

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО

«Сибирский федеральный университет»

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ И. В. Панасенко

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

Пути повышения эффективности торговой организации

(на примере ООО «Корона»)

Руководитель _____ доцент, к.э.н. И.В.Панасенко

подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ О.П.Саенко

подпись, дата инициалы, фамилия

Абакан 2016

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Пути повышения эффективности торговой организации (на примере ООО «Корона»)

Консультанты по разделам:

<u>Теоретическая часть</u>	_____	<u>И.В.Панасенко</u>
наименование раздела	подпись, дата	инициалы, фамилия

<u>Аналитическая часть</u>	_____	<u>И.В.Панасенко</u>
наименование раздела	подпись, дата	инициалы, фамилия

<u>Проектная часть</u>	_____	<u>И.В.Панасенко</u>
наименование раздела	подпись, дата	инициалы, фамилия

Нормоконтролер	_____	_____
	подпись, дата	инициалы, фамилия

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты эффективности торгового предприятия.....	8
1.1 Сущность экономической эффективности торгового предприятия.....	8
1.2 Пути повышения эффективности торгового предприятия.....	11
1.3 Методика оценки эффективности торгового предприятия.....	13
2 Аналитическая часть. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Корона».....	24
2.1 Характеристика предприятия.....	24
2.2 Анализ капитала.....	27
2.3 Анализ финансового состояния.....	33
2.4 Управленческий анализ.....	37
2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия.....	40
3 Проектная часть. Пути повышения эффективности работы предприятия ООО «Корона».....	44
3.1 Обоснование предложения.....	44
3.2 Эффективность предложенного мероприятия.....	44
Заключение.....	58
Список использованных источников.....	61
Приложение А – Б.....	64

ВВЕДЕНИЕ

Переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности на основе достижений научно-технического прогресса и эффективных форм хозяйствования. А так же улучшения эффективности управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т. д. Главная роль в достижении этой задачи отводится поиску новых направлений в деятельности предприятия (повышение качества, внедрение новых технологий и т. д.).

Повышение эффективности деятельности предприятия является одним из важных экономических рычагов не только в системе управления производством в целом, но и в системе внутрихозяйственного планирования, контроля и анализа. Поэтому разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности является главной задачей предприятия.

В настоящее время необходимо добиться повышение рентабельности и увеличение прибыли в первую очередь, за счет повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Прибыль и рентабельность предприятия зависит от производственной, снабженческой и сбытовой деятельности, осуществляемой предприятием.

Проблемы эффективности деятельности предприятия в настоящее время являются очень важными, что и указывает на актуальность выбранной темы дипломной работы. Актуальность выбранной темы также обусловлена необходимостью повышения эффективности деятельности предприятия.

В качестве объекта исследования было выбрано предприятие ООО «Корона». К основным видам деятельности магазина Корона относится розничная торговля продуктами питания и сопутствующими товарами. Основная деятельность магазина – реализация мирового ассортимента продовольственных товаров.

Предметом исследования является хозяйственная деятельность предприятия и пути повышения ее эффективности.

Целью данной работы является анализ и разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия на основе проведенного анализа хозяйственной деятельности, теоретического и практического материала.

Задачами, которые необходимо решить для достижения поставленной цели, являются:

- изучить теоретические аспекты эффективности торгового предприятия предприятия;

- определить пути повышения и методику оценки эффективности торгового предприятия;

- охарактеризовать деятельность предприятия и провести анализ хозяйственной деятельности;

- дать заключительную оценку деятельности предприятия ООО «Корона»;

- разработать мероприятия по повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

В процессе работы были использованы бухгалтерские документы ,данные статистической отчетности ООО «Корона» за 2013, 2014 и 2015 ,статьи в научных журналах, экономическая литература, справочники, схемы и графики.

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

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность экономической эффективности торгового предприятия

В настоящее время эффективность любой коммерческой деятельности характеризуется как результат коммерческих операций и определяется суммой доходов или прибыли, которые соотносятся с объемом привлеченных ресурсов либо затрат. Зачастую в работе компании трудно выделить эффективность коммерческих операций, именно поэтому их и оценивают по ряду определенных, специфических показателей, которые наиболее полно отражают успехи в коммерческой деятельности, чем общие показатели .

Экономическая эффективность является одной из сложных категорий экономической науки и пронизывает все сферы практической деятельности человека ,стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений. Данное понятие было представлено В.К.Скляренко в книге «Экономика предприятия»

В тоже время автор И.Н.Чуев в своей книге «Экономика предприятия» говорит: что «экономическая эффективность -это получение максимально возможных благ от существующих и имеющихся в распоряжении ресурсов предприятия».Проблема экономической эффективности — это чаще всего проблема выбора ,как и каким образом производить, как распределять ресурсы, прибыль и капитал.

Основными задачами анализа эффективности являются:

а)оценка хозяйственной ситуации;

б)выявление факторов и причин достигнутого состояния;

в)подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;

г)выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Результаты анализа непосредственно способствуют росту информированности администрации предприятия и других пользователей экономической информации о состоянии интересующих объектов.

Каждая организация принимает решение по большой совокупности вопросов: определение номенклатуры выпускаемой и реализуемой продукции; на какой рынок или его сегмент выходить с этим товаром; какие технологии использовать для производства и реализации товаров; какая структура ресурсов необходима и как распределять трудовые, материальные и финансовые ресурсы; каких показателей должно достичь предприятие за определенный период, особенно по качеству и техническим характеристикам товара, по эффективности производства и сбыта и т.д [1].

В тексте И.Н. Чуев в своей книге «Экономика предприятия» говорит: «из многих направлений деятельности предприятию необходимо установить, какие можно считать стратегическими. Они определяются конечной целью, которую предприятие ставит перед собой».

В большинстве предприятий, в основном коммерческих, принцип экономической рациональности выступает в роле главного фактора. Своей ведущей целью эти предприятия считают максимизацию прибыли. В этом случае наряду с экономической эффективностью находят свое отражение социальная, техническая и экологическая рациональности. Из этих типов рациональности и принцип эффективности используется при оценке достижения всех целей. На предприятии нужно принимать решения с таким расчетом, чтобы с помощью имеющихся ограниченных средств обеспечить оптимальное достижение всех видов поставленных целей [2].

¹ 21. Шаркова, А.В. Экономика организации: Учебник для бакалавров - М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014.-120 с.

Чтобы предприятие получало максимальную прибыль и блага, ему нужно постоянно соотносить издержки и выгоды, то есть максимизировать выгоды, и минимизировать затраты.

Если обратиться к границе производственных возможностей, представленных на рисунке 1, то будет видно, что при максимальной эффективной деятельности, точки А, Б, С, которые отражают возможные варианты производства, должны лежать на поверхности одной кривой, то есть на пределе производственных возможностей. Но если, одна из точек отклоняется вправо, от указанной ранее кривой (точка Д), это означает, что превышены производственные возможности страны, то есть производство благ в таких объемах невозможно. Если точка отклоняется влево (точка Е) — предприятие неэффективно либо неполно использует производственные возможности. Здесь экономическая эффективность проявляется тогда, когда общество не имеет возможности увеличить производство одного блага, не снижая при этом производство другого, эффективная экономика должна лежать на границе производственных возможностей.

Представленный выше вывод вытекает из трактовки экономической эффективности, которую предложил итальянский экономист Вильфредо Парето. При исследовании условий предельного экономического благосостояния для обществ при ограниченных ресурсах, Парето пришел к следующему заключению : благосостояние общества максимально, если никто не может улучшить свое положение, не ухудшая положения другого.

Существуют три важных условия достижения этого состояния:

- 1) наиболее оптимальное размещение и использование ресурсов между производителями разного рода благ;
- 2) каждый потребитель максимально удовлетворяет свои потребности, в рамках своей платежеспособности;
- 3) наиболее полное использование производственных ресурсов при производстве продукции

Товар Y

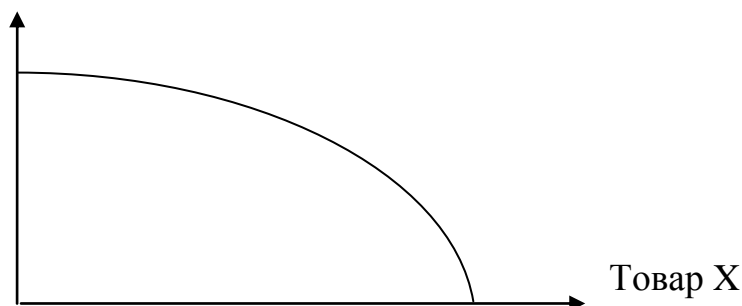


Схема 1- Кривая производственных возможностей

Эффективная работа предприятий способствует обеспечению эффективности общественного производства, и достигается она только тогда, когда невозможно перестроить использование наличных ресурсов таким образом, чтобы увеличить выпуск одного товара без уменьшения выпуска любого другого товара.

1.2 Пути повышения эффективности торгового предприятия

Показатели экономической эффективности дают нам представление о том, ценой каких затрат ресурсов достигается экономический эффект. То есть с их помощью измеряется уровень эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

В тексте: «...Ни для кого не секрет, что цель любого бизнеса – финансовый результат. Но достигнутый предприятием финансовый результат дает довольно мало информации о самом бизнесе, он ничего не говорит о том, что будет завтра, в следующем квартале, в следующем году. Сущность бизнеса не только в получении сиюминутного результата, а в стабильном и увеличивающемся финансовом результате предприятия в долгосрочной перспективе», - пишет А.Жемчугов в статье «Эффективность деятельности предприятия».

Когда предприятие можно назвать эффективным:

1) если достигнутый финансовый результат выше уровня, достигнутого конкурентами ;

2) если прогнозируемый (расчетный) рост финансового результата в ближайшей перспективе выше уровня, достигнутого конкурентами на текущий момент (или прогнозируемого в ближайшей перспективе);

3) если предприятие выделяет достаточные ресурсы на поддержку и развитие своей деятельности, правильно их использует.

Извлечение максимальной прибыли является конечной целью любой торговой деятельности.

Достижение экономической эффективности осуществляется через определение и реализацию набора целевых установок тактического и стратегического порядка, таких как:

а) увеличение объема продаж;

б) достижение более высоких темпов роста;

в) увеличение доли рынка;

г) увеличение прибыли по отношению к вложенному капиталу;

д) увеличение дохода на акцию компании (если это акционерная компания);

е) увеличение рыночной стоимости акций (если это открытое акционерное общество);

ж) изменение структуры капитала.

Характер целевых установок предприятия определяется состоянием экономики в целом, тенденциями развития конкретной отрасли, к которой относится его деятельность, а также стадией цикла жизни самого предприятия. Согласно теории жизненных циклов организации первую стадию цикла жизни предприятия характеризует активная экспансия, наращивание темпов роста. Накопление направлено на создание производственных мощностей, захват рынков. Второй стадии соответствует рост курсов акций и прибыли, увеличение доходов собственников капитала. Главное место занимает борьба за удержание своей доли рынка, рост производственных мощностей

отходит на второй план по сравнению с сокращением издержек. На третьей стадии происходит снижение объемов продаж и вместе с ним сокращение прибыли, что стимулирует отток капитала из отрасли. На этой стадии единственной целью предприятия является выживание (сохранение жизнеспособности), т.е. продолжение его операций в течение определенного периода времени, часто не столько ради достижения определения уровня прибыли, сколько для минимизации убытков.

