


Министерство образования и науки РФ  
Автономная некоммерческая организация высшего образования  
Самарский университет государственного управления  
«Международный институт рынка»  
Факультет экономики и управления  
Кафедра экономики и кадастра  
Основная профессиональная образовательная программа  
высшего образования  
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»  
Профиль «Экономика предприятий и организаций»

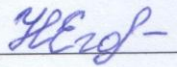
**ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ**

Заведующий кафедрой:

д.э.н., профессор Рамзаев В.М. 

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
**«АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И РЕЗЕРВЫ ИХ**  
**СНИЖЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СТ-ГРУПП»»**

Выполнил:

Егорова Н.В., группа Э-42 

Научный руководитель:

к.э.н., доцент Балыкова Л.Н. 

Самара  
2017

## Оглавление

Введение .....	4
1. Экономические основы управления издержками обращения торгового предприятия .....	7
1.1 Понятие, сущность и классификация издержек обращения торговых предприятий .....	7
1.2 Показатели издержек обращения в торговле и факторы, их определяющие.....	13
1.3 Резервы снижения издержек обращения торговых предприятий .....	18
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «СТ-Групп».....	25
2.1 Краткая характеристика ООО «СТ-Групп».....	25
2.2 Анализ основных финансово-экономических показателей ООО «СТ-Групп» ....	29
3. Анализ и предложения по повышению эффективности управления издержками обращения в ООО «СТ-Групп».....	47
3.1 Анализ издержек обращения и эффективности управления ими в ООО «СТ-Групп».....	47
3.2 Рекомендации по оптимизации издержек обращения в ООО «СТ-Групп» .....	59
Заключение.....	65
Список использованных источников .....	67
Приложение.....	69

## Введение

В результате развития разделения труда увеличивается количество рыночных субъектов и трансакций между ними, появляется все больше товаров, предназначенных не для удовлетворения конечных потребностей, а для ускорения обращения торгового капитала, т. е. выполняющих «вспомогательную» роль для движения потребительских товаров. Это происходит вследствие конкурентной борьбы продавцов — как производителей, так и торговцев, — которая приводит к росту сферы обращения. Глобализация и информатизация еще более раздвигают пространственно-временные границы сферы обращения, ускоряют ее рост, а торговые отношения, приобретая всеобщий характер, проникают даже в те области жизни, которые традиционно относились к ведению домохозяйств.

Высокие издержки сферы обращения, вызванные необходимостью создания конкурентных преимуществ в условиях преобладающих ныне рынков несовершенной конкуренции, перекладываются продавцами на потребителя и общество. Продавцы — производители или торговцы, обладая большей властью и инициативой в сфере обращения, чем потребители, способны, во-первых, направлять весьма произвольные объемы капитала в сферу обращения в ущерб сфере производства с целью управления потребительскими предпочтениями; во-вторых, влиять на покупателя с целью выведения частных издержек обращения на общественный уровень. Именно поэтому исследование законов формирования издержек сферы обращения должно иметь интегральный характер для всех участников сферы обращения, а проблема минимизации издержек сферы обращения представляется особенно актуальной.[13]

Объектом исследования выступает торговое предприятие ООО «СТ-Групп». Общество создано и действует в целях извлечения прибыли посредством осуществления предпринимательской деятельности и основным направлением деятельности предприятия является сбыт телекоммуникационного, электротехнического оборудования и материалов.

Предметом исследования являются издержки обращения на предприятии ООО «СТ-Групп».

Цель работы – повышение эффективности операционной деятельности ООО «СТ-Групп» за счет оптимизации издержек обращения на предприятии.

Исходя из вышеизложенного, выбранная тема считается актуальной и представляет интерес для широкого круга лиц. Основные задачи, поставленные в выпускной квалификационной работе:

1. Определить понятие, сущность и классификацию издержек обращения торговых предприятий.

2. Рассмотреть показатели издержек обращения в торговле и факторы, их определяющие.

3. Выделить резервы снижения издержек обращения торговых предприятий.

4. Провести анализ основных финансово-экономических показателей ООО «СТ-Групп».

5. Провести анализ издержек обращения и эффективности управления ими в ООО «СТ-Групп».

6. Дать рекомендации по оптимизации издержек обращения в ООО «СТ-Групп».

Вопрос об издержках обращения достаточно полно изложен в экономической литературе. Основы исследования категории издержек обращения были заложены классической политэкономией и обстоятельно раскрыты К. Марксом. Далее они стали предметом пристального интереса австрийской школы (например, К. Менгером) и традиционного институционализма (У. Митчелл, Дж. Коммонс). Основоположник теории монополистической конкуренции Э. Чемберлин признавал, что издержки производителя разделяются на торговые и производственные. Представители неоинституционального направления исследуют природу и методы сокращения трансакционных издержек (во многом имеющих пересечение с издержками сферы обращения) (Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт, Р. Милгром, П. Робертс, Л. де Алеззи, а также российские ученые: Р.И. Капелюшников, Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич, А.Е. Шаститко).

Наиболее актуальные аспекты организации анализа затрат, издержек обращения, расходов нашли отражение в трудах В. Говиндараджана, А. Дайле, К.Друри, К.Р. Макконелла, П.Самуэльсона, Энтони, Э.Майера, Р.Манна, М.Портера, Х.Фольмута, Д.Хана, Дж.Шанка. Среди трудов современных отечественных исследователей в области оптимизации величины, структуры и динамики издержек хотелось бы отметить работы Ю.Л. Александрова, Л.Е. Басовского, А.Н. Бланка, М.А.Вахрушиной, Г.В. Гиляровской, А.И Гребнева, Н.Г. Данилочкиной, Т.П. Карповой, Н. П. Любушина, Т. А. Молиборга, С.А. Николаевой, К.А. Раицкого, Г.В. Савицкой, А.Н. Соломатина, Н.Н Терещенко, Г.Р. Хамидуллиной, Ю.Г. Чернышевой, И.Н.Чуева, А.Д. Шеремета и др.

Теоретическую основу исследования составят концепции и гипотезы, представляемые в современных трудах отечественных и зарубежных экономистов, сопоставления теоретических положений управленческого и финансового анализа и реальной учетной и аналитической практики на уровне организаций.

В ходе исследования будут использоваться общенаучные методы познания, системный подход, диалектический метод познания, методы анализа и синтеза, а также основные положения экономической теории, касающиеся изучения экономической категории «издержки обращения».

В выпускной квалификационной работе будут рассмотрены основные теоретические основы управления издержками обращения торгового предприятия. На основе изученного материала будет проведен анализ деятельности предприятия ООО «СТ-Групп» на предмет издержек обращения и эффективности управления, а также сформированы рекомендации по оптимизации издержек обращения в ООО «СТ-Групп».

# **1. Экономические основы управления издержками обращения торгового предприятия**

## **1.1 Понятие, сущность и классификация издержек обращения торговых предприятий**

Издержки – это определенные в денежном виде расходы, факторы производства, которые требуются с целью выполнения предприятием собственной деятельности согласно уставу.[18]

Издержки производства представляют собой затраты, которые отводятся на производство и реализацию продукции.

Издержки предприятия бывают двух видов – постоянные и переменные.

Постоянные издержки (они также носят название «накладных расходов») представляют собой расходы, которые не изменяются с течением времени. К примеру, если предприятию необходимо оплачивать каждый месяц аренду помещений, услуги теплоснабжения, уплачивать проценты, оплату труда сотрудникам и так далее. Постоянные издержки имеются всегда, независимо от того, каков уровень производства на предприятии.[1]

Переменные издержки меняются в прямой зависимости от уровня производства. То есть, на единицу продукции такие издержки, как правило, остаются неизменными, но их общая сумма меняется в зависимости от числа изготовленных единиц товара.

В зависимости от метода оценки затрат существуют бухгалтерские и альтернативные (экономические) издержки. Бухгалтерские издержки представляют собой расход факторов производства по факту на производство конкретного количества продукции по ценам их закупки. Альтернативные издержки представляют собой сумму денежных средств, которая может быть получена при наиболее выгодном из всех существующих альтернативных способах применения ресурсов.

С точки зрения поступления средств, издержки бывают внешние (явные) и внутренние (не явные). Внешние издержки представляют собой затраты денежных

средств предприятия на приобретение факторов производства со стороны. Внутренние издержки представляют собой неоплаченные издержки на собственный и самостоятельно применяемый ресурс.[11]

В качестве главного вида деятельности торгового предприятия выступает формирование процесса обращения товаров, потому его издержки рассматриваются в форме издержек обращения.

Издержки обращения включаются в состав текущих расходов предприятия. При этом расходы предприятия более обширное понятие, нежели издержки. В их структуру заносятся расходы предприятия на закуп продукции, текущие издержки по формировании процессов обращения товаров и расходы финансового характера, которые выполняются посредством финансовых результатов функционирования предприятия и его чистой прибыли.[20]

При этом издержки обращения и расходы финансового характера выступают как расходы в явной форме, а средства предприятия, которые расходуются на закуп продукции, не расходуются окончательно, а только авансируются посредством имеющегося своего капитала в обороте и кредитов на краткосрочную перспективу, потому все время находятся в обороте.

Кроме расходов на выполнение текущей деятельности хозяйствования, предприятия выполняют и вложения капитала в расширение основных средств, которые действуют на протяжении долгого периода времени, что позволяет рассматривать такие расходы как долговременные. Их необходимо вносить в состав совокупных расходов.

Расходы, которые включаются в структуру издержек обращения, классифицируются по разным факторам, в числе ключевых можно выделить: экономические элементы, статьи расходов, отношение к объёму оборота товаров, метод отнесения затрат на себестоимость и др.

Распределение издержек обращения согласно статьям расходов, на основании Методических рекомендаций от 20.04.95 г. № 1– 550/32-2, обеспечивает определение целевого назначения расходов, содействует более тщательному учёту и выполнению контроля ресурсов (см. рис. 1).

