

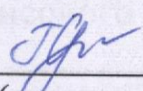
18.06.2018
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Рубцовский институт (филиал) федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Алтайский государственный университет»

Кафедра экономики

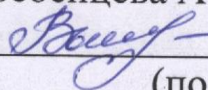
**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)**

Тема: Анализ и оценка финансовых результатов деятельности
предприятия
(на примере ООО «Маклер»)

Выпускную квалификационную
работу (бакалаврскую работу)
выполнила студентка
4 курса, группы 1243
Серна Г.А.


(подпись)

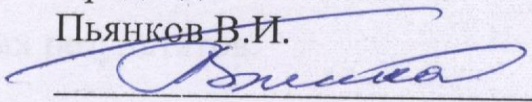
Научный руководитель:
канд.экон.наук, доцент
Выскребенцева А.С.


(подпись)

Выпускная квалификационная
работа (бакалаврская работа)
защищена

«26» июня 2018 г.
Оценка отлично

Председатель ГЭК
Пьянков В.И.


(подпись)

Допустить к защите
Зав. кафедрой
канд.экон.наук, доцент
Овсянникова А.В.


(подпись)

«20» июля 2018 г.

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: финансовый результат, финансовое состояние, рентабельность, прибыль, ликвидность, платежеспособность, аптечная сеть, себестоимость, поставщики, фармацевтическая деятельность.

Тема данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы): «Анализ и оценка финансовых результатов предприятия» (на примере ООО «Маклер»).

Цель данной работы: изучение теоретических основ анализа финансовых результатов деятельности предприятия и разработка мероприятий, направленных на увеличение и оптимизацию финансового результата ООО «Маклер».

Для достижения поставленной цели работы, необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы анализа и оценки финансовых результатов;
- представить краткую характеристику ООО «Маклер»;
- оценить финансовое состояние предприятия;
- проанализировать показатели финансовой деятельности, финансовые результаты и денежные потоки ООО «Маклера»;
- оценить эффективность предложенных мероприятий по оптимизации финансовых результатов.

Объектом исследования является производственно-хозяйственная деятельность ООО «Маклер».

Предметом исследования являются финансовые результаты деятельности предприятия.

В работе используются следующие методы исследования: статистические, аналитические, математические, метод сравнения, метод вертикального и горизонтального анализа, факторный метод и другие.

Период исследования составляет 2015 – 2017 годы.

Данная выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы и источников.

В первой главе работы рассмотрены теоретические основы анализа финансовых результатов: сущность, содержание и задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия, основные показатели и порядок формирования прибыли предприятия и методика анализа и оценки финансовых результатов деятельности предприятия.

Во второй главе представлена характеристика исследуемого предприятия, проведен анализ финансовых результатов ООО «Маклер».

В третьей главе даны рекомендации по оптимизации финансовых результатов.

Разработанные рекомендации позволят увеличить рост продаж, снизить издержки, увеличить поток клиентов, увеличить долю собственных средств и как следствие – увеличить прибыль.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	6
1.1 Сущность, содержание и задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия	6
1.2 Основные показатели и порядок формирования прибыли предприятия	9
1.3 Методика анализа и оценки финансовых результатов деятельности предприятия	13
2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «МАКЛЕР»	20
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Маклер»	20
2.2 Анализ финансового состояния предприятия	
2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Маклер»	31
3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «МАКЛЕР»	45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	54
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	56
ПРИЛОЖЕНИЕ	

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики финансовые результаты занимают центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием. Назначение управления и анализа финансовых результатов - своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности.

Развитие рыночных отношений требует осуществления новой финансовой политики, усиления и воздействия на ускорение социально-экономического развития России, рост эффективности производства и укрепления финансов государства. Прибыль играет важную роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышения его эффективности. Получение его является обязательным условием для функционирования предприятия.

Финансовый результат коммерческой организации выступает как сложной экономической категорией, так и юридическим институтом, поскольку установление правил и процедур формирования финансового результата возможно только через правовое регулирование. Важность правового регулирования вопросов, связанных с формированием финансового результата коммерческой организации, подчеркивается тем, что финансовый результат влияет на степень благосостояния не только хозяйствующих субъектов, но и государства в целом, поскольку государство имеет право требовать часть прибыли, полученной хозяйствующими субъектами в виде обязательных

платежей. В системе целей, формулируемых собственниками любого предприятия, задача генерирования прибыли занимает центральное место.

Прибыль - это особый воспроизводимый ресурс коммерческой организации, многогранный показатель, характеризующий разные стороны бизнеса: его конечный результат, эффект хозяйственной деятельности предприятия, чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, вознаграждение за риск предпринимательской деятельности. Поддержание необходимого уровня прибыльности - объективная закономерность нормального функционирования предприятия.

Прибыль является:

- главным побудительным мотивом осуществления и развития бизнеса;
- основным внутренним источником текущего и долгосрочного развития предприятия;
- важнейшим индикатором рыночной стоимости предприятия;
- показателем конкурентоспособности предприятия при наличии стабильного уровня прибыли;
- гарантом выполнения предприятием своих обязательств перед государством и источником удовлетворения социальных потребностей общества.

В широком смысле прибыль является основным защитным механизмом, защищающим предприятие от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточном управлении ликвидностью активов и т. д.), но при прочих равных условиях, предприятие гораздо успешнее выходит из кризиса с высоким потенциалом для получения прибыли. За счет капитализации полученной прибыли доля высоколиквидных активов может быть быстро увеличена (восстановлена платежеспособность), доля

собственного капитала может быть увеличена с соответствующим уменьшением объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

Таким образом, выбранная тема выпускной квалификационной работы на сегодняшний день является актуальной.

В ходе написания выпускной квалификационной работы используются труды таких авторов, как Савицкая Г.В., в данном учебном пособии рассмотрено понятие финансовых результатов, также свою трактовку понятия финансового результата дают Ефимова О.В. и Толкачева А.Н., Маркс К. рассматривает в своих трудах понятие прибыли, Шеремету А. Д. и Негашев Е.В. определяют основные виды доходности.

Практическая значимость заключается в том, что в работе рассматривается методика и последовательность проведения анализа и оценки финансовых результатов, а также на примере конкретных финансовых данных, проведен анализ финансовых результатов.

Цель данной работы: изучение теоретических основ анализа финансовых результатов деятельности предприятия и разработка мероприятий направленных на оптимизацию финансового результата ООО «Маклер».

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность, содержание и задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Главной целью деятельности предприятия любой организационно-правовой формы является получение прибыли от финансово-хозяйственной деятельности. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность деятельности, качество и объем проданной продукции, уровень себестоимости. Поэтому один из важнейших элементов анализа финансового состояния общества — анализ финансовых результатов его деятельности.

Финансовый результат-показатель хозяйственной деятельности предприятия, который показывает увеличение или уменьшение прибыли (убытков) за определенный период времени. Прибыль - это результат хорошей работы или внешних положительных объективных и субъективных факторов, а убыток - результат плохой работы или внешних негативных факторов. Кроме того, эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия является предметом исследования многих авторов. Их понимание сущности этого понятия далеко неоднозначно.

Например, в книге "корпоративные Финансы и учет" под финансовым результатом понимается разность доходов и расходов организации. Но это определение неточно характеризует суть финансового результата.

Наиболее емкое определение финансовому результату дает автор Толкачева А. Н., автор определяет его, как увеличение или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка.¹

О. В. Ефимова считает, что финансовый результат — это прибыль. Но в то же время она отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов».²

Изучая точки зрения различных авторов, наиболее интересным является мнение г. в. Савицкой, которая пишет, что финансовые результаты предприятия характеризуются размером прибыли и уровнем рентабельности.³

Таким образом, финансовый результат определяется как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале на начало и конец периода.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что взгляды различных авторов на определение сущности понятия «финансовый результат» достаточно разнообразны.

В экономике, составным элементом которой являются финансы, анализ применяется для выявления сущности, закономерностей, тенденций и оценки экономических и социальных процессов, изучения финансово-хозяйственной деятельности на всех уровнях и в разных сферах воспроизводства.

¹ Толкачева, Н. А. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н. А. Толкачева. — М.: Директ-Медиа, 2014. — 144 с.

² Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — М.: Омега-Л, 2014. — 348 с.

³ Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г. В. — М.: Инфра — М, 2013. — 384с.

Финансовый анализ является частью общего экономического анализа организации, а также частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности.

Финансовый результат – это обобщающий показатель анализа и оценки эффективности деятельности предпринимательской организации. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из главных задач в любом бизнесе. Экономический анализ имеет большое значение в управлении финансовыми результатами. Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности компании:

- систематический контроль за формированием финансовых результатов;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирования их величины;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

1.2 Основные показатели и порядок формирования прибыли предприятия

В связи с тем, что термин "финансовый результат" означает различные виды прибылей и убытков, необходимо систематизировать используемые термины. Рассмотрим наиболее общие классификационные признаки финансовых результатов предприятия.

1. По источникам формирования, используемых в учёте:
 - Прибыль (убыток) от продаж;
 - Прибыль (убыток) от прочих операций, в том числе реализации имущества;
 - Балансовая прибыль (убыток).
2. По источникам формирования по основным видам деятельности организации:
 - Прибыль (убыток) от операционной деятельности;
 - Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности;
 - Прибыль (убыток) от финансовой деятельности.
3. По составу элементов:
 - Маржинальная прибыль;
 - Валовая прибыль;
 - Чистая (нераспределённая) прибыль (непокрытый убыток).
4. По характеру налогообложения:
 - Налогооблагаемая прибыль;
 - Прибыль, не подлежащая налогообложению.
5. По периоду формирования:
 - Прибыль (убыток) предшествующего периода;
 - Прибыль (убыток) отчётного периода;

- Предполагаемая прибыль (убыток).
- 6. По степени обобщения:
 - Прибыль (убыток) организации;
 - Консолидированная прибыль (убыток).

Существует несколько толкований понятия прибыли. Например, К. Маркс в "капитале" определил прибыль как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость. Источником прибавочной стоимости автор "капитала" был введен в эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. По Марксу, это внешняя форма проявления сущности буржуазного экономического строя, буржуазных производственных отношений. Таким образом, эксплуатация - это главное, что лежит в самой основе марксистской трактовке прибыли.⁴

В современном понимании прибыль - это общий показатель деятельности компании, который отражает и рост производства, и повышение качества выпускаемой продукции, и снижение затрат.

Прибыль, как результат финансовой деятельности выполняет определенные функции. Во-первых, прибыль отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Это основа экономического развития. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет прибыли выполняются обязательства предприятий перед бюджетом, банками и другими организациями. Кроме того, следует отметить, что прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов. Из этого следует, что прибыль выполняет воспроизводственную, стимулирующую и распределительную функции. Характеризует степень деловой активности и финансовое благополучие предприятия. Прибыль используется для

⁴ Маркс, К. Теории прибавочной стоимости. (IV том «Капитала»). Ч. 3. — М., 1964. — 674 с. — (Соч. — 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс; Т. 26, Ч. 3)

определения уровня доходности авансовых средств - рентабельности инвестиций в активы.