1.3 Методика оценки эффективности торгового предприятия

Рынок предъявляет определенные требования к субъектам хозяйствования в плане организации и реализации того или иного вида бизнеса. Динамичность рыночных отношений обуславливает принятие решений, связанных с финансовыми результатами деятельности.

Чтобы торговая организация могла успешно функционировать, необходимо проводить глубокий анализ ее коммерческой деятельности в зависимости от постоянно меняющейся рыночной среды. Это позволит сделать организацию конкурентно способной, устойчивой и прибыльной, а также обеспечить ее развитие, чтобы предвидеть будущее [3].

При проведении глубокого анализа коммерческой деятельности, необходимо: быстро, качественно и профессионально оценивать результативность коммерческой работы как организации в целом, так и ее структурных подразделений; вовремя учитывать и находить факторы, которые влияют на получаемую прибыль по конкретным видам реализуемых товаров и предоставляемых услуг; определять расходы на торговую деятельность (издержки обращения) и тенденции их изменения, что необходимо для определения продажной цены и расчета рентабельности; находить верные и

³ 12. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли: Учебник для бакалавров - М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014.-294 с.

быстрые пути решения коммерческих проблем торговой организации и получения достаточной прибыли .

Шакланова Р.И. в своей книге «Экономика торговой отрасли» отмечает, что «развитие экономики отраслевых рынков, составной частью которых является торговля ,предполагает решение стратегических задач и достижение целей коммерческой деятельности, главной из которых является получение прибыли». Прибыль отражает результаты всей торговой деятельности - объем товарооборота, его ассортимент и состав, структура, производительность труда торговых работников, уровень расходов на реализацию товаров, наличие товарных потерь и т. д.

Наиболее обобщающий показатель ,характеризующий деятельность как отдельного предприятия в составе отрасли ,так и отрасли в целом, - товарооборот. Товарооборот характеризует масштаб и интенсивность промежуточного и конечного обмена товаров.

Понятие доходов в общем виде неотделимо от получения экономической выгоды в результате функционирования отрасли в виде создания валовой добавленной стоимости ,за счет которой возмещаются потребленные авансированные ресурсы и материальные затраты отрасли. Данный показатель используется для характеристики результатов деятельности отрасли на макроэкономическом уровне и получил широкое распространение в зарубежной практике.

Валовая добавленная стоимость (ВДС) исчисляется в соответствии с методологией системы национальных счетов(СНС) как разница между выпуском товаров и услуг отдельной отраслью и промежуточным потреблением, необходимым для обеспечения деятельности данной отрасли. Этот показатель используется при измерении стоимости созданных в процессе производства товаров и услуг, предназначенных для потребления, накопления,

и экспорта. Сумма валовой добавленной стоимости ,произведенной всеми отраслями экономики ,формирует валовой внутренний продукт (ВВП) [4].

На уровне торговой отрасли ВДС исчисляется как разность между суммой реализованных торговых надбавок(наценок) и величиной промежуточного потребления ,включающего включающего расходы на оплату услуг и других отраслей и сумму материальных затрат торговой отрасли. Так как в промежуточное потребление не включается амортизация, то сумма амортизации содержится в валовой добавленной стоимости.

Торговая отрасль не производит товары, но доводит их до потребителей. Создаваемая трудом работников торговой отрасли стоимость называется валовым доходом.

Валовый доход предприятия (занимающегося коммерческой деятельностью) в общеэкономическом смысле- это выручка от основной деятельности и доходы, получаемые помимо основной деятельности. Валовый доход предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью складывается следующим образом и отражен в формуле 1.1

$$Д_{вал} = ТН + ОУ + ПД, \quad (1.1)$$

где, ТН- торговая надбавка предприятия,

ОУ- стоимость оказанных услуг,

ПД -прочие доходы.

Валовый доход предприятия -это разница между денежной выручкой от реализации товаров и их покупной стоимостью .Валовый доход организации характеризуется суммой и уровнем. Уровень дохода в розничной и оптовой торговле рассчитывается в формуле 1.2 и 1.3

$$УДОХ_{розн} = \frac{Д_{вал}}{Т_{розн}} * 100, \quad (1.2)$$

⁴ 3. Александров, Ю.Л. Экономика товарного обращения: учебник / Ю.Л.Александров, Н.Н.Терещенко. -Красноярск:КГТЭИ,2011.-466с.

где, Д вал- сумма валового дохода, от реализации, рубл.

Т розн- объем оптового и розничного товарооборота.

$$\text{УДОХ}_{\text{опт}} = \frac{\text{Двал}}{\text{Трозн}} \quad (1.3)$$

Основным из перечисленных является доход от реализации, который складывается из торговых надбавок к цене закупленных товаров.

При условии уровня повышения конкуренции, для предприятий торговли основной эффективной работой становится не объем товарооборота, а сумма торговой наценки, которая является уровнем прибыли.

Надбавки в сфере торговли формируются с общим механизмом ценообразования. На их величину оказывают влияние множество факторов: специфика деятельности, спрос и предложение, конкуренция, уровень издержек обращения, ценовая политика предприятия.

В настоящее время коммерческие предприятия самостоятельно определяют размер торговой надбавки при формировании рыночных цен на товары.

При определении размера средней торговой надбавки (ТН) используется формула 1.4

$$\text{ТН} = \text{И}_0 + \text{Н} + \text{С}_0 + \text{К} + \text{Р}, \quad (1.4)$$

где, И_0 - плановый уровень издержек обращения, кроме процента на кредит, рубл.,

Н-размер налогов(НДС, прибыль от товарооборота),

С_0 -отчисления на пополнение собственных оборотных средств (6% от валового дохода),

К- процент за кредит (в % к товарообороту),

Р - рентабельность.

Финансовый результат хозяйственной деятельности торговой организации представлен в виде прибыли или убытка.

Прибыль отражает финансовый положительный результат и является основной целью, а также главным условием деловой активности коммерческого предприятия и свидетельством эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами и спросом на них [5].

Прибыль-это чистый доход от предпринимательской деятельности в денежной форме, который получен как разница между совокупными доходами и затратами коммерческого предприятия.

Экономическая сущность прибыли выступает как:

- 1) мера эффективности коммерческой деятельности;
- 2) главная цель коммерческого предпринимательства;
- 3) источник финансовых ресурсов для развития предприятия;
- 4) источник формирования федеральных и местных бюджетов.

Если рассматривать прибыль в упрощенном виде, то это разность между доходом и издержками предприятия. Такая прибыль называется бухгалтерской или валовой. К основным видам прибыли относятся:

- 1) прибыль от продаж(валовая прибыль-издержки);
- 2) чистая (нераспределенная) прибыль (выручка-себестоимость товара - расходы(управленческие коммерческие) -прочие расходы-налоги);
- 3) валовая прибыль (выручка- себестоимость реализованной продукции).

Для оценки эффективности работы торгового предприятия при недостаточном использовании показателя прибыли, многие торговые предприятия получившие одинаковую сумму прибыли имеют разные объемы продаж и разные затраты. Поэтому чтобы определить эффективность производственных затрат используется относительный показатель- уровень рентабельности.

Существует несколько видов рентабельности.

⁵ 10. Лебедева, С.Н. Экономика торгового предприятия: Учебное пособие/ С.Н. Лебедева, Н.А. Козиначикова, А.В. Гавриков. Под ред. С.Н. Лебедевой. – 3-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2013.-211с.

1) Рентабельность товарооборота:

а) для розничной торговли представлена в формуле 1.5

$$R_p = \frac{\Pi}{T} * 100, \quad (1.5)$$

где, Π, Π_0 -балансовая, чистая или прибыль от реализации торгового предприятия(оптового или розничного),

T - объем розничного товарооборота.

б) для оптовой торговли представлена в формуле 1.6

$$R_0 = \frac{\Pi_0}{O_{TC}} * 100, \quad (1.6)$$

где, O_{TC} - оптовый товарооборот с участием оптового предприятия в расчетах.

Рентабельность товарооборота показывает, какую прибыль получили в расчете на 1 рубль товара оборота, либо сколько % занимает прибыль в товарообороте [6].

Поскольку рентабельность продаж зависит от структуры товарооборота, необходимо рассчитать и рентабельность реализации конкретных товаров по формуле 1.7

$$IR = \frac{TН-ИИО}{TН} * 100, \quad (1.7)$$

где, IR - индивидуальная рентабельность;

$TН$ - сумма торговой надбавки;

$ИИО$ - издержкостоемость товара.

2) Рентабельность текущих издержек рассчитывается по формуле 1.8

$$R_{ио} = \frac{\Pi}{И_{обр}} * 100, \quad (1.8)$$

где, $И_{обр}$ - сумма текущих издержек.

⁶ 3. Александров, Ю.Л. Экономика товарного обращения: учебник/ Ю.Л.Александров, Н.Н.Терещенко.-Красноярск:КГТЭИ, 2011.-466с.

Данный показатель позволяет нам определить эффективность производственных расходов и их окупаемость. Он также характеризует величину прибыли на 1 руб. текущих затрат. Если эта величина высокая, то и эффективность предприятия высокая.

Расчет коэффициента эффективности текущих расходов указан в формуле 1.9

$$Кэф = \frac{Иобр}{Двал}, \quad (1.9)$$

где, Двал- валовый доход,рубл.

Полученный показатель означает часть надбавки, которая направлена на покрытие текущих издержек.

Рентабельность совокупных затрат рассчитывается по формуле 1.10

$$Rф = \frac{\Pi}{ОФ+ОС+ФОТ} * 100, \quad (1.10)$$

где, ОФ- стоимость основных фондов,

ОС- стоимость оборотных фондов,

ФОТ- стоимость содержания работников.

Этот показатель определяет размер прибыли, который приходится на единицу стоимости совокупных ресурсов.

С целью углубленного анализа рентабельности можно рассчитать отдельно:

- 1) рентабельность ОС;
- 2) рентабельность ОФ;
- 3) прибыль в расчете на одного торгового работника;
- 4) прибыль в расчете на 1 руб. затрат, связанных с содержанием их работников;
- 5) прибыль в расчете на 1 м² торговой площади складского помещения.

Рентабельность капитала:

- а) рентабельность всего капитала указана в формуле 1.11

$$R_k = \frac{\Pi}{\text{ССИ}} * 100, \quad (1.11)$$

где, ССИ- среднегодовая сумма имущества.

б) рентабельность всех инвестиций рассчитывается по формуле 1.12

$$R_k = \frac{\Pi_{\text{чист}} + \Pi_{\text{вып}}}{\text{СК} + \text{ДО}} * 100, \quad (1.12)$$

где, $\Pi_{\text{чист}}$ - чистая прибыль,

$\Pi_{\text{вып}}$ - выплаченные проценты по займам и кредитам,

СК- собственный капитал,

ДО- долгосрочные обязательства.