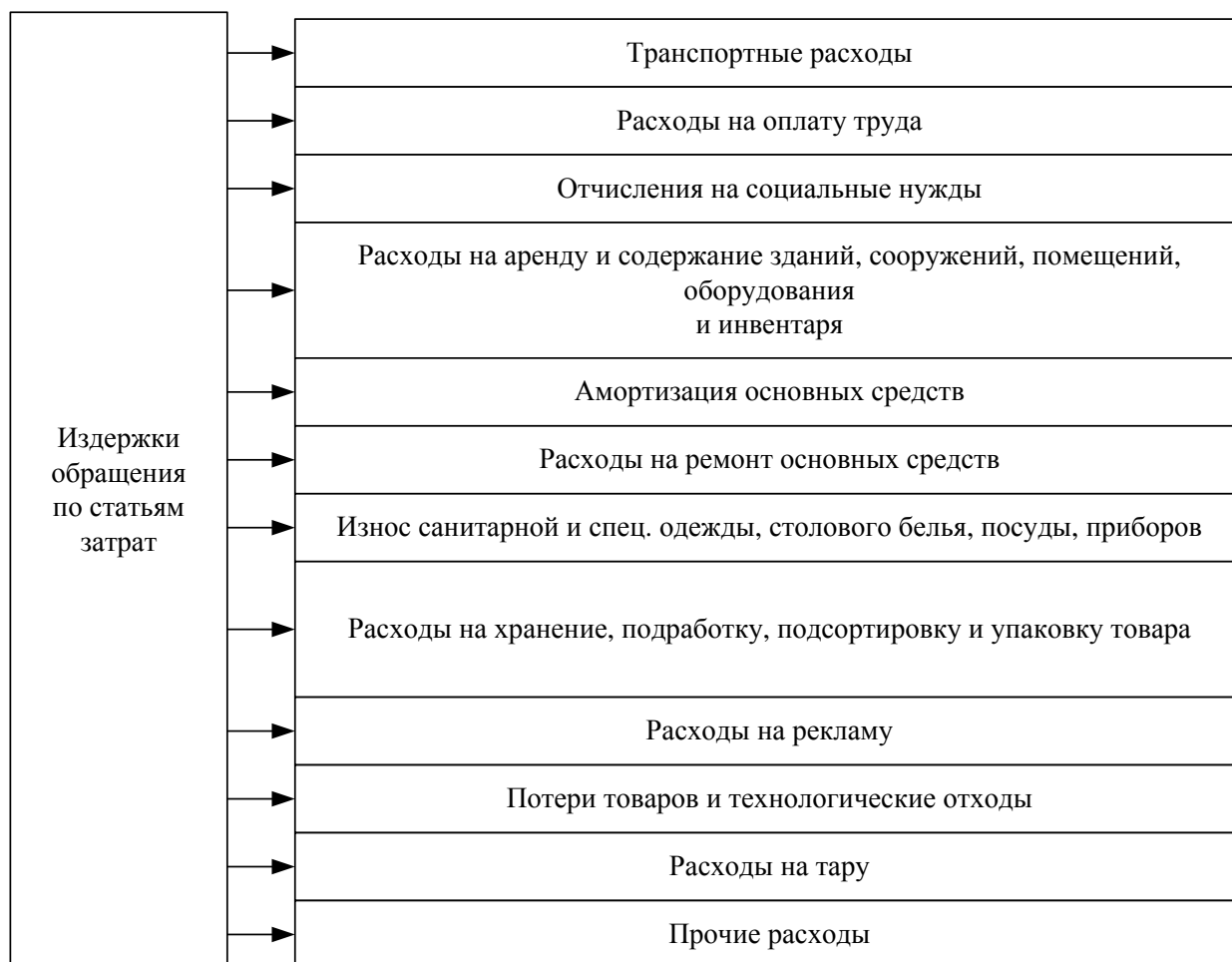


Рисунок 1 - Классификация видов издержек обращения торговой организации по статьям затрат

По ключевому фактору – отношению к величине оборота товаров – издержки обращения разделяются на условно-постоянные, условно-переменные и смешанные. Под условно-постоянными рассматриваются затраты, изменение которых существенно не меняется с увеличением либо уменьшением величины оборота товаров: затраты на аренду и содержание помещений и зданий, оборудования; амортизационные отчисления на основные фонды; затраты административно-управленческого характера.[12]

При этом условно-постоянные издержки разделяются на стартовые и остаточные. В качестве остаточных рассматривают расходы постоянного типа, сохраняемые при условии временной приостановки деятельности предприятия (плата за аренду помещения, платежи за коммунальные услуги и др.). Стартовые



издержки – часть расходов постоянного типа, которые появляются по причине возобновления процесса реализации товаров (оплата труда, реклама и т.д.).

К условно-переменным издержкам (которые зависят от изменения величины и структуры оборота товаров) могут быть отнесены: затраты на транспорт; затраты на трудовую оплату; затраты на хранение, упаковку товаров и др. Такие издержки разделяются на пропорционально-переменные, дегрессивно-переменные и прогрессивно-переменные.[4]

Пропорционально-переменные издержки обращения меняются с учетом пропорций объема оборота товаров, в том же направлении и темпе (оплата труда торгово-оперативного персонала, затраты на оборудование, затраты на транспорт и т.п.).

В качестве дегрессивно-переменных издержек рассматривают переменные расходы, которые меняются в меньшей пропорции, нежели объем оборота товаров. К прогрессивно-переменным можно отнести издержки, величина которых увеличивается больше, нежели объем оборота товаров. Смешанные издержки совмещают в себе компоненты как условно-постоянных, так и условно-переменных издержек.[15]

Рассмотрев и обобщив разные методики установления издержек обращения, можно заключить, что в литературе по экономике не сформирована общая классификация издержек обращения для управления ими.

Издержки обращения можно разделить с учетом их отношения к качеству торгового обслуживания. К примеру, качество торгового обслуживания формируют: расходы, которые оказывают воздействие на широту и стабильность ассортимента, скорость и ритмичность продаж и др. Такое распределение расходов позволяет дать оценку целесообразности выполнения тех либо других расходов в зависимости от их воздействия на качество функционирования предприятия.[6]

Для формирования эффективного методического обеспечения учета издержек обращения требуется определить характерные черты функционирования торговых организаций, которые будут содействовать эффективному функционированию их в условиях экономики рыночной структуры.

Потому как исследуемое в работе предприятие ООО «СТ-Групп» относится к торговой отрасли, то требуется рассмотреть особенности подобных предприятий:

- незначительная величина основных средств в сравнении с размером товарооборота (торговой выручки). К основным средствам можно отнести торговые и складские помещения, транспорт;

- незначительная величина уставного и собственного капитала. Вся торговая отрасль функционирует на кредитах и займах. На заемные средства закупается реализуемая продукция, средства от реализации товара поступают с некоторой задержкой (оптовые предприятия зачастую отдают товар «на реализацию» с получением средств после продажи товара);

- незначительная величина свободных денежных средств. Для получения максимальной выручки денежные средства должны быть все время в обороте.

Рассмотренные характеристики прослеживаются и в финансово-экономических показателях торговых предприятий, прежде всего, в их бухгалтерских балансах.

В активе: незначительная величина основных средств и внеоборотных активов, высокое значение размера дебиторской задолженности со сроком взыскания меньше 12 месяцев, незначительная величина денежных средств. Большую долю дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей и заказчиков.

В пассиве: незначительная величина уставного капитала и капитала и резервов вообще, большая доля краткосрочных займов и кредитов, высокая доля кредиторской задолженности. Большую часть кредиторской задолженности занимает задолженность поставщикам и подрядчикам.

В роли источника данных об издержках обращения в торговой отрасли выступает:

- информация бухгалтерского учета, первичная документация о затратах, информация аналитического учета расходов, данные об изменении цен, тарифов и ставок за услуги, инфляционном уровне и т. д.;

- бухгалтерская отчетность за квартал и год — «Отчет о прибылях и убытках», в которой издержки обращения определяются по строке «Коммерческие расходы»;

- информация по элементам расходов из раздела 6 приложения к бухгалтерскому балансу годовой бухгалтерской отчетности, а кроме того, статистическая;

- форма «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» и др.

Информация синтетического учета издержек обращения определяется на счете 44 «Расходы на продажу».

Роль издержек обращения состоит в следующем:

- издержки считаются одним из ключевых показателей результатов функционирования предприятия торговой отрасли;

- величина издержек обращения оказывает непосредственное воздействие на размер прибыли от продаж, потому выполнение режима экономики и оптимизация издержек обращения – ключевые факторы роста прибыли и рентабельности функционирования предприятия торговой отрасли;

- размер издержек обращения выступает как ориентир для определения минимального размера торговой наценки;

- уровень и размер издержек обращения считается главным фактором улучшения конкурентоспособности предприятия торговой отрасли.

Обращение товаров предполагает формирование общественных расходов, которые образуются их доставкой, хранением и продажей. Это расходы общественного и живого труда, которые требуются с целью доведения товаров до потребителей, определенные в денежном виде.

Проблема издержек обращения одна из самых актуальных и значимых проблем политики предприятия, потому как размер, изменения и структура издержек тесно соизмеримы со всеми сторонами деятельности хозяйствования предприятия, с задачами планирования и постановки процесса перемещения товаров из сферы производства в сферу потребления.[9]

Анализ издержек обращения в торговой отрасли в существующих условиях хозяйствования имеет большое практическое значение. Такая задача приобретает особую актуальность, потому как результаты функционирования всякого предприятия, его конкурентоспособность находятся во все большей зависимости от уровня расходов.

Эффективное управление издержками обращения в торговом предприятии предполагает формирование специальной политики такого управления, как части общей финансовой стратегии торгового предприятия.

## **1.2 Показатели издержек обращения в торговле и факторы, их определяющие**

Анализ издержек обращения учитывает лишь производительные затраты, то есть те, которые представляют собой продолжение процесса производства.

Издержки, как правило, включают в себя прибыль предприятия.

Валовой доход организации, которая занимается деятельностью коммерческого характера, с точки зрения экономики рассматривается в качестве выручки от осуществления основного вида деятельности (продажи продукции и услуг), а также в качестве доходов, которые получаются из иных источников, не включая основной вид деятельности. [2]

Расчет валового дохода организации может быть осуществлен на основе формулы (1).

$$D_{вал} = ТН + ОУ + ПД \quad (1)$$

где ТН – надбавка торговли организации,

ОУ – величина выполненных услуг,

ПД – иные доходы.

