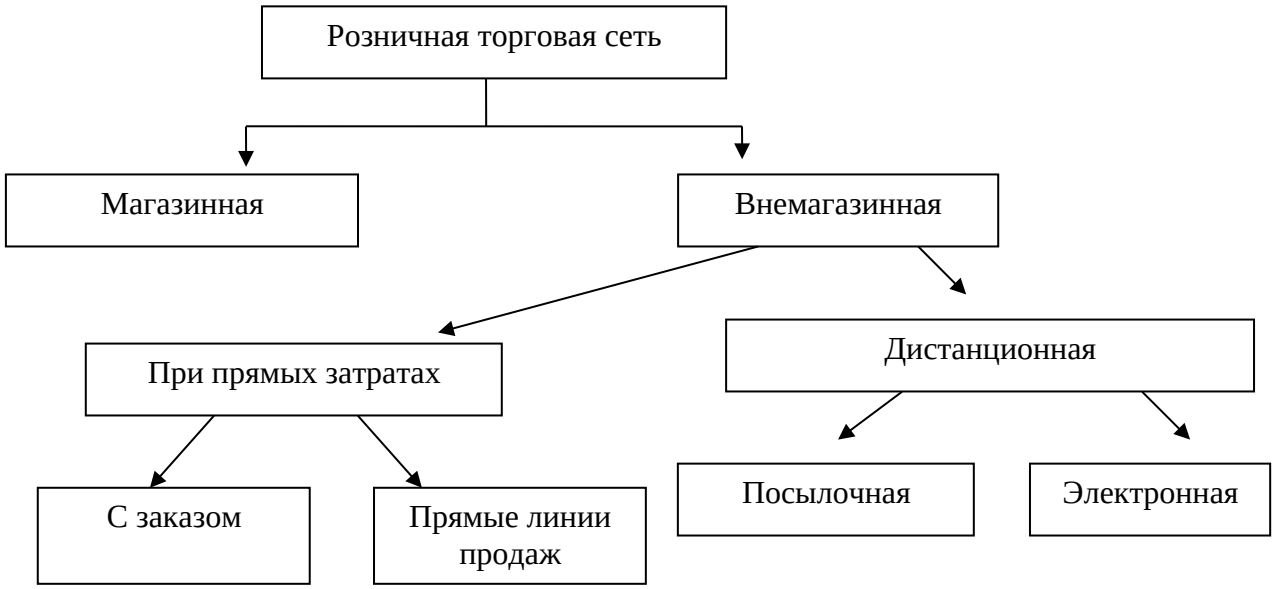

Рисунок 2 - Классификация форм розничной торговли

Магазинная торговля считается наиболее традиционной - 90% розничного сбыта приходится именно на магазины. Такая популярность обусловлена следующими факторами:

— в магазинах представлен широкий ассортимент товаров;

— покупателям удобно приобретать товар;

— в магазинах реализуются прогрессивные формы торговли.

Основной задачей торговли является удовлетворение потребностей населения в товарах, обеспечение высокого качества и культуры торгового обслуживания, обеспечение гарантий прав и законных интересов граждан в процессе торгового обслуживания.

Сущность организации торговли состоит в упорядочении взаимодействий различных сторон и аспектов материальной деятельности людей, направленных на достижение определенных целей.

В современных условиях требования к организации торговли возрастают в связи с расширением ассортимента, усложнением хозяйственных связей с другими отраслями народного хозяйства, широким внедрением в торговлю достижений научно-технического прогресса, расширением географии производства, развитием и совершенствованием материально-технической базы торговли.

Главная цель развития торговли состоит в совершенствовании ее деятельности, обеспечении платежеспособного спроса различных категорий населения высококачественными товарами и услугами в широком ассортименте, активном продвижении отечественных товаров на внутренний рынок.

Для достижения этой цели требуется решение следующих задач:

- формирование эффективной системы государственного регулирования деятельности торговых организаций через инвестиционную, финансово-кредитную политику;

- формирование нормативно-правовой базы развития торговли;

- развитие инфраструктуры торговли и товарных рынков;

- формирование современного технически оснащенного оптового звена, поддержка малого и среднего бизнеса;

- развитие конкуренции;

- создание благоприятных условий для импорта на монополизированные товарные рынки и защиты внутреннего рынка при наличии на нем достаточной конкуренции между отечественными производителями;

- снижение общего уровня издержек и цен в процессе товародвижения;

- развитие системы защиты прав потребителей, ужесточение механизма сертификации и стандартизации товаров, защита рынка от недоброкачественного импорта.

Разделение труда и появление торгового капитала, оформило торговлю в отдельную экономическую отрасль.

Таким образом, объем оборота торговли является важнейшим показателем развития экономики страны в целом. Так как после продажи товаров возмещаются затраты производителей и образуется основа для дальнейшего воспроизводства. В ходе торговли товары получают, или не получают общественное признание, и производители получают или не получают стимул для дальнейшего их выпуска.

Оборот торговли характеризует благосостояние населения и уровень его жизни.

1.2. Торговые предприятия и развитие потребительского рынка в России

Особенность сферы торговли в РФ заключается в том, что в большинстве развитых мировых экономик соотношение количества компаний розничной торговли с общей численностью населения существенно превышает уровень данного показателя в России.

Потребительский рынок занимает одно из значимых сегментов жизнеобеспечения России услугами торговли, общественного питания и бытового обслуживания, способствует экономическому росту и росту занятости населения, развитию малого и среднего бизнеса, оказывает существенный вклад в бюджет страны. [19. с. 259]

Рынок потребительских товаров – организованная система, в которой потребительский спрос на товары/услуги встречается с предложениями производителей.

Потребительский рынок – одна из фундаментальных структур национальной экономики. Она создает оптимальные условия для воспроизводства продукции, обеспечивает эффективность товарно-рыночных отношений между экономическими агентами, удовлетворяет потребительский спрос в условиях конкурентной среды. Потребительский рынок – центральная система рыночной экономики, способствующая свободному товарообороту на локальном, региональном и национальном уровнях. [19. с. 261]

Специфика функционирования потребительского рынка заключена в проведении товарообменных операций между производителями товаров/услуг и потребителями. При этом в системе реализуются группы товаров индивидуального назначения (бытовая техника, продовольствие, одежда, хозяйственная продукция и т.д.).

Структура потребительского рынка образована различными отраслями. В каждой отрасли протекают товарно-денежные операции, а также осуществляется товарооборот. К основным отраслям относят:

1) рынок продовольственной продукции (в основном – продукты питания, пищевое сырье и т.д.);

2) рынок непродовольственной продукции (включая одежду, культурно-бытовую продукцию, хозтовары и т.д.);

3) рынок услуг с оказанием коммунальных, образовательных, медицинских, транспортных услуг и т.д.;

4) рынок жилья с предоставлением домов, квартир, общежитий населению.

На потребительском рынке возникают свободные и динамичные товарно-рыночные отношения. Все процессы, протекающие в данной системе можно условно разделить на:

— товарообменные операции с возникновением товарно-денежных отношений;

— покупку/продажу продукции и услуг;

— удовлетворение потребительского спроса;

— воспроизводство продукции в конкурентной среде.

Фактически потребительский рынок создает условия для движения продукции, в результате которого товары перемещаются из производственного сектора в сферу потребления. Функционирующий рынок подчиняется, так называемым, законам товарного производства, в их числе: закон стоимости, спроса и предложения, а также конкуренции.

Структура рынка потребительских товаров представлена на локальном (местном), региональном и национальном уровнях. На локальном уровне потребительский рынок включает производство товаров/услуг, характерное для города или небольшого района. Региональный уровень охватывает более обширные территории, в которых осуществляются товарообменные операции с куплей/продажей потребительской продукции. От эффективности товарно-рыночных отношений в рамках локального и регионального рынков будет зависеть уровень развития общенационального потребительского рынка. [12. с. 176]

Специфика рынка потребительских товаров раскрывается через механизм его функционирования. К основным функциям потребительского рынка можно отнести:

— реализацию определенной доли совокупного продукта личного пользования;

— возмещение расходов на производственные процессы изготовления продукции в результате сбыта товаров;

— удовлетворение спроса население с одновременной компенсацией затрат рабочей силы (через предоставление материально-вещественных благ);

— стимуляцию экономической деятельности;

— регулирование производства, воздействие на ценообразование.

Эффективно функционирующий потребительский рынок автоматически выполняет ряд задач, которые влияют на состояние общенациональной

экономики. К таким задачам относят: расширение производства, повышение качества выпускаемой продукции за счет развития конкуренции, преодоление монополизации, расширение спектра выпускаемых товаров для полного удовлетворения спроса населения.

Отрасль розничной торговли является прямым производным от общего состояния национальной экономики.

Данные Росстата, ЦБ и Минэкономразвития о росте ВВП, хотя и постоянно меняющиеся, показывают положительный результат 2017 года на уровне 1,5%. [40]

Этот уровень, с одной стороны, далек от цели, поставленной руководством страны – выйти на уровень среднемировых темпов роста (3,5%), а с другой «рост ВВП важен не сам по себе, а как показатель, отражающий рост благосостояния.

По итогам года конечный спрос домохозяйств в России составил 55% от ВВП по использованию, что на 15-20% ниже, чем в развитых экономиках, и не существенно изменил тренд на сокращение розничного товарооборота (РТО): в 2015 году минус 10%, в 2016 году – минус 4,5%, в 2017 году – плюс 1,2% (в товарной массе). При этом оборот продовольственных товаров вырос всего на 0,5%, а непродовольственных – на 1,9%.[40]

В этих условиях все-таки главным вопросом любой экономики – и рыночной, как в развитых странах Запада, и госкапиталистической, как ее называют у нас, - остается спрос. Если взять пример отраслей, в которых на фоне кризиса, произошли позитивные изменения и которым государство в той или иной мере оказывало поддержку, то увидим, что в ОПК основным фактором роста является госзаказ, а любые его изменения тут же влияют на деятельность оборонных предприятий, в сельском хозяйстве – это спрос населения и переработчиков, возросший благодаря контрсанкциям, в металлургии и химической промышленности – стабильный спрос на внешних рынках.

И наоборот, в наиболее пострадавших отраслях – розничная торговля, строительство, станкостроение, гражданский авиапром, падение платежеспособного спроса со стороны потребителей и заказчиков стало основным фактором закрытий, разорений и банкротств сотен предприятий.

Поэтому при всем многообразии проектов реформ, стратегий развития и спасительных идей ведущих экономистов нужно помнить о том, что базовым законом экономики вообще остается закон спроса и предложения. Любые его нарушения неизбежно и достаточно быстро сказываются на положении населения – основного потребителя экономического продукта. В результате падения либо роста спроса населения экономика растет либо стагнирует.

Модельные расчеты Института народнохозяйственного прогнозирования показывают, что «в современных российских условиях прирост потребительских расходов населения обеспечивает прирост конечного спроса на величину, которая в полтора-два раза больше».

Постиндустриальное развитие в мире в целом создает совершенно новую парадигму, в которой стоимость трудовых и природных ресурсов падает. Зато радикально растет цена инновационных технологических решений и умения учитывать меняющиеся потребительские настроения, поскольку главным двигателем современной экономики является растущее население планеты. Четверть века назад – 5 млрд человек, сегодня 7 с лишним, через четверть века – 9 миллиардов. То есть, конечное потребление домашних хозяйств становится все более важным фактором глобального роста и роста национальных экономик. Такие разные страны как США, Китай, Франция, Индонезия и другие придают этому фактору первостепенное значение.

В России же в структуре элементов использования ВВП в 2017 году конечное потребление домашних хозяйств составляет всего 50,5% или на 15-20% меньше, чем в развитых экономиках. Несмотря на ритуальные заявления официальных лиц о повышении благосостояния населения, в бюджетных проектировках на ближайшие три года закладываются цифры роста реальных

доходов населения, не превышающие 1,3-2,4%, не позволяющие рассчитывать на ощутимое изменение ситуации. [40]

Потребительская активность населения не способна реализоваться в полной мере без адекватной нормативно-правовой базы и развитой инфраструктуры розничной торговли. Несмотря на принятие в конце 2009 года базового ФЗ-381 «Об основах государственного регулирования розничной торговли в Российской Федерации» (общепринятое название «Закон о торговле»), отрасль развивается эмпирическим путем, принимавшиеся за это время Стратегии и Концепции не имели практического значения и «уходили в небытие» без какой-либо официальной оценки или общественного обсуждения результатов.

В официальных документах одна из самых весомых бюджетообразующих отраслей даже не удостаивается отдельного рассмотрения. Так, например, в «Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов», подготовленном Минэкономразвития, в разделе «Структурная политика: развитие отраслей экономики и социальной сферы» перечисляются 8 разделов, включая охрану окружающей среды, кроме торговли. И это при том, что отрасль является крупнейшим работодателем и налогоплательщиком, а в структуре ВВП по видам экономической деятельности у оптовой и розничной торговли самая высокая доля, которая, как ожидается из прогнозов того же Минэкономразвития будет только расти с 14,5% в 2017 году до 14,8% в 2020 году. [40]

При этом каждое обострение социально-экономической ситуации вызывает волну очередных нападок со стороны ряда политических деятелей, избравших торговлю в качестве удобной мишени для популистских и демагогических заявлений, которые впоследствии выливаются в законодательные изменения, приводящие нередко к прямо противоположным от заявленных результатам.

1.3. Методы исследования деятельности торговых предприятий

Розничная торговля – любая деятельность по продаже товаров или услуг непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого использования. [22, с. 43]

Приоритетными направлениями развития торговли РФ в условиях глобализации становятся совершенствование нормативно-правовой базы, разработка и введение новых нормативов и стандартов, регламентирующих деятельность на потребительском рынке, создание эффективной системы управления (координации) потребительским рынком для более полного удовлетворения спроса на товары и услуги, постепенный переход на преимущественно магазинные формы продажи, внемагазинные формы торговли должны сохраниться для реализации сельхозпродукции, изделий народных промыслов, сезонных распродаж, учет приоритетов потребителей: экономия времени и денег, наличие в торговых центрах культурно-развлекательных мероприятий, повышение уровня культурного развития населения, увеличения потенциала здоровья населения через потребление качественной и здоровой пищи.[11, с. 121]

В настоящее время, вследствие вступления нашей страны в ВТО, российские предприятия вынуждены конкурировать с западными компаниями, выпускаемыми, зачастую, высококачественную продукцию, имеющую мировую известность.