Для оценки эффективности работы предприятия только показателя прибыли недостаточно. Например, две компании получают одинаковую прибыль, но имеют разную стоимость производственных активов, то есть сумму основного и оборотного капитала. Предприятие, имеющее меньшую стоимость производственных активов, работает более эффективно. Таким образом, для оценки эффективности предприятия необходимо сравнить прибыль и производственные активы, с которыми оно создано. Это прибыльность. Термин доходность происходит от “рента”, что буквально означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность. В экономической литературе существует несколько понятий рентабельности. Таким образом, в широком смысле доходность отражает любой доход, полученный в результате хозяйственной деятельности человека.

По данным других авторов, рентабельность является одним из основных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). В любом случае, доходность - это отношение дохода к капиталу, вложенному в создание этого дохода. Показатели рентабельности используются для сравнения показателей отдельных предприятий и отраслей, производящих различные объемы и виды продукции. Эти показатели характеризуют прибыль по отношению к затраченным производственным ресурсам. Основными видами доходности по Шеремету А. Д., Негашеву являются следующие показатели, которые представлены в таблице ниже.⁵

⁵ Шеремет, А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФА-М, 2008. — 208 с.

Таблица 1.1 – Основные виды рентабельности

Показатель	Расчетная формула	Значение показателя
1	2	3
Общая рентабельность активов (авансированного капитала) по бухгалтерской прибыли	Прибыль до налогообложения/ Средняя величина валюты баланса* 100%	Показывает, сколько средств было привлечено фирмой для получения каждого рубля.
Рентабельность активов по чистой прибыли	Чистая прибыль/ Средняя величина валюты баланса* 100%	Показывает количество чистой прибыли или убытка, полученной на один рубль всех совокупных активов предприятия.
Рентабельность производственных активов (имущества) по общей бухгалтерской (или чистой) прибыли	Прибыль до налогообложения/ Средняя величина производственных активов, включая собственные средства, нематериальные активы и запасы * 100%	Показывает, какую прибыль приносит каждый рубль вложенный в производственные активы предприятия.
Рентабельность собственного капитала по бухгалтерской прибыли (или по чистой прибыли)	Прибыль до налогообложения/ Средняя величина собственного капитала * 100%	Характеризует эффективность использования собственного капитала, и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с каждого рубля авансированного в капитал.

Показатели рентабельности являются важными элементами, отражающими факторную среду прибыли предприятия. Поэтому они необходимы при сравнительном анализе и оценке финансового состояния предприятия. Определены основные задачи анализа финансовых показателей:

- регулярный контроль выполнения планов реализации продукции и получения прибыли;
- определение воздействия объективных и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения размера прибыли и рентабельности;

- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Однако прибыль и рентабельность не в полной мере характеризуют финансовое состояние компании и ее тенденции. Это зависит от определенных финансовых пропорций, которые анализируются по балансу.

1.3 Методика анализа и оценки финансовых результатов деятельности предприятия

Финансовые результаты деятельности коммерческой организации характеризуются суммой полученной прибыли и ее уровнем рентабельности.

Основными источниками информации при проведении анализа являются данные аналитического бухгалтерского учета и отчет о финансовых результатах. А. Д. Шеремет предлагает анализировать прибыль и рентабельность продукции в следующей последовательности:

1. Формируется ряд показателей, в которых проявляются финансовые результаты организации». При этом выделяются такие показатели, как валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) от продаж и прочей внереализационной деятельности, прибыль (убыток) до налогообложения (общая бухгалтерская прибыль), прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода).
2. Анализ на предварительном этапе проводится как по абсолютным показателям прибыли, так и по ее относительным показателям, например

по отношению прибыли к выручке от продажи – по рентабельности продаж.

3. Углубленный анализ осуществляется путем исследования влияния на величину прибыли и рентабельность продаж различных факторов, которые подразделяются на группу внешних и группу внутренних факторов.
4. Затем анализируется влияние инфляции на финансовые результаты от продаж продукции.
5. Изучается качество прибыли – обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли.
6. Проводится анализ рентабельности активов предприятия.
7. Осуществляется маржинальный анализ прибыли.

Н. Н. Селезнева рекомендует проводить анализ финансовых результатов и рентабельности организации в следующей последовательности:

1. Дается классификация прибыли, которая рассматривается как показатель эффекта хозяйственной деятельности. В целях анализа прибыль классифицируется:
 - по порядку формирования: валовая прибыль, маржинальный доход, прибыль до налогообложения, чистая прибыль;
 - по источникам формирования: прибыль от реализации услуг, прибыль от реализации имущества, внереализационная прибыль;
 - по видам деятельности: прибыль от обычной деятельности, прибыль от инвестиционной деятельности, прибыль от финансовой деятельности;
 - по периодичности получения: регулярная прибыль, чрезвычайная прибыль;
 - по характеру использования: прибыль, направленная на дивиденды (потребленная), прибыль капитализированная (нераспределенная) прибыль.

Одновременно с этим ею выделяются следующие цели управления прибылью:

- максимизация прибыли в соответствии с ресурсами предприятия и условиями рыночной конъюнктуры;
 - достижение оптимального соотношения между максимально возможным уровнем прибыли и риском ее получения;
 - высокое качество прибыли;
 - обеспечение соответствующего уровня выплаты дивидендов собственникам;
 - обеспечение достаточного объема инвестиций за счет нераспределенной прибыли;
 - увеличение рыночной стоимости предприятия;
 - обеспечение эффективных программ участия персонала в распределении прибыли.
2. Формируются показатели прибыли, раскрываются основы их расчета и раскрываются взаимосвязи между ними.
 3. Перечисляются экономические факторы, влияющие на величину прибыли, проводится факторный анализ прибыли до налогообложения.
 4. Рекомендуются при анализе учитывать влияние инфляции на финансовые результаты.
 5. Проводится анализ «качества» прибыли, под которым понимается «обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли организации». Прибыль имеет высокое качество, если растет объем производства, снижаются расходы по производству и реализации, низкое качество прибыли означает, что имеется рост цен на продукцию без увеличения объема выпуска и продаж в натуральных показателях. Кроме этого, качество прибыли характеризуется:
 - состоянием расчетов с кредиторами, чем меньше просроченной кредиторской задолженности, тем выше качество прибыли;

- уровнем рентабельности продаж;
 - коэффициентом достаточности прибыли;
 - структурой рентабельности по видам продукции.
6. Рассматриваются денежные потоки организации в целях выяснения степени достаточности поступлений денежных средств по текущей деятельности для обеспечения оттоков по текущей и инвестиционной деятельности предприятия. Предлагается увязывать анализ финансовых результатов с анализом денежных потоков.
 7. Осуществляется анализ финансовых результатов по финансовой отчетности предприятия, т. е. изучаются их уровень, динамика (горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах) и структура (вертикальный анализ).
 8. Предложена схема факторного анализа общей бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) и прибыли от реализации продукции.
 9. На изменение прибыли от продаж влияют две группы факторов. К первой группе относятся: изменения в объеме продаж при оценке базовой или плановой себестоимости, изменения в объеме производства в связи с изменениями в структуре производства. Вторая группа факторов представлена экономией от снижения себестоимости продукции, экономией от снижения себестоимости продукции за счет структурных сдвигов, изменением издержек из-за динамики цен на материалы и тарифов на услуги, изменением цен на один рубль продукции. Недостатком этого метода является то, что при раскрытии состава факторов, влияющих на изменение прибыли, методологическая ошибка, которая заключается в том, что рекомендуется дважды учитывать влияние одного фактора на изменение прибыли, а именно структурный сдвиг в ассортименте продукции учитывается одновременно в двух группах факторов. Можно отметить, что в связи с предлагаемой

классификацией факторов и ее разделением на две группы возникает вопрос.

10. Затем рекомендуется проанализировать использование прибыли на основе отчета о финансовых результатах, учитывая основные направления использования чистой прибыли. Автор предлагает рассчитать ставку капитализации, темп устойчивого роста собственного капитала, соотношение потребления прибыли в процессе вертикального и горизонтального анализа использования чистой прибыли. При этом под коэффициентом капитализации прибыли понимается доля в общей чистой прибыли средств, направляемых в резервный фонд и накопительный Фонд, под коэффициентом потребления - доля средств от чистой прибыли к потреблению (фонд потребления, Фонд социальной сферы, дивиденды, благотворительные и иные цели) в общей сумме чистой прибыли. Темп устойчивого роста собственного капитала - это соотношение между разницей между чистой прибылью и потребленной прибылью и величиной собственного капитала в среднем за анализируемый период.

11. Высказываются соображения, что завершающим этапом анализа финансовых результатов должен быть анализ рентабельности, в рамках которого должны определяться показатели рентабельности, дается определение экономической и финансовой рентабельности с рассмотрением эффекта финансового рычага, проводится анализ рентабельности активов, собственного капитала, рентабельности продукции и производственных фондов.

Обобщая сказанное, можно отметить, что методологический подход к содержанию экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия, должен заключаться в следующем:

Анализ финансовых результатов следует проводить, соблюдая логику движения от общего к частному и, далее, к определению влияния частного на

общее. Иными словами, сначала анализируются сводные показатели финансовых результатов в их динамике, затем изучается их структура, определяются изменения в анализируемом периоде по отношению к базисному периоду или бизнес-плану; выявляются факторы, которые привели к изменениям, показатели, которые могут быть использованы для количественной оценки влияния факторов на изменение финансовых результатов.

Детальный анализ финансовых результатов на основе углубленного изучения частных показателей и выявления резервов роста прибыли.

По представленному алгоритму анализа, в первую очередь, изучается формирование прибыли, т. е. массы, динамики и структуры общей (совокупной) прибыли предприятия с выявлением факторов ее изменения и потенциальных резервов.

Затем анализируются:

- составляющие совокупной прибыли, которыми являются прибыль от продаж и прибыль от прочей деятельности;
- прибыль в разрезе выпуска конкретных видов продукции, конкретных договоров с покупателями;
- прибыль от прочей деятельности в разрезе отдельных операций и сделок;
- рентабельность (доходность) деятельности, в частности, рентабельность продаж, характеризующая величину прибыли на каждый рубль выручки от продаж.

Следующим направлением является анализ прибыли от продаж в составе маржинального дохода с выделением условно-постоянных и условно-переменных затрат в целом по предприятию и на уровне конкретного продукта. Наконец, проводится маржинальный анализ или анализ приростных доходов и затрат для определения объема производства (реализации), соответствующего возможности получения предприятием максимальной прибыли от реализации.

Показатели, используемые для анализа, оцениваются в базисных, плановых и фактических ценах, влиянии инфляции, факторах риска и неопределенности прибыли.

Расчеты изменений финансовых результатов ведутся непосредственно, так и с использованием различных методов экономического анализа, содержание которых изучается в его теории, позволяющих раскрыть систему конкретных изменений под воздействием различных факторов и показать ее связь с изменением обобщающих показателей.

В то же время, мы изучаем источники прибыли, степень устойчивости прибыли, а также разработка мероприятий по реализации резервов и прогноза финансовых результатов.

2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «МАКЛЕР»

2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Маклер»

Общество с ограниченной ответственностью «Маклер» создано в результате реорганизации в форме преобразования товарищества с ограниченной ответственностью «Маклер», зарегистрировано постановлением администрации г. Рубцовска №2085 от 28 декабря 1993 года и является правопреемником реорганизованного товарищества с ограниченной ответственностью «Маклер», по всем правам и обязанностям в соответствии с передаточным актом.