Валовой доход организации торгового типа представляет собой величину, равную разнице выручки организации в денежном эквиваленте, полученной от продажи продукции, и стоимостью покупки такой продукции. В качестве основных характеристик валового дохода от продажи продукции выступают сумма и уровень.

Уровень такого дохода в торговле розничного и оптового типа может быть рассчитан на основе формулы (2):

$$У_{ДОХрозн} = \frac{Д_{ВАЛ}}{Т_{РОЗН}} \cdot 100 \quad (2)$$

где  $Д_{ВАЛ}$  – величина валового дохода от продаж, руб.;

$Т_{РОЗН}$  – величина товарооборота розничного и оптового типа формируется на основе складского и транзитного с участием в расчетах.

$$У_{ДОХопт} = \frac{Д_{ВАЛ}}{Т_{ОПТ}} \quad (3)$$

Основным источником формирования валового дохода организации торгового типа можно считать доход от продаж, который включает в себя торговые надбавки к величине продукции закупки (около 80-85% в общей совокупности доходов организации торгового типа).[10]

Однако, при условии увеличения для торговых организаций в качестве основной характеристики эффективности деятельности выступает не величина товарооборота, а величина торговой наценки, которая представляется как основной источник прибыли.

Торговая наценка организуется на основе общего механизма ценообразования. На ее размере сказывается воздействие влияния, характер услуг, область деятельности, политика цен в организации, политика правительства, которая проводится в области обмена, спрос и предложение на услуги торгового характера, конкуренция, величина издержек обращения и другое.

В общей совокупности в торговую наценку включаются: издержки обращения, налоги и сборы, прибыль.

Как правило, величина торговой наценки определяется организацией самостоятельно с учетом формулы (4):

$$ТН = И_о + Н + С_о + К + Р \quad (4)$$

где  $И_о$  – уровень издержек обращения по плану, не включая при этом кредитный процент, руб.;

$H$  – величина налогов (НДС, налог на прибыль от товарооборота и иные отчисления и налоги обязательного характера, которые исчисляются из валового дохода);

$C_o$  – отчисления на восполнение своих средств оборота (6% от величины валового дохода);

$K$  – кредитный процент (в процентах к обороту товаров);

$P$  – рентабельность.

Доходы предприятия являются основным результатом его деятельности хозяйствования. Поэтому от того, насколько точно был определен спрос на продукцию, выявлены товарная номенклатура, объемы производства, ценовая политика, сегменты рынка отпуска продукции, зависит выполнение основной цели предприятия.

В качестве доходов предприятия рассматриваются доходы, которые получены от осуществления основного вида деятельности (продажа продукции, работ либо услуг), а также доходы внереализационного характера. Налоговым кодексом Российской Федерации установлены основные категории доходов для предприятий различного вида собственности, а также порядок их расчета.[3]

Как правило, в доходы от осуществления основного вида деятельности включается:

1. Доходы от продажи продукции (работ, услуг) собственного производства предприятия.

2. Доходы от продажи ценных бумаг, которые не задействованы в рыночном обращении.

3. Доходы от продажи продукции покупного характера.

4. Доходы от продажи финансовых инструментов срочных сделок, которые не задействованы в рыночном обращении.

5. Доходы от продажи основных средств предприятия.

6. Доходы от продажи продукции (услуг, работ), которые обслуживают производства и хозяйства.

7. Доходы от продажи иного имущества и прав на имущество.[4]

Однако, в качестве оценки эффективности деятельности торговой организации мало применять только коэффициент прибыли, потому как присутствие прибыли еще не утверждает о хорошей деятельности организации. Потому для торговых организаций необходимо использовать показатель относительного характера – уровень рентабельности.

Рентабельность товарооборота можно определить по формулам (5) и (6):

- торговля розничного типа:

$$R_p = \frac{\Pi}{T} \cdot 100 \quad (5)$$

где  $\Pi, \Pi_o$  – балансовая, чистая либо прибыль от продажи организации торговли (розничного и оптового соответственно);

$T$  – величина розничного оборота товаров.

- торговля оптового типа:

$$R_o = \frac{\Pi_o}{OTC} \cdot 100 \quad (6)$$

где  $OTC$  – оптовый оборот товаров с участием оптовой организации в расчетах.

Рассмотренный показатель определяет величину прибыли в расчете на 1 руб. оборота либо величину прибыли в обороте товаров в процентном соотношении.

Рентабельность продажи определенной продукции можно определить на основе формулы (7):

$$IR = \frac{TH - ИИО}{TH} \cdot 100 \quad (7)$$

где  $IR$  – рентабельность индивидуального характера;

$TH$  – величина наценки торговли;

$ИИО$  – издержкостоемость продукции.

Рентабельность текущих издержек можно определить на основе формулы (8):

$$R_{ИО} = \frac{\Pi}{I_{OBR}} \cdot 100 \quad (8)$$

где  $I_{OBR}$  – величина текущих издержек.

Рассмотренный коэффициент позволяет установить эффективность осуществленных расходов и их окупаемость. Он определяет размер прибыли на 1 руб. текущих затрат. Чем больше такой показатель, тем больше эффективность деятельности организации торговли.[5]

Коэффициент эффективности текущих расходов можно определить на основе формулы (9):

$$K_{\text{эф}} = \frac{I_{\text{ОБР}}}{D_{\text{ВАЛ}}} \quad (9)$$

где  $D_{\text{ВАЛ}}$  – валовой доход, руб.

Рассмотренный коэффициент определяет ту долю наценки торговли, которая идет на возмещение существующих издержек.

Рентабельность совокупных затрат можно определить на основе формулы (10):

$$R_{\phi} = \frac{\Pi}{\text{ОФ} + \text{ОС} + \text{ФОТ}} \cdot 100 \quad (10)$$

где  $\text{ОФ}$  – величина основных фондов;

$\text{ОС}$  – величина оборотных фондов;

$\text{ФОТ}$  – величина содержания сотрудников организации.

Такой коэффициент показатель определяет величину прибыли, которая приходится на единицу величины ресурсов в совокупности.

Для достижения намеченных целей осуществляется аналитическая работа. Её назначение — определение сфер деятельности, которые продуцируют издержки, а также факторов, влияющих на них.

Задача роста эффективности издержек является одной из самых трудных. Она касается всех сфер управления, производственной и коммерческой деятельности. В процессе анализа изучается структура издержек, их динамика, степень воздействия на издержки различных элементов работы фирмы. Особое значение имеет оценка положения фирмы на рынке по издержкам (в сравнении с конкурентами).

Основной инструмент стратегического анализа — процесс построения полной структуры издержек, показывающий изменение издержек на всём пути (от начала



производства до образования окончательной цены при покупке продукта). В этом механизме выделяются в первую очередь внутренние издержки производства фирмы.[7]

Наибольшие проблемы возникают при сравнении соответствующих элементов затрат с аналогичными у конкурентов.

### **1.3 Резервы снижения издержек обращения торговых предприятий**

Деятельность предприятия состоит в реализации бизнеса.

Бизнес представляет собой деятельность, которая приводит к возникновению добавочной (в отношении к первоначальной) стоимости. Стоимость можно считать характеристикой сравнения и обмена, поэтому возникновение добавочной стоимости может произойти только в случае обмена. Такой обмен, который осуществляется не в целях личного пользования, а с целью получения добавочной стоимости носит название торговли.[10]

Отсюда следует, что деятельность предприятия заключается в покупке за определенное количество денежных средств определенного количества сырья, материалов и так далее, последующем преобразовании приобретенного и в реализации за определенное количество денежных средств полученного объекта (товара либо услуги).

Разница между количеством денежных средств, которые были затрачены первоначально, и количеством денежных средств, которые были получены в результате реализации, составляют доход предприятия.[4]

Структура бизнеса рассматривается в качестве закрытой системы, внутри которой осуществляется взаимодействие решений в инвестиционной, хозяйственной и финансовой областей деятельности предприятия и происходит расширенное воспроизводство ресурсов инвестиций. В процессе деятельности хозяйствования в результате комбинации факторов производства и взаимодействия среди таких категорий, как цены, объемы производства и реализации продукции и различных видов издержек, складывается валовая прибыль.

В финансовой области деятельности предприятия осуществляется распределение такой прибыли среди владельцев (в виде дивидендов), кредиторов (проценты) и бюджета (налоги).

Часть нераспределенной прибыли реинвестируется для развития производства и вместе с привлеченным капиталом составляет потенциал финансирования предприятия, который в виде новых инвестиций вновь поступает в хозяйственную деятельность. [16]

Рассмотрим более подробно, каким образом издержки воздействуют на решения бизнеса.

Спрос на продукцию предприятия обычно формирует цену по максимуму, которую предприятие может выставить на свою продукцию. Однако, цена по минимуму формируется на основании издержек предприятия. Поэтому любое предприятие пытается установить такую цену на свою продукцию, которая бы смогла полностью покрыть все издержки, которые связаны с производством, распределением и реализацией такой продукции.

Поэтому на любом предприятии осуществляется политика в отношении минимизации издержек. При снижении издержек наблюдаются достаточно высокие результаты в стратегии предприятия. Однако, как вариант, низкие издержки могут усугубить положение предприятия в отношении конкурентов. Подобное может возникнуть вследствие снижения характеристик качества продукции предприятия, которые являются наиболее значимыми с покупательской точки зрения. [14]

Отсюда следует, что политика предприятия должна быть направлена не столько на минимизацию издержек, сколько на их эффективность.

Относительному уменьшению издержек обращению на предприятии содействует осуществление мероприятий, представленных в табл. 1.

В практической деятельности выделяют факторы и источники уменьшения издержек обращения.

В качестве источников рассматривают экономию живого и общественного труда, которая определяется в снижении разного вида расходов, имеющих отношение к реализации продукции.