Именно различные конкурсы на признание качественной и/или лучшей конкурентоспособных изделий, а также служат перспективным способом обеспечения рекламы победителей в интересах продвижения на внутренний и мировой рынки. [11, с. 122]

Эволюция торгового обслуживания в РФ вывела предприятия торговли на внедрение инновационных технологий.

Для повышения качества инновационной деятельности розничного предприятия важную роль играет инновационная культура работников. Она

формируется в ходе всей деятельности организации и складывается из инновационной культуры каждого отдельного сотрудника, от взаимоотношений сотрудников (уровня корпоративной культуры), от технических, технологических и финансовых возможностей организации.

Важнейшей составляющей инноваций торговой организации является совершенствование технологии торговли, которая представляет собой комплекс работ, обеспечивающих исполнение торгового процесса наиболее рациональными способами в соответствии с конкретными хозяйственными условиями.

Исследования показали, что новшество в сфере торговли состоит в самой услуге, в способе ее производства, предоставления и потребления, поведения работников. Трансформируясь в ходе инновационного процесса в новый формат предоставления услуг за счет внедрения новых технологических решений, способных уменьшить издержки и увеличить товарооборот, инновация повышает конкурентоспособность торгового предприятия на рынке.

В розничной торговле как в экономической сфере деятельности происходит постоянное совершенствование хозяйственной деятельности торговых предприятий, основанное на инновациях. [21, с.54]

Торговые предприятия разрабатывают более эффективные методы обслуживания покупателей, расширяют мультиатрибутивную модель торговой услуги, предлагают новые методы ценообразования и продаж, формируют иные подходы к управлению каналами сбыта, новые правовые взаимоотношения с посредниками, современные подходы к управлению персоналом, вводят новейшие средства автоматизации труда и т.д.

Создание, внедрение, поддержание и улучшение бренда торговой компании является интегративным (комплексным) инновационным процессом, требующим значительных инвестиций.

Сегодня инновации также связаны с появлением новых форм и видов торговли, таких как: сетевая торговля, электронная торговля, дистанционная торговля, торговля в виде прямых продаж и др.

Сравнительно новой формой розничной торговли является вендинг, в которой используется механизм выдачи товаров, например, напитков и шоколада, и предоставления услуг. Механические устройства или торговые автоматы, осуществляющие подобную торговлю, называются вендорами. Плюсами такой торговли являются: уменьшение потребности в торговом персонале; автоматы можно разместить в любых местах, доступ к ним может быть предоставлен 24 часа в сутки.

Новым механизмов привлечения клиентов является использование QR-кодов. Quick Response или «быстрый отклик» — это 2D штрих-код (двухмерный штрих-код), разработанный японцами в 1994 году. В нем заложена закодированная информация, которую легко распознать камерой мобильного телефона. Основное достоинство данного кода является легкое распознавание сканирующим оборудованием и возможность использования в разных сферах, в том числе и в торговле.

Сегодня все чаще возникают и применяются новые формы торговли – продажа через интернет, через каталоги, интерактивное телевидение, прямого маркетинга.

Таким образом, в настоящее время инновации в розничной торговле находятся на этапе развития, о чем свидетельствует внедрение инновационных технологий, используемых торговыми организациями.

Таким образом, в заключение первой главы выпускной квалификационной работы можно сказать, что на основании проведенного исследования в первой главе, была решена поставленная задача в выпускной квалификационной работы.

На основании выше изложенного анализа раскрыта сущность и исследованы функции торговли, а представлена характеристика специфики коммерческой организации, рассмотрены методы изучения деятельности торговых предприятий.

В настоящее время торговля самый распространенный вид деятельности современного делового мира. Считается наиболее простым и быстрым способом получения прибыли по сравнению, например, с производством.

Объем оборота торговли является важнейшим показателем развития экономики страны в целом. Так как после продажи товаров возмещаются затраты производителей и образуется основа для дальнейшего воспроизводства. В ходе торговли товары получают, или не получают общественное признание, и производители получают или не получают стимул для дальнейшего их выпуска.

Потребительский рынок – совокупность частных лиц и домохозяйств, приобретающих товарную продукцию и услуги для личного некоммерческого использования. Характеризуется высокой конкуренцией, обилием и разнообразием товара, децентрализованной структурой. Состоит из множества субъектов, на экономическое поведение которых влияют социокультурные, личные и психологические факторы.

Экономические отношения происходят через торговлю, в которой изначально определяется цель и состояние экономической деятельности. Затем выясняются выгодные стороны, которые должны обязательно прийти к единым условиям сделки, и дальше, учитывая все политические, материальные, правовые и моральные интересы контрагентов, в конце процесс завершается заключением сделки.

В настоящее время, вследствие вступления нашей страны в ВТО, российские предприятия вынуждены конкурировать с западными компаниями, выпускаемыми, зачастую, высококачественную продукцию, имеющую мировую известность.

Эволюция торгового обслуживания в РФ вывела предприятия торговли на внедрение инновационных технологий.

Для повышения качества инновационной деятельности торгового предприятия важную роль играет инновационная культура работников. Она формируется в ходе всей деятельности организации и складывается из

инновационной культуры каждого отдельного сотрудника, от взаимоотношений сотрудников, от технических, технологических и финансовых возможностей организации.

2. АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ТОРГОВЛИ НА ПРИМЕРЕ ООО «РЕГИОН 50»

2.1. Характеристика деятельности ООО «Регион 50»

Исследуемое предприятие ООО «Регион 50» имеет несколько магазинов, которые отличаются широким ассортиментом товаров, начиная продуктами питания, заканчивая хозяйственными товарами. ООО «Регион 50» в оптовой торговле алкогольными напитками, кроме пива, наладила прочные связи со многими городами. Тесно работает с производителями и импортерами алкогольной продукции Москвы и Санкт – Петербурга. Деятельность ООО «Регион 50» осуществляет директор на основании устава, также в соответствии с Конституцией РФ и действующим законодательством РФ. Предприятие ведет бухгалтерский учет, статистическую и бухгалтерскую отчетность в соответствии с законодательством РФ.

Коммерческий отдел исследуемого предприятия состоит из бухгалтера и главного бухгалтера, должность которого оставляет за собой директор, а так же менеджеров по закупкам, продажам и кладовщика. На предприятии бухгалтерский и налоговый учет ведется согласно рабочему плану счетов, путем двойной записи на счетах бухгалтерского учета, с использованием бухгалтерской программы 1С: Бухгалтерия 8.2. Эта программа является универсальной бухгалтерской программой и предназначена для ведения синтетического и аналитического бухгалтерского учета по различным разделам. Аналитический учет ведется в натуральном и стоимостном выражениях. Программа дает возможность ручного и автоматического ввода необходимой информации. Применение программы полностью исключает человеческий фактор и способствует оперативности работы. Помогает снизить риски потери информации.

Так же с 1 июля 2016 года компания ООО «Регион 50» подключилась к Единой государственной автоматизированной информационной системе (ЕГАИС), которая во много раз облегчила работу сотрудников оптово-розничного склада предприятия. В данной системе учитывается каждая бутылка спиртосодержащей продукции, поступившая на склад, а так же убывшая со склада, при помощи специального двумерного сканера кладовщик сканирует акцизную марку каждой бутылки и она автоматически заносится в систему. Это позволило предприятию усилить контроль над поступлениями контрафактной продукции.

Для ООО «Регион 50» характерна линейно-функциональная организационная структура, она представлена на рисунке 3.

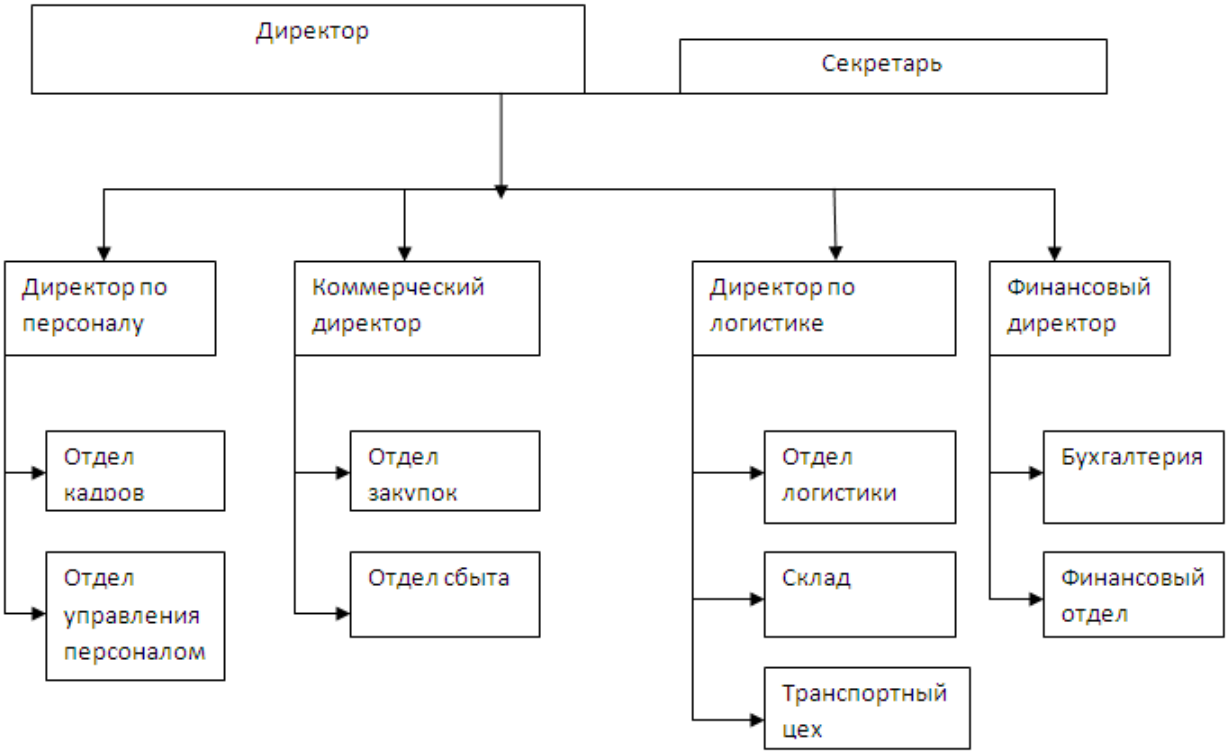

Рисунок 3 – Организационная структура предприятия ООО «Регион 50».

В ООО «Регион 50» некоторые процессы, такие как безопасность и юридическое обслуживание переданы на аутсорсинг.

На предприятии ООО «Регион 50» применяются экономические методы управления. В качестве основных применяется система заработной платы и премирования. Здесь оплата труда руководящего состава напрямую зависит от

результатов их деятельности в сфере ответственности или с результатами деятельности всей фирмы.

Организационное регламентирование состоит в установлении правил, обязательных для выполнения. Они определяют содержание и порядок организационной деятельности (устав предприятия, положения, инструкции, правила учета и планирования, положение о предприятии). Распорядительные методы в компании реализуются в виде постановлений, инструктажа, приказа, рекомендации, команды.

Рассмотрим в Таблице 1 изменение численности персонала и фонда заработной платы ООО «Регион 50».

Таблица 1 - Изменение численности персонала и фонда заработной платы ООО «Регион 50»

Должность	Месячный оклад, тыс. руб	Количество сотрудников на конец года, чел.		ФЗП по должностям за год, тыс. руб.		Темп прироста, %
		2016	2017	2016	2017	
Ген. Директор	25	1	1	300	300	0
Менеджеры	12	5	6	720	864	16,7
Гл. Бухгалтер	15	1	1	180	180	0
Технолог	12	2	2	288	288	0
Начальник цеха	20	1	1	240	240	0
Товаровед	12	1	1	144	144	0
Рабочий	13	28	28	4368	4368	0
Дизайнер	12	1	1	144	144	0
Упаковщик	11	3	4	396	528	25
Уборщица	8	1	1	96	96	0
ИТОГО	165	44	46	6876	7152	3,9

По данным таблицы можно проследить изменение фактической численности различных категорий персонала, а так же изменение фонда заработной платы для каждой категории персонала и в целом за год в динамике. Проанализировав данную таблицу можно сделать вывод, что прирост

сотрудников и соответственно фонд заработной платы на 2017 год увеличился на 3,9% по отношению к 2016 году.

Для функционирования своего предприятия и выпуска продукции ООО «Регион 50» имеет совокупные издержки, которые являются общими расходами фирмы на оплату всех факторов производства.

Рассмотрим по категориям структуру персонала ООО «Регион 50» в Таблице 2 за 2016-2017 гг.

Таблица 2 - Структура персонала ООО «Регион 50» в разрезе возраста, стажа работы и образования в 2016-2017 гг.

Категория рассмотрения	2016 г.		2017 г.	
	Количество человек	% от общего состава	Количество человек	% от общего состава
Возраст				
21-25 лет	25	56	23	50
26-30 лет	9	20	10	21
31-40 лет	9	20	12	26
41-50 лет	1	4	1	3
Стаж работы				
менее 1 года	7	15	5	10
1-3 года	5	13	5	10
3-5 лет	8	18	10	24
более 5 лет	24	54	26	56
Уровень образования				
Среднее	0	0	0	0
Среднее специальное	29	65	29	63
Неоконченное высшее	3	6	1	3
Высшее	12	29	16	34

Из представленных выше данных, можно говорить о том, что основу сотрудников ООО «Регион 50» в 2017 году составляет профессиональный состав кадров: 65% работников имеют средне- специальное образование, высшее образование имеет 34 % персонала. Все работники, включая директора, бухгалтера, менеджеров, имеют уровень образования, вполне достаточный для того, чтобы качественно выполнять свои функциональные обязанности. Прочий персонал имеет средне- специальное образование, что также соответствует

содержанию выполняемых ими обязанностей. Так же можно отметь, что есть люди получающие высшее образование заочно, в 2016 году это 3 человека, а в 2017 году – 1 человек.

В возрастном отношении, персонал ООО «Регион 50» - люди социально активного возраста, имеющие и физические, и интеллектуальные возможности для активной трудовой деятельности. К 2017 году наибольшую долю из общего числа работников занимает персонал в возрасте от 21до 25 лет и составляет 50%.

По стажу работы можно сделать вывод о том, что значительная часть сотрудников работает в компании более 5 лет. В 2016 году данная категория персонала составила 54%, а в 2017 году – 56%. Анализ динамики этого показателя говорит о повышении доли постоянных сотрудников.

Можно сделать вывод о том, что в целом, персонал ООО «Регион 50» вполне сбалансирован. Активность молодых сотрудников дополняется опытом людей боле старшего возраста. К тому же образовательный уровень работников в целом соответствует занимаемым ими должностям, а так же содержанию выполняемых функциональных обязанностей.