Полное официальное название общества - «Общество с ограниченной ответственностью «Маклер».

Сокращенное фирменное наименование общества: ООО «Маклер».

Целью деятельности Общества является извлечение прибыли.

Единственным участником общества является Терёхин Олег Алексеевич.

Юридический адрес общества: 658200, г. Рубцовск, пер. Дзержинского 15/2,3.

Основная цель предприятия – предложить потребителям широкий спектр препаратов по приемлемым ценам.

Миссия фирмы: расширяющаяся организация с высоким, стабильным доходом и компетентными продуктивными сотрудниками; помогающая людям

быть здоровыми и делающая их проживание комфортным и удобным.

Задачи организации:

- обеспечение населения качественными лекарственными средствами и изделиями мед. назначения;
- обеспечение персонала предприятия высокой заработной платой, нормальными условиями труда и возможностью профессионального роста;
- создание рабочих мест;
- недопущение сбоев в работе предприятия.

Общество имеет лицензию на осуществление фармацевтической деятельности, которая выдана Управлением Алтайского края по здравоохранению и фармацевтической деятельности, а также сертификаты соответствия лекарственных средств.

Общество функционирует на основании Устава, в котором определены основные положения.

Уставной капитал общества определяет минимальный размер имуществ Общества, гарантирующего интересы кредиторов. Уставной капитал составляет 10 000 (десять тысяч) рублей.

Общество имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета.

Общество с ограниченной ответственностью «Маклер» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, быть истцом и ответчиком в суде.

Весь перечень аптек организации перечислен в таблице 2.1 Перечень аптек ООО «Маклер».

Таблица 2.1 - Перечень аптек ООО «Маклер»

Наименование аптек	Индекс	Адрес
1	2	3
Центральная	658213	Алтайский край, г Рубцовск, ул. Дзержинского, 15-2,3
Северная	658222	Алтайский край, г. Рубцовск, ул. Северная, дом 15, пом. 19, 20
Южный	658210	Алтайский край, г. Рубцовск, пр. Ленина, 194, пом. 12
Вокзал	658224	Алтайский край, г. Рубцовск, пр. Комсомольская дом, 208, пом. 5
Смоленская	658204	Алтайский край, г Рубцовск, пр. Комсомольская, дом 71а - 66
Тихвинская	658204	Алтайский край, г Рубцовск, ул. Тихвинская, дом 30
Витаминка	658223	Алтайский край, г. Рубцовск, пер Гражданский, дом 26, пом. 1
911	658201	Алтайский край, г Рубцовск, ул. Дзержинского, дом 13, пом. 82
Формула жизни	658212	Алтайский край, г. Рубцовск, ул. Тракторная, дом 17
Горняк	658420	Алтайский край, Локтевский район, г. Горняк, ул. Миронова 99
Старолейка	658450	Алтайский край, Третьяковский район, с. Староалейское, ул. Кирова, дом. 53
Углы	658270	Алтайский край, Угловский район, с. Угловское, пер. Пушкина д. 19, пом. 1
Егорьевка	658280	Алтайский край, Егорьевский район, с. Новоегорьевское, ул. Гагарина, дом 2
Змеиногоorsk	658480	Алтайский край, г. Змеиногоorsk, ул. Семипалатинская, дом 4
Веселоярск	658248	Алтайский край, Рубцовский р-он, с. Веселоярск, ул. Ленина, дом 211
Волчиха	658930	Алтайский край, Волчихинский район, с. Волчиха, ул. Ленина, дом 89в, пом. 1

Общество может иметь гражданские права и выполнять гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенные федеральными законами, если это не противоречит предмету и

целям деятельности, предусмотренных настоящим уставом. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, общество может заниматься на основании специального разрешения (лицензии).

ООО «Маклер» представляет собой предприятие с линейно-функциональной структурой. Оно включает в свой состав различные структурные подразделения. Организационная структура предприятия представлена в Приложении 1.

Общество осуществляет права владения, пользования и распоряжения своим имуществом, принимает на баланс основные фонды, обменивает, сдает в аренду, предоставляет в аренду другим юридическим лицам.

Основными потребителями являются частные лица и юридические организации города Рубцовска, а также Рубцовского, Егорьевского и Локтевского районов Алтайского края.

Основными конкурентам ООО «Маклер» являются аптечные сети «Витим», «Первая помощь», «Губернский лекарь», «Имплозия-аптека низкие цены» и муниципальные аптеки города Рубцовска.

ООО «Маклер» имеет постоянных, проверенных и надежных поставщиков, что исключает риски попадания на прилавок фальсифицированных лекарственных средств. Так поставщик ПАО «Катрен» г.Барнаул, страхует медицинские препараты, покупаемые у них ООО «Маклер» на 1 000 000 рублей. Если вскрыется факт приобретения фальсифицированного товара, ПАО «Катрен» через страховую кампанию выплачивает данную сумму.

Из данной таблицы видно, что основными поставщиками являются предприятия города Барнаула.

Таблица 2.2 - Основные поставщики медикаментов и сопутствующего товара
ООО «Маклер»

Наименование	Вид закупаемого товара
1	2
ООО «СИА » г.Барнаул	Медикаменты
ООО «Аптека-Холдинг» г.Барнаул	Медикаменты
ООО «Биомед» г.Барнаул	Медикаменты
ООО «Елатомский приборный завод» г.Елатьма	Приборы « Алмаг»
ООО «Медэкспорт-Северная Звезда» г.Барнаул	Медикаменты
ООО «Прагмафарм» г.Барнаул	Детское питание
ООО «Протек» г.Барнаул	Косметологические средства
ООО «Роста » г.Барнаул	Медикаменты
ООО «Фармкомплект» г. Барнаул	Медикаменты

Рассмотрим в таблице 2.3 основные показатели деятельности предприятия за 2015-2017 гг.

Из данной таблицы можно сделать вывод, что у предприятия наблюдается уменьшение выручки на протяжении исследуемого периода. Так в 2016 году по сравнению с 2015 годом она уменьшилась на 16788 тыс. руб., а в 2017 году по сравнению с 2016 годом еще на 28232 тыс. руб.

Себестоимость проданной продукции в 2016 году по сравнению с 2015 годом снизилась на 11133 тыс. руб., и к 2017 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 22475 тыс. руб., что было связано с уменьшением выплат заработной платы персоналу, в связи с его сокращением вследствие продажи нескольких розничных точек. Закуп стал производиться централизованно, что позволило увеличить скидку у поставщиков на закупаемую фармацевтическую продукцию.

Таблица 2.3 - Основные показатели деятельности ООО «Маклер» за 2015-2017 гг.

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	Абсолютное отклонение, тыс. руб.			Темп изменения, %		
				2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2015	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Численность чел.	56	49	37	-7	-12	-19	87,5	75,51	66,07
Среднемес. з/п., руб.	13898	16155,4	12947,5	2257,38	-3207,9	-950,52	116,24	80,14	93,16
Фонд з/п, тыс. руб.	9339,47	9499,38	5748,69	159,91	-3750,7	-3590,8	101,71	60,52	61,55
Среднегодовая выработка на одного работающего	2176,18	2144,65	2077,19	-31,53	-67,46	-98,99	98,55	96,85	95,45
Выручка(нетто)от продажи	121866	105088	76856	-16778	-28232	-45010	86,23	73,13	63,07
Себестоимость проданных товаров	98526	87393	64918	-11133	-22475	-33608	88,7	74,28	65,89
Прибыль от продаж	2572	-1938	-709	-4510	1229	-3281	-75,35	36,58	-27,57
Чистая прибыль	139	2041	-2106	1902	-4147	-2245	1468,35	103,18	-1515,1

Прибыль от продаж в 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшилась на 4510 тыс. руб., а к 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась на 1229 тыс. руб. Чистая прибыль увеличилась в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 1902 тыс. руб. в результате продажи доли основных средств, а в 2017 году снизилась на 4147 тыс. руб., за счет снижения себестоимости продаж.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, то есть пассивов). Данные сведения представлены в балансе ООО «Маклер». (Приложение 2)

Анализ ликвидности баланса ООО «Маклер» представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Анализ ликвидности баланса ООО «Маклер» за 2015-2017 гг. (тыс. руб.)

Год/ группа	2015 год	2016 год	2017 год	Год/ группа	2015 год	2016 год	2017 год
1	2	3	4	5	6	7	8
A1	388	681	653	П1	10750	9141	7133
A2	4403	2088	682	П2	9533	8490	9350
A3	14533	12993	12912	П3	0	0	0
A4	4147	3595	3386	П4	3188	1726	1150
Итого	23471	19357	17633	Итого	23471	19357	17633

Баланс считается абсолютно - ликвидным, если выполняется следующие условия: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$

Из соотношения активов и пассивов баланса следует, что за весь анализируемый период баланс ООО «Маклер» нельзя назвать абсолютно ликвидным ($A1 \leq P1$; $A2 \leq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \geq P4$), так как неравенство имеет противоположный знак.

Далее для более полного анализа финансового состояния ООО «Маклер», проведем анализ показателей ликвидности за 2015-2017 год.

На основе данных таблицы 2.5 можно сделать следующие выводы: Коэффициент абсолютной ликвидности является жестким критерием

платёжеспособности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие сможет погасить в ближайшее время.

В данном случае мы видим, что за 2015-2017 год коэффициент ниже нормы, значит, у предприятия нарушена платежеспособность и краткосрочные обязательства предприятие не сможет погасить в ближайшее время, в 2017 году ситуация не много улучшилась данный коэффициент возрос и составил 0,06, так как предприятие частично погасило займы и кредиты.

Таблица 2.5 - Динамика показателей ликвидности ООО «Маклер» за 2015-2017гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Абсолютное изменение		
				2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2015
1	2	3	4	5	6	7
1.Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,07	0,07	0,01	0	0,01
2.Коэффициент текущей ликвидности	0,84	0,66	0,57	-0,18	-0,09	-0,27
3.Коэффициент покрытия (быстрой ликвидности)	0,84	0,66	0,57	-0,18	-0,09	-0,27

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую ликвидность и показывает, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются текущими активами, т.е. сколько денежных единиц текущих активов, приходится на одну денежную единицу текущих обязательств. В данном случае коэффициент на протяжении периода находится ниже рекомендуемого значения, в 2017 году по сравнению с 2016 годом он снизился на 0,03, и составил 0,86. Коэффициент покрытия (быстрой ликвидности) является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какую часть можно погасить текущими активами за минусом запасов. Этот коэффициент помогает

оценить возможность погашения предприятием краткосрочных обязательств в случае его критического положения, когда не будет возможности продать запасы. В данном случае коэффициент покрытия в 2017 году ниже нормы. Все выше рассчитанные показатели платежеспособности не входят в установленные нормы, что говорит о неплатежеспособности предприятия. Таким образом, рассмотрев финансовое состояние предприятия по основным финансовым показателям, можно сделать вывод, что деятельность ООО «Маклер» является финансово-неустойчивой, и не платежеспособной.

Необходимой является и оценка финансового положения ООО «Маклер» с помощью финансовых коэффициентов, расчет которых представлен в таблице 2.6.