Таблица 1 – Основные пути относительного уменьшения издержек обращения на торговых предприятиях

Направления снижения	Мероприятия по снижению
Уменьшение расходов на трудовую оплату	Повышение трудовой производительности; Предотвращение непроизводительных затрат на трудовую оплату и т.д.
Уменьшение материальных расходов	Рациональное расходование электроэнергии, воды, материалов; Исполнение сметы расходов; Уменьшение себестоимости закупаемых товаров; Рациональное применение тары и т.п.; Изменение условия завоза товаров, расширение их закупок у местных поставщиков, совершенствование процесса перемещения товаров; Увеличение поставки и реализации штучных и фасованных товаров; Ускорение оборачиваемости товаров помогает относительно уменьшить запасы товаров, потери товаров в пределах и сверх норм, затраты по хранению товаров и некоторые иные издержки обращения и т.п.
Снижение затрат по обслуживанию процесса реализации, управлению и иным затратам	Выполнение плана оборота товаров; Развитие и использование прогрессивных форм торговли; Предотвращение потерь и непроизводительных затрат; Относительное уменьшение прочих расходов и т.д.

Посредством улучшения трудовой производительности снижаются расходы оплаты труда на единицу продукции, но при этом темпы увеличения трудовой производительности должны быть больше темпов увеличения оплаты труда, в противном случае уменьшение издержек не выполнится, потому как полученная экономия уйдет на увеличение оплаты труда.[4]

Улучшение применение транспорта, топлива, энергии считается главным источником уменьшения издержек обращения. Экономия расходов материального характера определяется в уменьшении норм затрат материалов, топлива, сырья и энергии на единицу продукции, в замене более дорогого сырья более дешевым без снижения качества товаров, в снижении расходов по доставке товаров от предприятий-производителей до предприятий-потребителей.

В числе источников снижения издержек обращения выделяют экономию в расходах, которая связана с обслуживанием и управлением торговым процессом. Сюда можно отнести снижение затрат на административно-управленческий аппарат,

почтовые, железнодорожные, командировочные затраты, затраты на содержание оборудования, зданий, помещений.

Уменьшение и устранение непроизводительных затрат и потерь (потерь от брака, перерасхода электроэнергии, провоза груза по завышенным тарифам) считается главным источником уменьшения издержек обращения.

Факторы изменения издержек обращения представляют собой организационно-технические, экономические и иные условия, внешние и внутренние, которые требуются с целью совершенствования процессов хозяйствования, которые напрямую либо косвенно оказывают влияние на снижение либо увеличение затрат на реализацию товаров.[8]

Почти не вызывает сомнения тот факт, что издержки обращения оказывают значительное воздействие на конечные результаты деятельности хозяйствования. Ведь как раз издержки (точнее – их величина в розничном обороте товаров) устанавливают качественный уровень управления финансовой и хозяйственной деятельностью торгового предприятия, устанавливают размер ключевых показателей финансовых результатов: прибыли, рентабельности, ликвидности.

Соответственно, чем более точно проводится анализ и планирование издержек обращения, чем экономнее они тратятся в процессе обеспечения розничного оборота, тем больше прибыльность торгового предприятия, тем больше его финансовая устойчивость, тем качественная система управления им.

Процесс уменьшения издержек обращения (но не в ущерб качеству обслуживания) содействует улучшению эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия, улучшает доверие со стороны партнеров, кредиторов и, самое главное, со стороны покупателей.

Повышение эффективности деятельности, умелое хозяйствование предполагают экономию расходов. Управление расходами представляет собой систему процессов и организационно – экономических мер, ориентированных на формирование оптимального уровня и состава затрат, соблюдение режима экономии в условиях конкуренции.[13]

Главное требование коммерческой деятельности – рациональное применение материальных, трудовых и финансовых ресурсов – вызывает необходимость детального учета и оценки издержек обращения. Потому на предприятии должны быть сформированы ключевые тенденции оптимизации затрат. Должное внимание должно быть отведено поиску и реализации резервов, которые зависят от функционирования исследуемого предприятия. Это мероприятия, которые связаны с совершенствованием управления оборотом товаров, торгово-технологическим процессом, применением материально-технической базы, сотрудниками предприятия.

К мероприятиям, которые связаны с улучшением процесса управления оборотом товаров, можно отнести:

- рост в общем объеме оборота товаров, удельного веса продажи товаров с низким уровнем издержкоёмкости;
- обоснованное нормирование запасов товаров;
- ускорение товарной оборачиваемости;
- обеспечение достаточной широты и высокой устойчивости ассортимента товаров.

К мероприятиям, которые связаны с улучшением управления торгово-технологическими процессами, можно отнести:

1. Снижение дальности товарных перевозок, поиск партнеров с минимальными тарифами и ставками транспортных услуг.
2. Рациональное применение транспортных средств.
3. Применение прогрессивной технологии транспортировки и продажи товаров.
4. Внедрение прогрессивных продажных методов.
5. Снижение звенности и рационализация потоков перемещения товаров в пределах торгового предприятия.

Уменьшению нерациональных затрат содействуют мероприятия, которые нацелены на улучшение управления применением материально-технической базы

торгового предприятия, рациональное размещение оборудования, формирование дополнительных рабочих мест, выбор оптимального режима работы.

К мероприятиям, которые нацелены на улучшение управления сотрудниками предприятия и содействующих уменьшению уровня затрат на трудовую оплату, можно отнести:

- обоснованное трудовое нормирование;
- улучшение квалификации персонала, которое сопровождается увеличением трудовой производительности;
- формирование оптимального штатного расписания;
- выбор системы материального стимулирования, которая способная заинтересовать сотрудников в конечных трудовых результатах, обеспечение опережающего темпа роста трудовой производительности над темпами увеличения средней оплаты труда.

В структуре резервов, которые связаны с управлением предприятием, наибольший эффект дают такие мероприятия:

- упорядочение организационной структуры управления предприятием по функциональному признаку;
- сокращение звенности управления, выделение в составе структурных подразделений и структурных единиц предприятия центров затрат и центров ответственности;
- внедрение на предприятии системы управленческого учета затрат в разрезе центров ответственности, центров затрат и отдельных групп товаров.

Оптимизация издержек обращения немыслима без применения современных средств автоматизации. Полная автоматизация системы учета и анализа позволяет ускорить получение результатов расходования средств и на их основе разрабатывать своевременные управленческие решения. Внедрение системы автоматизации в торгово-закупочную деятельность на сегодняшний день является необходимым условием эффективного ведения бизнеса.[19]

Особое внимание в стратегии повышения эффективности издержек в настоящее время следует обратить на рыночные факторы, прежде всего на

существующий спрос платежеспособности. Проведение активного маркетинга является одним из методов увеличения спроса, развития производства и снижения издержек на единицу продукции. На этапе разработки стратегии следует прогнозировать возможные изменения спроса и их последствия для издержек производства.[21]

Таким образом, издержки используются предприятиями для установления цен на производимую продукцию. Поэтому издержки являются важным звеном для любого предприятия. Кроме того, необходимость учета и управления издержками заключается и в формировании эффективной стратегии деятельности предприятия, а также тактики его поведения на рынке среди конкурентов.

Сложившаяся ситуация на рынке подталкивает к тому, что реализация стратегии по минимизации издержек в сравнении с доходом (выручкой) предприятия является определяющим условием для выживания предприятия в конкурирующей обстановке, а также эффективности его работы в целом.

Правильное установление издержек, их минимизация, а порой, и увеличение играют важную роль для осуществления прибыльной работы предприятия и его благополучия.[17]

## **2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «СТ-Групп»**

### **2.1 Краткая характеристика ООО «СТ-Групп»**

Исследуемая компания «СТ-Групп» – дистрибьютор телекоммуникационного, электротехнического оборудования и материалов. В продуктовый портфель компании включается продукция известных российских производителей оборудования.

Партнерство с лидерами индустрии позволяет компании предлагать своим клиентам лучшие продукты и решения в своем сегменте, гарантировать их качество.

Компания «СТ-Групп» ориентирована на своих клиентов:

1. Широкий спектр оборудования на складах.
2. Практически в каждом направлении товарной группы, компания стремится поддерживать марки в трех ценовых диапазонах: низкий, средний и высокий.
3. Оперативное информирование партнёров о ценах, состоянии склада и транзита.
4. Информационная, маркетинговая поддержка партнеров.
5. Совместные с производителем обучающие семинары.
6. Техническая поддержка и консультации.
7. Предоставление демо-образцов оборудования.
8. Возможность доставки продукции в регионы по оптимальным транспортным схемам.

Основными драйверами для развития выступают компании, от которых «СТ-Групп» получает всю необходимую информацию о товаре, его качестве и наличии – это компании, работающие в направлениях:

- системная/сетевая интеграция;
- реселлеры, розничные торговые сети (ПК, связь и т.п.);
- операторы связи;
- инженерные системы: СКС, ВОЛС, Системы безопасности, Электромонтаж.

На предприятии неизменно следуют принципу «уважение к рынку определяется качеством поставляемого оборудования», потому что оно предлагает на



отечественном рынке лишь самое современное и высококачественное оборудование. На сегодняшний день исследуемое предприятие осуществляет поставку и применение в собственных проектах POS-терминалы, системы кассового самообслуживания, сканеры штриховых кодов, терминалы сбора данных и мобильные компьютеры, принтеры этикеток, электронные весы, расходные материалы и иное оборудование.

При этом заказчик имеет возможность выбора из большой совокупности устройств оптимальных с точки зрения соотношения цена/производительность, стоимости владения и иных технических и бизнес-критериев.

Предприятие реализует локализацию оборудования и проводит его приспособление к требованиям законодательства России. Все оборудование сертифицировано Госстандартом РФ и разрешено к использованию на территории России.

Предприятием сформирована разветвленная сеть дилеров и бизнес-партнеров в российских регионах. Оно предоставляет гарантии своевременной поставки и технического обслуживания всей совокупности оборудования, которое требуется с целью автоматизации предприятий сферы торговли.

Предприятие всегда предоставляет хорошее качество продукции и предполагает получение продукции схожего качества и от собственных поставщиков.

В деловых отношениях главными принципами предприятия выступают: обеспечение неизменно высокого качества, открытость взаимоотношений с поставщиками, обеспечение всех партнеров объективной информацией о собственной деятельности.