В следующем пункте выпускной квалификационной работе проведем анализ финансово-хозяйственной деятельности исследуемого предприятия ООО «Регион 50». Рассмотрим имущественное состояние и финансовые результаты деятельности.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности

Имущественное состояние – это сумма средств организации, а также их источников по разным видам. При оценке имущественного состояния применяются разные показатели, которые рассчитываются по данным бухгалтерской отчетности. Используя показатели имущественного состояния

можно говорить о том, какое качественное изменение, структура хозяйственных средств и их источников.

В ходе проведения анализа имущественного положения основанного на данных бухгалтерского баланса можно произвести расчет показателей, характеризующих его, определить изменения, которые произошли за год или несколько лет.

В таблице 3 представим состав и структуру активов организации ООО «Регион 50».

Таблица 3 - Состав и структура активов ООО «Регион 50»

Группировки статей актива баланса	Наличие средств, руб.					Структура имущества, %			
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Из-е (+,-) 2017/ 2015	Из-е (+,-) 2017/ 2016	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Из-е (+,-) 2017/ 2016
Валюта баланса, тыс. руб.	2089	2948	3278	1189	330	100	100	100	0
Внеоборотные активы, тыс.	584	1285	1526	942	241	27,96	43,59	46,55	2,96
Из них: основные средства,	281	996	1306	1025	310	13,45	33,79	39,84	6,06
финансовые вложения	303	289	220	-83	-69	14,50	9,80	6,71	-3,09
Оборотные активы, тыс.	1505	1663	1752	247	89	72,04	56,41	53,45	-2,96
запасы	34	28	52	18	24	1,63	0,95	1,59	0,64
дебиторская задолженность	803	991	750	-53	-241	38,44	33,62	22,88	-10,74
денежные средства и денежные эквиваленты	608	617	935	327	318	29,10	20,93	28,52	7,59
финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	60	27	15	-45	-12	2,87	0,92	0,46	-0,46

По таблице 3 можно отметить, что величина имущества, которым располагает исследуемое предприятие, в отчетном году увеличилось на 57 % или на 1189 тыс. руб. относительно 2015 г. Значительный вклад в данное

повышение можно отметить внеоборотных активов, а именно можно отметить повышение основных средств за данный период на 1025 тыс. руб.

Что касается оборотных активов, то можно наблюдать их увеличение в отчетном году по сравнению с 2015 г. на 247 тыс. руб. Материальные запасы в ООО «Регион 50» являются незначительными, это обусловлено спецификой деятельности.

Дебиторская задолженность в 2015г. была 803 тыс. руб., однако в 2017г. наблюдается тенденция к ее уменьшению на 53 тыс. руб., что в итоге составило 750 тыс. руб. Что касается денежных средств в кассе, а также на расчётном счете, то можно отметить повышение в отчетном году по сравнению с базисным на 327 тыс. руб.

При рассмотрении структуры активов можно отметить, что значительный вес в них занимают оборотные активы, на протяжении всего исследуемого периода, это отмечается характерной для предприятия сферы услуг.

Значительная доля в оборотных активах принадлежит дебиторской задолженности и денежным средствам, что позволяет говорить о том, что у предприятия имеется высокая ликвидность структуры бухгалтерского баланса.

В таблице 4 представлен анализ структуры источников формирования имущества в ООО «Регион 50».

Таблица 4 - Состав и структура пассивов ООО «Регион 50»

Группировки статей актива баланса	Наличие средств, руб.					Структура имущества, %			
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Из-е (+,-) 2017/2015	Из-е (+,-) 2017/2016	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Из-е (+,-) 2017/2016
Валюта баланса, тыс. руб.	2089	2948	3278	1189	330	100	100	100	0
Собственный капитал	261	736	1005	744	269	12,49	24,97	30,66	5,69
Заемные средства	768	594	260	-508	-334	36,76	20,15	7,93	-12,22
Кредиторская задолженность	1060	1618	2013	953	395	50,74	54,88	61,41	6,52

По таблице 4 можно сделать вывод о том, что в 2017г. наблюдается значительное увеличение собственного капитала исследуемого предприятия на 56,9% или на 744 тыс. руб. относительно базисного когда, что вызвано повышением нераспределённой прибыли предприятия.

Также можно отметить повышение заемного капитала в отчетном году по сравнению с базисным на 24,3% или на 455 тыс. руб., увеличение произошло за счет увеличения краткосрочных обязательств.

В составе кредиторской задолженности почти в 2 раза за исследуемый период увеличилась кредиторская задолженность – на 953 тыс. руб., заемные средства уменьшились на 3,9% или на 508 тыс. руб.

Значительная доля в пассивах предприятия отмечается у заемных средств, которые составили – 69,3%, причем больше половины финансовых источников принадлежит краткосрочным займам и кредитам. Данное финансовое положение может образовать зависимость предприятия от заемного капитала, от кредиторов.

Вместе с этим в течении рассматриваемого периода можно отметить уменьшение доли заемного капитала в сторону собственного: если в базисном году удельный вес капитала и резервов был 12,5, то уже к отчетному году он составил 30,7%.

Следовательно, в структуре активов значительный удельный вес в течение исследуемого периода принадлежит оборотным активам, характерным для предприятий сферы услуг, причем в их составе значительная доля наблюдается у дебиторской задолженности и денежных средствах, что говорит о мобильности и высокой ликвидности структуры
бухгалтерского баланса предприятия.

Но в качестве отрицательного момента, можно отметить, что значительную часть заемных источников являющихся краткосрочными, что может оказать резкое отрицательное влияние на уровень платежеспособности предприятия.

Проведение оценки платёжеспособности предприятия основывается на рассмотрении динамики таких показателей, как:

- изучается резерв денежной наличности, а также его доля в сумме краткосрочных финансовых обязательств;
- рассматривается коэффициент текущей ликвидности;
- изучает величина краткосрочных и долгосрочных финансовых обязательств, их доля в сумме активов предприятия;
- рассматривается сумма просроченных краткосрочных и долгосрочных обязательств, их доля в сумме активов предприятия.

В том случае, если наблюдается повышение резерва денежной наличности и коэффициента текущей ликвидности, то это говорит о том, что на предприятии наблюдается укрепление платежеспособности. А если наблюдается повышение величины краткосрочных и долгосрочных финансовых обязательств, а также просроченных краткосрочных и долгосрочных обязательств, то предприятия является неплатежеспособным.

Оценка платежеспособности организации производится на основе изучения динамики следующих показателей:

- резерва денежной наличности и его доли в сумме краткосрочных финансовых обязательств;
- коэффициента текущей ликвидности (отношения оборотных активов к краткосрочным обязательствам);
- величины краткосрочных и долгосрочных финансовых обязательств и их доли в общей сумме активов предприятия;
- суммы просроченных краткосрочных и долгосрочных обязательств и их доли в общей сумме активов предприятия.

Увеличение уровня первых двух показателей свидетельствует об укреплении платежеспособности предприятия. Напротив, рост уровня третьего и четвертого показателей указывает на ухудшение финансовой ситуаций на предприятии. Если их величина превышает нормативное значение, то предприятие относится к классу стабильно неплатежеспособных.

Далее следует рассчитать коэффициент абсолютной ликвидности по формуле 13.

$$Каб = (стр.1240 + стр.1250) / (стр.1520 + стр.1510 + стр.1550) \quad (13)$$

Каб2015 = (60 + 608) / (1060 + 0 + 0) = 668 / 1060 = 0,6 %

Каб2016 = (27 + 617) / (1618 + 0 + 0) = 644 / 1618 = 0,4 %

Каб2017 = (15 + 935) / (2014 + 0 + 0) = 950 / 2014 = 0,5 %

В результате проведенных расчетов, можно отметить, что величина денежных резервов является достаточной для покрытия 20% срочных долгов.

Коэффициент абсолютной ликвидности должен составлять по норме 0,2.

В исследуемом предприятии по расчетам получили что данный коэффициент принимает значение в течении исследуемого периода от 0,4 до 0,6.

Рассчитаем коэффициент промежуточной ликвидности по формуле 14.

$$К_{пл} = \frac{стр.1230 + стр.1240 + стр.1250}{стр.1520 + стр.1510 + стр.1550}; \quad (14)$$

Кпл2015 = (803 + 60 + 608) / (768 + 1060 + 0) = 1471 / 1828 = 0,8

Кпл2016 = (991 + 27 + 617) / (594 + 1618 + 0) = 1635 / 2212 = 0,7

Кпл2017 = (750 + 15 + 935) / (260 + 2014 + 0) = 1700 / 2273 = 0,8

По проведенным расчётам видно, что коэффициент промежуточной ликвидности имеет значения, которые не соответствуют нормативным значениям, и находится в пределах 0,7-0,8, что является выше норматива. В данном случае, можно отметить, что у предприятия имеется достаточное количество высоколиквидных активов для покрытия кредиторской задолженности имеющих среднюю степень срочности.

Рассчитаем коэффициент текущей ликвидности по формуле 15.

$$Ктл = стр.1200 / (стр.1520 + стр.1510 + стр.1550) \quad (15)$$

Ктл2015 = 1505 / (768 + 1060 + 0) = 1505 / 1828 = 0,8

Ктл2016 = 1663 / (594 + 1618 + 0) = 1663 / 2212 = 0,8

Ктл2017 = 1752 / (260 + 2014 + 0) = 1752 / 2273 = 0,8

Следует отметить, что коэффициент текущей ликвидности также не соответствует нормативному, он значительно ниже его, и принимает стабильное значение в рассматриваемом периоде, при норме 2. В 2016г. величина текущих активов превышала размер кредиторской задолженности на 90%. Это говорит о том, что в будущем у предприятия могут образоваться проблемы, связанные с покрытием долгов.

В таблице 5 представлен анализ платежеспособности ООО «Регион 50».

Таблица 5 - Анализ ликвидности ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг.

Коэффициент	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,6	0,4	0,5
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,8	0,7	0,8
Коэффициент текущей ликвидности	0,8	0,8	0,8

Для того чтобы осуществить комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности следует провести анализ финансовой устойчивости предприятия, которая может оцениваться разными абсолютными и относительными показателями.

Рассчитаем собственные оборотные средства ООО «Регион 50»:

На 31.12.2015 г.: СОС = 1505 – 1060 = 445 тыс. руб.

На 31.12.2016 г.: СОС = 1663 – 1618 = 45 тыс. руб.

На 31.12.2017 г.: СОС = 1752 – 2012 = -260 тыс. руб.

В исследуемом предприятии можно отметить значительное уменьшение текущих активов. Также следует отметить превышение темпа уменьшения оборотных активов над темпами уменьшения краткосрочной задолженности.

В результате чего, величина собственных оборотных средств предприятия в течение исследуемого периода стала отрицательной, что говорит о том, что у предприятия нет собственных оборотных средств, т.е. оборотные средства приобретались с помощью заемных источников. Данное положение

является достаточно тревожным сигналом руководителю. Присутствие значительной кредиторской задолженности говорит о том, что на предприятии имеется достаточно неэффективная работа в отношении погашения долгов перед кредиторами.

Следует рассчитать коэффициент финансовой автономии собственного капитала, значение которого по норме составляет 0,5, в том случае если данный показатель увеличивается, это означает положительный процесс.

Рассчитаем данный коэффициент ООО «Регион 50»:

На 31.12.2015: Ка = 261 / 2089 = 0,12494

На 31.12.2016: Ка = 736 / 2948 = 0,249661

На 31.12.2017: Ка = 1005 / 3278 = 0,306589

По полученным расчетам можно отметить, что данный коэффициент является ниже нормы. Данный момент говорит том, что у предприятия нет собственного капитала. Небольшая величина показателя, которая наблюдается в течении всего анализируемого периода говорит о том, что у предприятия имеется финансовая зависимость от внешних кредиторов, и уменьшает возможность привлекать его со стороны.

Что касается коэффициента финансовой зависимости, то нормативное его значение составляет 0,6-0,7 (считается нормальным значением), и 0,5 (оптимальное значение).

В том случае если данный коэффициент намного ниже нормы, то это говорит о достаточно осторожном подходе предприятия к тому, чтобы привлекать заемные ресурсы, а также об упущенных возможностях увеличения рентабельности собственного капитала используя эффект финансового рычага.

В том случае, если данный показатель выше нормы, то это говорит о том, что имеется сильная зависимость предприятия от кредиторов.

Рассчитаем коэффициент финансовой зависимости по данным ООО «Регион 50».

На 31.12.2016: Кф.з. = 1828 / 2089 = 0,8751

На 31.12.2017: Кф.з. = 2273 / 3278 = 0,6934

Следует отметить, что данный показатель на начало года каждого периода является выше нормы, что говорит об отрицательном результате, который означает высокую финансовую зависимость. Однако уже на конец 2017г. можно отметить уменьшение показателя до 0,7, что говорит о положительной тенденции к уменьшению финансовой зависимости от заёмного капитала.

Так как в ООО «Регион 50» нет долгосрочных обязательств, то коэффициент финансовой устойчивости равен коэффициенту автономии.

Чем выше коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, примерно 0,5, тем финансовое положение у предприятия лучше, и имеется больше возможностей в реализации независимой финансовой политики.

В ООО «Регион 50» данный коэффициент равен:

На 31.12.2015: Ко = 445 / 1505 = 0,295681

На 31.12.2016: Ко = 45 / 1663 = 0,02706

На 31.12.2017: Ко = -260 / 1752 = - 0,148402

По расчетам можно отметить, что на конец анализируемого периода собственный капитал не принимает участия в формировании оборотных средств исследуемого предприятия.

Оптимальная величина коэффициент маневренности собственного капитала равна 0,2 - 0,5. Чем ближе величина к рекомендуемому пределу, тем больше возможностей финансового маневра у организации.

У ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг. коэффициент маневренности имеет следующие значения:

На 31.12.2015: Км = 445 / 261 = 1,704981

На 31.12.2016: Км = 45 / 736 = 0,061141

На 31.12.2017: Км = - 260 / 1005 = -0,258706

Следовательно, маневренность собственного капитала предприятия к концу 2017 г. уменьшилась, что означает, что собственного капитала недостаточно для финансирования оборотных активов.

Таким образом, можно сказать, что в пассивах организации значительную долю занимают заемные средства, которые составили – 69,3%, причем больше половины финансовых источников принадлежит краткосрочным займам и кредитам. Данное финансовое положение может образовать зависимость предприятия от заемного капитала, от кредиторов.