в) рентабельность используемого капитала находится по формуле 1.13

$$R_{\text{Фк}} = \frac{\text{Преал}}{\text{ССК}} * 100, \quad (1.13)$$

где, Преал-прибыль от реализации,

ССК- среднегодовая стоимость капитала.

г) рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле 1.14

$$R_{\text{ск}} = \frac{\text{ПР}}{\text{СССК}} * 100, \quad (1.14)$$

где, СССК- среднегодовая стоимость собственного капитала.

Для характеристики экономической эффективности необходимо знать не только абсолютную величину прибыли, но и ее уровень. Уровень прибыли характеризует рентабельность торговой организации - один из показателей эффективности ее деятельности. Обычно рентабельность торговой организации определяют как отношение прибыли от реализации к товарообороту (выручке) [7].

⁷ З.Александров, Ю.Л. Экономика товарного обращения: учебник/ Ю.Л.Александров, Н.Н.Терещенко.-Красноярск:КГТЭИ, 2011.-466с.

Эффективность прибыли(Эп) позволяет оценить долю чистой прибыли в валовом доходе, то есть эффективность использования имеющихся ресурсов,и рассчитывается по формуле 1.15

$$\text{Эп} = \frac{\text{Пдист}}{\text{Двал}} * 100 \quad (1.15)$$

В качестве обобщающей оценки финансовой оценки коммерческого предприятия могут быть использованы комплексные показатели, такие как:показатель эффективности использования экономического потенциала предприятия ,показатель эффективности финансовой деятельности, показатель темпа интенсивности развития предприятия, показатель эффективности трудовой деятельности ,показатель темпа интенсивности развития предприятия и показатель темпа экономического роста развития предприятия.

1.Показатель эффективности использования экономического потенциала предприятия рассчитывается по формуле 1.16

$$\text{Эиэп} = \frac{\text{Т}}{\text{ФЗП}+(\text{ОС}+\text{ОФ})*\text{Кприв}}, \quad (1.16)$$

где ,Т- товарооборот,

ФЗП -средства на оплату труда,

ОС- среднегодовая стоимость основных средств,

ОФ- среднегодовая стоимость оборотных фондов,

Кприв - нормативный коэффициент равный 0,12.

С помощью данного показателя можно оценить эффективность использования экономического потенциала предприятия ,а также сравнить имеющиеся у него ресурсы с основным конечным результатом деятельности - товарооборотом.

2.Показатель эффективности финансовой деятельности указан в формуле 1.17

$$\text{Эфд} = \frac{\text{Пвал}}{\text{ФЗП} + (\text{ОС} + \text{ОФ}) * \text{Кприв}}, \quad (1.17)$$

где, Пвал- сумма валовой прибыли.

3. Показатель темпа интенсивности развития предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения рассчитывается по формуле 1.18

$$\text{Тинт} = \frac{(\text{Тпт} * \text{Тоос} * \text{Тфо})}{(\text{Тфзп} * \text{Тос} * \text{Тоф})} * 100, \quad (1.18)$$

где, Тинт- темп интенсивности развития предприятия, %,

Тпт- темп изменения производительности труда работников, %,

Тоос – темп изменения скорости обращения оборотных средств предприятия в оборотах, %,

Тфо- темп изменения фондоотдачи, %,

Тфзп- темп изменения расходов на оплату труда, %,

Тос- темп изменения среднегодовой стоимости основных средств, %,

Тоф- темп изменения среднегодовой стоимости оборотных фондов.

4. Показатель темпа экономического роста предприятия.

При проведении экономического анализа нужно темпы экономического роста предприятия. Оценку уровня экономического роста предприятия можно дать на основании качественных показателей торгово-хозяйственной деятельности предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения и рассчитать по формуле 1.19

$$\text{Тэр} = \sqrt[5]{\text{Тпт} * \text{Тоос} * \text{Тфо} * \text{Тзо} * \text{Тур}}, \quad (1.19)$$

где, Тзо- темп изменения затратноотдачи,

Тур- темп изменения уровня рентабельности.

Таким образом, использование предложенной методики проведения экономического анализа позволяет более глубоко изучить все стороны

деятельности предприятия, функционирующего в сфере товарного обращения. Это ведет как к эффективному использованию имеющихся ресурсов, так и к выявлению неиспользованных резервов. Результаты этого анализа служат базой для принятия обоснованных управленческих решений.

Анализ динамики эффективности при решении перечисленных задач - постоянная забота коммерческой службы фирмы, которая должна исходить из конкретных условий ее работы на рынке. В условиях усиления конкуренции на рынке многие торговые организации, не имея эффективной системы коммерческой деятельности на принципах маркетинга оказываются неспособными эффективно хозяйствовать. Таким образом, коммерческая работа связана практически со всеми аспектами деятельности торговой организации.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КОРОНА»

2.1 Характеристика предприятия

Объектом исследования дипломной работы является торговое предприятие ООО «Корона». ООО «Корона» учреждено в соответствии с Гражданским Кодексом РФ, ФЗ РФ от 08.02.2002 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» на основании решения учредителей. Имеет организационно-правовую форму в виде общества с ограниченной ответственностью.

К основным видам деятельности магазина Корона относится розничная торговля продуктами питания и сопутствующими товарами. Основная деятельность магазина – реализация мирового ассортимента продовольственных товаров.

Обладает обособленным имуществом на праве собственности, имеет самостоятельный баланс, расчетные и иные счета в отечественных банках, в том числе валютный счет, имеет эмблему, печать и штамп со своим наименованием.

Общество самостоятельно осуществляет свою хозяйственную и иную деятельность на основании договоров или других форм обязательств и свободно в выборе их предмета.

Магазин ООО «Корона» расположен по адресу: 655200, п. Шира, ул. Курортная 19., тел. (390) 225-79-84.

Он был открыт в октябре 2010 года.

Форма собственности предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Генеральный директор Казак Оксана Богдановна .

Режим работы магазина: 8-00 до 23-00 в летнее время и с 8-00 до 21-00 в зимнее время, без обеда и выходных.

Общая площадь магазина – 80м², из них 50% – площадь торгового зала.

Численность работников магазина составляет 10 человек: директор, бухгалтер, старший продавец, 4 продавца – кассира, техничка, электрик, фасовщик.

В ООО «Корона» преобладает линейно-функциональная структура, которая представлена на схеме 2.1

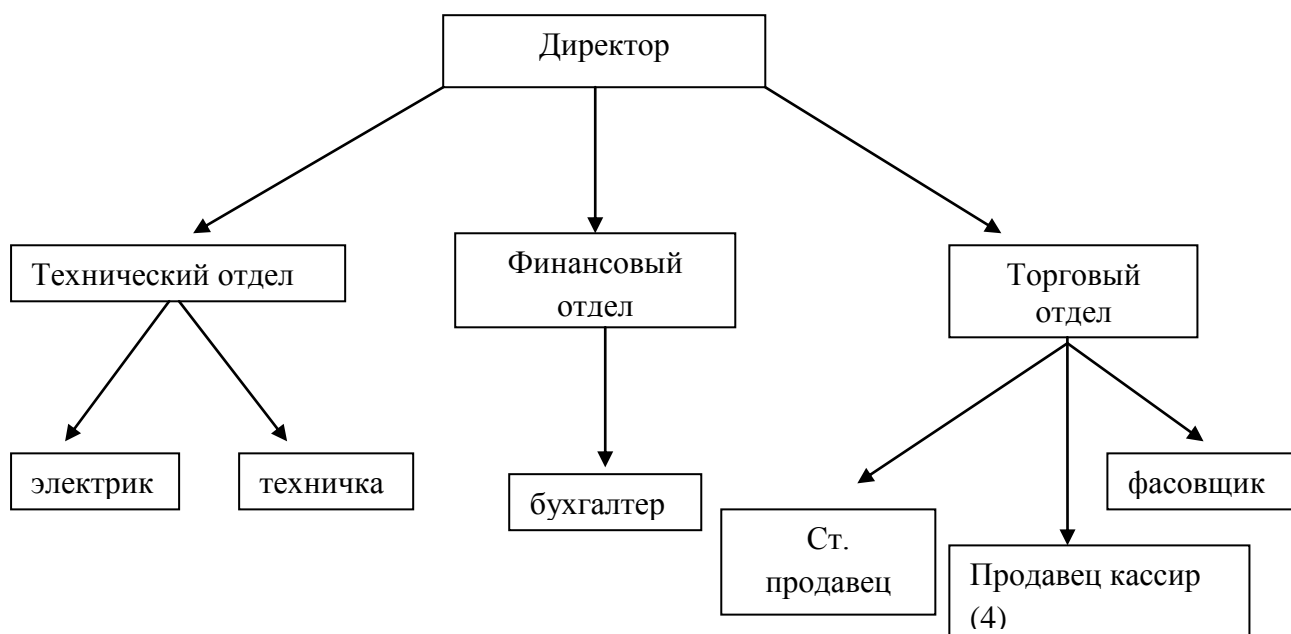


Схема 2.1- структура управления предприятия ООО «Корона»

Директор в единственном лице. Основные функции органа управления продуктовым магазином – это руководство организацией и торговыми процессами, обеспечение магазина необходимым ассортиментом товара, управление персоналом, взаимодействие с арендодателями и другими внешними структурами, анализ финансовых показателей и другие.

Финансово-экономический отдел (бухгалтерия). Основное назначение этой структурной единицы в любой организации – это управление финансовыми потоками.

Торговый отдел. На него возлагаются обязанности по учету товара, проведению инвентаризаций и ревизий, организации закупок, работе с поставщиками товаров и многое другое.

Технический отдел. К его функциям следует отнести проверку и наладку основных систем жизнеобеспечения магазина (например, электричества,

холодильного оборудования, помещений для хранения товара), а также он должен обеспечивать своевременное внедрение в работу магазина технических новинок и стремиться к оптимизации деятельности организации за счет усовершенствования технической стороны дела.

По форме продажи магазин «Корона» является магазином лавочного типа.



Рисунок 1- ООО «Корона»

По Уставу Общество осуществляет в установленном законодательством порядке следующие виды деятельности:

- организация розничной и оптовой торговли;
- закуп товара у населения;
- организация общественного питания;
- обслуживание населения по заказам.

ООО « Корона» действует на основании ОГРН № 1151903000501, ИНН 1911008743.

Общество создано для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения потребностей населения и получения прибыли.

2.2 Анализ капитала

Проанализируем состав и структуру имущества предприятия по составу, размещению и источникам финансирования. Проанализируем состав и структуру внеоборотных и оборотных активов. Составим анализ оборачиваемости оборотных активов. Проанализируем состояние и эффективность использования оборотных активов. Также составим анализ монетарных и немонетарных оборотных активов. Проанализируем дебиторскую и кредиторскую задолженности предприятия ООО «Корона». Исследуем источники финансирования имущества. Составим анализ собственного и заемного капитала. Анализ показателей эффективности использования собственного и заемного капитала. Проанализируем обеспеченность имущества источниками финансирования.

Основным источником информации для проведения комплексной оценки финансово – хозяйственной деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность. Формы годовой бухгалтерской отчетности – «Бухгалтерский баланс», Ф. №1, «Отчет о прибылях и убытках», Ф. №2.