Соответственно, можно заключить, что исследуемое предприятие ООО «СТ-Групп» имеет довольно мощный потенциал с целью поддержания конкурентоспособного уровня и успешного функционирования в рыночной среде.

Организационная структура предприятия ООО «СТ-Групп» представлена на рисунке 2.

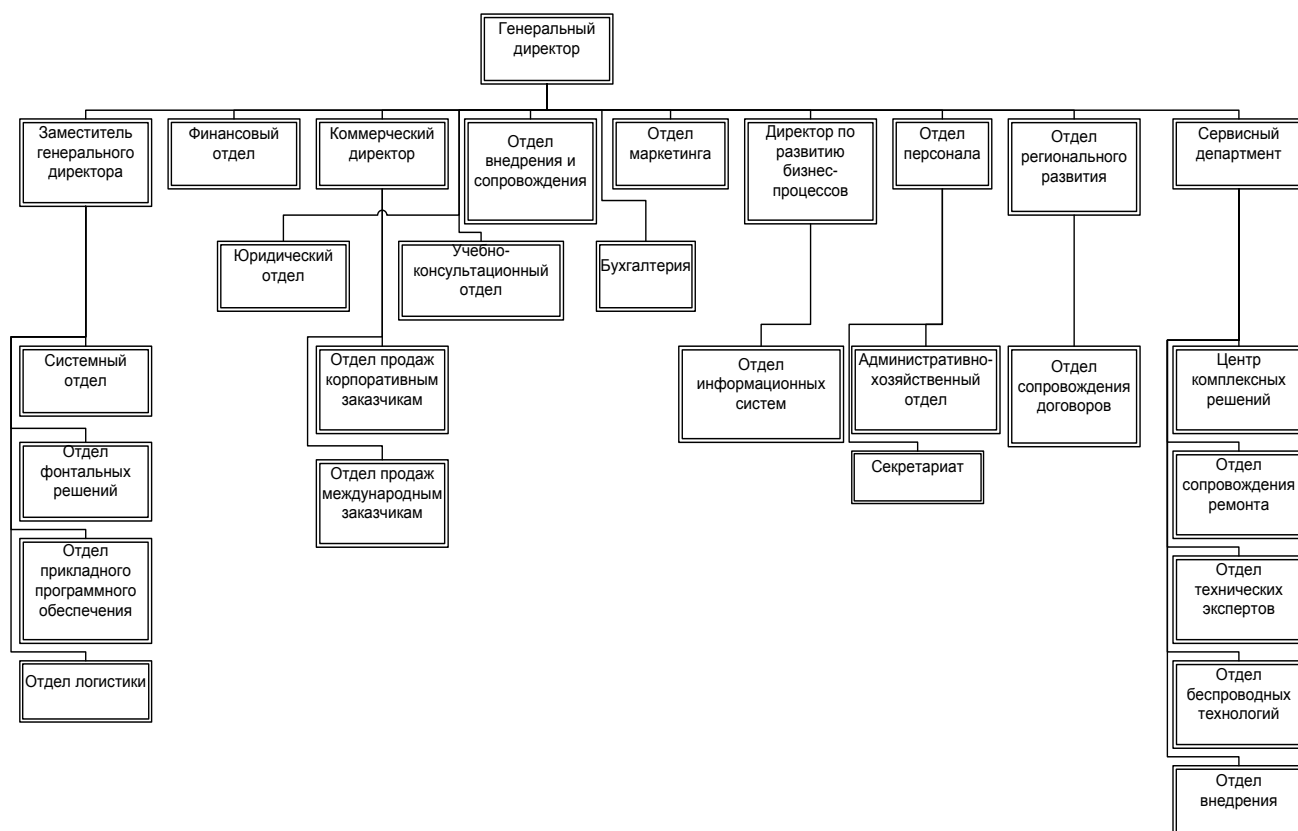


Рисунок 2 – Организационная структура ООО «СТ-Групп»

Организационная структура предприятия является линейно-функциональной. Управление исследуемого предприятия осуществляет генеральный директор.

В прямом подчинении у генерального директора находятся заместитель генерального директора, коммерческий директор, начальник юридического отдела, главный бухгалтер, директора по развитию бизнес-процессов и заместитель директора по маркетинговому развитию.

В обязанности менеджеров по направлениям входит формирование и работа с клиентской базой, заключение договоров, оформление документов, консультирование, подбор, разработка, оформление, консультация клиентов и выявление потребностей.

Изучением потребностей клиентов и направлений, которые пользуются наибольшим спросом, занимается отдел маркетинга.

Все сотрудники предприятия считаются квалифицированными и имеют большой опыт работы в этой сфере деятельности.

На сегодняшний день исследуемое предприятие рассматривается как коммерческое, оно реализует собственную деятельность в области автоматизации предприятий торговли.

Руководители предприятия постоянно рассматривают проблемы улучшения систем процессного управления производством и продажи ПО, осуществляется поиск и обобщение управленческих моделей.

Для всякого отдела структуры предприятия составлено положение об отделе, которое регламентирует функционирование отдела: его задачи, права, функции, ответственность, а кроме того, порядок взаимодействия с иными отделами.

Отделы линейного типа взаимообусловлены, потому как результат функционирования одного отдела требуется для функционирования иного отдела линейного типа. Соответственно, предприятие ООО «СТ-Групп» рассматривается как целостный управленческий объект.

Направления функционирования рассматриваемого предприятия не только не считаются взаимоисключающими, а выступают соответствующими и, кроме того, неразрывными друг с другом. Всякая нацеленность осуществляет не одно, а много отделов линейного типа. Они, кроме того, взаимосвязаны с отделами функционального типа.

Соответственно, структура деятельности предприятия соответствует функциональной структуре. Взаимосвязи между ними проявляются в перемещении готовой продукции и информации между ними.

Оценка степени оптимальности распределения задач, прав и ответственности среди разных отделов структуры предприятия установила следующие минусы исследуемой системы:

- несоответствие управленческих функций, которые сформированы целями предприятия и по факту реализуемых функций; существуют нереализуемые функции;
- дублирование функций двумя либо тремя службами;
- решения принимаются на необоснованно высоком уровне, что снижает их оперативность и отвлекает руководство от задач по стратегии.

Следствием подобных проблем выступает принятие неоптимальных решений, необоснованных инвестиций и потеря наиболее привлекательных клиентов. До 90% времени работы отдела по управлению персоналом занимает учет по кадрам. Соответственно, на все остальные функции остается не более 10% времени работы.

Необходимо снижать трудоемкость операций учета по кадрам и развивать такие функции, как обучение и развитие персонала, управление трудовой производительностью, развитие коммуникаций внутри предприятия, управление пакетом компенсации для всякого отдела и сотрудника (мотивация персонала), организационное развитие и формирование стратегии управления персоналом.

На предприятии, кроме того, отсутствует департамент стратегии, результатом деятельности которого считалась бы корпоративная стратегия предприятия. Такой департамент должен подчиняться напрямую Генеральному директору и находиться не над остальными структурными подразделениями, а рядом с ними, с целью обеспечения взвешенности и нейтральности. Присутствие стратегического управления необходимо для долгосрочной эффективности. Отсутствие стратегического управления на предприятии сформировано частично избыточной централизацией организационной управленческой структуры.

## **2.2 Анализ основных финансово-экономических показателей ООО «СТ-Групп»**

С целью проведения анализа финансового состояния предприятия ООО «СТ-Групп» на основе бухгалтерского баланса был составлен агрегированный баланс, который представлен в таблице 2.

Проведя анализ агрегированного баланса предприятия, можно сказать, что значение валюты баланса предприятия снижается. Так, в 2014 году значение баланса предприятия составляло 264 230 тыс.руб., а к 2016 году составило 234 034 тыс.руб. Снижение валюты баланса характеризует предприятие как снижающее активность.

Таблица 2 – Агрегированный баланс предприятия, тыс. руб.

Статья	Алгоритм расчета по строкам баланса	Обозначение	2014 год	2015 год	2016 год
<b>АКТИВ</b>					
1. Внеоборотные активы		ВА	7379	7358	5053
Основные средства и НМА	1130+1110	ОС	2471	3757	3371
Долгосрочные финансовые вложения	1150	ДФВ	291	364	364
Прочие внеоборотные активы	1120+1140	ПВА	0	0	0
2. Оборотные активы		ОА	256851	248938	228981
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	ДС	15678	8598	1426
Расчеты с дебиторам	1230	ДБ	142735	158777	133707
Запасы	1210	З	92515	80770	90770
Прочие оборотные активы	1220+1240+1260	ПОА	5923	793	3078
Всего активов		ВБ	264230	256296	234034
<b>ПАССИВ</b>					
3. Собственные средства		СС (СК)	82101	81686	84290
Фонды собственных средств	1310+1320+1340+1350+1360	ФСС	1200	1200	1200
Нераспределенная прибыль (убыток)	1370	НП	80901	80486	83090
Целевое финансирование		ЦФ	-	-	-
4. Заемные средства		ЗС (ЗК)	182129	174610	149744
Краткосрочные обязательства	1510+1520+1530+1540+1550	КО	182001	174482	149616
Долгосрочные обязательства	1410+1420+1430+1450	ДО	128	128	128
Всего пассивов		ВБ	264230	256296	234034

Необходимо осуществить расчет показателей финансового характера для получения информации об имеющихся перспективах деятельности хозяйствования и несовершенствах управленческой системы предприятия ООО «СТ-Групп» (см. табл. 3).