Вместе с этим в течение рассматриваемого периода можно отметить уменьшение доли заемного капитала в сторону собственного: если в базисном году удельный вес капитала и резервов был 12,5, то уже к отчетному году он составил 30,7%.

Следовательно, в структуре активов значительный удельный вес в течение исследуемого периода принадлежит оборотным активам, характерным для предприятий сферы услуг, причем в их составе значительная доля наблюдается у дебиторской задолженности и денежных средствах, что говорит о мобильности и высокой ликвидности структуры
бухгалтерского баланса предприятия.

Но в качестве отрицательного момента, можно отметить значительную часть заемных источников, являющихся краткосрочными, что может оказать резкое отрицательное влияние на уровень платежеспособности предприятия.

Проводя анализ, следует также рассмотреть состав и структуру прибыли, ее динамику, выполнение плана, за отчетный год, используя данные Отчета о финансовых результатах, в таблице 6.

Таблица 6 - Анализ состава и структуры прибыли ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Абс. откл. 2016 – 2015	Относ. откл., % 2016/2015	Абс. откл. 2017 – 2016	Относ. откл., % 2017/2016
Выручка	2 117	3 813	5 730	1 696	80,1	1 917	150,3
Стоимость оказанных услуг	401	663	951	262	65,3	288	143,4
Валовая прибыль	1 716	3 150	4 779	1 434	83,6	1629	151,7
Расходы на управление	1025	1419	1929	394	38,4	510	135,9
Прибыль от реализаций	691	1 731	2 850	1 040	150,5	1 119	164,6

Проценты на получение	138	90	191	-48	-34,8	101	212,2
Проценты, которые необходимо выплатить	52	104	98	52	100,0	-6	-94,2
Иная прибыль	70	133	100	63	90,0	-33	-75,2
Иные затраты	69	225	411	156	226,1	186	182,7
Убыток или прибыль до момента обложения налогами	849	1 819	2 836	970	114,3	1017	155,9
Текущий налог на прибыль	170	344	567	174	102,4	223	164,8
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	679	1 475	2 269	796	117,2	794	153,8

Динамику основных показателей ООО «Регион 50» так же представим виде диаграммы на рисунке 3.

По данным из таблицы 4 и рисунку 3 можно сказать, что в отчетном году выручка предприятия увеличилась на 1917 тыс. руб., или на 150,3% от предыдущего года. Такая же ситуация возникает по снижению себестоимости оказываемых услуг на 143,6 или на 288 тыс. руб. относительно предыдущего года, что говорит о том, что отстают темпы роста расходов от доходов предприятия. Управленческие затраты в 2017г. по сравнению с предыдущим годом увеличились на 510 тыс. руб. В то же время ООО «Регион 50» 2017 году получило прибыль от продаж – 2850 тысяч рублей, а это на 1119 тысяч рублей больше, чем в 2016 году.

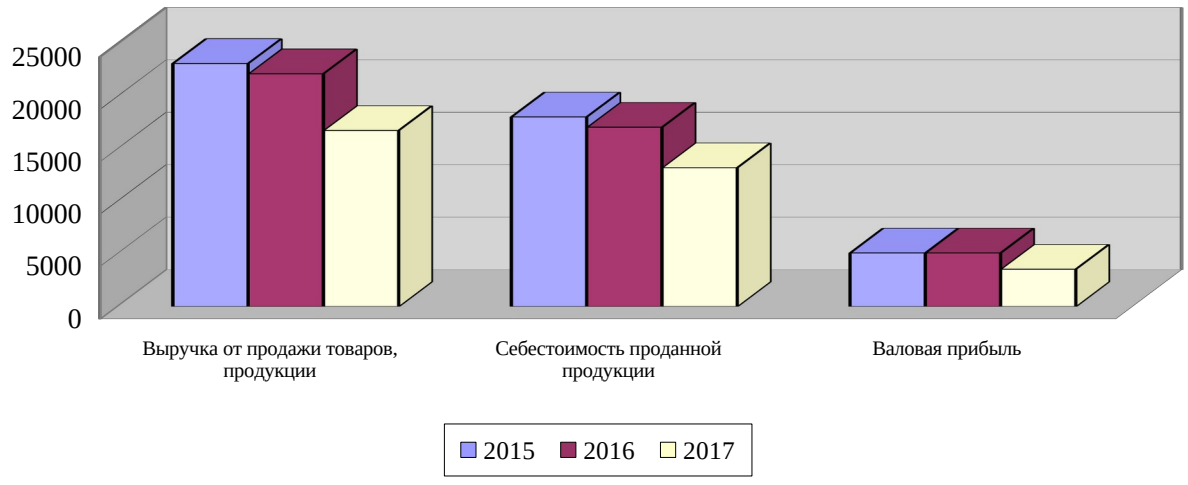

Рисунок 3 - Динамика основных показателей ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг.

Подобный рост доходов от основной деятельности ООО «Регион 50» был связан с возрастающим спросом на продукцию и услуги.

Данные рисунка 3 так же позволяют раскрыть структуру всех основных элементов, формирующих конечный финансовый результат - чистую прибыль (убыток) предприятия.

Анализ структуры прибыли позволяет установить, что основную ее часть составляет валовая прибыль - 105,6% за отчетный год, что ниже аналогичного показателя в прошлом году на 5,1%. Удельный вес чистой прибыли не изменился и составляет 76% от прибыли отчетного периода (прибыли до налогообложения).

Все это заставляет организацию искать возможности и усиливать контроль в целях оптимизации структуры расходуемых ее средств и повышения эффективности их использования.

Рентабельность — это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Она измеряется с помощью целой системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, выгодность производства отдельных видов продукции и услуг.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- показатели, базирующиеся на затратном подходе (рентабельность продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность

инвестиционной деятельности и отдельных инвестиционных проектов, рентабельность обычной деятельности);

- показатели, характеризующие прибыльность продаж (валовая рентабельность продаж и чистая рентабельность продаж);

- показатели, в основе которых лежит ресурсный подход (рентабельность совокупных активов или общая рентабельность, рентабельность операционного капитала, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала и др.).

Далее в таблице 7 представим динамику коэффициентов рентабельности за 3 года ООО «Регион 50».

Таблица 7 - Анализ динамики коэффициентов рентабельности (руб.)

Показатели	2017 г.	2016 г.	2015 г.	Абс. Откл. 2017/2015
1.Выручка от продажи, тыс.руб.2110	5730	3 813	2 117	3 613,00
2.Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.(стр.2120+2210+2220)	2880	2082	1426	1 454,00
3.Прибыль от продажи продукции (стр.2200) или (1-2)	2850	1 731	691	2 159,00
4.Рентабельность продаж (с.3/с.1*100%)	0,50	0,45	0,33	0,17
5. Прибыль до налогооблажения .руб.	2836	1 819	849	1 987,00
6. Чистая прибыль,руб.	2269	1 475	679	1 590,00
10. Рентабельность затрат, %(с3/с2*100%)	0,99	0,83	0,48	0,51
11.Рентабельность продаж по прибыли до налогооблажения (с 3 /с1*100)	0,50	0,45	0,33	0,17
12.Рентабельность продаж по чистой прибыли , % (с.6/с.1*100%)	0,40	0,39	0,32	0,08

По расчетам видно, что в отчетном году рентабельность продаж увеличилась на 17,1% относительно базисного года. Причем на 1 руб. выручки приходится – почти 50 коп. прибыли от продаж.

На рисунке 4 представим динамику рентабельности продаж в компании

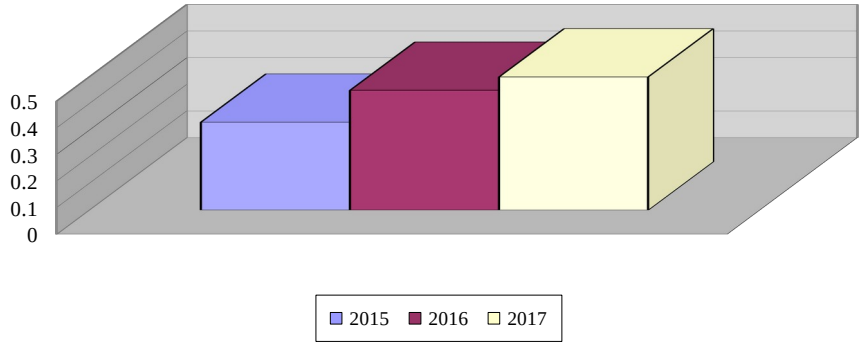

Рисунок 4. - Динамика рентабельности продаж в ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг.

На основании рисунка 4 можно сказать, что увеличение рентабельности продаж связано с положительной динамикой, это значит, что идет рост доходов фирмы, увеличивается количество продаж, оказывается больше услуг, снижаются расходы на предприятии и уменьшаются издержки.

Показатель коэффициента рентабельности затрат так же увеличивается за исследуемый период в ООО «Регион 50».

Динамика коэффициента рентабельности затрат в ООО «Регион 50» говорит о необходимости пересмотра цен или усилении контроля за себестоимостью продукции.

Увеличение этого показателя в динамике при неизменной величине затрат говорит о повышении объема оказанных услуг, следовательно, об увеличении прибыли.

Рассчитаем показатель рентабельности активов ООО «Регион 50».

2015 году: ВЕР2015 = 849 тыс. руб. / 2 089 тыс. руб. * 100% = 40,6%

2016 году: ВЕР2016 = 1 819 тыс. руб. / 2948 тыс. руб. * 100% = 61,7%

2017 году: ВЕР2017 = 2 836 тыс. руб. / 3 278 тыс. руб. * 100% = 86,5%

Следовательно, в отчетном году наблюдается повышение уровня рентабельности совокупного капитала по сравнению с базисным годом на 45,9%. В ходе анализа нужно рассмотреть динамику данных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и осуществить межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Далее, в соответствии с предметом исследования будет произведен анализ деловой активности исследуемой организации.

В таблице 8 приведены рассчитанные показатели оборачиваемости ряда активов, характеризующие скорость возврата вложенных в предпринимательскую деятельность денежных средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской задолженности при расчетах с поставщиками и подрядчиками.

Таблица 8 - Показатели деловой активности ООО «Регион 50»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016 г от 2015 г.
Оборачиваемость оборотных средств	1,45	2,41	3,35	0,94
Оборачиваемость запасов	9,54	13,8	17,6	3,8
Оборачиваемость дебиторской задолженности	26,52	25,99	26,51	0,52
Оборачиваемость кредиторской задолженности	8,74	8,67	8,06	-0,61
Оборачиваемость собственного капитала	3,66	2,97	1,92	-1,05

Данные таблицы свидетельствуют о том, что большинство показателей деловой активности ухудшилось. Так, оборачиваемость оборотных средств увеличилась, оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась на 0,68 оборотов, собственного капитала - на 1,74 оборота.

Положительным является тот факт, что ускорилась оборачиваемость запасов и то, что оборачиваемость дебиторской задолженности выше оборачиваемости кредиторской, что является благоприятным фактором в деятельности организации.

Для того, чтобы полно и комплексно оценить человеческий капитала в ООО «Регион 50» объединим данные методики оценки человеческого капитала.

Определение стоимости человеческого капитала с помощью метода расчета прямых затрат отразим в Таблице 9.

Таблица 9 - Расчет стоимости человеческого капитала ООО «Регион 50» с

помощью метода прямых затрат, тыс. руб.

Наименование показателя	2015 г	2016 г	2017 г
Фонд оплаты труда	6740	6876	7152
Расходы на обучение и повышение квалификации	55	68	73
Расходы на оздоровление сотрудников	30	36	40
Расходы на мероприятия по технике безопасности и охране труда	35	38	50
Прочие расходы социального характера	67	120	161
Стоимость ЧК	6927	7070	7403

Расходы на обучение и повышение квалификации содержат затраты на образование, повышение квалификации и профессиональное развитие сотрудников. Расходы на оздоровление сотрудников, данный пункт содержит затраты на диспансеризацию сотрудников, оплату путевок в санатории и прочие аналогичные расходы. Расходы на мероприятия по технике безопасности и охране труда, в том числе содержит расходы на поддержание условий труда в соответствии с гигиеническими нормативами условий труда. Прочие расходы социального характера это расходы на подарки, компенсации, льготы и прочие подобные выплаты.

По данным таблицы 9 заметно, что наибольшую часть в стоимости человеческого капитала занимает фонд оплаты труда, а самые маленькие расходы приходятся на оздоровление сотрудников.

На первом шаге оценки человеческого капитала ООО «Регион 50» мы выявили непосредственное изменение стоимости человеческого капитала, используемого в организации и его стоимостную оценку.

Переходим ко второму шагу, сейчас будем использовать индексный метод расчета оценки человеческого капитала.

Рассчитаем индекс образования и квалификации в таблице 10.

Таблица 10 - Расчет индекса образования и квалификации ООО «Регион 50» в динамике

Индекс	2015 г	2016 г	2017 г
ИУО2	0,7849	0,8182	0,8370
ИУО3	0,9535	1,0000	1,0000

Иуо1	0,0079	0,0096	0,0098
Индекс образования и квалификации	0,5821	0,6093	0,6156

По данным таблицы заметно, что в целом индексы уровня образования и квалификации имеют положительную динамику.

Рассчитываем 2-й блок - «индекс уровня здоровья» И2.

Таблица 11 - Расчет индекса уровня здоровья персонала ООО «Регион 50» в динамике

Наименование показателя	2015 г	2016 г	2017 г
Количество дней временной нетрудоспособности в расчете на 100 человек	29	39	40
$И_{У32}$	0,00	0,77	0,85
$И_{У31}$	0,00	0,01	0,01
И2 Индекс уровня здоровья	0,00	0,39	0,43

Анализ индекса уровня здоровья показал, что на предприятии высокий уровень временной нетрудоспособности, что обусловлено низкими расходами на оздоровление.

3-й блок - «индекс творческой активности».

Для расчета индекса творческой активности строим таблицу 12.

Таблица 12 - Расчет индекса творческой активности персонала ООО «Регион 50» в динамике

Показатель	2015 г	2016 г	2017 г
Число сотрудников, внесших рациональные предложения	3	6	8
Число сотрудников, занятых в НИОКР	0	0	0
Среднесписочное число сотрудников	43	44	46
$И_{ТА1}$	0,070	0,136	0,174
$И_{ТА2}$	0	0	0
Индекс творческой активности	0,035	0,068	0,087

Анализ таблицы 12 показал, что творческая активность персонала ООО «Регион 50» является очень низкой. Стоит отметить, что положительная динамика все же наблюдается, но она является весьма незначительной. Это

говорит о низких инвестициях в интеллектуальный капитал предприятия.