Коэффициент финансовой автономии на 2016 год по сравнению с 2015 годом снизился на 0,05, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшился еще на 0,02. Данный коэффициент показывает, что имущество предприятия на 2017 год образовано за счет собственных средств всего на 2%, данный уровень достаточно низкий и не создает базы для дальнейшего развития предприятия, что не обеспечивает финансовую независимость от кредиторов предприятия. Коэффициент финансовой зависимости ООО «Маклер» на протяжении исследуемого периода, подтверждает высокую зависимость предприятия от заемных источников финансирования.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности длительное время, в данном случае значение коэффициента ниже нормы.

Уровень коэффициента финансового рычага (левириджа) повысился в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 3,84, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом возрос еще на 4,1, что говорит об увеличении финансового риска, доля заемных средств в капитале предприятия велика, что не обеспечивает высокий уровень платежеспособности ООО «Маклер».

Таблица 2.6 - Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Маклер» за 2015-2017 гг.

Показатель	Оптимальное значение	2015 год	2016 год	2017 год	Абсолютное изменение		
					2016/2015	2017/2016	2017/2015
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Коэффициент финансовой независимости (автономии)	>0,5	0,13	0,08	0,06	-0,05	-0,02	-0,07
2. Коэффициент финансовой зависимости	<0,5	0,86	0,91	0,93	0,05	0,02	0,07
3. Коэффициент финансовой устойчивости	>0,5	0,13	0,08	0,06	-0,05	-0,02	-0,07
4. Коэффициент финансового рычага (левериджа)	<1	6,36	10,2	14,3	3,84	4,1	7,94
5. Коэффициент финансирования	>1	0,15	0,09	0,06	-0,06	-0,03	-0,09
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	>0,5	-0,3	-1,08	-1,94	-0,78	-0,86	-1,64
7. Коэффициент постоянного актива	-	1,3	2,08	2,94	0,78	0,86	1,64
8. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	от 0,6 до 0,8	-0,06	-0,14	-0,17	-0,08	-0,03	-0,11
9. Коэффициент обеспеченности ОА, СОС	>0,1	-0,04	-0,14	-0,15	-0,07	-0,04	-0,11

Коэффициент финансирования показывает, что к концу 2016 года наблюдается снижение доли финансирования на 0,06 за счёт уменьшения собственных средств, такая же ситуация происходит в 2017 году, коэффициент

составил 0,06, снизился на 0,03.

Коэффициент маневренности собственного капитала ниже нормы, так к 2016 году по сравнению с 2015 годом он снизился на 0,78 , а в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 0,86, что свидетельствует о том, что предприятие не может свободно маневрировать собственными средствами.

Коэффициент постоянного актива показывает долю внеоборотных активов в источниках собственных средств. В ООО «Маклер» внеоборотные активы превышают собственные источники финансирования, в 2017 году наблюдается повышение доли внеоборотных активов в собственных источниках.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами характеризует степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами необходимой для финансовой устойчивости. В данном случае коэффициент ниже установленного оптимального значения, в 2017 году он составил 0,17.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами показывает степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами необходимыми для финансовой устойчивости.

В данном случае коэффициент ниже установленного оптимального значения, в 2017 году он составил отрицательное значение 0,15. Из рассчитанных коэффициентов следует сделать вывод, что за исследуемый период деятельность предприятия ООО «Маклер» была финансово-неустойчивой.

В целом, проведенный анализ финансового состояния позволил сделать выводы:

- предприятие является финансово-неустойчивым;
- наблюдается недостаток собственных средств;
- у предприятия нарушена платежеспособность.

Рассмотрев анализ финансового состояния, перейдем к изучению анализа финансовых результатов предприятия и движения денежных потоков.

2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Маклер»

Финансовый результат деятельности организации выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период.

На примере отчета о финансовых результатах (Приложение 3) ООО «Маклер» проведем анализ динамики и структуры прибыли за 2015-2017 гг.

По данным таблицы 2.7 видно, что прибыль организации на протяжении исследуемого периода увеличивается.

Выручка от реализации продукции к 2016 году по сравнению с 2015 годом сократилась на 1563 тыс. руб. или 98,2%, это произошло за счет снижения объемов реализации фармацевтической продукции, а к 2017 году она снизилась еще на 2792 тыс. руб. или на 96,8 %, что отрицательно сказалось на деятельности предприятия.

Себестоимость в 2016 году снизилась на 2084 тыс. руб., а к 2017 году еще на 2466 тыс. руб. за счет сокращения объема реализации продукции. Прибыль от продаж в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 34 тыс. руб.

Таблица 2.7 - Анализ состава и динамики прибыли ООО «Маклер» за 2015-2017 гг. (тыс. руб.)

Показатель	Период исследования			Отклонение					
				Абсолютное, тыс. руб.			Темп изменения, %		
	2015 год	2016 год	2017 год	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2015	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/20 15
1	2	3	4	5	6	7	8	10	11
Выручка (нетто) от продажи продукции	121866	105088	76856	-16778	-28232	-45010	86,23	73,13	63,07
Себестоимость проданных товаров	98526	87393	64918	-11133	-22475	-33608	88,7	74,28	65,89
Валовая прибыль	23340	17695	11938	-5645	-5757	-11402	75,81	67,47	51,15
Коммерческие расходы	20768	19633	12647	-1135	-6986	-8121	94,53	64,42	60,90
Прибыль/ убыток от продаж	2572	-1938	-709	-4510	1229	-3281	-75,35	36,58	-27,57
Проценты к уплате	1941	1573	596	-368	-977	-1345	81,04	37,89	30,71
Прочие доходы	435	15280	108	14845	-15172	-327	3512,64	0,71	24,83
Прочие расходы	927	9728	909	8801	-8819	-18	1049,41	9,34	98,06
Прибыль до налогообложения	139	2041	-2106	1902	-4147	-2245	1468,35	-103,18	-1515,11
Чистая прибыль	139	2041	-2106	1902	-4147	-2245	1468,35	-103,18	-1515,11

Чистая прибыль предприятия ООО «Маклер» к 2016 году выступила в виде убытка, который составил 1690 тыс. руб., а в 2017 году по сравнению с 2016 годом возросла на 2601 тыс. руб., что является положительным моментом в работе предприятия.

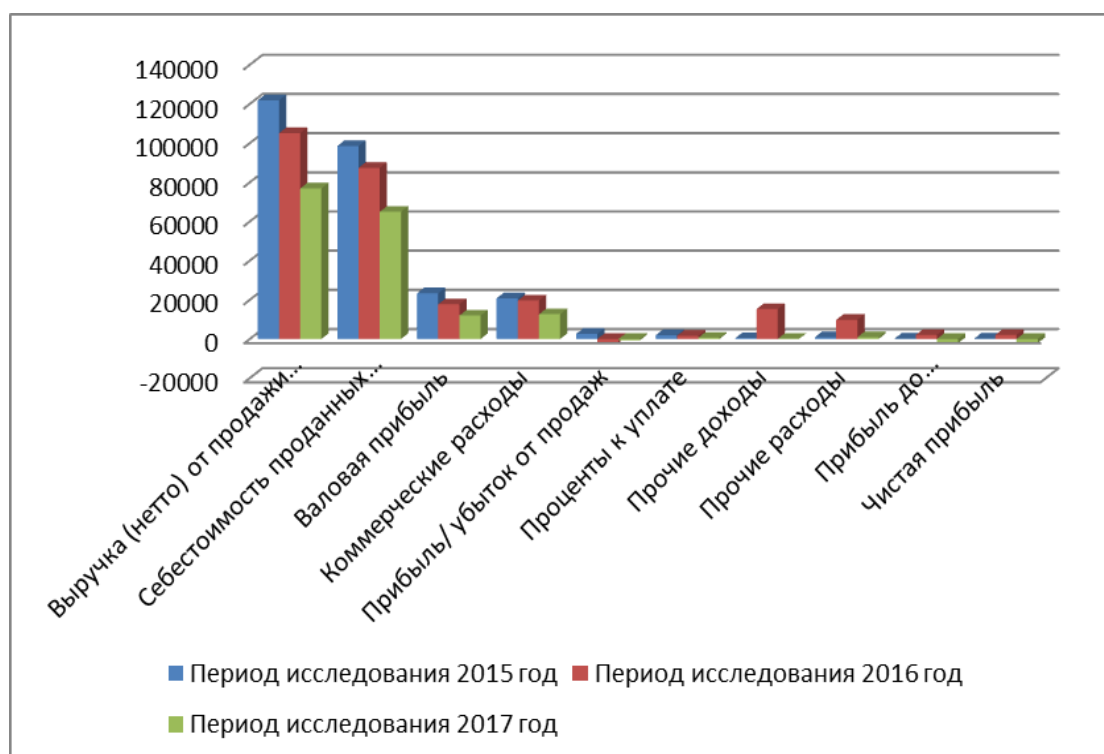


Рисунок 2.1 Динамика основных показателей финансовых результатов ООО «Маклер» за 2015-2017 гг. (тыс. руб.)

Далее необходимо проследить динамику соотношения доходов и расходов за 2015-2017 гг., которая представлена в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Анализ соотношения всех доходов и расходов ООО «Маклер» за 2015-2017 гг.

Показатели	Период			Абсолютное изменение, тыс. руб.			Темп изменения %		
	2015 год	2016 год	2017 год	2016/2015	2017/2016	2017/2015	2016/2015	2017/2016	2017/2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 Доходы в том числе:	122301	120368	76964	-1933	-43404	-45337	98,42	63,94	62,93
Выручка от реализации	121866	105088	76856	-16778	-28232	-45010	86,23	73,13	63,07
Прочие доходы	435	15280	108	14845	-15172	-327	3512,6	0,71	24,83

Продолжение таблицы 2.8

2.Расходы в том числе:	122162	118327	79070	-3835	-39257	-43092	96,86	66,82	64,73
По обычным видам деятельности	98526	87393	64918	-11133	-22475	-33608	88,7	74,28	65,89
Коммерческие расходы	20768	19633	12647	-1135	-6986	-8121	94,53	64,42	60,9
Проценты к уплате	1941	1573	596	-368	-977	-1345	81,04	37,89	30,71
Прочие расходы	927	9728	909	8801	-8819	-18	1049,4	9,34	98,06
3.Чистая прибыль (убыток) (п.1-п.2)	139	2041	-2106	1902	-4147	-2245	1468,4	-103,2	-1515,1

Из данной таблицы можно сделать следующий вывод, что отрицательное влияние на размер чистой прибыли оказало увеличение прочих расходов в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 2674 тыс. руб., а также процентов к уплате, а также за счет увеличения выплаты налога на прибыль на 172 тыс. руб.

В 2017 году расходы снизились на 5463 тыс. руб. по сравнению с 2016 годом, тем самым оказав отрицательное влияние на чистую прибыль организации. Наибольшую долю в расходах организации, занимает себестоимость, а также коммерческие расходы.

В целом, в 2017 году расходы не превышали доходы, что является положительным моментом в работе организации.

Любая организация, в том числе и ООО «Маклер», заинтересовано в том, чтобы в конкурентной борьбе получить максимум прибыли.

На прибыль от реализации оказывает влияние изменение следующих факторов:

- изменение продажных цен на товары и тарифов на услуги и работы,
- изменение полной себестоимости объектов реализации,

- изменение объема реализации,
- изменение структуры и ассортимента реализованной продукции.