Таблица 3 – Данные для расчета показателей финансового характера

Наименование показателя	Обозначение	Значение, тыс. руб.			Изменение значений 2016 г. и 2014 г.	
		2014 год	2015 год	2016 год	+, -	%
Собственные средства	СС	82 101	81 686	84 290	2 189	102,7
Валюта баланса	ВБ	264 230	256 296	234 034	-30 196	88,6
Величина заемных средств	ЗС	182 129	174 610	149 744	-32 385	82,2
Величина оборотных активов	ОА	256 851	248 938	228 981	-27 870	89,1
Величина долгосрочных пассивов	ДО	128	128	128	0	100,0
Величина внеоборотных активов	ВА	7 379	7 358	5 053	-2 326	68,5
Величина денежных средств	ДС	15 678	8 598	1 426	-14 252	9,1
Величина краткосрочных обязательств	КО	182 001	174 482	149 616	-32 385	82,2
Величина краткосрочных финансовых вложений	КФВ	80	51	2 500	2 420	3125,0
Величина дебиторской задолженности	ДЗ	142 735	158 777	133 707	-9 028	93,7
Годовая выручка от реализации продукции	В	1 030 807	1 136 847	914 068	-116 739	88,7
Среднегодовая величина активов	А	264 230	256 296	234 034	-30 196	88,6
Среднегодовая величина товарно-материальных запасов	З	92 515	80 770	90 770	-1 745	98,1
Годовая себестоимость реализованной продукции	Срп	909 883	999 003	789 841	-120 042	86,8
Среднегодовая величина собственного капитала	СК	82 101	81 686	84 290	2 189	102,7
Размер чистой прибыли	ЧП	3 120	1 521	4 040	920	129,5
Собственные оборотные средства	СОС	74 722	74 328	79 237	4 515	106,0
Размер прибыли от продаж	Пп	3 799	-4 099	97	-3 702	2,6

Финансовые показатели в таблице 3 показывают негативную тенденцию на предприятии. Собственные средства предприятия показывают тенденцию к увеличению в 2016 году по сравнению с 2014 и 2015 годом. Так, темп роста за 2014-2016 года составил 102,7%. Однако, увеличение собственных средств ООО «СТ-Групп» происходит на фоне уменьшения валюты баланса, что, как уже отмечалось раньше, негативно сказывается на экономико-хозяйственной деятельности предприятия. Снижение также отмечается по ряду существенных показателей финансовой активности.

Анализ состава и размещения активов проводится по следующей форме (см. табл. 4).

Таблица 4 – Структура имущества и источники его формирования

Актив	Значение, тыс.руб.			Удельный вес, в % к ВБ		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5	6	7
1. Внеоборотные активы, в том числе:	7379	7358	5053	2,80	2,87	2,16
основные средства	2345	2725	2222	0,89	1,06	0,95
нематериальные активы	126	1032	1149	0,05	0,40	0,49
2. Оборотные (текущие активы), всего, в том числе:	251008	248196	228403	95,25	96,89	97,65
запасы	92515	80770	90770	35,11	31,53	38,81
дебиторская задолженность	142735	158777	133707	54,16	61,98	57,16
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	15758	8649	3926	5,98	3,38	1,68
<b>Пассив</b>						
1. Собственный капитал	82101	81686	84290	31,15	31,89	36,04
2. Долгосрочные обязательства, всего, в том числе:	0	0	0	0,00	0,00	0,00
заемные средства	0	0	0	0,00	0,00	0,00
3. Краткосрочные обязательства, всего (Без доходов будущих периодов), в том числе:	181428	174482	149616	68,85	68,11	63,96
заемные средства	0	6214	0	0,00	2,43	0,00
кредиторская задолженность	181428	168268	149616	68,85	65,69	63,96
Валюта баланса	263529	256168	233906	100,00	100,00	100,00

В активах предприятия ООО «СТ-Групп» на 2016 год доля текущих активов составляет 97,65%, а внеоборотных средств 2,16%. Это говорит о том, что

предприятие является материалоемким предприятием. Необходимо отметить, что большая доля оборотных активов в свою очередь состоит из дебиторской задолженности, ее доля в структуре активов предприятия в 2016 году достигла 57,16%. Это говорит о том, что имеющуюся готовую продукцию предприятие фактически отгружает своим покупателям, однако, не имеет возможности востребовать за поставленную продукцию денежных средств. Предприятию необходимо обратить внимание на существенную зависимость от оплат покупателей.

В структуре источников финансирования ООО «СТ-Групп» значительную долю занимают краткосрочные обязательства. Доля краткосрочных обязательств предприятия в 2014 году составила 68,85%, в 2015 году снизилась до 68,11%, а в 2016 году доля дебиторской задолженности составила 63,96%. Существенная зависимость от заемных средств является негативным явлением и говорит о недостаточно эффективном использовании предприятием финансового рычага.

Как показывают данные таблицы 4, на конец 2016 года наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы, что способствует ускорению оборачиваемости средств предприятия ООО «СТ-Групп».

Динамика активов представлена на рисунке 3.

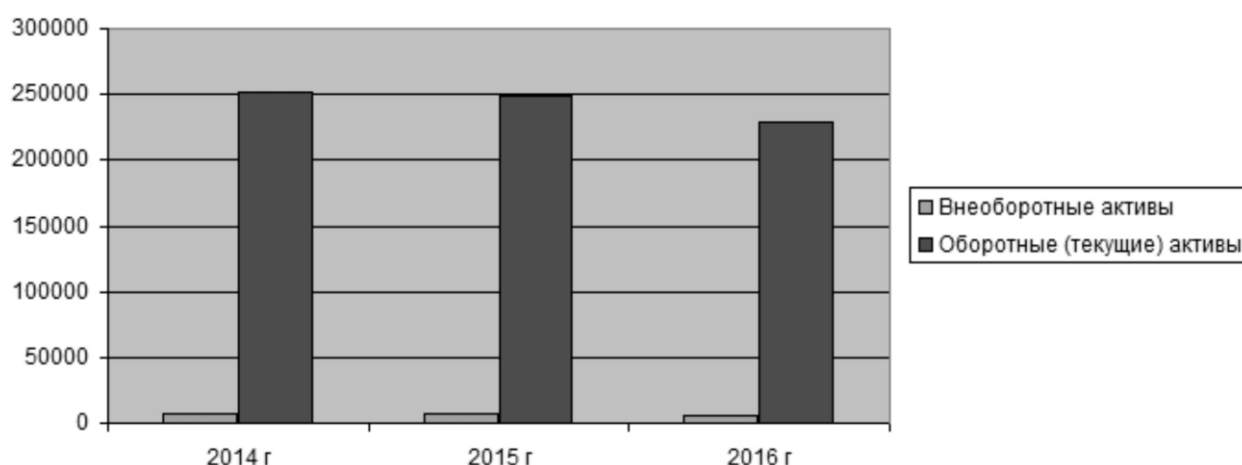


Рисунок 3 - Динамика активов ООО «СТ-Групп»



Собственный капитал за два года вырос на 2189 тыс. руб. либо на 0,03%, что положительно характеризует динамику изменения имущественного положения предприятия.

Потому как имущество предприятия ООО «СТ-Групп» понизилось на 30196 тыс. руб., то можно судить об уменьшении платежеспособности.

Доля основных средств в общей структуре активов за 2016 год составила 0,95%, что говорит о том, что предприятие имеет тяжелую структуру активов, что говорит о существенных накладных расходах и высокой чувствительности к колебаниям выручки.

За исследуемый период величина дебиторской задолженности снизилась на 9028 тыс. руб., что считается положительным изменением и может быть вызвано причинами, которые имеют отношение к оплате продукции (работ, услуг) предприятия ООО «СТ-Групп», либо не предоставлением потребительского кредита покупателям, то есть вовлечение части текущих активов и иммобилизации части оборотных средств в производственный процесс.

Динамика пассивов представлена на рисунке 4.

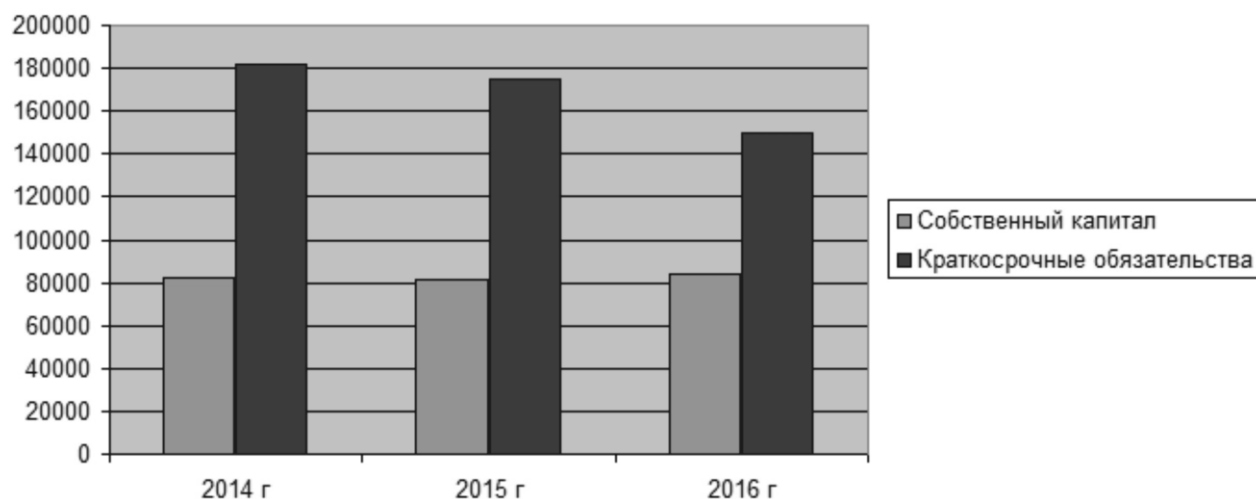


Рисунок 4 - Динамика пассивов ООО «СТ-Групп»

Предприятие ООО «СТ-Групп» за исследуемый период имеет пассивное сальдо задолженности (кредиторская задолженность превышает дебиторскую). В

такой ситуации предприятие финансировало собственные запасы и отсрочки платежей собственных должников посредством неплатежей коммерческим кредиторам.

Темп роста оборотных активов меньше темпа роста внеоборотных активов. Подобное соотношение определяет тенденцию к замедлению оборачиваемости оборотных активов.

Анализ ликвидности предприятия ООО «СТ-Групп» представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	Обозначение, формула расчета	Значение			Изменение 2016 г. к 2014 г.	
		2014 г	2015 г	2016 г	+, -	%
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{ал} = ДС / КО$	0,086	0,049	0,010	-0,08	11,06
Коэффициент быстрой ликвидности	$K_{бл} = (ДС + КФЗ + ДЗ) / КО$	0,870	0,959	0,903	0,03	103,77
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{тл} = (ОА - РБП) / КО$	1,411	1,427	1,530	0,12	108,45
Коэффициент восстановления платежеспособности	$K_{вп} = (K_{тл} + 6 / T(K_{тл} - K_{тлн})) / 2$	1,058	1,070	1,148	0,09	108,45

Динамика показателей ликвидности предприятия ООО «СТ-Групп» представлена на рисунке 5.