Теперь мы можем рассчитать индекса человеческого капитала, расчет представим в Таблице 13.

Таблица 13 - Расчет индекса человеческого капитала ООО «Регион 50» в динамике

Показатель	2015 г	2016 г	2017 г
Индекс уровня образования и квалификации	0,78	0,86	1,06
Индекс уровня здоровья	0,0022	0,3872	0,4258
Индекс уровня творческой активности	0,0349	0,0682	0,087
Индекс человеческого капитала	0,8171	1,3154	1,5728

Результаты оценки индекса человеческого капитала ООО «Регион 50» показали, что самыми неразвитыми сторонами на протяжении 5 лет на предприятии являются индексы уровня здоровья и творческой активности, хотя и можно отметить, что индекс творческой активности к 2017 году значительно увеличился по сравнению с 2016 годом. Индекс уровня образования достаточно высок, а так же видна его положительная динамика.

На мой взгляд, это обусловлено тем, что большая часть персонал предприятия имеет специальное образование и высшее, а так же само предприятие осознавая важность и эффективность уровня образования постоянно повышает квалификацию своих сотрудников.

Для того чтобы увеличить рост индексов здоровья и творческой активности данному предприятию необходимо увеличить инвестиции в эти сферы человеческого капитала, тогда человеческий капитал будет приносить больший доход.

2.3 Анализ состояния и обеспеченности товарными запасами

Главным компонентом используемых средств торгового предприятия являются запасы.

Состояние товарных запасов имеет большое значение для торговых организаций, так как сумма их должна находиться в определенном соответствии с объемом товарооборота. Для успешного выполнения плана товарооборота необходимо иметь запасы товаров в определенном количестве, достаточном для организации бесперебойной торговли и для предоставления покупателям возможности выбора нужных им товаров. Ускорение товарооборачиваемости товаров означает сокращение времени их обращения и соответственно ускорение оборачиваемости средств, находящихся в товарных запасах; оно приводит к сокращению затрат и повышению эффективности торговли. Но такой экономический эффект нельзя назвать положительным, так как при этом значительно сокращается предложение товара, а, следовательно, и социальный эффект торговли, являющийся ее основной целью. Положительным эффектом является оптимальное количество средств, находящихся товарных запасах .

Назначение товарных запасов заключается в том, чтобы обеспечить своевременное пополнение товарами розничных организаций и предприятий , увеличить объём товарооборота.

Повышение эффективности управления товарными запасами требует дальнейшего совершенствования как информации о товарных запасах (ее сопоставимости по каналам товародвижения, товарным группам и т.д.), так и методологии аналитических разработок.

Анализ товарных запасов проводится с учетом их назначения, местонахождения, товарного состава.

При анализе товарных запасов следует различать показатели, характеризующие их состояние и обеспеченность, а так же эффективность использования денежных средств, вложенных в товарные запасы.

Обеспеченность товарными запасами характеризуют данные сравнения фактического наличия товарных запасов в сумме и в днях оборота с нормативом. Эффективность использования средств в товарных запасах определяется такими показателями, как оборачиваемость средств в товарных запасах

(товарооборачиваемость) в днях и в разах и рентабельность средств в товарных запасах, то есть прибыль, приходящаяся на 1 рубль товарных запасов.

Однако такой общий результат не может еще характеризовать истинное состояние товарных запасов. Самое главное — изучение их состава в соответствии с запросами покупателей, размещения по организациям и предприятиям торговли.

Часто наблюдается накопление излишних запасов одних товаров при перебоях в торговле многими другими, наличие сверхнормативных запасов в одних торговых точках при недостатке их в других. Лишь детальный анализ по группам запасов и их размещению по торговым предприятиям позволяет правильно оценить состояние и определить необходимые меры по их реализации.

Проведем анализ запасов ООО «Регион 50», данные представим в таблице 14.

Таблица 14 – Анализ динамики состава и структуры запасов ООО «Регион 50»

Показатели	2015 год		2016 год		2017 год		Отклонение, тыс. руб.		Отклонение, %	
	сумма, тыс. руб	уд. вес, %	сумма, тыс. руб	уд. вес	сумма, тыс. руб	уд. вес	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
Запасы всего, в т.ч.:	34000	100	28000	100	52000	100	18000	24000	1,53	1,86
Материалы	15005	44,1	123	0,4	14433	27,7	-572	14310	0,96	117,34
– товары для перепродажи;	18995	55,8	27877	99,5	37567	72,2	18572	9690	1,98	1,35

Исследование запасов в динамике имеет существенную непрерывную тенденцию к повышению относительных и абсолютных величин. В относительном выражении данная статья баланса у ООО «Регион 50» увеличилась в 2017 г. относительно 2015 г. на 18,6 %. В абсолютном выражении величина запасов за этот же период увеличилась на 24 тыс. руб.

У ООО «Регион 50» наибольший удельный вес в структуре запасов приходится на долю товаров для перепродажи - на конец 2017 г. 72 % от общего размера запасов.

Далее проанализируем выполнения плана и динамики поступления товаров по товарным группам в ООО «Регион 50». Данный анализ позволит дать оценку удовлетворения спроса покупателей на отдельные товары.

В таблице 15 представим анализ динамики поступления товаров в ООО «Регион 50» по товарным группам.

Таблица 15 - Анализ динамики поступления товаров в ООО «Регион 50» по товарным группам.

Товарные группы	2015 год, руб.	2016 год, руб.	2017 год, руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2017 г. к	2017 г. к	2017 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Крепкие алкогольные напитки	16715	24254	32984	16269	8730	97,3	36
Слабоалкогольные напитки	1330	2146	2742	1412	596	106,2	15,2
Прочая продукция	950	1477	1841	891	364	93,8	24,6
Итого	18995	27877	37567	18572	9690	97,8	34,8

Так же динамику поступления товаров в ООО «Регион 50» по товарным группам в виде рисунка.

Анализ поступления товаров в ООО «Регион 50» по товарным группам показал рост поступления по всем товарным группам в 2017 год по сравнению с двумя предыдущими годами. Поступление крепких алкогольных напитков в 2017 году увеличилось на 16269 руб. больше, чем в 2015 году и на 8730 руб. превышает показатель 2016 года.

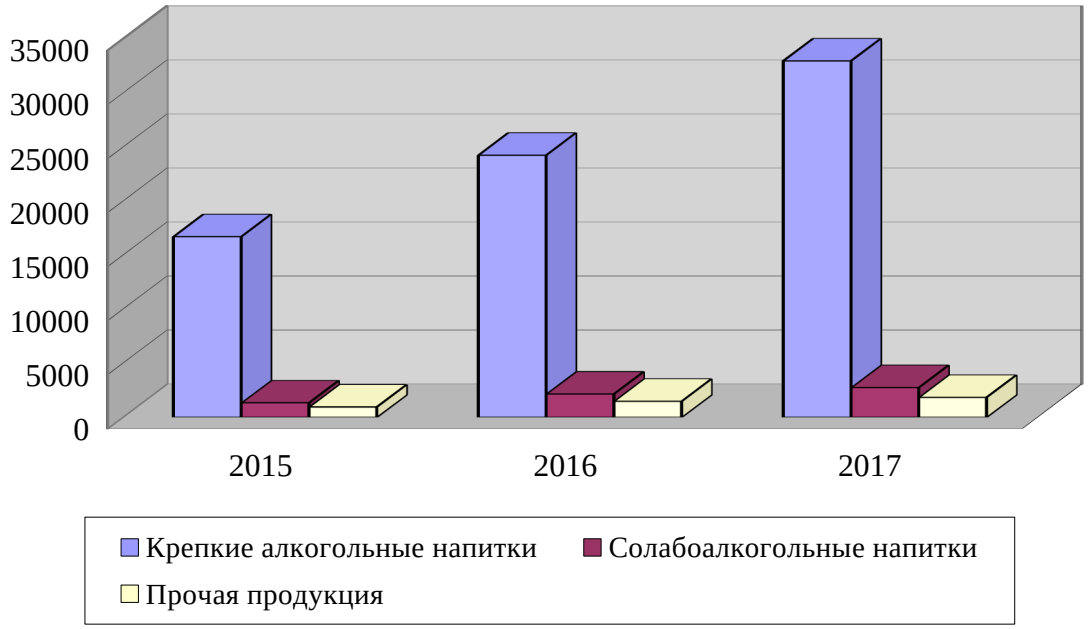

Рисунок 4 - Динамика поступления товаров в ООО «Регион 50» по товарным группам.

Закупка слабоалкогольных напитков возросла с 1330 руб. в 2015 году до 2742 тыс. руб. в 2017 году, то есть на 1412 тыс. руб., при этом превысив уровень 2016 года на 15,2 процента. На 24 % возросло поступление прочей продукции в 2016 году по сравнению с 2016 годом.

Исследование структуры поступления товаров по товарным группам показал, что за анализируемый период существенных изменений в структуре поступления товаров не наблюдалось.

Так же в работе проанализируем динамику розничного товарооборота в ООО «Регион 50».

В таблице 16 представим динамику розничного товарооборота в ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг.

Таблица 16 - Динамика розничного товарооборота в ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг.

Товарные группы	2015 год, руб.	2016 год, руб.	2017 год, руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2017 г. к	2017 г. к	2017 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Крепкие алкогольные напитки	16605	23091	32748	16143	9657	97,2	41,8
Слабоалкогольные напитки	1283	1970	2609	1326	639	103,3	32,4
Прочая продукция	961	1209	1397	436	188	45,4	15,6
Итого	18849	26270	36754	17905	10484	94,9	39,9

По данным из таблицы 16 можно сказать, что реализация прочей продукции увеличилась за исследуемый период и составила в 2017 году 1397 руб., что превышает уровень 2015 года на 436 тыс. руб. или на45,4 %, а уровень 2016 г. – на 188 руб.или на15,6 %.

Увеличение объема товарооборота по одним товарным группам и уменьшение по другим видам товаров приводит к изменению структуры товарооборота: удельный вес одних товаров увеличивается, других – уменьшается. Это сказывается на среднем уровне и сумме издержек обращения, валового дохода, прибыли и рентабельности. Поэтому необходимо изучить, какие изменения произошли в структуре товарооборота по ассортиментному составу.

Проведем анализ структуры товарооборота в ООО «Регион 50» и отразим полученные результаты в таблице 17.

Неравномерность формирования товарооборота в ассортиментном разрезе в динамике привела к изменению его текстуры, которая характеризуется удельным весом единичных товарных групп в совокупном объеме товарооборота.

Таблица 17 – Структура розничного товарооборота в ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг.

Товарные группы	2015 год		2016 год		2017 год		Изменение структуры	
	руб.	доля, %	руб.	доля, %	руб.	доля, %	2017 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Крепкие алкогольные напитки	16605	88,1	23091	87,8	32748	89,1	1	1,3
Слабоалкогольные напитки	1283	6,8	1970	7,4	2609	7,2	0,3	-0,2
Прочая продукция	961	5,1	1209	4,8	1397	3,7	-1,4	-1,1
Итого	18849	100	26270	100	36754	100	-	-

Структуру розничного товарооборота в ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг. представим так же в виде диаграммы на рисунке 5.

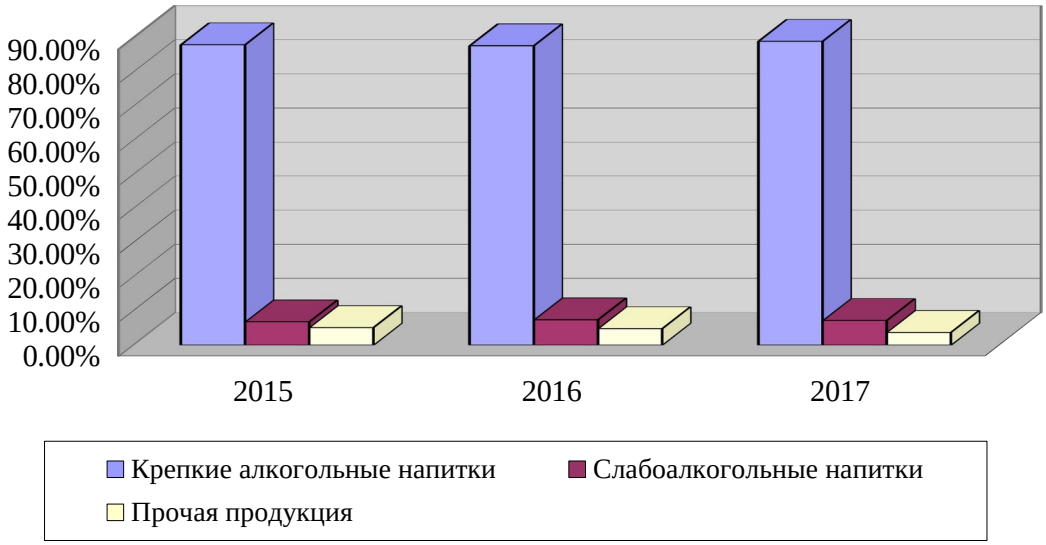

Рисунок 5 –Структура розничного товарооборота в ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг.

Исследования в таблице 17 и на рисунке 5 показали, что в рассматриваемом этапе наибольшую долю в объеме реализации занимает реализация крепкими алкогольными напитками: 88,1 % в 2015 г., к 2016 году ее часть уменьшилась до 87,8 %, но к 2017 году выросла и составила 89,1 %.

Часть реализации слабоалкогольными напитками в структуре товарооборота ООО «Регион 50» в 2017 году составила 7,2 %, что

незначительно превышает уровень 2015 года на 0,3 и на 0,2 % меньше уровня 2016 года. По группе прочая продукция наблюдается ежегодное уменьшение удельного веса в структуре товарооборота с 5,1 % в 2015 году до 3,7 % в 2017 году, несмотря на рост их реализации в абсолютном значении. Данный факт объясняется высокими темпами роста реализации крепких алкогольных напитков.

С ростом объема товарооборота при неизменных товарных запасах происходит ускорение товарооборачиваемости, т. е. увеличивается число оборотов и сокращается число дней оборота (уменьшается количество дней пребывания товаров в обращении). Рост величины среднего товарного запаса при неизменном товарообороте замедляет товарооборачиваемость, и наоборот.

В таблице 18 представим анализ товарооборачиваемости в ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг.