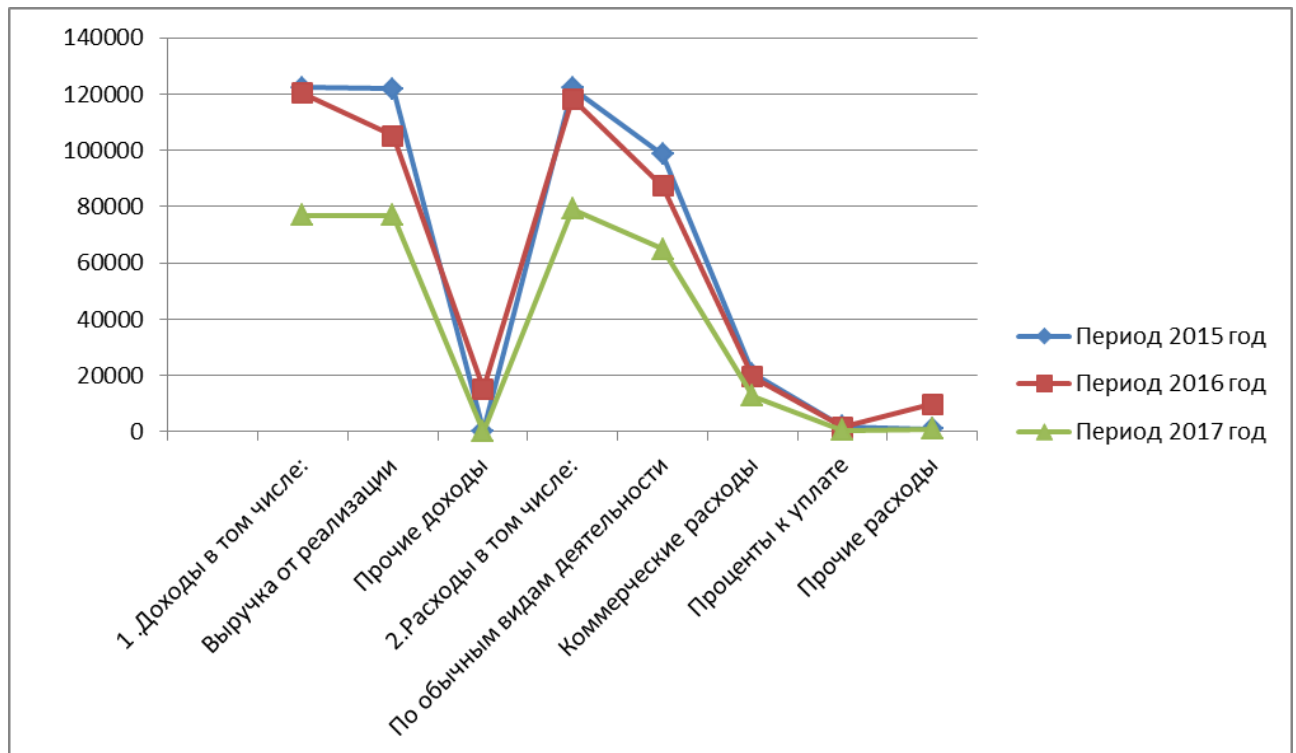


Рисунок 2.2 Анализ соотношения всех доходов и расходов ООО «Маклер» за 2015-2017 гг. (тыс. руб.)

В таблицах 2.9 - 2.10 представим факторный анализ прибыли от продаж за 2015-2017 гг.

$$\Pi = В - С - К - У , \quad (2.1)$$

где Π прибыль от продаж;

$В$ - выручка от продаж;

$С$ - полная себестоимость;

$К$ - коммерческие расходы;

$У$ - управленческие расходы.

Таблица 2.9 - Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Маклер» за 2015-2016 гг., (тыс. руб.)

Показатель	Выручка от продаж и	Полная себестоимость	Коммерческие расходы	Прибыль от продаж	Влияние факторов
1	2	3	4	5	6
Базисное значение	121866	98526	20768	2572	-
1 подстановка	105088	98526	20768	-14206	-16778
2 подстановка	105088	87393	20768	-3073	11133
Отчетное значение	105088	87393	19633	-1938	1135
Совокупное влияние факторов					-4510

Анализ проведенных расчетов позволяет сделать вывод о том, что прибыль от продаж ООО «Маклер» в 2016 году по сравнению с прибылью 2015 года возросла на 992 тыс. руб., за счет снижения себестоимости на 2084 тыс. руб., а также за счет сокращения коммерческих расходов на 290 тыс. руб., а управленческих расходов на 181 тыс.руб. Отрицательное влияние на прибыль от продаж оказало снижение выручки от реализации фармацевтической продукции на 1563 тыс. руб.

Анализ проведенных расчетов в таблице 2.10 позволяет сделать вывод о том, что прибыль от продаж ООО «Маклер» в 2017 году по сравнению с прибылью 2016 года снизилась на 38 тыс. руб., за счет снижения выручки от реализации на 2792 тыс.руб. Сокращение коммерческих расходов оказали положительное воздействие на прибыль от продаж.

Таблица 2.10 - Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Маклер» за 2016-2017 гг., (тыс. руб.)

Показатель	Выручка от продаж	Полная себестоимость	Коммер- ческие расходы	Прибыль от продаж	Влияние факторов
1	2	3	4	5	6
Базисное значение	105088	87393	19633	-1938	-
1 подстановка	76856	87393	19633	-30170	-28232
2 подстановка	76856	64918	19633	-7695	22475
Отчетное значение	76856	64918	12647	-709	6986
Совокупное влияние факторов					1229

На выручку организации оказывают влияние и сезонные факторы. По кварталам выручка организации распределялся неравномерно, о чем свидетельствуют данные таблицы 2.11. Наибольший удельный вес в годовом товарообороте занимает оборот первого квартала в 2015 году - 43,6%, в 2016 году - 42,0%, в 2017 году - 43,1%, данное увеличение реализации медикаментов связано с повышением заболеваемости вирусными инфекциями, когда у покупателей возникает потребность в покупке противовирусных препаратов. Самая низкая доля товарооборота приходится на 3 квартал, в 2015 году она составила 13,3%, в 2016 году - 13,3%, а в 2017 году - 11,6%, данное снижение товарооборота происходит в связи с приходом летних месяцев.

Объемы товарооборота первого и второго квартала составляют от 26,1 до 43,1%.

Таблица 2.11 - Анализ выручки ООО «Маклер» по кварталам года за 2015-2017 гг.

Квартал	2015 год		2016 год		2017 год		Изменение, тыс. руб.		
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	2016/2017	2017/2016	2017/2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	39756	43,6	37645	42	37467	43,1	-2111	-178	-2289
2	18165	19,9	17690	19,7	16500	19	-475	-1190	-1665
3	12160	13,3	11980	13,3	10087	11,6	-180	-1893	-2073
4	21051	23	22254	24,8	22723	26,1	1203	469	1672
Всего	91132	100	89569	100	86777	100	-1563	-2792	-4355

Анализ коэффициентов финансовых результатов деятельности играет значительную роль при анализе финансового состояния организации и состоит из расчета и анализа коэффициентов рентабельности.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами.

Для оценки рентабельности организации рассчитываются показатели, представленные в таблице 2.12.

Из данной таблицы можно сделать вывод, что рентабельность текущей деятельности или затратноотдача показывает, сколько приходится прибыли от продаж на единицу затрат. В 2016 году по сравнению с 2015 годом происходит увеличение на 1,51%, а в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 0,12%.

Таблица 2.12 - Анализ рентабельности ООО «Маклер» за 2015-2017 гг.

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Абсолютное изменение		
				2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2015
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельность текущей деятельности	0,11	1,94	-2,74	1,83	-4,68	-2,85
Рентабельность продаж (или рентабельность продаж по прибыли от продаж)	2,11	-1,84	3,89	-3,95	5,73	1,78
Рентабельность активов	0,68	10,86	-13,38	10,18	-24,24	-14,06
Рентабельность собственного капитала	13,76	-41,27	-29,86	-55,03	11,41	-43,62

Рентабельность продаж, показывает, покрывает ли прибыль от продаж все расходы на осуществление основных видов деятельности. Ее рост является результатом роста цен при постоянных затратах на предоставление услуг, или снижения затрат при постоянных ценах. В ООО «Маклер», на протяжении исследуемого периода уровень рентабельности повысился на 1,24%. Рентабельность активов, рассчитывается отношением чистой прибыли к средней стоимости активов организации и показывает эффективность использования всего имущества. В результате темп экономической прироста рентабельности составил - 12,81%. Рентабельность собственного капитала отражает, сколько прибыли получено с каждого рубля, вложенного собственниками компании. Этот показатель характеризует эффективность собственного капитала. Рентабельность собственного капитала показывает долю балансовой или чистой прибыли в собственных средствах организации. Результаты анализа показывают, что за исследуемый период рентабельность собственного капитала в 2017 году по сравнению с 2016 годом возросла на 132%.

Далее проведем анализ динамики и структуры денежных средств ООО «Маклер» за 2015-2017 гг. В процессе анализа денежных средств, в первую очередь необходимо изучить динамику денежных средств, изменения в их составе и структуре и дать им оценку.

Горизонтальный анализ показывает изменение абсолютной суммы денежных средств за отчетный период.

Вертикальный анализ, отражая долю каждой статьи в общей сумме денежных средств, позволяет определить значимость изменений по каждому виду денежных средств. Данные для анализа денежных средств взяты с отчета о финансовых результатах, бухгалтерского баланса, и главной книги бухгалтера, так как отчет денежных средств организацией не ведется.

Рассмотрим анализ динамики и структуры денежных средств в таблице 2.13.

Таблица 2.13 - Анализ динамики и структуры денежных средств ООО «Маклер» за 2015-2017 гг..

Показатель	2015 год	2016 год	2017 год	Удельный. вес, %			Абсолютное изменение, тыс. руб.		
				2015 год	2016 год	2017 год	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Касса	270	443	458	69,5	65	70,1	173	15	188
Расчетный счет	118	238	195	30,5	35	29,9	120	-43	77
Итого денежных средств	388	681	653	100	100	100	293	-28	265

В 2016 году остатки денежных средств возросли на 293 тыс. руб., в том числе за счет роста денежных средств в кассе на 173 тыс. руб., а также средств на расчетном счете на 120 тыс. руб.

В 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдается снижение денежных средств на 28 тыс. руб., за счет выбытия средств с расчетного счета на 43 тыс. руб.

Данные изменения вызвали следующие структурные сдвиги, удельный вес денежных средств в кассе увеличился до 70,1% на конец 2017 года. То есть денежные средства организации в большинстве своем представлены денежными средствами в кассе.

Доля же денежных средств на расчетном счете мала, так на конец анализируемого периода он составляет 29,9%. После проведенного анализа рассчитаем структуру притока и оттока денежных средств.

Рассмотрим в таблице 2.14 состав и структуру притока денежных средств по источникам поступлений в ООО «Маклер» на 2015-2017 гг.

Таблица 2.14 - Состав и структура притока денежных средств по источникам поступлений ООО «Маклер» на 2015-2017 гг.