Проведем общий анализ структуры баланса и оценим масштаб финансового состояния предприятия исходя из валюты баланса, представленной в таблице 2. 1.

Таблица 2.1 – Общий анализ структуры баланса за 2015 г.

Активы	Сумма, тыс. руб.	%	Пассивы	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные	618,0	30,18	Собственные	1360,0	66,41
Оборотные	1430,0	69,82	Заемные	688,0	33,59
Баланс	2028,0	100,0	Баланс	2048,0	100,0

По результатам счетной проверки не выявлено никаких недочетов. Согласно предварительному обзору деятельность ООО «Корона» можно отнести к мелкому предприятию. На конец 2015 года сработало с положительным финансовым результатом, но более того, динамика такого показателя как прибыль имеет положительную динамику и рост прибыли составляет 0,9%. Кроме того, положительным моментом ООО «Корона» является достаток денежных средств по такой статье как «денежные средства». Это является платежеспособностью предприятия.

Отрицательным моментом является то, что величина кредиторской задолженности превышает дебиторскую задолженность, а это значит, что предприятие наращивает свои долги.

В целом, финансовое состояние предприятия можно признать положительным.

Аналитические данные для исследования активов предприятия приведены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Структура имущества

Актив	2015 г.		2014 г.	
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	618,0	30,18	650,0	33,75
Оборотные активы	1430,0	69,82	1276,0	66,25
Всего активов	2048,0	100,0	1926,0	100,0

Таким образом, величина активов за 2015 год выросла по отношению к 2014 году. В наибольшей степени обусловили динамику имущества оборотные активы. В целом, динамика положительная. Структура имущества органического строения капитала имеет низкую степень. На конец отчетного

периода активы возросли на 122000 тыс.рублей .Доля внеоборотных активов уменьшилась на 3,6% на конец отчетного периода. Оборотные активы в свою очередь увеличились на 0,5%.В целом, показатели структуры динамики имущества предприятия можно признать удовлетворительными.

Проанализируем структуру и динамику внеоборотных активов, составив таблицу 2.3.

Таблица 2.3 – Структура и динамика внеоборотных активов

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
Всего внеоборотных активов:	650,0	100,0	618,0	100,0	-32,0	95,0
Основные средства	600,0	77,67	480,0	77,67	-120,0	80,0
Незавершенное строительство	-	-	-	-	-	-
Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	100,0	22,33	-	-

Исходя из таблицы 2.3 видно, что внеоборотные активы на предприятии за отчетный период уменьшились на 32 000тыс. руб. Внеоборотные активы на предприятии ООО « Корона» состоят из основных средств и долгосрочных финансовых вложений.

Составив таблицу 2.4, проанализируем структуру и динамику оборотных активов предприятия ООО «Корона».

Таблица 2.4 – Структура и динамика оборотных активов

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
Оборотные активы:	1276,0	100,0	1430,0	100,0	154,0	12,1
1.Запасы, в т.ч.:	380,0	29,78	450,0	31,46	70,0	18,42
сырье и материалы	-	-	-	-	-	-
готовая продукция	-	-	-	-	-	-

Окончание таблицы 2.4

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
РБП	-	-	-	-	-	-
2.НДС	-	-	-	-	-	-
3.Дебиторская задолженность	136,0	10,65	140,0	9,79	4,0	2,94
4.Денежные средства	760,0	59,56	840,0	58,74	80,0	10,52
5.Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-
6.Прочие	-	-	-	-	-	-

По данным таблицы 2.4 видно, что на предприятии ООО «Корона» большую часть оборотных активов занимают денежные средства, меньшую часть занимает дебиторская задолженность. Оборотные активы за отчетный период увеличились на 12,1%. Запасы предприятия ООО «Корона» увеличились незначительно, на 18,42 %, это говорит о том, что увеличилась продажа продукции. Если сравнивать данные производства ООО «Корона» со среднестатистической структурой оборотных средств, можно сказать, что предприятие находится в колеблющихся микроэкономических условиях.

Далее рассчитаем общие показатели оборачиваемости оборотных активов. Для этого составим таблицу 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ оборачиваемости оборотных средств

Показатели	2014 г.	2015 г.
Выручка от продажи продукции	8000,0	10000,0
Краткосрочные текущие активы	760,0	840,0
Оборачиваемость оборотных средств (1/2)	6,26	6,99
Продолжительность оборота (дн.)	57,42	51,48

Проанализировав таблицу 2.5 видно, что выручка от продажи продукции выросла на 2000000 млн. руб. Краткосрочные текущие активы увеличились на 80000 тыс. руб. Рассчитав коэффициент оборачиваемости ОС видно, что показатели снизились на 6, что свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных активов на предприятии ООО «Корона».

Рассмотрим оборачиваемость дебиторскую задолженность предприятия за отчетный год на основании таблицы 2.6.

Таблица 2.6 – Оборачиваемость дебиторской задолженности

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
1.Дебиторская задолженность, тыс. руб.	136,0	140,0	4,0
в том числе:			
Покупатели и заказчики	-	-	-
2.Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	8000,0	10000,0	2000,0
3.Доля ДЗ в выручке от реализации	2,7	1,4	-1,3
4.Оборачиваемость ДЗ (оборот)	10,53	11,9	1,37
5.Период погашения ДЗ (дн.)	35	32	-3

Исходя из табл.2.6 видно, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился в отчетном году на 4,0 оборота, т.е. незначительно, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. В соответствии с этим ускорением оборачиваемости снизился период погашения дебиторской задолженности на 3 дня. Доля ДЗ в выручке от реализации также незначительно снизилась на 1,3.

Более подробно проанализируем дебиторскую задолженность, составив таблицу 2.7.

Таблица 2.7 – Анализ дебиторской задолженности

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения Сумма, тыс. руб.
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	
1.ДЗ, всего	136,0	100,0	140,0	100,0	4,0
1.1.Покупатели и заказчики	-	-	-	-	-
1.2.Прочие дебиторы	-	-	-	-	-

Данные по сумме дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, а также прочих дебиторов отсутствуют, так как на предприятии ООО «Корона» отсутствует «Приложение к бухгалтерскому балансу», Ф. № 5.

Рассмотрим состояние и использование оборотных средств на предприятии ООО «Корона».

Для анализа составим таблицу 2.8.

Таблица 2.8 – Состояние и использование оборотных средств

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения
1.Средняя величина оборотных средств, тыс. руб.	1276,0	1430,0	154,0
в том числе:			

Окончание таблицы 2.8

1	2	3	4
- материальных оборотных средств	380,0	450,0	70,0
- средств в расчетах	136,0	140,0	4,0
- денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	760,0	840,0	80,0
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	6,26	6,99	0,73
3. Длительность оборота, дни	57,42	51,48	-5,94
4. Коэффициент закрепления	4,15	4,88	0,73
5. Доля оборотных средств в валюте баланса, %	0,66	0,70	0,04

Проанализировав таблицу 2.8 можно сделать вывод о том, что средняя величина оборотных активов за отчетный период увеличилась на 154,0 тыс. руб. Увеличение произошло за счет материальных оборотных средств и денежных средств. Эффективность использования оборотных средств увеличилась на 0,73%. В результате длительность одного оборота уменьшилась на 5,94 %. Коэффициент закрепления увеличился на 0,73, это говорит о том, что средний размер стоимости оборотных средств, приходящихся на 1 рубль объема реализованной продукции практически не изменился.

Далее рассмотрим структуру обязательств предприятия ООО «Корона». в целом. Для этого составим таблицу 2. 9.

Таблица 2.9 – Структура обязательств предприятия

№	Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения Сумма, тыс. руб.
		Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	
1	Всего источников в том числе:	1926,0	100,0	2048,0	100,0	122,0
1.1	Собственных	1050,0	54,5	1360,0	66,4	310,0
1.2	Заемных	876,0	45,5	688,0	33,6	-188,0
	из них:					
1.2.1	долгосрочных	300,0	15,8	300,0	14,6	0
1.2.2	краткосрочных	576,0	30,3	388,0	18,9	-188,0

Согласно предварительному обзору на предприятии ООО «Корона» с 2014 по 2015 год источники финансирования увеличились на 122,0 тыс.руб. Собственные средства в отличии от заемных значительно увеличились. Долгосрочные средства как 2014 ,так и в 2015 остались неизменными. В целом,

предприятие ООО «Корона» по показателям структуры динамики пассивов можно признать удовлетворительным.

В таблице 2.10 отразим структуру заемного капитала предприятия ООО «Корона».

Таблица 2.10 – Структура заемного капитала предприятия

Показатели	2014 г.		2015 г.		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
1. Всего заемного капитала:	524,0	100,0	188,0	100,0	-336,0	-35,88
1.1 Кредиты и займы	-	-	-	-	-	-
1.2 Кредиторская задолженность, в т.ч.	524,0	100,0	188,0	100,0	-336,0	-35,88
- поставщики	-	-	-	-	-	-
- работники предприятия	-	-	-	-	-	-
- соцстрах	-	-	-	-	-	-
- бюджет	-	-	-	-	-	-
- прочие	-	-	-	-	-	-

В данной таблице представлена группировка заемного капитала по категориям кредиторов. Исходя из табл. 2.10 видно, что произошло уменьшение заемного капитала на 35,88 %. Весь заемный капитал состоит из кредиторской задолженности, и он составляет 100%.

2.3 Анализ финансового состояния

Проведем экспресс-анализ финансового состояния предприятия ООО «Корона», «прочтем» баланс. Выявим «больные» статьи. Рассчитаем и проанализируем основные показатели: ликвидность, финансовую устойчивость и платежеспособность. Охарактеризуем тип финансовой устойчивости. Оценим кредитоспособность предприятия и отнесем к определенному классу анализируемое предприятие по его состоятельности. Сделаем общую оценку финансового состояния предприятия и меры по его улучшению.

Составим таблицу 2.11 для определения агрегированного аналитического баланса.

Таблица 2.11 – Агрегированный аналитический баланс

Статьи	Условные обозначения	На начало года	На конец года
1	2	3	4
Актив			
1.Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	ДС	760,0	840,0
2.Дебиторская задолженность и прочие оборотные актива	ДЗ	136,0	140,0
3.Запасы и затраты	ЗЗ	380,0	450,0
Всего текущих активов (оборотных средств)	ОА	1276,0	1430,0
4.Имобилизованные средства (внеоборотные активы)	ВА	650,0	618,0
Итого активов (имущество)	СВА	1926,0	2048,0
Пассив			
1.Кредиторская задолженность и прочие краткосрочные пассивы	КЗ	524,0	188,0
2.Краткосрочные кредиты и займы	КК	52,0	200,0
Всего краткосрочный капитал (краткосрочные обязательства)	КО	576,0	388,0
3.Долгосрочный заемный капитал (долгосрочные обязательства)	ДО	300,0	300,0
4.Собственный капитал	СК	1050,0	1360,0
Итого пассивов (капитал)	СВК	1926,0	2048,0

Как видно из таблицы 2.11, в активах организации доля текущих активов на начало года составляет на конец года увеличилась. Наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на внеоборотные активы, что способствует замедлению оборачиваемости средств предприятия. Собственный капитал за отчетный год вырос на 310 тыс.руб., что положительно характеризует динамику изменения имущественного положения организации. Поскольку имущество предприятия увеличилось на , то можно говорить о повышении платежеспособности.