Таблица 18 – Анализ товарооборачиваемости в ООО «Регион 50» за 2015-2017 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
				2017 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	2017г. к 2015г.	2017 г. к 2016 г.
Товарооборот, тыс. руб.	18849	26270	36754	17905	10484	94,9	39,9
Средние товарные запасы, тыс.руб.	2101	2977,5	4187,5	2086,5	1210	99,3	40,6
Товарооборачиваемость в днях оборота	40,7	41,1	41,6	0,9	0,5	2,2	1,2
Товарооборачиваемость в числе оборотов	8,97	8,82	8,78	-0,19	-0,04	-2,1	-0,5
Запасоотдача	8,97	8,82	8,78	-0,19	-0,04	-2,1	-0,5
Запасоемкость	0,11	0,12	0,12	0,01	0	9,1	0

По исследуемым данным из таблицы 18 можно сказать, что в сравнение с 2016 годом в 2017 году наблюдается замедление товарооборачиваемости.

По данным в таблице 18 видно, что время обращения в 2015 году составляло 40.7 дней, в 2016 году запасы оборачивались за 41,1 дней, а в 2017 году – за 41,6 дней. При этом число оборотов находится примерно на одном уровне, но имеет незначительную тенденцию к сокращению: 8,97 оборотов совершили товарные запасы в 2015 году, 8,82 оборотов – в 2016 году

и 8,78 оборотов в 2017 году. Запасоемкость при этом остается примерно на одном уровне – 0,11-0,12.

Таким образом, в заключение второй главы выпускной квалификационной работы можно сказать, что на основании проведенного исследования во второй главе, была решена поставленная задача в выпускной квалификационной работы.

Можно сказать, что в отчетном году выручка предприятия увеличилась на 1917 тыс. руб., или на 150,3% от предыдущего года.

Такая же ситуация возникает по снижению себестоимости оказываемых услуг на 143,6 или на 288 тыс. руб. относительно предыдущего года, что говорит о том, что отстают темпы роста расходов от доходов предприятия.

Управленческие затраты в 2017г. по сравнению с предыдущим годом увеличились на 510 тыс. руб. В то же время ООО «Регион 50» 2017 году получило прибыль от продаж – 2850 тысяч рублей, а это на 1119 тысяч рублей больше, чем в 2016 году. Данный рост расходов связан с увеличивающимся спросом на услуги.

Отрицательным моментом также является тот факт, что большая часть заемных источников является краткосрочной, то есть может оказывать резкое отрицательное влияние на уровень платежеспособности компании.

Анализ коэффициентов, характеризующих финансовое состояние, показал, что в структуре источников ООО «Регион 50» преобладают заемные средства, что негативно сказывается на степени финансовой независимости. Кроме того, за счет того, что в структуре имущества предприятия преобладают медленно реализуемые активы (запасы), то у организации отсутствуют собственные оборотные средства. Это в свою очередь сказывается на маневренности имущества и источников и приводит к неблагоприятному финансовому положению. Низкая финансовая устойчивость означает возможные проблемы в погашении обязательств в будущем, иными словами - зависимость компании от кредиторов, потерей самостоятельности.

На основании сказанного, вычислив коэффициенты финансовой устойчивости анализируемой организации, можно сказать, что у нее сложилось очень критическое текущее финансовое положение, когда коммерческая организация для финансирования части своих активов вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся обоснованными: просрочка платежей кредиторам, задержка выплаты заработной платы, расчетов с бюджетом и фондами и др.

Анализ поступления товаров в ООО «Регион 50» по товарным группам показал рост поступления по всем товарным группам в 2017 год по сравнению с двумя предыдущими годами.

Исследование структуры поступления товаров по товарным группам показал, что за анализируемый период существенных изменений в структуре поступления товаров не наблюдалось.

В сравнение с 2016 годом в 2017 году наблюдается замедление товарооборачиваемости.

Таким образом, на основании данных, полученных нами в процессе анализа финансового состояния ООО «Регион 50», нужно разработать мероприятия, которые будут направлены на улучшение финансовой деятельности ООО «Регион 50».

3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «РЕГИОН 50»

3.1 Проблемы, выявленные при анализе хозяйственной деятельности ООО «Регион 50»

В процессе проведенного исследования определено, что в структуре капитала ООО «Регион 50» на протяжении всего анализируемого периода преобладает доля заемных средств с тенденцией их увеличения. Это свидетельствует о том, что предприятие не имело достаточного объема собственных средств для формирования оборотного капитала. Таким образом, можно сделать вывод о том, что величина собственного капитала не достаточна для обеспечения финансовой устойчивости и расширения деятельности.

В целях обеспечения эффективного управления собственным капиталом в ООО «Регион 50» и оптимизации его структуры рационально разработать мероприятия, направленные на улучшение финансового состояния предприятия.

В процессе исследования выявлены недостатки в методике анализа финансового состояния, применяемой в ООО «Регион 50». В основному из них относится низкий контроль за показателями ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности. В этой связи предлагаем совершенствовать методику анализа финансового состояния, применяемой в ООО «Регион 50».

Анализ финансового состояния в ООО «Регион 50» рационально осуществлять по следующим основным этапам.

Этап 1. Анализ ликвидности баланса. Целью данного анализа является оценка структуры баланса, выявление «болевых» точек и основных причин, влияющих на ликвидность организации.

Этап 2. Анализ относительных показателей ликвидности и оценка платежеспособности организации. Данный этап предполагает определение

абсолютной, критической и текущей ликвидности организации. В рамках данного этапа возможно определение общей платежеспособности предприятия.

Этап 3. Анализ финансовой устойчивости организации. Данный этап предполагает исследование относительных и абсолютных показателей финансовой устойчивости организации. При этой важно определить степень финансовой независимости организации и обеспеченность собственными оборотными средствами.

Этап 4. Анализ формирования собственных финансовых ресурсов организации, целью которого выступает определение потенциала образования собственных финансовых ресурсов и его соответствия темпам развития компании. Данный анализ направлен на изучение общего объема собственных финансовых ресурсов, соответствия темпов роста собственного капитала темпам роста активов и объема реализуемых работ и услуг организации, динамики доли собственных ресурсов в общем итоге финансовых ресурсов в предплановом периоде.

Также данный этап предполагает рассмотрение источников образования собственных финансовых ресурсов. В первую очередь следует изучать соотношения внешних и внутренних источников образования финансовых ресурсов, а также стоимость привлечения финансовых ресурсов за счет разных источников.

Итогом данного этапа является оценка достаточности собственных финансовых ресурсов, сформированных на предприятии в предплановом периоде.

Этап 5. Определение общей потребности в собственных финансовых ресурсах. Эта потребность определяется по следующей формуле:

$$П_{сфр} = (П_к * У_{ск}) / 100 – СК_н + П_р \quad (22)$$

Где, $П_{сфр}$ – общая потребность в собственных финансовых ресурсах предприятия в планируемом периоде;

$П_к$ – общая потребность в капитале на конец планового периода;

$У_{ск}$ – планируемый удельный вес собственного капитала в общей его сумме;

$СК_{н}$ – сумма собственного капитала на начало планируемого периода

$П_{р}$ – сумма прибыли, направляемой на потребление в плановом периоде.

Рассчитанная таким образом общая потребность охватывает необходимую сумму собственных финансовых ресурсов.

Этап 6. Оценка стоимости привлечения собственного капитала из разных источников. Подобная оценка производится в рамках ключевых элементов собственного капитала, который формируется за счет внутренних и внешних источников. Итоги подобной оценки являются базой для выработки управленческих решений по выбору альтернативных источников формирования собственных финансовых ресурсов, которые обеспечивают прирост собственного капитала организации.

Для ООО «Регион 50» главным источником собственного капитала является нераспределенная прибыль. Иными словами, обеспечивается максимальный объем привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников.

Перед тем как прибегать к внешним источникам образования финансовых ресурсов, необходимо реализовать все имеющиеся возможности их формирования за счет внутренних источников.

Так как главными планируемыми внутренними источниками образования собственных финансовых ресурсов ООО «Регион 50» выступает сумма чистой прибыли, то, изначально, необходимо в ходе планирования данных показателей выявить возможности их роста за счет разных резервов.

Для ООО «Регион 50» такими резервами являются увеличение объемов реализации работ, снижение их себестоимости, повышение качества работ.

Большое влияние на финансовое состояние оказывает очередность платежей. В настоящее время введена очередность платежей, обеспечивающая первоочередные выплаты денежных средств на неотложные нужды, платежи в бюджет и в государственные внебюджетные фонды. Все остальные платежи

должны осуществляться в порядке календарной очередности поступления в банк расчетных документов (при наступлении срока платежа).

Также как и с дебиторской задолженностью, аналитические процедуры, по работе с кредиторской задолженностью, являются частью системы внутреннего финансового анализа и управленческого контроля.

Необходимо отметить следующие ключевые моменты, которые требуют аналитического обоснования:

- отбор поставщиков;
- контроль за своевременностью расчетов;
- определения момента расчета с определенным кредитором в конкретной ситуации;

Важной проблемой при улучшении финансового состояния организации является поиск способов увеличения поступления денежных средств на предприятие и эффективное их использование.

3.2 Пути оптимизации состава и структуры товарных запасов

Заключительным и самым важным этапом анализа товарных запасов, товарооборачиваемости является разработка мероприятий и путей оптимизации изучаемых показателей с целью увеличения прибыли и рентабельности организации.

Главным фактором оптимизации и важнейшим элементом планирования является нормирование, которому подлежат запасы текущего хранения.

Основные пути оптимизации товарных запасов и ускорения товарооборачиваемости, а следовательно, увеличение прибыли и рентабельности вытекают из факторов, оказывающих влияние на данные показатели. Одним из основных факторов, оказывающим влияние на данные показатели, является объем розничного товарооборота.

Исходя из этого, резервами оптимизации товарных запасов и ускорения оборачиваемости товаров являются:

- выполнение плановых заданий по товарообороту;
- обеспечение роста розничного товарооборота в сопоставимых ценах из года в год.

Недостатками в нормализации товарных запасов является завоз товаров без учета спроса населения и объема реализации, отсутствие налаженной системы регулирования товарной массы по торговым предприятиям, нарушения сроков поставок товаров, поступление некачественных товаров приводят к неравномерному размещению товаров по магазинам. Чтобы этого не происходило, следует отладить механизм взаимоотношений кооперативной торговли с поставщиками товаров, повысить эффективность коммерческой и маркетинговой служб по изучению конъюнктуры рынка, искоренить ошибки в обосновании заказов, применять прогрессивные методы торговли. Нужно отработать организационно-хозяйственный механизм маневрирования товарными ресурсами по торговым организациям и магазинам с учетом спроса населения, состояния товарных запасов.

Для того чтобы избежать образования неходовых и залежалых товаров, следует хорошо наладить систему сезонной торговли. Надлежащая реклама и хорошее оформление товаров помогут в этом. Тем самым нужно избежать больших потерь, возникающих при уценке товаров устаревших фасонов и моделей.

Следовало бы установить предельные сроки нахождения товаров в магазинах (дифференцированные по магазинам и товарам), после чего они должны изыматься из розничной сети. Управление товарными ресурсами в целях лучшего удовлетворения спроса жителей отдельных населенных пунктов и нормализации товарных запасов является важной задачей ООО «Регион 50».

Таким образом, экономическая эффективность концентрации запасов обеспечивается за счет снижения их относительного размера, обусловленного ростом реализации и возможности иметь при одном и том же уровне

обслуживания меньший страховой запас на центральном складе по сравнению с их общим размером в при магазинных складах. При этом увеличивается объем запасов на центральных складах розничных или оптовых организаций, повышается их удельный вес в общем объеме запасов, но одновременно, как установили выше, сокращаются совокупные запасы. Следует также иметь в виду, что эффективность эта возрастает по мере повышения концентрации запасов, так как удельные расходы на формирование товарных запасов, хранение и управление ими понижаются.

В ООО «Регион 50» в планировании товарных запасов имеются существенные недостатки. Зачастую нормативы товарных запасов по отдельным группам товаров, по магазинам механически подгоняются под имеющиеся остатки без глубокого анализа причин излишних (недостающих) запасов товаров. Такое планирование и нормирование перестает быть инструментом управления и способствует созданию иллюзии благополучия с товарными запасами.

Основной целью формирования товарных запасов является выявление и удовлетворение потребности в отдельных элементах, а также оптимизация их состава и источников их формирования. От правильного определения потребности в запасах зависит эффективность деятельности предприятия, прежде всего минимизация затрат, улучшение финансовых результатов, эффективность использования самих оборотных средств, ритмичность работы предприятия и т.д.

В таблице 19 представим норматив товарных запасов ООО «Регион 50».

Таблица 19 – Норматив товарных запасов ООО «Регион 50».

Наименование	Норматив товарных запасов, дн. (Н)	Однодневный товарооборот, тыс.руб.	Норма товарных запасов, тыс.руб.
Крепкие алкогольные напитки	16	63,97	1 023,52
Слабоалкогольные напитки	16	43,89	702,24
Прочая продукция	15	34,78	521,7
Итого			2247,46

По данным из таблицы 19 можно сказать, что норматив составляет 16 дней, т.е. остатка товарного запаса указанного вида продукции должно хватать на 16 дней.

Норматив товарных запасов в ООО «Регион 50» составляет 2247,46 рублей. Фактическая сумма товарных запасов на складе превышает нормативную сумму. Низкая колебаемость норматива товарных запасов облегчает использование норматива в оперативном управлении товарными запасами. Для изменения структуры продаж норматив товарных запасов следует пересматривать.

Таким образом, были выявлены сверхнормативные товарные запасы. Это связано с неправильным формированием заявок, а также имеются товары, которые не реализуются длительное время, они занимают торговую площадь и увеличивают издержки обращения. Необходимо принять меры для их реализации (например, установив скидки).

Согласно плану развития ООО «Регион 50» на 2018 год установлен план розничного товарооборота с учетом планируемого индекса цен в сумме 44000 рублей.

В таблице 20 рассчитаем, каким образом рост розничного товарооборота повлияет на динамику развития товарооборачиваемости в целом по розничной торговле ООО «Регион 50».

Таблица 20 - Расчет влияния изменения объема розничного товарооборота на товарооборачиваемость по розничной торговле ООО «Регион 50» за 2017 - 2018 годы.