Показатель	Сумма поступивших денежных средств, тыс. руб.					Удельный вес, %				
	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение		2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение, в уд. весе	
				2016/ 2015	2017/ 2016				2016/ 2015	2017/ 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Средства от реализации продукции	78115	79106	69890	991	-9216	79,2	81,5	80,7	2,3	-0,8
Прочие доходы	159	224	154	65	-70	0,3	0,4	0,3	0,1	-0,1
Кредиты и займы	20283	17631	16483	-2652	-1148	20,5	18,1	19,0	-2,4	0,9
Итого	98557	96961	86527	-1596	-10434	100	100	100	-	-

Данные таблицы говорят о том, что подавляющая часть поступивших денежных средств была получена от покупателей и заказчиков в результате основной деятельности организации. Эти поступления составили 79106 тыс. руб. на 2016 год, а на 2017 год - 69890 тыс. руб.

Доля денежных средств, поступивших от покупателей и заказчиков в общем объеме поступивших денежных средств составила в 2016 году 79,2%; в 2017 году - 80,7%, т.е. наблюдается уменьшение на 0,8%.

Поступления денежных средств от привлечения кредитов и займов в общей доли притока денежных средств в 2015 году составило 20,5%, в 2016 году - 18,1 %, а в 2017 году - 19,0%.

Таблица 2.15 - Состав и структура оттока денежных средств ООО «Маклер» на 2015-2017 гг.

Показатель	Сумма использованных денежных средств, тыс. руб.					Удельный вес, %				
	2015	2016	2017	Отклонение		2015	2016	2017	Отклонение, в уд. весе	
				2016/ 2015	2017/ 2016				2016/ 2015	2017/ 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Средства на оплату приобретенных медикаментов	2236	2205	2197	-31	-8	23,1	17,3	21,2	-5,8	3,9
Оплата труда	5304	5168	5540	-136	372	54,8	40,7	53,5	-14,1	12,8
Налоговые выплаты	110	282	228	172	-54	1,2	2,3	2,19	1,1	-0,11
Выплата процентов	1030	1371	1426	341	55	10,6	10,8	13,8	0,2	3
Прочие выплаты	997	3671	965	2674	-2706	10,3	28,9	9,31	18,6	-19,59
Итого израсходованных денежных средств	9677	12697	10356	3020	-2341	100	100	100	0	0

Наименьшую долю в притоке денежных средств, составляли поступления от прочих доходов предприятия ООО «Маклер».

Рассмотрим в таблице 2.15 состав и структуру оттока денежных средств по источникам поступлений в ООО «Маклер» на 2015-2017 гг.

Как видно из таблицы, отток денежных средств на предприятии в 2016 году по сравнению с 2015 годом возрос на 3020 тыс. руб., а в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизился на 2341 тыс. руб., за счет сокращения прочих выплат на 2706 тыс. руб., налоговых выплат на 54 тыс.руб., а также средств на приобретение сырья и материалы на 8 тыс. руб.

Основной объем расходования денежных средств в структуре оттока приходился на оплату труда. Данный показатель в 2015 году составил 5304 тыс.руб., а в 2016 году - 5168 тыс.руб., а в 2017 году - 5540 тыс.руб., т.е. тенденция к увеличению составила 12,8%.

Также наибольшую долю в общем объеме расходов занимают расходы на приобретение сырья и материалов - 23,1%, 17,3%, 21,2% в 2015-2017 годах соответственно. Данный факт не носит отрицательной оценки, т.к. специфика деятельности предприятия предполагает такой объем расходов именно по данной статье.

Для того чтобы узнать разницу между поступлением и расходованием денежных средств, необходимо провести анализ соотношения притока и оттока денежных средств ООО «Маклер» на 2015-2017 гг. в таблице 2.16.

Проведенный анализ таблицы 2.16, позволяет сделать вывод, что приток денежных средств значительно превышает отток в 2017 году на 76171 тыс. руб.

Темпы роста притока выше темпов роста оттока, что является положительным моментом для ООО «Маклер».

Таблица 2.16 - Анализ соотношения притока и оттока денежных средств ООО «Маклер» на 2015 -2017 гг., (тыс. руб.)

Наименование	2015 год	2016 год	2017 год	Абсолютное отклонение (+,-)	
				2016/ 2015	2017/ 2015
Приток денежных средств	98557	96961	86527	-1596	-10434
Расходование денежных средств	9677	12697	10356	3020	-2341
Суммовая разница	+88880	+84264	+76171	-4616	-8093

По результатам проделанной работы, можно сделать следующие выводы: ООО «Маклер» функционирует на рынке города Рубцовска очень давно и успешно занимает долю на рынке медикаментов.

ООО «Маклер» осуществляет продажу медикаментов импортного и отечественного производства в розницу.

Негативным моментом в работе предприятия следует отметить:

- падение выручки предприятия;
- деятельность предприятия, является финансово-неустойчивой;
- наблюдается недостаток собственных средств;
- у предприятия нарушена платежеспособность.

3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «МАКЛЕР»

Управление финансовыми результатами занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием. Назначение управления финансовыми результатами - своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности.

Прибыль как финансовый результат - основной мотив предпринимательской деятельности, который побуждает предприятие искать способы и средства её увеличения.

В результате проведенного анализа основных показателей деятельности предприятия можно сделать вывод, что ООО «Маклер» в рассматриваемый период с 2015 по 2017 год получает убытки от основного вида деятельности, что связано с приходом на рынок фармацевтических компаний ведущих политику демпинга (экономическое явление, когда та или иная организация в силу определенных причин искусственно снижает цены на свои товары до уровня, когда они становятся меньше первоначальной себестоимости).

К демпингу прибегают организации всех уровней и масштабов, частные и государственные, даже целые страны, так как это весьма серьезный и эффективный экономический приём. Несмотря на то, что процедура, по своей сути, является убыточной, в конечном счете понесенные затраты в полной мере окупаются за счет нового положения среди финансовых потоков. При этом часто такой способ конкуренции наносит существенный вред местным

предприятиям. Необоснованное снижение цены дает возможность перетянуть к себе большую часть покупателей, что автоматически снижает продажи конкурентов. В таких условиях предприятие становится неликвидным, что в конечном случае грозит ему банкротством и уходом с рынка.

В сложившейся ситуации ООО «Маклер» находится в невыигрышном положении. Для того, чтобы не допустить банкротства предприятия и его ухода с рынка, можно предложить следующие модели поведения.

1. Ожидание. Самый простой способ противостоять стратегии демпинга конкурентов — выждать определенное время, пока рынок не успокоится. Демпингование цен носит исключительно временный характер, поэтому многие успешные предприятия прибегают к простому выжиданию лучшего времени и перенаправлению временно свободных активов. Достаточно простой способ, который, с большей вероятностью, принесет убытки, однако, поможет сохранить вложенные в товар средства. Данный метод эффективен только тогда, когда предприятие владеет свободными средствами, в противном случае ему грозит банкротство.
2. Объединение фирм-конкурентов в данной сфере деятельности. А именно создание единой организации, которая будет включать предприятий-конкурентов города, с целью ведения согласованной определенной ценовой политики. Такой метод является не совсем выгодным для обществ, тем не менее действенным в борьбе с демпингом цен.
3. Создание пакетных предложений. Данный вариант подходит больше для сферы услуг, где довольно просто объяснить очевидные для потенциального клиента выгоды, но данный метод тоже можно рассматривать для данного предприятия. В пакетные предложения может входить: бесплатная доставка, безналичный расчет или даже беспроцентная рассрочка. Можно проанализировать как ведут себя

операторы сотовой связи или кабельного телевидения. Они создают пакеты услуг, затем продвигают эти пакеты с помощью хорошей рекламной кампании, и в большинстве случаев такие услуги пользуются спросом. Многим клиентам кажется, что покупать одну эту услугу очень дорого, а если в дополнение с ещё одной услугой, то более выгодно. В данном методе существует еще одно преимущество - весьма сложно понять, у кого цена дороже, а у кого дешевле, в таком случае.

4. Временная акция по снижению цен. Не обязательно снижать цены навсегда, тем самым пытаясь угнаться за предприятием-конкурентом, достаточно совершить запланированную акцию, в которой подчеркнуть, что через определенной период времени цены вернутся на прежний уровень. Данный шаг позволит вернуть издержки, вызванные демпингом конкурента, и сохранить наработанный авторитет предприятия.
5. Определить свое уникальное торговое предложение. При правильном определении преимуществ и отличий от конкурента, можно не менять ценовую политику и остаться в выигрышном положении.
6. Смена сферы деятельности предприятия. Данная модель поведения общества применима, если конкурент начал ценовую войну и не собирается останавливаться, а по подсчетам выиграть без значительных потерь не представляется возможным, то отличный вариант уйти в другой, более маржинальный бизнес.

Рассмотрим возможность реализации вышеперечисленных моделей поведения при стратегии демпинга предприятия-конкурента.

Первая модель поведения применяется рассматриваемым предприятием.

Рассмотрим влияние первой модели поведения на примере отчета о финансовых результатах в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Основные показатели отчета финансовых результатов ООО «Маклер» за 2015 – 2017 гг.

Показатели	2015 год, тыс. руб.	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.		
				2016г./ 2015г.	2017г./ 2016г.	2017г./ 2015г.
1	2	3	4	5	6	7
Выручка	121866	105088	76856	-16778	-28232	-45010
Себестоимость продаж	98526	87393	64918	-11133	-22475	-33608
Коммерческие расходы	20768	19633	12647	-1135	-6986	-8121
Прибыль от продаж	2572	-1938	-709	-4510	1229	-3281
Прочие доходы	435	15280	108	14845	-15172	-327
Прочие расходы	927	9728	909	8801	-8819	-18
Чистая прибыль	139	2041	-2106	1902	-4147	-2245

Продолжение таблицы 3.1

Показатели	Темп роста, %		
	2016г./2015г.	2017г./2016г.	2017г./2015г.
1	8	9	10
Выручка	86,23	73,13	63,066
Себестоимость продаж	88,7	74,28	65,889
Коммерческие расходы	94,53	64,42	60,897
Прибыль от продаж	-75,35	36,58	-27,57
Прочие доходы	3512,6	0,71	24,828
Прочие расходы	1049,4	9,34	98,058
Чистая прибыль	1468,4	-103,2	-1515

Из представленной таблицы заметна тенденция к снижению выручки, а следовательно, и себестоимости продаж в результате потери доли покупателей.

В строке “Прочие доходы” в 2016 году произошел рост вследствие продажи основных средств, а именно трех розничных точек аптечной сети.

На рисунке 3.1 наглядно видно снижение всех показателей деятельности предприятия.

Как показал проведенный выше анализ, уже на практическом опыте можно сделать вывод, что: позиция ожидания является достаточно опасным состоянием, долгое нахождение в котором, приводит к постепенному разорению предприятия. Следовательно, требуется изменение данной стратегии в ближайшее время.