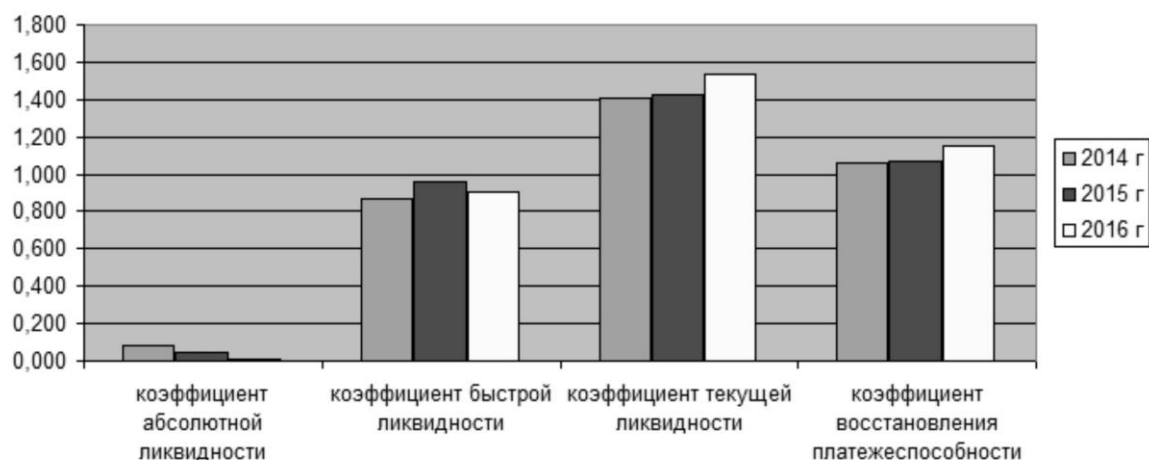


Рисунок 5 - Динамика показателей ликвидности ООО «СТ-Групп»

Показатель абсолютной ликвидности показывает, какая часть задолженности на данный момент может быть уплачена предприятием. Нормативное значение от 0,2 до 0,5.

Для исследуемого предприятия ООО «СТ-Групп» показатель абсолютной ликвидности ниже нормативного значения.

Показатель текущей ликвидности. Такой коэффициент определяет общую оценку ликвидности активов, он выявляет величину имеющихся денежных средств в рублях на текущих активах, которые приходится на один рубль текущих обязательств.

Смысл подобного расчета состоит в том, что в свою очередь предприятие осуществляет выплату краткосрочных обязательств с помощью текущих активов; соответственно, когда текущие активы больше по величине текущих обязательств, предприятие может рассматриваться как успешно функционирующее (по крайней мере, теоретически).

Величина показателя может изменяться в зависимости от отраслей и видов деятельности, а его разумный рост в динамике, как правило, рассматривается в качестве положительной тенденции.

Показатель текущей ликвидности исследуемого предприятия понизился на конец года и не соответствует норме. Коэффициент небольшой, что подразумевает, что предприятие не сможет своевременно оплатить свои задолженности с помощью активов.

Таким образом, проведя анализ коэффициентов ликвидности, можно сказать, что они не соответствуют существующим нормативам. В случае необходимости в срочном порядке оплатить текущие обязательства, предприятие будет неспособно в скором времени погасить задолженность наиболее ликвидными активами, что может привести к потере платежеспособности.

Расчет показателей деловой активности предприятия ООО «СТ-Групп» представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Показатели деловой активности

Наименование показателя	Обозначение, формула расчета	Значение			Изменение 2016 г. к 2014 г.	
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	+,-	%
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (активов)	$K_{oa}=B/A$	3,90	4,44	3,91	0,00	100,12
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$K_{ock}=B/CK$	12,56	13,92	10,84	-1,71	86,37
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	$K_{окз}=B/ЗК$	5,66	6,51	6,10	0,44	107,85
Коэффициент оборачиваемости чистого оборотного капитала	$K_{очок}=B/ЧОК$	11,52	-1,57	0,00	-11,52	0,01
Коэффициент оборачиваемости запасов	$K_{оз}=C/З$	9,83	12,37	8,54	-1,30	86,81
Средний срок оборота запасов	$N_{дней}=360/K_{оз}/2$	18,30	14,55	21,08	2,78	115,20
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$K_{одз}=B/ДЗ$	7,22	7,16	6,84	-0,39	94,66
Средний срок оборота дебиторской задолженности	$N_{дней2}=360/K_{одз}/2$	24,92	25,14	26,33	1,41	105,64
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$K_{окз}=C/КЗ$	5,00	6,68	5,28	0,28	105,67
Средний срок оборота кредиторской задолженности	$N_{дней3}=360/K_{окз}/2$	36,03	26,96	34,10	-1,93	94,63
Фондоотдача основных средств	$\Phi OC=B/OC$	417,16	417,19	411,37	-5,79	98,61

Коэффициент общей оборачиваемости капитала (активов) показывает количество оборотов, совершенных активами за полугодие. Снижение такого показателя означает замедление кругооборота средств предприятия ООО «СТ-Групп».

Значит, увеличение данного показателя оценивается отрицательно, потому как это свидетельствует об уменьшении активности деятельности предприятия, об уменьшении эффективности применения средств предприятия.

Данные таблицы 6 показывают, что для исследуемого предприятия такой коэффициент снизился, что говорит о снижении активности предприятия.

Коэффициент оборачиваемости собственных средств определяет скорость оборота собственного капитала, а с экономической точки зрения – активность денежных средств собственников. Для исследуемого предприятия такой коэффициент снизился, что говорит о некоторой тенденции к бездействию части собственных средств.

Коэффициент оборачиваемости заемного капитала показывает скорость оборота заемного капитала.

Коэффициент оборачиваемости чистого оборотного капитала характеризует скорость оборота чистого оборотного капитала.

Для исследуемого предприятия ООО «СТ-Групп» наблюдается снижение показателя, что рассматривается как негативное явление, потому как уменьшается и выручка от реализации. Однако чрезмерное увеличение ЧОК также не является положительным явлением.

Снижение коэффициента оборачиваемости запасов свидетельствует об уменьшении спроса на готовую продукцию.

Средний срок оборота запасов определяет количество дней, которое требуется для совершения одного оборота запасами. Увеличение такого показателя считается отрицательным результатом.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает скорость оборота дебиторской задолженности.

Снижение показателя в 2016 году означает увеличение объема коммерческого кредита, предоставляемого покупателям.

Средний срок оборота дебиторской задолженности характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает расширение или сокращение кредита предоставляемого предприятию. Его снижение означает рост покупок в кредит.

Средний срок оборота кредиторской задолженности отражает средний срок возврата долгов предприятия.

Средний срок оборота кредиторской задолженности больше среднего срока оборота дебиторской задолженности.

Фондоотдача основных средств характеризует размер выручки на 1 рубль основных средств. Уменьшение такого показателя оценивается негативно и объясняется снижением эффективности применения основных средств.

Динамика показателей деловой активности представлена на рисунке 6.

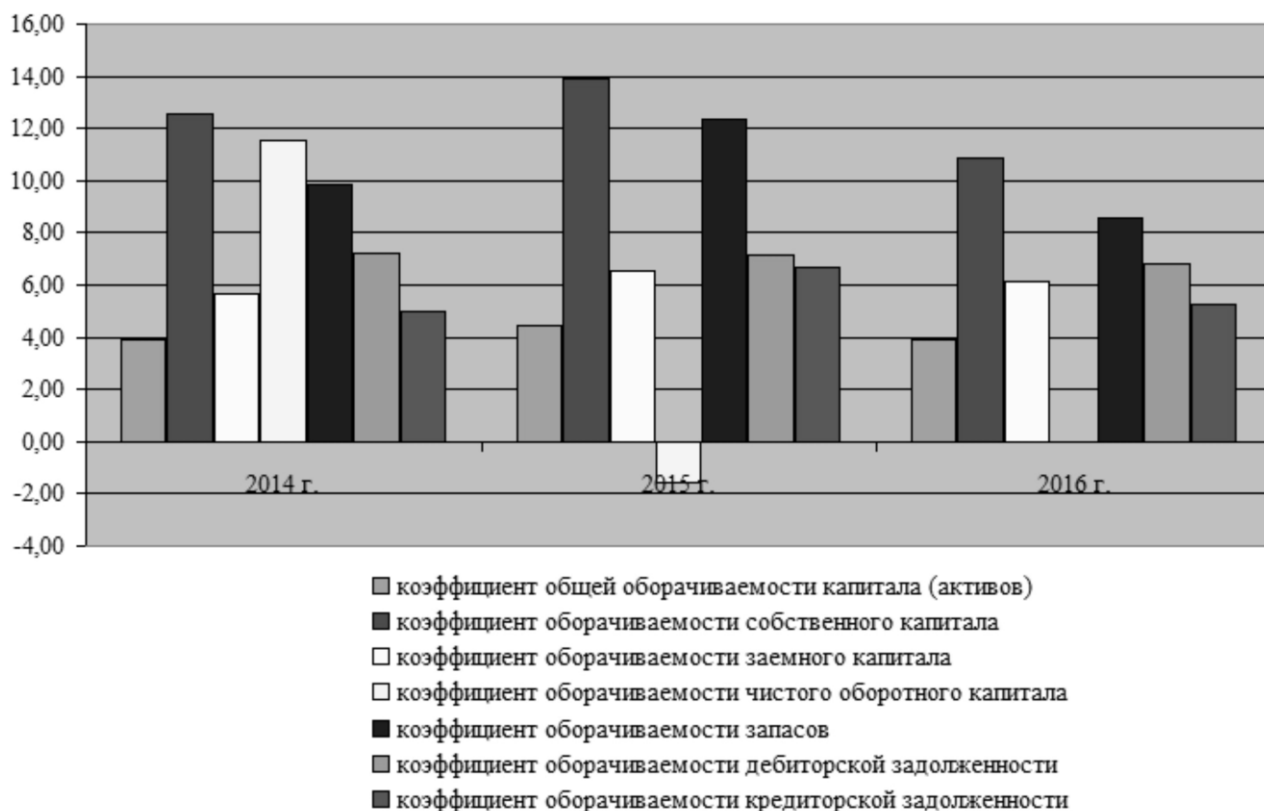


Рисунок 6 - Динамика показателей деловой активности ООО «СТ-Групп»

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия ООО «СТ-Групп» представлен в таблице 7.