Товарные группы	Розничный товарооборот, млн.руб.		Средние товарные запасы 2017 г., млн.руб	Товарооборачиваемость 2017 г.,дни	Товарооборачиваемость при товарных запасах 2017 года и товарообороте 2018 года, дн.	Отклонение (+;-) товарооборачиваемости за счет изменения товарооборота, дн.
	2017 год	2018 год				
Крепкие алкогольные	32748	34800	3801	42,4	42,7	-0,3

напитки						
Слабоалкогольные напитки	2609	4880	237	33,1	33,3	-0,2
Прочая продукция	1397	4320	149,5	39,1	29,1	10
Итого	36754	44000	4187,5	41,6	41,1	9,5

Согласно расчетам, проведенных в таблице 20 следует, что рост розничного товарооборота в 2018 году по сравнению с 2017 годом будет способствовать ускорению товарооборачиваемости по розничной торговле ООО «Регион 50» на 9,5 дня.

Поэтому при планировании розничного товарооборота в разрезе товарные групп предусматриваются более ускоренные темпы товарооборота по прочим товарам. Следовательно, это замедлит оборачиваемость товаров в целом по розничной торговле ООО «Регион 50».

Чтобы достигнуть ускорения оборачиваемости товаров следует ликвидировать залежалые и неходовые товары, проведя тщательный анализ, при этом учитывать формулу балансовой увязки: Н= К + Р + ½ П + Г, которая позволить установить влияние поступления и состояния товарных запасов на выполнение поступления и состояния товарных запасов на выполнение плана и динамику розничного товарооборота.

Следует учитывать поступления товаров, так как перевыполнение плана поступления товаров может быть вызвано поступлением товаров в ассортименте, не соответствующем спросу населения, что вызывает оседание части товаров в товарных запасах на конец периода либо ситуацией, когда товары поступили в конце периода и объективно не могут быть реализованы.

При анализе показателей розничного товарооборота следует также учитывать прочее выбытие товаров. Сократить объём прочего выбытия товаров можно за счёт систематического изучения спроса населения, эффективности и целесообразности уценки товаров, установления причин возврата товаров поставщикам

Следовательно, можно сделать такой вывод, что по мере улучшения организации торговли и совершенствования всей торгово-коммерческой работы

усиливается и влияние факторов, обеспечивающих ускорение процесса обращения товаров. Решению этой задачи поможет и обоснованная нормативная база, используемая в процессе управления

Таким образом, в условиях дефицита кредитных ресурсов и достаточно высоких кредитных ставок банковских учреждений для предприятий торговли вопросы управления товарными запасами особенно актуальными.

Для эффективного управления товарными запасами необходимо обеспечить максимальное соответствие объема, структуры, размещения и движения товарных запасов в целях наращивания товарооборота при минимальных затратах в условиях создания устойчивого ассортимента товаров.

Ускорение товарооборачиваемости позволит снизить товарные потери, сократить потребность в банковских кредитах, складских помещениях, технологическом оборудовании, а, следовательно, повысить рентабельность торговой деятельности в целом.

Следовательно, все намеченные мероприятия должны способствовать оптимизации товарных запасов, ускорению их времени обращения и повышению прибыльности торговой деятельности ООО «Регион 50».

3.3 Мероприятия по совершенствованию хозяйственной деятельности ООО «Регион 50». Оценка эффективности мероприятий

На основе проведенного в выпускной квалификационной работе анализа и выявленных проблем ООО «Регион 50» можно дать следующие рекомендации.

1. Направления деятельности по совершенствованию человеческого капитала.

Предприятию ООО «Регион 50» необходимо разработать свою систему управления человеческими ресурсами, для увеличения человеческого капитала и возможностью его рационального использования. Для разработки

данной системы сначала стоит разобраться, каким путем можно увеличить человеческий капитал.

Человеческий капитала можно увеличивать путем инвестирования денег в свой персонал, ради повышения эффективности деятельности предприятия и соответственно экономической прибыли. Следовательно, если персонал будет работать и решать проблемы эффективней чем раньше, то это даст преимущество в издержках и будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия на рынке. –

Выделим факторы, влияющие на повышение человеческого капитала:

– квалификация, профессиональная подготовка и личные качества работника;

- уровень здоровья персонала;
- уровень удовлетворенности персонала условиями труда.

Чем выше каждый из показателей, тем выше человеческий капитал.

Соответственно, увеличить человеческий капитал можно, вложив деньги в улучшение каждого из этих показателей.

Наиболее распространенным способом увеличения человеческого капитала предприятия является вложения средств в повышение квалификации персонала. Данный фактор человеческого капитала можно рассматривать как две большие группы образовательных программ, так называемые специфические и общие тренинги.

Для ООО «Регион 50» такой способ повышения квалификации хорошо знаком, и уже в течении нескольких лет применяется для сотрудников. Целесообразно отметить, что специфический вид тренингов в большей степени направлен на улучшение эффективности деятельности предприятия, т.к. рассчитан на работающих сотрудников компании и разработан в разрезе их профессиональной деятельности. Все тренинги и повышения квалификации проводятся с целью возрастания производительности труда работника.

Перейдем к следующему фактору, это уровень здоровья персонала. В ООО «Регион 50» расходы на оздоровление сотрудников составляют около 30

тысяч рублей в год, это лишь 0,4% от общей суммы человеческого капитала. Такие расходы являются недостаточными для эффективной работы сотрудников на предприятии.

Следующий анализируемый фактор влияющий на повышение человеческого капитала ООО «Регион 50», это удовлетворенность работниками условиями труда. Для обеспечения работников оптимальными условиями труда необходимо соблюдать технику безопасности, санитарно- гигиенические критерии, проходить аттестацию рабочих мест в соответствии с Приказом, применять на производстве современные техники и технологи, обеспечивать наличие инфраструктуры, а так же необходимой спецодеждой и спецобувью.

В ходе анализа факторов формирующих человеческий капитал ООО «Регион 50» были выявлены многие недочеты системы управления персоналом на предприятии. Выявили недостаточность инвестиционных вложений в уровень здоровья и квалификации работников, недовольство персонала некоторыми условиями труда, незаинтересованность предприятия в развитии интеллектуального капитала работников.

Для повышения эффективности деятельности ООО «Регион 50» предприятия на основе человеческого капитала были предложены следующие мероприятия:

1) привлечение квалифицированного сотрудника по кадрам для разработки системы управления человеческим капиталом;

2) материальное и нематериальное стимулирование персонала к труду;

3) улучшение условий труда персонала;

4) увеличение инвестиций в образование, здоровье и в интеллектуальную активность.

Предложенные мероприятия позволят предприятию увеличить уровень человеческого капитала, а так же повысить эффективность его использования, что в дальнейшем позволит ООО «Регион 50» эффективно функционировать на рынке.

2. Сокращение издержек, непосредственно не связанных с основной деятельностью предприятия.

Представляется возможным менеджменту организации провести классификацию всех постоянных затрат по трем основным группам:

- затраты, которые компания вообще не может сократить в силу ряда причин;
- затраты, которые могут быть пересмотрены, однако их снижение может вызвать какие-либо последствия для предприятия (например, пересмотр договорных отношений);
- затраты, которые могут быть сокращены без последствий для деятельности компании.

Это позволит сразу задать направление для активных действий со стороны руководства компании.

В таблице 21 представлены общехозяйственные затраты организации за 2017 год.

Таблица 21 - Общехозяйственные затраты ООО «Регион 50» за 2017 год.

Статья затрат	Сумма за 2017 год, руб.
Амортизация	63 65
Информационно-консультационные услуги	96 93
Командировочные расходы	52 66
Обучение сотрудников	95 75
Расходные материалы для нужд администрации	21 21
Расходы на оплату труда администрации	966 42
Расходы на проведение корпоративных мероприятий	225 00
Расходы на социальную поддержку работников	50 25
Рекламные расходы	192 90
Ремонт офисной техники и оборудования	5 30
Содержание здания	159 14
ИТОГО	1 929 25

Разделим указанные затраты по классификационным группам, представленным выше, в таблице 22.

Таблица 22 - Классификация общехозяйственных затрат ООО «Регион 50» за 2017 год

Классификационная группа	Статья затрат	Сумма, руб.	Уд. вес, в %

Затраты, которые не могут быть сокращены	Амортизация	63 65	28,6
	Содержание здания (коммунальные платежи, ТО и ремонт)	159 14	71,4
	Итого по группе	222 80	100,0
Затраты, которые могут быть пересмотрены с последствиями для деятельности	Командировочные расходы	52 66	4,1
	Расходные материалы для нужд администрации	21 21	1,7
	Расходы на оплату труда Администрации	966 42	75,0
	Расходы на социальную поддержку Работников	50 25	3,9
	Рекламные расходы	192 90	15,0
	Ремонт офисной техники и Оборудования	5 30	0,4
	Итого по группе	1 288 76	100,0
Затраты, которые могут быть сокращены без последствий	Информационно- консультационные Услуги	96 93	23,2
	Обучение Сотрудников	95 75	22,9
	Расходы на проведение корпоративных мероприятий	225 00	53,9
	Итого по группе	417 68	100,0
Итого		1 929 25	

Получается, что ООО «Регион 50» может снизить величину постоянных издержек, непосредственно не связанных с основной деятельностью предприятия и не оказывающих заметного влияния на его деятельность. Так, например, у компании на протяжении имеются затраты на различные корпоративные мероприятия, обучение персонала, информационные услуги и др. По предварительным оценкам оптимизация и сокращение затрат по данным статьям может помочь сэкономить организации 417 685 тыс. руб. или около 22% постоянных затрат.

3. Сокращение неиспользуемого имущества.

Руководству ООО «Регион 50» следует провести анализ имеющихся основных производственных фондов, относящихся к движимому имуществу, и выявить объекты, которые можно реализовать без последствий для производственного процесса Общества.

В таблице 23 представлен перечень офисной мебели, которая фактически не используется работниками ООО «Регион 50» постоянно, является резервной и может быть реализована на сторону.

Таблица 23 - Перечень неиспользуемой офисной мебели ООО «Регион 50».

Наименование	Первоначальная стоимость, руб.	Срок полезного использования, мес.	Фактический срок эксплуатации, мес.	Предполагаемая стоимость реализации, руб.
Стол офисный круглый	177 000	61	27	98 656
Комплект мебели (стол+тумба+шкаф)	15 600	61	30	7 928
Шкаф для одежды	12 490	61	15	9 419
Вешалка напольная	3 760	61	25	2 219
Тумба подкатная	3 070	61	27	1 711
Стеллаж стеклянный	7 800	61	27	4 348
ИТОГО	219 720	x	x	124 280

Следовательно, ООО «Регион 50» может реализовать офисную мебель на общую сумму 124 280 руб.

Кроме того, рекомендуем продать и то офисное оборудование, по которому наблюдаются частые поломки и постоянно необходимо проводить текущий и капитальный ремонт. В некоторых случаях организации выгоднее приобрести новое оборудование, чем постоянно нести затраты на ремонт старого. Так, в 2017 году затраты на ремонт офисного оборудования, которые не были запланированы Обществом, составили 5 305 руб. Реализовав изношенное оборудование ООО «Регион 50» сократит расходы на ремонт.

В таблице 24 представлен перечень офисного оборудования, по которому в прошедшем 2017 году наблюдались частные поломки.

Таблица 24 - Перечень офисного оборудования ООО «Регион 50», требующего ремонта

Наименование	Первоначальная стоимость, руб.	Срок полезного использования, мес.	Фактический срок эксплуатации, мес.	Предполагаемая стоимость реализации, руб.

Шредер Fellowes	18 190	48	13	13 264
МФУ Xerox	25 900	35	15	14 800
Ноутбук Acer	23 490	35	18	11 409
ИТОГО	67 580	х	х	39 473

Следовательно, реализовав перечисленное в таблице 24 оборудование, ООО «Регион 50» сможет сократить затраты на ремонт на сумму 5 305 руб., а также получить дополнительные денежные средств в размере 39 473 руб.

Общий эффект от данного мероприятия составит: 124 280 руб. + 5 305 руб. + 39 473 руб. = 169 058 руб.

4. Сокращение рекламных расходов.

Стоит организации рассмотреть и возможность сокращения расходов на продвижение оказываемых услуг, в том числе рекламных расходов.

В таблице 25 представлен перечень рекламных расходов за 2017 год.

Таблица 25 - Перечень рекламных расходов ООО «Регион 50» за 2017 год

Вид рекламы	Сумма, руб.
Информация на специализированных сайтах (Бизнес Онлайн, Бизнес-газета Daily)	100 108
Реклама в профессиональных печатных изданиях (Бухгалтер Татарстана, Налоговые извести РТ, Спецрежим,)	82 947
Рекламные сувениры (ручки, календари, специальные подарки)	5 280
Рекламная печатная продукция (буклеты, флаеры, листовки)	4 565
Итого	192 900

Считаем, что в настоящее время ООО «Регион 50» может отказаться от части рекламной компании.

Так, наибольшие затраты в составе рекламных расходов составляют реклама на сайтах и в печатных СМИ. При этом компания размещает свою рекламную информацию на 2 сайтах и в 3 профессиональных журналах. Рекомендую оптимизировать перечень мест размещения рекламы на основании анализа эффективности рекламы.

При этом считаем необходимым в рекламной компании организации оставить только 1 журнал и баннер на 1 сайте. При этом расходы на рекламу сократятся на 105 352 руб. за год.

Следовательно, по данным, которые получены в ходе проведения анализа финансового состояния исследуемого предприятия, были разработаны и предложены мероприятия, которые направлены на то, чтобы повысить рентабельность основной деятельности Общества.

И так на основании проведенного анализа в третьей главе работы, была решена третья поставленная задача в работе.

Таким образом, можно сказать, что в процессе исследования выявлены недостатки в методике анализа финансового состояния, применяемой в ООО «Регион 50».

В основном из них относится низкий контроль за показателями ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности. В этой связи предлагаем совершенствовать методику анализа финансового состояния, применяемой в ООО «Регион 50».

Для ООО «Регион 50» главным источником собственного капитала является нераспределенная прибыль. Обеспечение максимального объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников. До того, как обращаться к внешним источникам формирования финансовых ресурсов, должны быть реализованы все возможности их формирования собственного капитала за счет внутренних источников.

Так как главными планируемыми внутренними источниками формирования собственных финансовых ресурсов ООО «Регион 50» является сумма чистой прибыли, то в первую очередь следует в процессе планирования этих показателей предусмотреть возможности их роста за счет различных резервов.

Для ООО «Регион 50» такими резервами являются увеличение объемов реализации продаж, снижение их себестоимости, повышение качества.

В работе разработаны основные мероприятия, направление на улучшение финансового состояния в ООО «Регион 50».

1. Рекомендации по взысканию задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств.

2. Рекомендации по разграничению выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств.

3. Рекомендации по реорганизации инвентарных запасов.