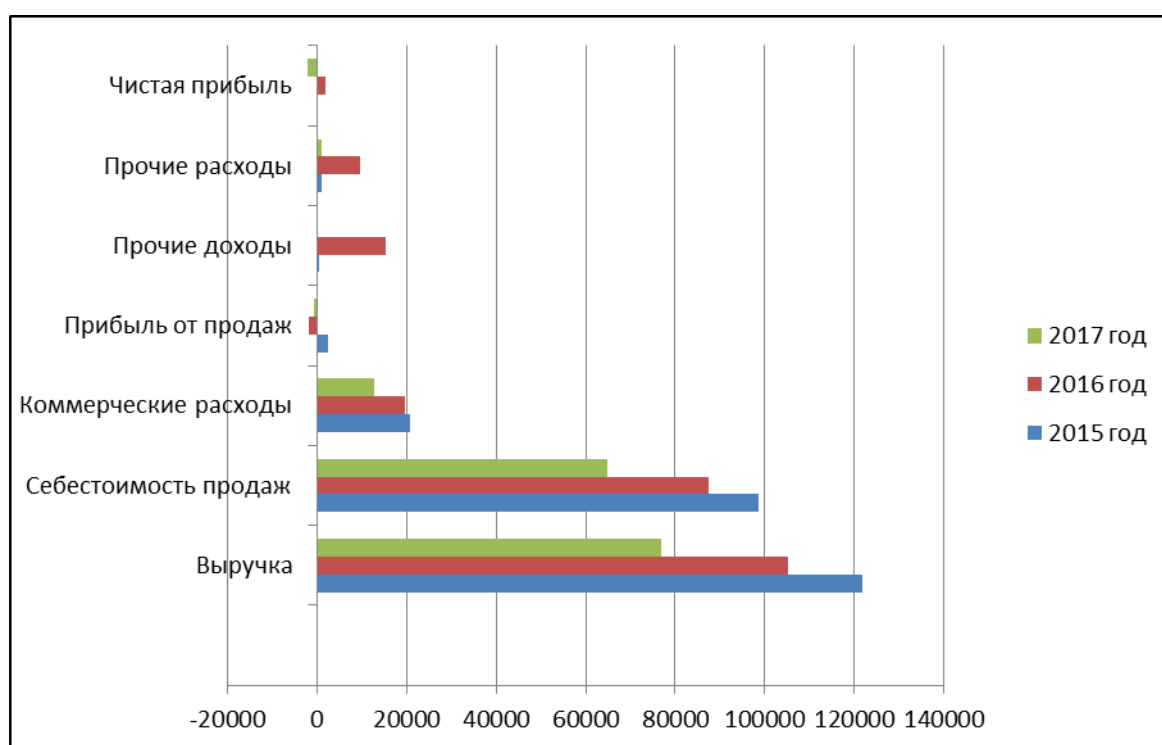


Рисунок 3.1 Соотношение основных показателей отчета о финансовых результатах за 2016 – 2017 гг.

Далее рассмотрим такую модель поведения, как временная акция по снижению цен. Данный способ является наиболее целесообразным и реальным для рассматриваемого предприятия.

В таблице 3.2 рассмотрим определенную группу товаров средней ценовой категории с действующими ценами, для которых будем проводить временную акцию по снижению стоимости.

Таблица 3.2. – Финансовый результат от продажи мед. товаров до акции

№ п/п	Наименование товара	Продано до акции	Себестоимость 1 ед. товара	Розничная цена	Товарооборот	Себестоимость	Наценка
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Анаферон №20.	25	179	203	5 075	4 475	600
2	Алтайский сладкий сон бальзам мед 250 мл	17	156	221	3 757	2 652	1 105
3	5-Нок 50МГ. №50 таб.. п/о /Лек/	33	170	222	7 326	5 610	1 716
4	Алтайский бальзам медовый сильное сердце 250 мл.	41	166	224	9 184	6 806	2 378
5	Аквастер 0,65% 50 мл. спрей назальн. /Эвалар/	51	173	228	11 628	8 823	2 805
6	Альмагель А 170 мл. сусп.. /Балкан фарма/	8	87	252	2 016	696	1 320
7	Алфит фитол-1 Фитосбор мастопатийный 2г. №30Х2 (60)	11	179	254	2 794	1 969	825
8	Акридерм ск 15г. мазь /Акрихин/	10	198	261	2 610	1 980	630
9	Амоксиклав 250 мг.+62,5мг/5мл. 25г. пор. д/сусп. 100мл. /лек/	14	224	276	3 864	3 136	728
10	Анвимакс №12 малина саше	2	225	298	596	450	146
11	Азитрокс 500 мг. №3 капс. (Азитромицин)	21	272	307	6 447	5 712	735
12	Анвимакс №12 лимон саше	35	253	335	11 725	8 855	2 870

Продолжение таблицы 3.2

13	Алказельтцер №10 шип.таб.	15	56	366	5 490	840	4 650
14	Амоксиклав 500 мг.+125 мг. №14 таб.. п/п/ /лек/	11	314	369	4 059	3 454	605
15	Актовегин 40 мг/мл. 5 мл. №5 р-р д/ин. амп.	2	503	623	1 246	1 006	240
	Итого:				77 817	56 464	21 353

Как видно из данной таблицы, прибыль от продаж без акции составила 21 353 руб.

Проведем акцию по снижению цен на определенные группы товаров за месяц. Рассчитаем предположительный доход с учетом ожидаемого объема продаж в таблице 3.3, с учётом того, что скидка по акции будет составлять 10%.
Таблица 3.3 – Финансовый результат от продажи мед. товаров после проведения акции

№ п/п	Наименование товара	Продано после акции	Себестоимость 1 ед. товара	Розничная цена	Товароо борот	Себестоимость	Наценка
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Анаферон №20.	33	179	183	6 029	5 907	122
2	Алтайский сладкий сон бальзам мед 250 мл	25	156	199	4 973	3 900	1 073
3	5-Нок 50МГ. №50 таб.. п/о /Лек/	56	170	200	11 189	9 520	1 669
4	Алтайский бальзам медовый сильное сердце 250 мл.	35	166	202	7 056	5 810	1 246

Продолжение таблицы 3.3

5	Аквастер 0,65% 50 мл. спрей назальн. /Эвалар/	85	173	205	17 442	14 705	2 737
6	Альмагель А 170 мл. сусп.. /Балкан фарма/	25	87	227	5 670	2 175	3 495
7	Алфит фитол-1 Фитосбор мастопатийный 2г. №30Х2 (60)	8	179	229	1 829	1 432	397
8	Акридерм ск 15г. мазь /Акрихин/	36	198	235	8 456	7 128	1 328
9	Амоксиклав 250 мг.+62,5мг/5мл. 25г. пор. д/сусп. 100мл. /лек/	17	224	248	4 223	3 808	415
10	Анвимакс №12 малина саше	10	225	268	2 682	2 250	432
11	Азитрокс 500 мг. №3 капс. (Азитромицин)	22	272	276	6 079	5 984	95
12	Анвимакс №12 лимон саше	45	253	302	13 568	11 385	2 183
13	Алказельцер №10 шип.таб.	36	56	329	11 858	2 016	9 842
14	Амоксиклав 500 мг.+125 мг. №14 таб.. п/п/ /лек/	32	314	332	10 627	10 048	579
15	Актовегин 40 мг/мл. 5 мл. №5 р-р д/ин. амп.	2	503	561	1 121	1 006	115
	Итого:				112 802	87 074	25 728

В результате проведения акции, финансовый результат увеличился на 4 375 руб. (прибыль от продаж до проведения акции 21 353 руб., прибыль от продаж после проведения акции 25 728 руб.).

На рисунке 3.2 наглядно виден рост продаж, а следовательно и увеличение прибыли.

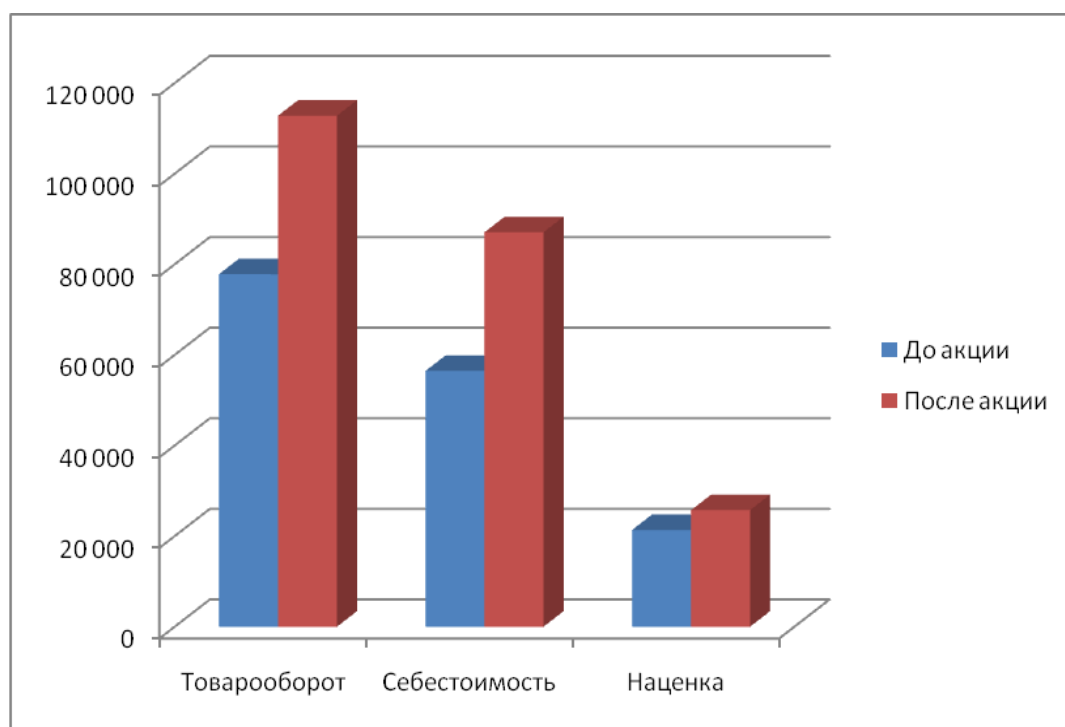


Рисунок 3.2 Эффект от проведения временной акции

Данную акцию рекомендуется провести во всех филиалах аптечной сети, чередуя группы и виды акционных товаров. Это позволит данному предприятию привлечь клиентов, тем самым увеличить объем продаж и оптимизировать финансовый результат.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ основных экономических показателей в ООО «Маклер» показал, что:

- за исследуемый период происходит уменьшение выручки, что связано с высокой конкуренцией на рынке медикаментов;
- снижение товарооборота происходит в третьем квартале, за счет снижения покупательской способности;
- наибольшую выручку предприятию приносит аптека, расположенная по улице Дзержинской, а также аптека, расположенная по улице Тихвинская, так как у них наибольшая торговая площадь, а также они имеют удобное расположение для покупателей, что способствует увеличению товарооборота.
- наименьшую выручку ООО «Маклер» приносит аптечный пункт «Северная», что обусловлено высокой конкуренцией в данном районе. Но несмотря на это, медикаменты пользуются спросом у покупателей, увеличивая товарооборот в целом по предприятию.

При анализе финансовых результатов были выявлены следующие недостатки:

- на протяжении периода происходит снижение доли продажи медикаментов;
- в организации на протяжении исследуемого периода наблюдается неустойчивое финансовое положение.

В результате проведенного анализа основных показателей деятельности предприятия можно сделать вывод, что ООО «Маклер» в рассматриваемый период с 2015 по 2017 год получает убытки от основного вида деятельности, что связано с приходом на рынок фармацевтических компаний ведущих политику демпинга (экономическое явление, когда та или иная организация в

силу определенных причин искусственно снижает цены на свои товары до уровня, когда они становятся меньше первоначальной себестоимости).

Для предприятия в целом стратегия дальнейшего развития должна осуществляться в следующих направлениях:

- рост продаж;
- снижение издержек (коммерческих расходов);
- увеличение доли собственных средств;
- работа с персоналом (обучение, система вознаграждений и т.д.);
- привлечение клиентов посредством проведения акций.