Перегруппируем данные баланса по степени срочности обязательств и обеспечению их активами предприятия, составив таблицу 2.12.

Таблица 2.12 – Группировка статей баланса

Актив	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Пассив	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.
Наиболее ликвидные активы, Анл	760,0	840,0	Наиболее срочные обязательства, Пнс	524,0	188,0

Окончание таблицы 2.12

1	2	3	4	5	6
Быстро реализуемые активы, Абр	136,0	140,0	Краткосрочные обязательства, Пкс	52,0	200,0
Медленно реализуемые активы, Амр	380,0	450,0	Долгосрочные обязательства, Пдс	300,0	300,0
Трудно реализуемые активы, Атр	650,0	618,0	Постоянные пассивы, Ппост	1050,0	1360,0

Данные таблицы 2.12 свидетельствуют о том, что в отчетном периоде предприятие обладало абсолютной ликвидностью. Наиболее ликвидные активы больше суммы кредиторской задолженности. На конец года выявлено превышение краткосрочных пассивов над суммой быстро реализуемых активов, т.е. платежный недостаток составил 60000 тыс. руб. Это говорит о том, что краткосрочные пассивы не могут быть погашены в расчетах на конец отчетного периода.

Медленно реализуемые активы превысили долгосрочные пассивы, как на начало, так и на конец года. Превышение постоянных пассивов над труднореализуемыми активами составило 742,0 и 400,0 тыс.руб. Это свидетельствует о том, что предприятие обладает собственными оборотными средствами.

Таблица 2.13 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование коэффициента	2014 г.	2015 г.	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,68	2,16	$\geq 0,2$
Коэффициент критической ликвидности	1,18	1,16	$\geq 0,7$
Коэффициент текущей ликвидности	2,86	2,86	$\geq 1,2$

Рассчитав показатели ликвидности видно, что все показатели удовлетворяют нормативным значениям. За счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений предприятие может оплатить текущую задолженность, так как Кабс.лик. 1,68 за 2015 год и 2,16 за 2014 год

Коэффициент текущей ликвидности на конец анализируемого периода находится выше нормативного значения 1,2, что говорит о том, что

предприятие в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Оценим эффективность деятельности предприятия, проанализировав финансовые результаты.

Таблица 2.14 – Финансовые результаты

Показатели	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Отклонения	
			Сумма, тыс. руб.	%
Выручка от продаж	8000,0	10000,0	2000,0	25,0
Полная себестоимость	(5000,0)	(6000,0)	1000,0	20,0
Прибыль (убыток) от продаж	2400,0	3200,0	800,0	33,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	2380,0	3160,0	780,0	32,7
Налоги	(476,0)	(632,0)	156,0	32,7
Чистая прибыль	1904,0	2528,0	624,0	32,7

Проанализировав таблицу 2.14, делаем вывод, что за отчетный год выручка от продаж на предприятии ООО «Корона» выросла на 2000000 тыс. руб. Полная себестоимость увеличилась на 20 %. Чистая прибыль увеличилась на 624000 тыс. руб., т.е. на 32,7%.

В таблице 2.15 рассчитаем показатели деловой активности на предприятии ООО «Корона».

Таблица 2.15 – Показатели деловой активности

№	Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения %
1	К-т деловой активности	0,24	0,20	-0,04
2	Фондоотдача основных средств	-	-	-
3	К-т оборачиваемости оборотных активов	6,26	6,99	0,73
4	К-т оборачиваемости собственных средств	7,61	7,35	-0,25
5	К-т оборачиваемости заемных средств	9,13	14,53	5,4

Проанализировав таблицу 2.15, делаем вывод, что коэффициент деловой активности понизился за отчетный год на 0,3%, т.е. скорость оборотных средств в денежные средства снизилась. Т.к. на предприятии ООО «Корона» отсутствует Ф. № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», расчет фондоотдачи невозможен. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов

за период 2014-2015гг. увеличился на 0,73% т.е. повысилась эффективность их использования. Собственные средства в обороте также уменьшились на 0,25. Коэффициент оборачиваемости заемных средств незначительно повысился.

Далее рассчитаем показатели рентабельности предприятия ООО «Корона».

Таблица 2.16 – Показатели рентабельности

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Отклонения,%
Рентабельность продаж	30,0	32,0	2,0
Рентабельность основной деятельности	53,3	62,5	9,2
Рентабельность активов	23,57	54,29	30,72
Рентабельность собственного капитала	81,33	89,88	8,55

Из приведенных расчетов следует, что росту рентабельности капитала предприятия способствовало увеличение рентабельности продаж и снижение коэффициента закрепления оборотных средств.

Благоприятным фактором является получение положительных значений показателей. Рентабельность активов повысилась на 30,72 %, соответственно, это характеризует предприятие как прибыльное с низким уровнем затрат. Также положительным является показатель рентабельности продаж и основной деятельности.

Рентабельность собственного капитала увеличилась на 8,55 %, это значит, что прибыль, которую получит организация на единицу стоимости собственного капитала увеличилась.

2.4 Управленческий анализ

Проанализируем и рассмотрим социальную защищенность членов трудового коллектива, а также использование рабочего времени, производительность труда, рентабельность персонала, трудоемкость продукции и эффективность использования фонда заработной платы.

Рассмотрим внешние и внутренние факторы, влияющие на себестоимость продукции. Проанализируем себестоимость по элементам затрат. Проведем анализ себестоимости по статьям калькуляции. Проанализируем затраты на сырье и материалы, на оплату труда, косвенные затраты, коммерческие расходы.

Таблица 2.17 – Динамика основных экономических показателей (тыс.руб.)

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонения	
			+, -	%
Товарная продукция	5000,0	6000,0	1000,0	20,0
Затраты на производство продукции	-	-	-	-
Выручка от продажи продукции	8000,0	10000,0	2000,0	25,0
Себестоимость проданной продукции	5000,0	6000,0	1000,0	20,0
Прибыль до налогообложения	2380,0	3160,0	780,0	32,8
Чистая прибыль	1904,0	2528,0	624,0	32,8
Стоимость имущества	958,0	1234,0	276,0	28,8

По данным таблицы 2.17 видно, что выручка предприятия увеличилась на 2000,0 тыс. руб., т.е. на 25 %. Увеличение себестоимости проданной продукции увеличилось на 20 %. Чистая прибыль за период 2014-2015 гг. выросла на 624,0 тыс.руб., т.е. на 28,8 %.

В таблице 2.18 отразим количество работающих на предприятии.

Таблица 2.18 – Количество работающих на предприятии

Наименование	Количество	
	2014 год	2015 год
Служащие	1	1
Вспомогательные рабочие	3	4
Основные рабочие	5	5
Итого	9	10

Из данных таблицы 2.18 видно, что количество работающих на предприятии практически не изменилось. Увеличение произошло только вспомогательных рабочих на 1го человека.

Проанализируем движение рабочей силы предприятия ООО «Корона».

Таблица 2.19 – Движение рабочей силы

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
			Абс.	Отн.
1.Среднесписочная численность работников, чел	9	10	1	11,1
2.Принято работников, чел.	8	9	1	12,5
3.Выбыло работников, чел	1	0	-1	-
в том числе:				
по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины	1	0	-1	-
4.Коэффициент оборота по приему	1,0	0,9	-0,1	90,0
5.Коэффициент оборота по выбытию	0,11	0	-0,11	-
6.Коэффициент текучести кадров	0,11	0	-0,11	-

Исходя из таблицы 2.19 видно, что среднесписочная численность работников повысилась на 11,1 %, т.е. на 1 человека. Такое увеличение произошло за счет того, что в 2014 г. на предприятие было принято 9 человек, и уволено 1.

Далее составим таблицу 2.20, чтобы рассчитать оплату труда.

Таблица 2.20 – Динамика фонда оплаты труда работников

Вид оплаты	2014 г., сумма, тыс. руб.	2015 г., сумма, тыс. руб.,	Отклонения	
			Сумма, тыс.руб.	%
Основная з/пл	106,0	113,0	7,0	25,4
Премии	-	-	-	-
Отпускные	56,0	69,0	13,0	23,2
Компенсации	7,0	11,0	4,0	57,6
Б/л за счет работодателя	31,0	36,0	5,0	16,1
Итого ФОТ	200,0	229,0	29,0	14,5

Исходя из таблицы 2.20 можно сделать вывод о том, что основная заработная плата работников выросла за отчетный период на 7,0 тыс. руб., т.е. на 25,4%. Что касается отпускных, увеличение произошло на 23,2 %. Компенсации выросли на 57,6%. Больничные за счет работодателя выросли на 16,1 %. В итоге ФОТ за отчетный период вырос на 14,5 %.

2.5 Заключительная оценка деятельности предприятия

Проведем заключительную оценку деятельности предприятия ООО «Корона» за период 2014-2015 гг. Рассчитаем показатели финансовой устойчивости и проанализируем динамику показателей деловой активности и эффективности деятельности предприятия.

Таблица 2.21 – Показатели финансовой устойчивости

Показатели	на 31.12.2014 г.	на 31.12.2015 г.	Отклонение
1. Коэффициент автономии	0,54	0,70	0,16
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,04	0,14	0,10
3. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	1,96	2,31	0,35
4. Коэффициент маневренности	0,38	0,54	0,16
5. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	1,05	1,64	0,59

По данным таблицы 2.21 можно дать заключение о финансовой устойчивости предприятия ООО «Корона». В первую очередь следует отметить, что все расчетные значения коэффициентов удовлетворяют минимальные нормативные ограничения. Однако, динамика значений коэффициентов не имеет однонаправленного развития.

Так, например коэффициенты соотношения заемных и собственных средств свидетельствует об упроченности финансового положения. В тоже время остальные коэффициенты показывают уменьшение способности предприятия финансировать запасы и затраты за счет собственных оборотных средств. В первую очередь это обусловлено значительным увеличением объемов внеоборотных активов на конец отчетного периода.

В целом, финансовую устойчивость предприятия можно признать положительной.

Проанализируем динамику показателей деловой активности и эффективности деятельности предприятия ООО «Корона», составив таблицу 2.22.

Таблица 2.22 – Динамика показателей деловой активности и эффективности деятельности

Показатели	2014 г.	2015 г.	Отклонение
1. Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача)	4,15	4,88	0,73
2. Коэффициент отдачи собственного капитала	4,15	4,88	0,73
3. Период оборачиваемости материальных запасов, дн.	7,61	7,35	-0,26
4. Срок погашения дебиторской задолженности, дн.	7	6	-1
5. Срок погашения кредиторской задолженности, дн.	24	7	-14
6. Период погашения задолженности поставщикам, дн.	-	-	-
7. Период хранения производственных запасов, дн.	4,1	7,9	3,8
8. Рентабельность продаж, %	30,0	32,0	2,0

Проанализировав таблицу 2.22 делаем вывод, что ресурсоотдача предприятия увеличилась на 0,73 %. Это говорит о том, что эффективность использования имущества увеличилась, т.к. увеличилась скорость оборотов. Коэффициент отдачи собственного капитала в свою очередь уменьшился на 0,26 %, т.е. активность денежных средств незначительно уменьшилась. Период хранения производственных запасов, т.е. срок хранения запасов на предприятии по сравнению с прошлым годом вырос на 3,8 дня, что говорит о накоплении запасов на предприятии. Рентабельность производства выросла, т.е. на каждый рубль себестоимости проданной продукции прибыль увеличилась на 24,63 %, а рентабельность продаж выросла на 2%.