4. Рекомендации по росту поступления денежных средств из заинтересованных финансовых источников:

- изучить финансовые условия финансирования на краткосрочной основе, которое предлагает банк, и варианты его оптимизации;
- пересмотреть условия долга организации и рассмотреть вероятность рефинансирования кредитов в иных банках.

5. Рекомендации по увеличению продаж.

Проведенный анализ состояния и динамики развития товарных запасов и их оборачиваемости по розничной торговле ООО «Регион 50» позволил выявить неиспользованные пути и разработать направления по оптимизации товарных запасов и ускорению их оборачиваемости, основными из которых являются:

- выполнение плановых заданий по развитию розничного товарооборота;
- рост розничного товарооборота в сопоставимых ценах;
- совершенствование структуры розничного товарооборота с сохранением социальной роли потребительской кооперации;
- ликвидация неходовых и залежалых товаров;
- сокращение звенности товародвижения;
- повышение эффективности использования ресурсов торговых предприятий и организаций;
- правильное и грамотное нормирование товарных запасов;
- повышение квалификации работников и культуры торговли и др.

Важнейшим элементом обеспечения устойчивой деятельности является система мониторинга финансовых показателей. Предприятию требуется

современная система контроля за финансами, базирующаяся на совершенствовании методики анализа финансового состояния организации. Внедрение предложенных мероприятий позволит построить целостную систему контроля за финансовым состоянием ООО «Регион 50» и выведет ее на новый уровень развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время торговля самый распространенный вид деятельности современного делового мира. Считается наиболее простым и быстрым способом получения прибыли по сравнению, например, с производством.

Потребительский рынок – совокупность частных лиц и домохозяйств, приобретающих товарную продукцию и услуги для личного некоммерческого использования. Характеризуется высокой конкуренцией, обилием и разнообразием товара, децентрализованной структурой. Состоит из множества субъектов, на экономическое поведение которых влияют социокультурные, личные и психологические факторы.

Потребительский рынок находится в непосредственной зависимости от других рынков, влияет на денежные доходы, платежеспособность населения, регулирует товарно-денежные отношения и поэтому создание условий эффективного развития потребительского рынка является одной из важнейших составляющих экономической политики.

Таким образом, потребительский рынок состоит из населения страны или отдельного региона. Частные лица являются конечными потребителями, покупающими товар для удовлетворения собственных нужд. Его емкость определяется объемом платежеспособного спроса, а специфика – интересами и предпочтениями разных возрастных, социальных и демографических групп населения.

В Минпромторге России началась работа по подготовке новой стратегии развития отрасли. Комитет готов принять самое активное участие в этой работе и уже направил свои предложения по развитию саморегулирования на потребительском рынке. Практика последних лет со все больше очевидностью показывает, что важнейшая функция торговой отрасли – обеспечение бесперебойного потока товаров между производителями и потребителями не может быть обеспечена ни с помощью «Закона о торговле», главной сутью которого является не развитие отрасли, а усиление антимонопольного давления

на нее, ни поправок к нему, нарушающих сложившееся хрупкое равновесие в отношениях поставщиков и торговли, и не учитывающих особенности взаимоотношений между сотнями и тысячами хозяйствующих субъектов различных форматов и размеров.

Объектом исследования данной работы является организация ООО «Регион 50».

В отчетном году выручка предприятия увеличилась на 1917 тыс. руб., или на 150,3% от предыдущего года. Такая же ситуация возникает по снижению себестоимости оказываемых услуг на 143,6 или на 288 тыс. руб. относительно предыдущего года, что говорит о том, что отстают темпы роста расходов от доходов предприятия. Управленческие затраты в 2017г. по сравнению с предыдущим годом увеличились на 510 тыс. руб. В то же время ООО «Регион 50» 2017 году получило прибыль от продаж – 2850 тысяч рублей, а это на 1119 тысяч рублей больше, чем в 2016 году. Данный рост расходов связан с увеличивающимся спросом на услуги.

Анализ коэффициентов, характеризующих финансовое состояние, показал, что в структуре источников ООО «Регион 50» преобладают заемные средства, что негативно сказывается на степени финансовой независимости. Кроме того, за счет того, что в структуре имущества предприятия преобладают медленно реализуемые активы (запасы), то у организации отсутствуют собственные оборотные средства. Это в свою очередь сказывается на маневренности имущества и источников и приводит к неблагоприятному финансовому положению. Низкая финансовая устойчивость означает возможные проблемы в погашении обязательств в будущем, иными словами - зависимость компании от кредиторов, потерей самостоятельности.

Отрицательным моментом также является тот факт, что большая часть заемных источников является краткосрочной, то есть может оказывать резкое отрицательное влияние на уровень платежеспособности компании.

В процессе исследования выявлены недостатки в методике анализа финансового состояния, применяемой в ООО «Регион 50».

В работе разработаны основные мероприятия, направление на улучшение финансового состояния в ООО «Регион 50».

Проведенный анализ состояния и динамики развития товарных запасов и их оборачиваемости по розничной торговле ООО «Регион 50» позволил выявить неиспользованные пути и разработать направления по оптимизации товарных запасов и ускорению их оборачиваемости, основными из которых являются:

- выполнение плановых заданий по развитию розничного товарооборота;
- рост розничного товарооборота в сопоставимых ценах;
- совершенствование структуры розничного товарооборота с сохранением социальной роли потребительской кооперации;
- ликвидация неходовых и залежалых товаров;
- сокращение звенности товародвижения;
- повышение эффективности использования ресурсов торговых предприятий и организаций;
- правильное и грамотное нормирование товарных запасов;
- повышение квалификации работников и культуры торговли и др.

Важнейшим элементом обеспечения устойчивой деятельности является система мониторинга финансовых показателей. Предприятию требуется современная система контроля за финансами, базирующаяся на совершенствовании методики анализа финансового состояния организации. Внедрение предложенных мероприятий позволит построить целостную систему контроля за финансовым состоянием ООО «Регион 50» и выведет ее на новый уровень развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)

2. Гражданский кодекс РФ. Федеральный закон от 30.11.94 №51-ФЗ (в редакции ФЗ №352-ФЗ от 27.12 2009 г.).

3. Налоговый кодекс РФ (часть первая, Федеральный закон от 31.07.98 №146-ФЗ, и часть вторая, Федеральный закон от 05.08.2000 №117-ФЗ.) в редакции ФЗ №368-ФЗ от 27.12.2015 г.

4. Абрютина, М.С., Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник / М.С. Абрютина. – М.: ДИС, 2013. – 287 с.

5. Артеменко, В.Г., Беллендир, М.В. Финансовый анализ: учебник / В.Г. Артеменко – М.: ДИС, 2015. – 352 с.

6. Баканов, М. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / М. И. Баканов – М.: Экономика, 2015. - 407 с.

7. Башкатов В.В.Порядок расчета показателя совокупного финансового результата в бухгалтерской отчетности организации / В.В. Башкатов, Е.Е. Малых // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. – № 95. – С. 75-85.

8. Бердников А. А. Экономический анализ: понятие, роль в деятельности организации и перспективы развития / А. А. Бердников // Экономическая наука и практика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2018 г.).Чита: Издательство Молодой ученый, 2018. — С. 45−47.

9. Бланк, И. А., Управление прибылью: учебник / И. А. Бланк. - М.: ДИС, 2014. - 529 с.

10.Богачева, Т.Г. 1С: Предприятие 8.0. Управление торговлей в вопросах и ответах: Практическое пособие / Т.Г. Богачева. - М.: 1С Паблишинг, 2016. - 252 с.

11.Владимир, Георгиевич Черемисинов Методическое обеспечение продаж / Владимир Георгиевич Черемисинов. - М.: Drugoe Reshenie, **2017**. - 224 с.

12.Волкова, О. И. Экономика предприятия: учебник / О. И. Волкова – М.: Инфра, 2014. – 317 с.

13.Годин, Сет Фиолетовая корова. Сделайте свой бизнес выдающимся! / Сет Годин. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018**. -** 107 с.

14.Грузинов, В. П., Грибов, В.Д. Экономика предприятия: учебник / В. П. Грузинов – М.: Инфра, 2017. - 297 с.

15.Ефимова, О. В. Финансовый анализ: учебник / О. В. Ефимова – М.: издательство «Бухгалтерский учет», 2014. – 335 с.

16.Ефимова О. В., Мельник, М. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / О. В. Ефимова – М.: ОМЕГА-Л, 2014. – 276 с.

17.Елизаров, Ю. Ф. Экономика организаций (предприятий): учебник / Ю. Ф. Елизаров. – М.: Экзамен, 2016. – 495 с.

18.Кантор, Е. Л. Экономика промышленного предприятия: учебник / Е. Л. Кантор. – Москва: МарТ, 2014 – 859 с.

19.Зайцев, Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие / Н. Л. Зайцев. – М.: Инфра, 2017. – 453 с.

20.Ионова, А. Ф., Селезнева, Н. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебник / А. Ф. Ионова. – М.: Бухгалтерский учет, 2014. – 312 с.

21.Клишевич, Н. Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учеб. пособ. / Н. Б. Клишевич. – М.: КНОРУС, 2015. – с. 54– 57.

22.Ковалева, А. М. Финансовый менеджмент: учебник / А. М. Ковалева – Москва: Инфра–М, 2014. - 69 с.

23.Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия[Текст]/ В.В.Ковалев, О.Н.Волкова. — М.: Проспект, 2017. — 424 с.

24.Лукаш, .С. И., Малютиной, Л. А. Банковская энциклопедия: учеб. пособ. / С. И. Лукаш. – СПб.: Днепропетровск, 2014.– 509 с.

25.Любушин, Н. П. Экономический анализ: учеб. пособие. /Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ– ДАНА, 2014. – 108 с.

26. Матвеев, П. С. Анализ деятельности фирмы. Микро – и макрофакторы: учебник / П. С. Матвеев – М.: Эра, 2015. – 244 с.

27. Мельник, М. В., Бердников, В. В. Финансовый анализ: систем показателей и методика проведения: учебник / М. В. Мельник. – М.: Экономистъ, 2015. – 159 с.

28. Моляков, Д. С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: учебник / Д. С. Моляков. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 98с.

29. Нечитайло, А. И. Учет финансовых результатов и распределения прибыли: учебник / А. И. Нечитайло – М.: ФиС, 2016. – 312 с.

30. . Паринелло, Энтони Продажи лицам, принимающим решения / Энтони Паринелло. - М.: Гиппо, 2017. - 320 с.

31. Птуха, Кристина Эмоциональные продажи. Как увеличить продажи втрое / Кристина Птуха , Валерия Гусарова. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - 188 с.

32. Рябинкин, В. Н. Взаимоотношения производителей и потребителей тепловой энергии. Практическое пособие / В.Н. Рябинкин. - М.: Энергосервис, 2017**.** - 264 с.

33. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г. В. Савицкая – М.: Новое издание, 2014. – 374 с.

34. Сигидов Ю.И. Сущность, основные задачи и функции управленческого учета / Ю.И. Сигидов, И.А. Бабалыкова, А.А. Баранников // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. – № 91. – С. 1678-1703.

35. Турманидзе, Т. У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]/ Т.У. Турманидзе. — М.: Экономика, 2017. — 480 с.

36. Шестопал Ю.Т. [Текст] Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Ю.Т. Шестопал, В.Д. Дорофеев, В.А. Дресвянников. — М.: КноРус, 2016. — 320с.

37. Щур, Д. Л. Основы торговли. Розничная торговля / Д.Л. Щур, Л.В. Труханович. - М.: Дело и сервис, 2018**. -** 173 с.

38. Яруллин Р. Р. Анализ и оценка современных концепций сущности финансов // Современная экономика: теоретические и практические подходы: материалы III Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (Часть I). — Уфа: РИЦ БашГУ, 2018. -С. 111−114.

39. Яруллин Р. Р. Теоретические аспекты финансовых отношений// Актуальные проблемы развития современной экономики России: материалы научной конференции/ под общ.ред. профессора Г. М. Залозной. — Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2017. — С. 270−273

40. Ежегодный доклад «Потребительский рынок России: итоги 2017 года, перспективы на 2018 год». Электронный ресурс. - http://tpprf.ru/ru/interaction/committee/komtorg/#analiticheskie-materialy

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бухгалтерский баланс

на 31 декабря 2017 г.

			Коды	
		Форма по ОКУД	0710001	
		Дата (число, месяц, год)	31	12	2017
Организация	ООО «Регион 50»	по ОКПО	18396843	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	5029200812	
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая алкогольными напитками, кроме пива и пищевого этилового спирта	по ОКВЭД	64.99.3	
Организационно-правовая форма / форма собственности				
Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность		по ОКОПФ / ОКФС	12300	16
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	384	
Местонахождение (адрес)				
141013, Московская область, городской округ Мытищи, город Мытищи, Силикатная улица, владение				

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
1.1	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
2.1	Основные средства	1150	1306	996	281
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
3.1	Финансовые вложения	1170	220	289	303
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	1526	1285	584
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4.1	Запасы	1210	52	28	34
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
5.1	Дебиторская задолженность	1230	750	991	803
3.1	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	15	27	60
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	935	617	608
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	1752	1663	1505

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 1

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	995	726	251
	Итого по разделу III	1300	1005	736	261
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5.3	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5.3	Заемные средства	1510	260	594	768
5.3	Кредиторская задолженность	1520	2013	1618	1060
	Доходы будущих периодов	1530			
7	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	2273	2212	1828
	БАЛАНС	1700	3278	2948	2089

Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2017 г.

			Коды
		Форма по ОКУД	**0710002**
		Дата (число, месяц, год)	**31** **12** **2017**
Организация	**ООО «Регион 50»**	по ОКПО	**18396843**
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	**5029200812**
Вид экономической деятельности	**Торговля оптовая алкогольными напитками, кроме пива и пищевого этилового спирта**	по ОКВЭД	**64.99.3**
Организационно-правовая форма / форма собственности			
Общества с ограниченной ответственностью / **Частная собственность**		по ОКОПФ / ОКФС	**12300** **16**
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	**384**

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2017 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Выручка	2110	5730	3813
	Себестоимость продаж	2120	(951)	(663)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	4779	3150
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(1929)	(1419)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2850	1731
	Доходы от участия в других организациях	2310	204	194
	Проценты к получению	2320	191	90
	Проценты к уплате	2330	(98)	(104)
	Прочие доходы	2340	100	133
	Прочие расходы	2350	(411)	(225)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2836	1819
	Текущий налог на прибыль	2410	(567)	(344)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0