Таким образом, реализация данных мероприятий, позволит увеличить финансовые результаты предприятия ООО «Маклер» и выйти из кризисного состояния.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ//СЗ РФ "Собрание законодательства РФ", 07.08.2000, N 32, ст. 3340
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06 декабря 2001 г. № 402-ФЗ // Российская газета. – 2011. – № 278
3. Закон Алтайского края N 62-ЗС Закон Алтайского края от 31.08.2005 N 62- ЗС "О нормативах отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами"// «Алтайская правда», N 258-259, 08.09.2005
4. Об утверждении налоговой декларации по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности в электронном виде: 38 Приказ Минфина РФ, ФНС от 23 января 2012 № ММВ-7-3/13@ // Российская газета. – 2012. – № 67.
5. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово- хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н // Финансовая газета. – 2000. – № 47.
6. Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н // Российская газета ("Ведомственное приложение"). – 1998 – № 208.
7. Об утверждении формы налоговой декларации по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения и порядка ее заполнения: Приказ Минфина РФ от 22 июня 2009 г. № 58н // Российская газета. – 2009. – № 153.

8. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под ред. проф. В.Я. Позднякова. - М: ИНФРА-М, 2013 - 617с.
9. Анущенко, К. А. Финансово-экономический анализ: Учебно- практическое пособие / К.А. Анущенко, В.Ю. Анущенко. - 2-е изд.- М.: Дашков и К`, 2010. - 404с.
10. Анциферова, И. В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.В. Анциферова. - М.: Дашков и К, 2015 - 556с. Касьянова, С.А. Аудит / С.А. Касьянова, Н. В. Климова. - М: Инфра-М, 2012 - 175с
11. Артеменко, В. Г. Экономический анализ: Учебное пособие / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. - М: КНОРУС, 2011 - 288с.
12. Атаулов, Р. Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности/Р. Р. Атаулов// Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2013. — № 4. — с. 9–11
13. Бахрамов, Ю.М. Финансовый менеджмент / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. - 2-е изд.- М.: СПб: Киев: Питер, 2011 - 496с.
14. Беликова, Т. Н. Все о ЕНВД: (Едином налоге на вмененный доход) / Т.Н. Беликова. – СПб: Питер, 2010. - 224с.
15. Беликова, Т. Н. Все об учете и отчетности индивидуального 32 предпринимателя / Т.Н. Беликова. – СПб: Питер, 2010. – 160 с.
16. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2013 - 215с.
17. Великая, Е. Г. Стратегический потенциал и рентабельность организации /Е.Г. Великая, В.В. Чурко// Вектор науки Тольяттинского Государственного Университета. — 2014. — № 2 (17). — с. 7–9
18. Герасименко, А. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов/А. Герасименко.- М.: Альпина Паблишер, 2009. - 440 с. 16.
19. Горюнова, Н. Н. Налоги и налогообложение : учебное пособие для вузов / Н. Н. Горюнова, Ю. А. Колыхаева, Т. Р. Сыроватская. — М.: Издательство Юрайт,

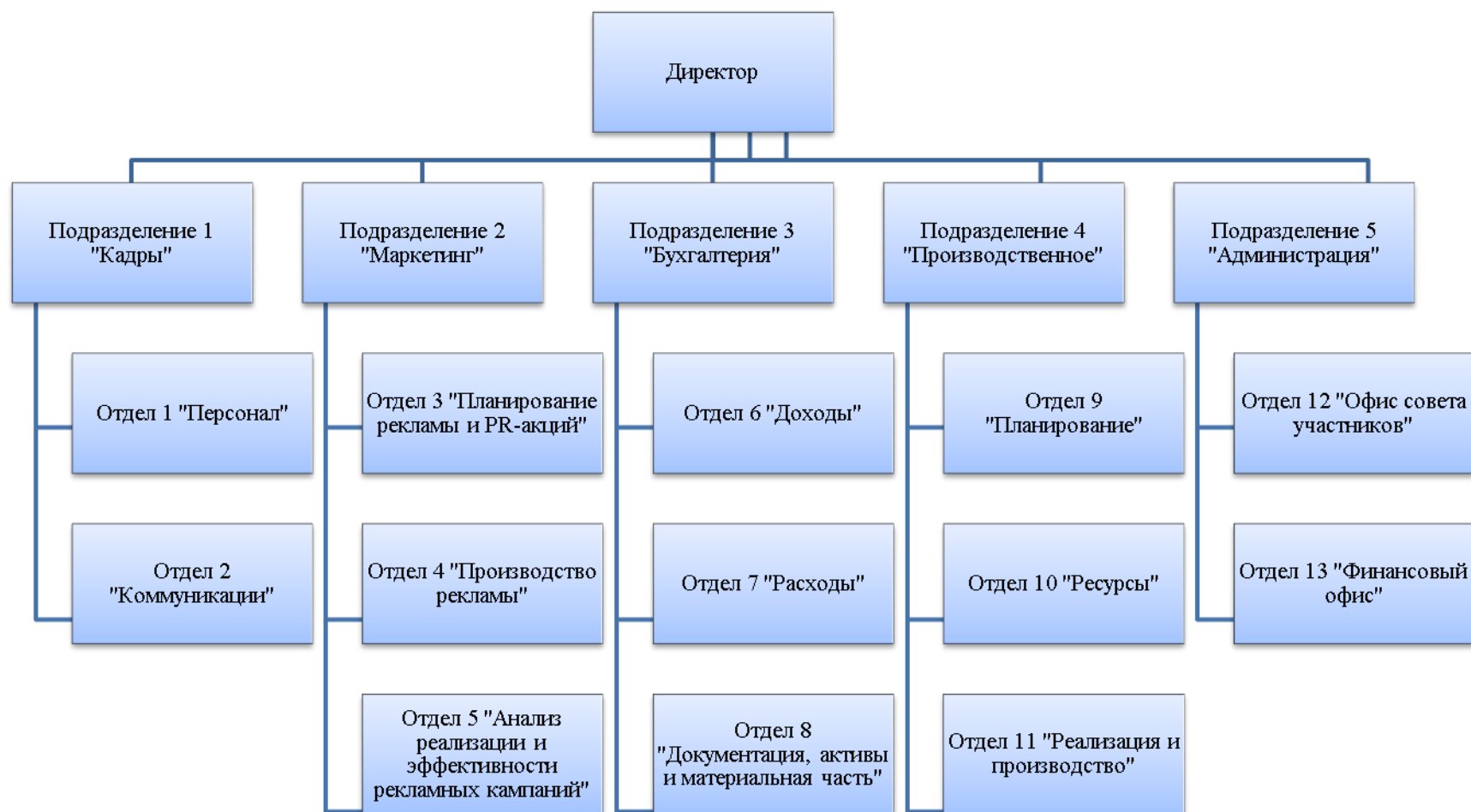
2017. — 230 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5- 534-05136-0.).
[Электронный ресурс], Режим доступа: <https://www.biblioonline.ru> – Загл. с экрана (дата обращения 10.04.2018).
20. Губина, О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Практикум: учебное пособие / О.В. Губина. - 2- е изд., перераб. и доп.- М.: ИД "ФОРУМ": ИНФРА-М, 2013 - 192с.
21. Данилин, В. И Финансовый менеджмент: задачи, тесты, ситуации: учебное пособие / В.И. Данилин. - М.: Проспект, 2009 - 360с.
22. Ендовицкий, Д. А. Комплексный экономический анализ деятельности управленческого персонала: Научное издание / Д.А. Ендовицкий, Н.Н. Беленова. - М.: КноРус, 2011. - 192с.
23. Ендовицкий, Д. А. Развитие синтетического и аналитического бухгалтерского учета исходя из применяемых малым предприятием форм учета / Д.А. Ендовицкий, Ю. В. Литвин // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 23.
24. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — М.: Омега-Л, 2014. — 348 с.
25. Загорная, Ю. Порядок составления и исследования основных показателей годовой бухгалтерской отчетности предприятия/Ю. Загорная.-М.:Лаборатория Книги,2010.-130 с. 22.
- 26.Каверина, М. Р. Результаты деятельности предприятия на основе финансовой отчетности/ М.Р. Каверина.-М.: Лаборатория Книги,2010.- 63 с.
27. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. — М.: Проспект, 2014. — 880 с.
28. Колачева, Н. В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н. В. Кола-чева, Н. Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. — 2015. — № 1 (44). — с. 29–35

29. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / под общ. ред. проф. В.И. Бариленко. - М: ФОРУМ, 2012 - 464с.
30. Маркс, К. Теории прибавочной стоимости. (IV том «Капитала»). Ч. 3. — М., 1964. — 674 с. — (Соч. — 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс; Т. 26, Ч. 3)
31. Параскан, К. Н. Рентабельность предприятия и ее значение в современной экономической практике / К. Н. Параскан // Тотальные аспекты инновационных технологий. — 2014. — 88–91 С.
32. Ровенских, В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебник для бакалавров/ В.А. Ровенских, И.А. Слабинская.-М.: Издательско- торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013.-364с.
33. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г. В. — М.: Инфра — М, 2013. — 384с.
34. Савицкая, Г. В. . Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА - М, 2013. - 607с.
35. Статистика : учебник / Л.И. Ниворожкина, С.В. Арженовский, А.А. Рудяга [и др.]; под общ. ред. д.э.н., проф. Л.И. Ниворожкиной. - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Дашков и К, 2015 – 416 с.
36. Толкачева, Н. А. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н. А. Толкачева. — М.: Директ-Медиа, 2014. — 144 с.
37. Финансовый менеджмент: учебник для академического бакалавриата /. -; под ред. Г.Б. Поляка. - 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Юрайт, 2017. - 456с., 29п.л. - (Авторский учебник).
38. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА- М, 36 2008. - 367с
39. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФА-М, 2008. — 208 с.

40. Ярыгина, Н. С. Научные взгляды на содержание финансовой стратегии предприятия корпоративного типа // Вестник Поволжского Государственного Университета Сервиса. — 2014. — № 6 (38). — с. 145–152

ПРИЛОЖЕНИЕ

Организационная структура ООО «Маклер»



ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Бухгалтерский баланс ООО «Маклер», (тыс. руб.)

Наименование показателя	2015 год	2016 год	2017 год
АКТИВ			
1. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	2	7	11
Основные средства	2334	2540	4100
Итого по разделу 1	2337	2546	4111
2. Оборотные активы			
Запасы	10171	12430	14906
Дебиторская задолженность	564	404	396
Денежные средства и денежные эквиваленты	1450	1496	1227
Прочие оборотные активы	40	50	41
Итого по разделу 2	12224	14379	16570
БАЛАНС	14561	16925	20681

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Отчет о финансовых результатах ООО «Маклер», (тыс. руб.)

Наименование показателя	2015 год	2016 год	2017 год
Выручка	121866	105088	76856
Себестоимость продаж	98526	87393	64918
Валовая прибыль (убыток)	23340	17695	11938
Коммерческие расходы	20768	19633	12647
Управленческие расходы	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	2572	-1938	-709
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Проценты к получению	0	20	0
Проценты к уплате	1941	1573	596
Прочие доходы	435	15260	108
Прочие расходы	927	9728	909
Прибыль (убыток) до налогообложения	139	2041	-2106
Текущий налог на прибыль	0	0	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0
Прочее	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	139	2041	-2106