В результате анализа были рассмотрены годовые финансовые документы ООО «Корона» за 2013-2015 года и проведен их анализ.

Финансовая устойчивость магазина ООО «Корона» характеризуется постоянным превышением доходов над расходами, а значит, сохраняет свою платежеспособность и создает условия для самофинансирования.

Валюта баланса предприятия по данным балансового отчета на 1 января 2015 года составила 2048 тыс.руб., абсолютная величина которой по сравнению с 2012 годом увеличилась на 24%.

Структура балансовых статей за анализируемый период изменилась следующим образом. Внеоборотные активы на начало периода составили 47,3% -2013 год и 30,17%-2014 год. Уменьшение произошло на 17,2% за счет основных средств.

Особый интерес представляет анализ оборотных активов предприятия, которые должны обеспечивать непрерывную работу предприятия.

Оборотные активы увеличились на 27,4%, а выручка снизилась на 9,09%. Это говорит о том, что предприятие необоснованно увеличило оборотные активы за счет запасов и дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность с 2013 по 2015 год выросла на 16,7%. Кредиторская задолженность с 2013 по 2015 год уменьшилась на 58,4%. В сравнении ДЗ с КЗ отмечается, что КЗ больше ДЗ в 1,3 раза. Эти показатели отражают достаточность финансовых ресурсов для финансирования текущей деятельности. Краткосрочные заемные средства на протяжении с 2013 по 2014 год постоянны и стабильны.

Переходя к пассивной части баланса необходимо обратить внимание на то, что капитал и резервы состояния формировались в большей степени за счет нераспределенной прибыли. Добавочный капитал на предприятии отсутствует. Нераспределенная прибыль в структуре собственного капитала в 2015 году составила 63,2%.

Уставный капитал стабильный, и составляет 500 тыс.руб. Доля собственного капитала в структуре пассивов увеличилась на 11,9%.

Предприятие постоянно использовало в своей деятельности долгосрочные и краткосрочные заемные средства.

По данным баланса долгосрочные кредитные денежные средства были направлены на приобретение ОС. В 2013 году их стоимость составляла 720 тыс., а в 2015 году -480 тыс.руб.

Анализ отчета о прибылях и убытках позволяет сделать вывод, что объем продаж в 2015 году увеличился на 25%.

Себестоимость продаж увеличилась на 20%. В результате чего у предприятия увеличилась прибыль на 32,8%.

Показатели ликвидности остаются на одном уровне, и это характеризует предприятие как достаточно ликвидное и финансово-устойчивое.

Одним из главных показателей деятельности предприятия за анализируемый период является показатель рентабельности основной деятельности. Из финансовой отчетности следует, что предприятие получало прибыль за последние два года.

Финансовое состояние торговой организации устойчивое и стабильное. Организация своевременно способна производить платежи, финансировать свою деятельность, поддерживать свою платежеспособность. То есть устойчивое финансовое состояние организации является итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности организации.

Проведенный анализ бухгалтерских балансов, отчетов о финансовых результатов за период с 2013 по 2015 года, свидетельствуют:

- предприятие получает прибыль от торговой деятельности;
- структура баланса является удовлетворительной;
- по внешним признакам предприятие является финансово устойчивым.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КОРОНА»

3.1 Обоснование предложения

С целью увеличения эффективности работы предприятия ООО «Корона» предлагается открытие торговой точки по продаже продовольственных товаров.

С целью расширения объемов продаж общество предполагает открыть новую точку продажи продовольственных товаров в новостроющемся районе. Отсутствие конкуренции в этом районе и наличие большого количества потенциальных покупателей обещает повышение объема продаж на увеличение нормы прибыли.

Для открытия новой торговой точки обществу потребуется 2 700 000 рубл. ООО «Корона» рассчитывает получить кредит в размере 2 700 000 млн.руб. в банке сроком на год ,под 20% годовых.

Идея создания розничного продуктового магазина преследует три цели:

- 1.Создание высокорентабельного предприятия.
- 2.Получение прибыли.
- 3.Удовлетворение потребительского рынка продуктов первой необходимости иных ,а также сопутствующих хозяйственных товаров.

Проект рассчитан на 3 года. Предполагаемый срок окупаемости средств за счет прибыли от нового магазина составит 8 месяцев.

3.2 Эффективность предложенного мероприятия

В качестве основных конкурентов ООО «Корона» рассматривает как мелкие и средние продовольственные магазины, расположенные в непосредственной близости .Так как район новый, конкуренция практически отсутствует.

Главные конкуренты это ближайший к Короне продовольственный магазин «Солнышко» .

При условии достаточного ассортимента и невысоких цен «Корона» будет иметь значительное конкурентное преимущество перед ними.

Таблица 3.1-SWOT-анализ создаваемого предприятия

Внешняя среда : Возможности.	Внутренняя среда: Возможности.
- предприятие будет осуществлять деятельность отрасли розничной торговли, которая является динамично развивающейся отраслью российской экономики.	-улучшение деятельности предприятия возможно за счет рационализации структуры управления, а также повышения качества продукции благодаря улучшению закупочной деятельности.
Внешняя среда: Угрозы.	Внешняя среда: Возможности.
-ухудшение макроэкономической ситуации в России, что отразится на уровне доходов населения и на уровне платежеспособного спроса; -усиление конкуренции на рынке розничной торговли; -изменение ценна сырье, услуги.	-резкое увеличение розничных цен приведет к снижению покупательской способности.

ООО «Корона» для открытия торговой точки проводит коммерческую работу, состоящую из этапов:

- изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в магазине товары;
- формирование оптимального ассортимента товаров в магазине;
- рекламно-информационная деятельность
- выбор наиболее эффективных методов розничной продажи товаров;
- организация оказания торговых услуг покупателям.

Общество намерено строить свою маркетинговую политику с учетом следующих целей:

1. магазина запланирован выход на номинальный объем продаж. Реализация мероприятий по расширению и поддержанию ассортимента. Налаживание и восстановление контактов с поставщиками.

2. В течение не более чем трех месяцев с момента открытия продовольственного

3. Стабилизация уровня продаж.

В качестве основных носителей фирменного стиля магазина выступают: вывеска над входом или у входа в магазин; элементы помещения торгового зала; различные виды витрин; указатели и вывески в помещении магазина; ценники, одежда персонала.

В интерьерах торговых залов используются легко изменяемые средства рекламы в соответствии с требованиями в настоящее время.

В интерьерах магазина предусматривается использование рекламы, информирующей о наличии товаров, расположении отделов, дополнительных услугах, а также различных торговых знаков, эмблем и т. д.

В витринах, размещаемых внутри магазина, создаются преимущественно постоянно-сменяемые композиции. В отдельно стоящих витринах, расположенных перед фасадом торгового здания, экспозиция характеризует назначение предприятия, его профиль.

В целях создания оптимальных условий для обозрения экспозиции в витринах предусмотрено специальное освещение и свободные подходы.

Новое дочернее предприятие ООО «Корона» также будет иметь правовой статус общества с ограниченной ответственностью «Корона».

Соотношение численности персонала по категориям функционального подразделения труда:

а) управленческий персонал (генеральный директор, ст. продавец) – 2 человека;

б) основной (торгово-оперативный) персонал (работники, занятые обслуживанием покупателей в торговом зале – продавцы, кассиры) – 4 человека;

в) вспомогательный персонал – уборщица(схема приведена в таблице 3.1)

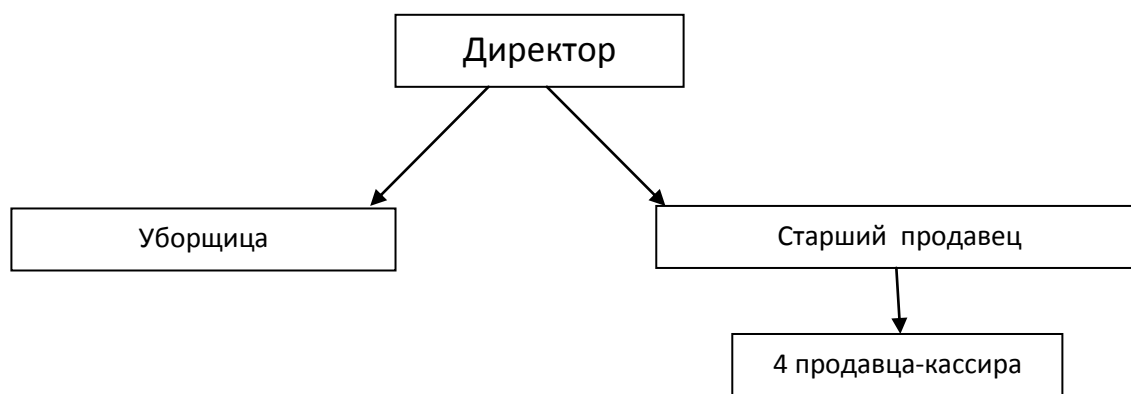


Схема 3.1- Организационная структура управления

Магазин будет располагаться на площади 100 кв.м(70 кв.м –площадь основного зала,30 кв.м складское помещение).Для осуществления деятельности планируется приобретение модульного здания. Для выбора поставщика модульного здания будет проведен анализ коммерческих предложений, поиск поставщиков будет осуществляться в Интернете. Здание будет заказано у поставщика предложившим наиболее выгодные условия по стоимости и срокам изготовления.

Для размещения модульного здания площадью 100м², необходим земельный участок площадью от 110 кв.м., с наличием возможности подключиться к линии электропередач.

Земельный участок планируется взять в аренду. На первый год работы договор аренды будет краткосрочным (до 1 года), на следующий год, если деятельность будет успешной, планируется заключение долгосрочного договора аренды, с регистрацией в РосРеестр.

Транспортировка модульного здания будет осуществляться железнодорожным транспортом, монтаж будет осуществлять компания-производитель модульного магазина.

После монтажа здания магазина необходимо получить разрешение СЭС и Пожарной службы для начала работы. Внутренняя планировка модульного

магазина соответствует всем требованиям проверяющих органов. Несмотря на это для ускорения получения всех разрешительных документов планируется привлечь специализированную коммерческую фирму.

Планируется, что в день магазин будет посещать порядка 350-450 человек, для создания благоприятного климата в магазине, как для покупателей, так и для работников планируется установка в помещении современной системы кондиционирования воздуха (с функцией обогрева в зимнее время).

Для снижения риска возгорания планируется установка пожарной сигнализации.

Продуктовый магазин будет типа самообслуживания и разделен на отделы. Исходя из этого, и будет осуществлен закуп необходимого оборудования.

Планируется, что все необходимое оборудование будет покупаться у одного поставщика, это позволит получить скидку, за счет объема.

Поиском и приемом на работу сотрудников будет заниматься собственник бизнес.

Завершающим этапом открытия магазина является заключение договоров. Для осуществления деятельности необходимо заключить следующие договора:

1) Договора с поставщиками. В настоящее время в городе работают порядка 25 фирм предлагающие продукты питания оптом, доставка до магазина транспортом и за счет поставщика.

2) Договор на вывоз твердых отходов и мусора. Требование СЭС.

3) Договор на охрану. Планируется установка в магазине тревожной кнопки, в случае необходимости продавец может ее нажать и в течение короткое промежутка времени сотрудники охранной фирмы приедут на место.

4) Договор с банком на инкассацию и расчетно-кассовое обслуживание.

Чтобы определить какое торговое оборудование потребуется, составим таблицу 3.2.

Таблица 3.2- Торговое оборудование

Наименование Оборудования	Кол-во,шт	Цена, тыс.руб	Всего,тыс руб.
1	2	3	4
Ветрина	4	7,45	29,8
Стилаж	15	3,25	48,75
Прилавка	2	12,0	24,0
Холодильное оборудование	6	31,0	181,02
Весы	2	1,67	3,43
Пожарная сигнализация	1	5,0	5,0
Кондиционер	3	24,0	72,0
Итого:			364,0

Из данной таблицы можно сделать вывод ,что для покупки торгового оборудования нужны денежные средства в размере 364000 тыс.рублей.

Средняя выручка в день будет составлять 30000-35000 тыс.руб. Месячная выручка составит 1050000.Итак,выручка в первый год составит 12600000.

Далее составим планируемый номинальный объем продаж товаров в месяц .

Таблица 3.3 План продаж продуктов питания в продовольственном магазине в первый месяц

	Товары и товарные группы	Планируемый номинальный объем продаж в месяц. (рублей)
1	Мясо и птица	87752
2	Колбасные изделия и копчености	115090
3	Рыба	65121
4	Масло животное,растительное,	43669
5	Молоко и молочная продукция	107752
6	Сыр	25504
7	Консервы мясные,рыбные,овощные	20191
8	Яйца	73462
9	Сахар	39795
10	Кондитерские изделия	31835
11	Варенье,джем	9814

Окончание табл.3.3

1	2	3
12	Чай	27855
13	Соль	9793
14	Мука	19897
15	Крупа и бобовые	24312
16	Хлеб и хлебобулочные изделия	45000
17	Овощи,фрукты	100959
18	Вино-водочные изделия	124905
19	Безалкагольные напитки	45459
20	Непродовольственные товары	31835
21	Итого:	1050000

Из данных таблицы можно сделать вывод, что объем продаж составляет 1050000тыс руб. по сумме среднего чека, исходя из данных объема продаваемой продукции в «Короне».Объем продаж с каждым годом будет увеличиваться на 5 %.Для этого составим производственную программу.

Таблица 3.4 -Производственная программа

Показатели	Годы		
	1ый	2ой	3ий
Объем продаж, тыс.руб	12600,0	13230,0	13982,0

В первый год выручка составит 126000,0 тыс.руб.,во второй год 13230,0тыс.руб., третий год-13982,0 тыс.руб.

Объем капитальных первоначальных затрат будет следующим:

Таблица 3.5 –Первоначальный капитал

Наименование статьи	Сумма,тыс.руб
Регистрация в ИНФС,согласование в СЭС,пожарная служба	25,0
Подготовка площади для размещения магазина	15,0
Приобретение модульного здания	1200,0
Транспортировка и монтаж здания	81,0
Эмблема	5,0
Первоначальный производственный запас	1000,0

Окончание таблицы 3.5

1	2
Мелкий ремонт	10,0
Итого:	2336,0

Исходя из данной таблицы, можно сделать вывод, что первоначальный капитал составит 2336,00 тыс.руб. Большую часть затрат составляет первоначальный производственный запас и приобретение модульного здания.

Далее составим калькуляцию себестоимости в расчете на объем продукции в таблице 3.6.

Таблица 3.6-Затраты приходящиеся на объем продукции

Статья	Сумма в месяц, тыс.руб	Сумма на объем продукции, тыс.руб.
Материалы и комплектующие	400,0	0,38
ЗОТ, отчисления на соц. нужды	109,2	0,10
Общепроизводственные и общехозяйственные нужды	60,5	0,06
Затраты на продажу	0,65	0,0006
Итого:	570,35	0,54

К материалам и комплектующим относится готовая продукция. В первый месяц она составляет 400,0 тыс.руб. Сумма на объем продукции составляет:

$$400,0/1050,0=0,38$$

Заработная плата и отчисления на социальные нужды составляют 109,2. При расчете на объем продукции это составит 0,10 тыс.руб.

$$109,2/1050,0=0,10$$

К общехозяйственным и общепроизводственным расходам относится: аренда земельного участка, которая составляет 25,0 тыс.руб. в месяц; охрана магазина- 5,0 тыс.руб.; коммунальные расходы-30,0 тыс.руб.; хозяйственные товары- 0,5 тыс.руб. Общая сумма данных затрат составляет 60,5 тыс.руб. Сумма на объем продукции будет следующая:

$$60,5/1050,0=0,0006$$

Итого, сумма затрат в первый месяц, приходящаяся на объем продукции 570,35/1050,0=0,54

Исходя из таблицы 3.6 можно рассчитать годовой объем затрат.

Таблица 3. 7-Условно-постоянные расходы

Наименование	Стоимость в мес., тыс. руб.	Стоимость в год, в тыс. руб.
Аренда земельного участка	25,0	300,0
Охрана	5,0	60,0
Отчисления по зп (30,0 % от з/п)	25,2	302,4
Коммунальные расходы	30,0	360,0
Прочие расходы(хоз товары)	0,5	6,0
Итого:	85,7	1028,0

Из данной таблицы можно сделать вывод, сумма общепроизводственных и общецеховых расходов в год составит 1028,0 тыс.руб.

Далее рассчитаем текущие затраты на год в таблице 3.8

Таблица 3.8-Текущие затраты на год

Показатели	Сумма в год, тыс.руб.	Сумма в месяц, тыс.руб.	Сумма на объем продукции, тыс.руб.
Материальные затраты	5526,0	460,5	0,44
Заработная плата	1008,0	84,0	0,08
Отчисления на социальные нужды	302,4	25,2	0,03
Амортизация	72,8	6,06	0,006
Прочие	7,8	0,65	0,0006
Итого:	6,917	576,41	0,56

Сумма материальных затрат в месяц составляет 460,5 тыс. руб. В год она составит 5526,0. Сумма на объем продукции будет

$$460,5:1050,0=0,44 \text{ тыс.руб}$$

Заработная плата работников в месяц составляет 84,0 тыс руб.В год сумма ЗП составит 1008,0. Сумма приходящаяся на объем продукции 0,08 тыс.руб.

Отчисления на социальные нужны 25,2 тыс.руб. в месяц. Годовая сумма составляет 302,4 тыс руб.Сумма на объем продукции будет следующая:

$$25,2:1050,0=0,03$$

Стоимость торгового оборудования составляет 364,0 тыс.руб. Амортизация начисляется линейным способом на 5 лет.

$364,0:5=72,8$ тыс.руб. в год

Сумма амортизационных отчислений в первый месяц составит 6,06 тыс.руб. В год -72,8. Исходя из этого, сумма приходящаяся на объем продукции получается:

$6,06:1050=0,006$

К прочим затратам относятся затраты на продажу, а именно реклама-0,15 тыс.руб; пленка и пакеты-0,5 тыс.руб.Общая сумма составляет 0,65 тыс.руб в месяц. В год сумма составит 7,8 тыс. руб.

Итак, текущие затраты на первый год ведения бизнеса составляют 6917,0 тыс.рублей, далее подробно разберем, что входит в текущие затраты.

Заработная плата у рабочих будет установленной в течении первых 5 лет не будет зависеть от объема продаж и иных факторов. В дальнейшем планируется повысить заработную плату всем на 10%. Суммы заработной платы и социальных отчислений приведены в таблице 3.9.

Таблица 3.9- Заработная плата и социальные отчисления

Специальность рабочего	Кол-во	Заработная плата, руб.	Соц. отчисления, руб.
Ст.продавец	1	17000,0	5100,0
Продавец-кассир	4	60000,0	18000,0
Уборщица	1	7000,0	2100,0
Итого :	6	84000,0	25200,0

Ежемесячно сумма заработной платы составляет 84000 рублей, а сумма социальных отчислений составляет 25200, что в общей сумме равно 109200 в месяц, и 1310400 в год.

Исходя из таблиц 3.2,3.3,3.4 составим таблицу 3.11 чтоб узнать сумму инвестиционных затрат.

Таблица 3.11 - Инвестиционные затраты (тыс.руб.)

Статья	Сумма
Торговое оборудование	364,0
Первоначальный й капитал	2336,0
Итого	2700,0

Для осуществления инвестиционного проекта требуется 2700000 тыс.руبل.

Общая сумма инвестиционных затрат составляет 2700000 рублей. Финансирование инвестиционного проекта осуществляется за счет привлеченного кредита, сумма которого составляет 2700000 рублей. Кредит берем в ООО « Россельхозбанке » по 20% годовых. 14% будем платить из себестоимости продукции (8,25% ставка рефинансирования + 5% предпринимательские риски, связанные с финансовыми потерями : недополучением прибыли ,возникновением убытков, конкуренция ,порча груза ,несоблюдение договоров с контрагентами) а остаток за счет чистой прибыли. Кредит будет погашен за 8 месяцев, и магазин выйдет на самоокупаемость.

Таблица 3.11-Погашение основного долга

Показатель	0	1	2
Погашение основного долга,тыс.руб	2700,0	4009,0	-
Остаток долга	2700,0	-1309,0	-
% по кредиту 20%	0	540,0	-
% по кредиту в с/с 13,25%	0	357,75	-
% по кредиту за счет ЧП 6,75%	0	182,25	-

Стоимость торгового оборудования составляет 364,0 тыс.руб. Амортизация основных фондов осуществляется линейным методом, срок полезного использования 5 лет. Амортизация равна 72,8 тыс.рублей.

Таблица 3.13-Стоимость основных фондов на конец периода

Показатель	0	1	2	3	4	5
Стоимость основных фондов на конец периода	364,0	291,2	218,4	145,6	72,8	0
Налог на имущество 3 %	0	10,92	8,74	6,25	4,37	2,18

В результате полученных данных строим таблицу 3.13 поток реальных денежных средств от операционной деятельности, что позволит нам увидеть прибыль или убыток филиала и рассчитать окупится ли данный бизнес с учетом инвестиций.

Таблица 3. 14-Поток реальных денег от операционной деятельности(тыс.руб)

№	Наименование	1	2	3
1	Выручка	12600,0	13230,0	13892,0
2	Себестоимость	7056,0	7409,0	7,780
3	Амортизация	72,8	72,8	72,8

Окончание таблицы 3.14

	1	2	3	4
4	% по кредиту в с/с	540,0	-	-
5	Налог на имущество	10,92	8,74	6,25
6	Балансовая прибыль	4920,3	5739,5	6032,9
7	Налог на прибыль	984,0	1147,8	1206,4
8	ЧП от операционной деятельности	3936,3	4591,7	4826,5
9	Сальдо операционной деятельности	4009,0	4664,5	4899,3

Рассчитаем период окупаемости торговой точки. Для этого посчитаем разницу между инвестициями и сальдо операционной деятельности.

$$\text{ток1} = 2700,0 - 4009,0 = -1309,0$$

Торговая точка выйдет на окупаемость в первый год.

$$4009,0 / 12 = 334,1$$

Чистая прибыль в месяц составит 334,1 тыс.руб.

$$2700,0 / 334,1 = 8,01$$

Период окупаемости данной торговой точки составил 8 месяцев.

Далее рассчитаем эффективность инвестиций.

$$4899,3 - 4009,0 = 890,3$$

Эффективность инвестиций равна 890,3 тыс.руб. Затем определяем рентабельность инвестиций по формуле 3.1

$$\text{РИ} = \text{эффективность} / \text{инвестиции} * 100\% \quad (3.1)$$

$$\text{РИ} = 890,3 / 2700,0 * 100\% = 32,97$$

Рентабельность инвестиций положительная, и составляет 32,97 %. Это говорит о том, что вложение денежных средств организации в инвестиции эффективно.

Таблица 3.15-Расчет чистой текущей стоимости

Показатель	0	1	2	3
Сальдо операционной деятельности	0	4009,0	4664,5	4899,3
Дисконтный множитель 26%	0	0,772	0,598	0,361
Дисконтированное сальдо операционной деятельности	0	3095,0	2789,4	1768,6

1	2	3	4	5
ЧП от операционной деятельности	0	3936,3	4591,7	4826,5
Дисконтированная ЧП	0	3038,8	2745,8	1742,4

Для расчета чистой текущей стоимости мы взяли дисконтный множитель 26% ,который складывается из ставки рефинансирования (на 2015 год) 8,25% + инфляции (на 2015 год) 12,9 % + рисков 5%(предпринимательские риски, связанные с финансовыми потерями :недополучением прибыли, возникновением убытков, конкуренция , порча груза , несоблюдение договоров с контрагентами).

Рассчитаем период окупаемости с учетом дисконтирования, для этого посчитаем разницу между инвестициями и дисконтированным салдо операционной деятельности.

$$\text{ток1}=2700-3095,0=-395,0$$

$$3095,0/12=257,91$$

$$2700,0/253,3=10,46(11 \text{ мес})$$

С учетом дисконтирования, окупаемость проекта составит 11 месяцев.

Далее рассчитаем простую норму прибыли, чтобы определить какая часть инвестированного капитала вернется в виде прибыли в течении одного интервала планирования.

$$\frac{(3038,8+3745,8+1742,4)/3}{2700,0} * 100\% = 1,14 * 100\% = 105\%$$

$$2700,0$$

Далее проведем оценку проекта с точки зрения инвестиционной привлекательности. Для этого рассмотрим наиболее важные показатели эффективности – NPV,IRR ,PI.

Чистая текущая стоимость проекта NPV- отражает разницу между суммой имеющихся в данный момент денежных поступлений и суммой необходимых денежных средств для осуществления проекта. Этот результат можно получить сразу, как решение об осуществлении проекта принято. Рассчитаем NPV за три года с помощью формулы 3.2

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t} \quad (3.2)$$

где, n, t-количество временных периодов,

CF-денежный поток,

R- ставка дисконтирования.

$$NPV = \frac{3038,8}{(1+0,26)^1} + \frac{3725,8}{(1+0,26)^2} + \frac{1742,4}{(1+0,26)^3} - 2700,0 = 2926,2$$

Далее рассчитаем показатель IRR- внутреннюю норму доходности, что определить при какой ставке процента возместить свою первоначальную инвестицию. Показатель IRR равен

Чтобы признать эффективность проекта, рассчитаем величину PI.

$$PI = \frac{NPV}{IC}, \quad (3.3)$$

где, NPV- текущая стоимость проекта,

IC-инвестиции.

$$PI = \frac{2926,2}{2700,0} = 1,08$$

Затраты были полностью окуплены за счет полученных притоков и на на каждый рубль инвестиции имеется 8 копеек текущей стоимости доходов.

Данный проект можно признать прибыльным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С переходом к конкурентным отношениям предприниматели получили независимость в осуществлении торговой деятельности, право распоряжаться экономическими ресурсами и итогами трудовой активности и несут ответственность за свои управленческие решения. В этих условиях благополучие и коммерческий успех предприятия торговли целиком и полностью зависят от того, насколько эффективна его деятельность.

Исследование итогов торгово-хозяйственной деятельности предприятия, раскрытие причинно-следственных связей между употребленными ресурсами и полученными итогами создают основание для обоснованного предвидения его состояния в будущем при планировании и прогнозировании.

Важнейшим направлением аналитической работы предприятия является исследование экономической эффективности его деятельности. На его основе предоставляется оценка конечных итогов предпринимательской деятельности, формируется стратегия предприятия в области рационального использования ресурсов, вырабатываются меры по ее реализации.

Повышение экономической эффективности создает необходимые условия для расширения и обогащения материальной базы народного благосостояния посредством повышения производительности труда, увеличения фондоотдачи, экономии финансовых средств и улучшения качества продукции.

Таким образом, повышение экономической эффективности деятельности в настоящее время является решающим материальным фактором реализации высшей и конечной цели общественного производства.

В процессе проведения анализа хозяйственной деятельности предприятия ООО «Корона», было выявлено, что финансовая устойчивость магазина «Корона» характеризуется постоянным превышением доходов над расходами, а значит, сохраняет свою платежеспособность и создает условия для самофинансирования. То есть устойчивое финансовое состояние организации

является итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности организации.

Торговое предприятие ООО «Корона» развивается устойчиво, является стабильным, так как оно обеспечивает свободное движение денежными средствами, путем эффективного их использования, и способствует бесперебойной реализации товара в течении всего года.

Одним из главных показателей деятельности предприятия за анализируемый период является показатель рентабельности основной деятельности. Из финансовой отчетности следует, что предприятие получало прибыль за последние два года.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансовая устойчивость предприятия в долгосрочном плане характеризуется соотношением его собственных и заемных средств. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является основой финансовой устойчивости предприятия.

Проведенный анализ бухгалтерских балансов, отчетах о финансовых результатов за период с 2013 по 2015 года, свидетельствуют:

- предприятие получает прибыль от торговой деятельности;
- структура баланса является удовлетворительной;
- по внешним признакам предприятие является финансовоустойчивым.

Практическая значимость нашего исследования была направлена на повышение эффективности работы предприятия ООО «Корона» и расширение объемов продаж. Для этого был разработан проект по открытию торговой точки по продаже продовольственных товаров.

В нашем исследовании мы выяснили, что для осуществления проекта потребуются инвестиции размере 2700000 рублей, для которых потребуется кредит со ставкой под 20% годовых. Срок окупаемости проекта за счет чистой прибыли составит 8 месяцев.

За счет открытия новой торговой точки, ООО « Корона» увеличит объемы продаж ,и станет высокорентабельным предприятием, которое в дальнейшем сохранит финансовую устойчивость и жизнеспособность.

Таким образом, задачи решены в полном объеме. В ходе проведения исследования доказана теория о том, что экономическая эффективность является одной из сложных категорий экономической науки и пронизывает все сферы практической деятельности человека ,стадии общественного производства, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых решений. Главные цели, поставленные перед нами: изучить теоретические аспекты эффективности торгового предприятия; определить пути повышения и методику оценки эффективности торгового предприятия; охарактеризовать деятельность предприятия и провести анализ хозяйственной деятельности ;дать заключительную оценку деятельности предприятия ООО «Корона» ;разработать мероприятия по повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия достигнуты.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абрамов, А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия в 2-х ч. – М.: Экономика и финансы. -М.:АКДИ, 2013.-511с.
2. Абряшина, М.С., Грачёв А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ИКП «ДИС», 2011.-320с.
3. Александров, Ю.Л. Экономика товарного обращения: учебник/ Ю.Л.Александров,Н.Н.Терещенко.-Красноярск:КГТЭИ,2011.-466с.
4. Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие /Под ред. И. Бариленко . -М.: Издательство «Омега-Л»,2011.-414с.
5. Берник, И.Ю.Бизнес-план предприятия. Теория и практика- М.: Издательство «Феникс»,2010.-214с.
6. Бернстайн, Л. А.Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л.А. Бернстайн. Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2010.-411с.
7. Глазов, М.М. Экономическая диагностика предприятий: новые решения. - С-Пб. университет экономики и финансов, 2011. -195 с.
8. Зайцев, Н.Л. Экономика ,организация и управление предприятием: Учебник/Зайцев Н.Л.-2-е изд.,доп.-М.:ИНФРА-М,2011.-455с.
9. Литовченко, В.П.Финансовый анализ: Учеб. пособие/ В.П.Литовченко. -М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010.-216с.
10. Лебедева, С.Н.Экономика торгового предприятия: Учебное пособие/ С.Н. Лебедева, Н.А. Козиначикова, А.В. Гавриков. Под ред. С.Н. Лебедевой. – 3-е +изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2013.-211с.
11. Методические указания по проведению анализа финансового состояния // Приказ ФСФО РФ от 23.01. 2010 №16
12. Ньюман,Э. Розничная торговля: организация и управление /Э.Ньюман,П.Каллен.-СПб.:Питер,2014.
13. Организация коммерческой деятельности предприятия. Режим доступа: <http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/371/64371/35199>

14. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли: Учебник для бакалавров - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. - 294 с.
15. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности: Учебник - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. - 284 с.
16. Позднякова, В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2008. – с. 617.
17. Приказ Минпромторга России от 31 марта 2011 г. №422 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011-2015 годы и период до 2020 года».
18. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. - Минск: ООО «Новое знание», 2010. - 688 с.
19. Скляренко, В.К. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учебное пособие / Под ред. проф. В.К. Скляренко, В.М. Прудникова. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 256. - (Высшее образование: Бакалавриат)
20. Статья из научного журнала. Жемчугов, А.М. Эффективность деятельности предприятия / Российское предпринимательство. - 2010. - №7(163). - с. 42.
21. Соломатина, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли / под ред. А.Н. Соломатина. - СПб.: Питер, 2011.
22. Тертышник, М.И. Экономика предприятия (организации): Учебное пособие. - 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2013.
23. Фролова, Т.А. Экономика предприятия: конспект лекций. - Издательство «ТТИЮФУ», 2014. - 325 с.
24. Чуев, И.Н. Экономика предприятия : Учебник / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. - 6-е., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. - 416 с.
25. Шаркова, А.В. Экономика организации: Учебник для бакалавров - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. - 120 с.

26. Шакланова, Р.И. Экономика торговой отрасли : учебник для бакалавров /Р.Шакланова, В.В.Юсова. -М.: Издательство Юрайт,2014.-468с.- Серия:Бакалавр.Базовый курс.

27. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.-М.:ИНФРА-М,2011-367с.

28. Устав ООО «Корона».

29. Федеральный закон от 28 декабря 2010г.№381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

30. Экономика торговли. Режим доступа: <http://eokd.tolgas.ru/euk/et/6.htm>