Таблица 7 - Коэффициенты финансовой устойчивости

Наименование показателя	Обозначение, формула расчета	Значение			Изменение 2016 г. к 2014 г.	
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	+, -	%
Коэффициент автономии	$K_a = \text{СС} / \text{ВБ}$	0,311	0,319	0,360	0,05	115,91
Коэффициент финансового риска	$K_{фр} = \text{ЗС} / \text{СС}$	2,218	2,138	1,777	-0,44	80,08

Наименование показателя	Обозначение, формула расчета	Значение			Изменение 2016 г. к 2014 г.	
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	+,-	%
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$K_o = COC/OA$	0,291	0,299	0,346	0,06	118,95
Коэффициент маневренности	$K_m = COC/CC$	0,910	0,910	0,940	0,03	103,29
Коэффициент финансирования	$K_f = CC/ЗС$	0,451	0,468	0,563	0,11	124,87

Динамика показателей финансовой устойчивости представлена на рисунке 7.

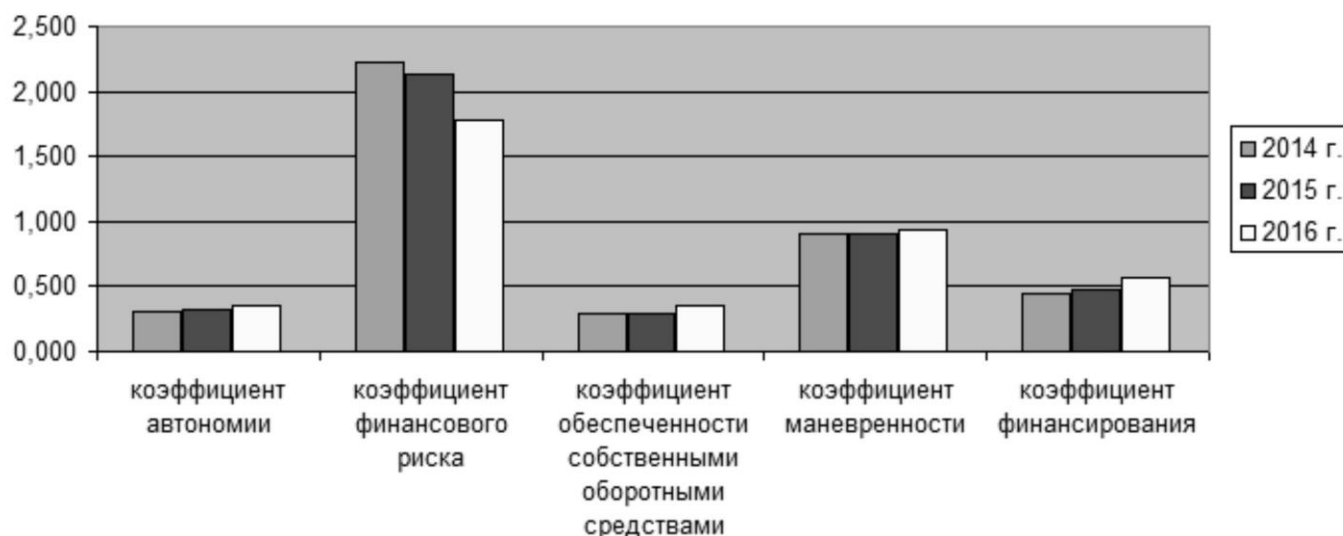


Рисунок 7 - Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «СТ-Групп»

Коэффициент автономии представляет собой показатель, посредством которого можно определить, какую долю имеют владельцы предприятия в общей совокупности авансированных средств.

С увеличением такого показателя увеличивается финансовая устойчивость предприятия и независимость от внешних кредиторов. Норма показателя составляет 0,5.

Для исследуемого предприятия ООО «СТ-Групп» коэффициент автономии увеличился к концу периода на 0,041, и не находится в пределах нормы, что определяет финансовую неустойчивость предприятия.

Посредством коэффициента финансового риска устанавливается зависимость средств займа предприятия от собственных средств. Норма такого показателя составляет значение, меньшее 1.

Для исследуемого предприятия показатель снизился к концу периода и существенно превысил норму.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами – это показатель, который определяет, имеет ли предприятие оборотные средства собственного характера, которые требуются с целью его финансовой устойчивости.

Для исследуемого предприятия ООО «СТ-Групп» такой показатель показал незначительное увеличение к концу периода.

Коэффициент маневренности показывает необходимую долю собственных средств для вложения в более мобильные активы. По норме такой показатель должен быть более 0,5.

Для исследуемого предприятия такой показатель превышает норму как на начало, так и на конец периода.

Изменение коэффициентов финансовой устойчивости исследуемого предприятия представлено в таблице 8.

Таблица 8 – Изменение коэффициентов финансовой устойчивости

Показатель	Показатель			Изменение 2016 г. к 2014 г.	Критериаль- ное значение	Отклоне- ние от критерия
	2014 г.	2015 г.	2016 г.			
Собственный капитал, тыс. руб.	82 101	81 686	84 290	2 189	-	-
Заемный капитал, тыс. руб.	182 129	174 610	149 744	-32 385	-	-
Совокупный капитал, тыс. руб.	264 230	256 296	234 034	-30 196	-	-
Собственный оборотный капитал, тыс. руб.	74 722	74 328	79 237	4 515	-	-
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,31	0,32	0,36	0,05	0,6	-0,24



Показатель	Показатель			Изменение 2016 г. к 2014 г.	Критериаль- ное значение	Отклоне- ние от критерия
	2014 г.	2015 г.	2016 г.			
Коэффициент финансовой зависимости (задолженности)	2,22	2,14	1,78	-0,44	0,5	1,28
Коэффициент покрытия долгов (финансирования)	0,45	0,47	0,56	0,11	$\geq 1$	0,44
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,91	0,91	0,94	0,03	0,1	-
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,29	0,30	0,35	0,06	$> 0,1$	0,25

Предприятие не является финансово устойчивым, хотя в 2015 году уровень его финансовой устойчивости был выше (нормальная устойчивость).

Таким образом, проведя анализ коэффициентов финансовой устойчивости, можно отметить существенное отклонение от критериального значения. Предприятие находится в существенной зависимости от привлеченных заемных средств, а также не в состоянии покрыть свои текущие обязательства наиболее ликвидными активами.

Расчет показателей финансовых результатов предприятия ООО «СТ-Групп» представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Характеристика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «СТ-Групп»

Наименование показателя	Значение, тыс. руб.			Отклонение, тыс.руб.		Темп прироста, тыс.руб.	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г. от	2016 г. от	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
				2014 г.	2015 г.		
Выручка	1030807	1136847	914068	106040	-222779	10,29	-19,60
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	909883	999003	789841	89120	-209162	9,79	-20,94
Валовый доход	120924	137844	124227	16920	-13617	13,99	-9,88
Издержки обращения	117125	141943	124130	24818	-17813	21,19	-12,55
Прибыль (убыток) от продаж	3799	-4099	97	-7898	4196	-207,90	-102,37
Доходы от участия в других организациях	120	150	2612	30	2462	25,00	1641,33
Проценты к получению	210	219	198	9	-21	4,29	-9,59
Проценты к уплате	190	250	56	60	-194	31,58	-77,60
Прочие доходы	8901	17760	7735	8859	-10025	99,53	-56,45
Прочие расходы	8900	10770	5606	1870	-5164	21,01	-47,95
Прибыль (убыток) до налогообложения	3940	3010	4980	-930	1970	-23,60	65,45
Налог на прибыль	788	602	996	-186	394	-23,60	65,45
Чистая прибыль	3152	2408	3984	-744	1576	-23,60	65,45

Проанализировав таблицу 9 можно сделать следующие выводы:

1. В 2016 году наблюдается уменьшение такого показателя как выручка на 222779 тыс. руб., что связано с затянувшимся экономическим кризисом.

2. Уменьшение себестоимости проданных товаров и услуг считается положительным моментом, однако это во многом объясняется снижением товарооборота. Тем не менее, себестоимость снижается более быстрыми темпами по сравнению с выручкой, поскольку предприятие получило более льготные условия работы с поставщиками.

3. Издержки обращения снизились менее значительно, что в совокупности со снижением себестоимости даже позволило предприятию получить прибыль от реализации в 2016 г.

4. Увеличение чистой прибыли и прибыли до налогообложения также является положительным моментом для предприятия.

5. Текущий налог на прибыль характеризует долю прибыли, перечисляемой в бюджет в виде налога на прибыль.

В 2016 году также наблюдается уменьшение данного показателя, это вызвано, прежде всего, уменьшением самой прибыли.

В таблице 10 представлен расчет показателей рентабельности исследуемого предприятия ООО «СТ-Групп».

Таблица 10 – Коэффициенты рентабельности

Наименование показателя	Обозначение, формула расчета	Значение			Изменение	
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	+, -	%
Рентабельность активов	$R_a = \text{ЧП} / A * 100$	1,18	0,59	1,73	0,55	146,19
Рентабельность продаж	$R_{пр} = \text{Пп} / В * 100$	0,37	-0,36	0,01	-0,36	2,88
Рентабельность продукции	$R_{п} = \text{ЧП} / \text{Срп} * 100$	0,34	0,15	0,51	0,17	149,17
Рентабельность собственного капитала	$R_{ск} = \text{ЧП} / \text{СК} * 100$	3,80	1,86	4,79	0,99	126,12

Рентабельность предприятия можно рассматривать в качестве прибыльности, доходности.

Предприятие можно рассматривать как рентабельное, когда последствия от продажи товаров, услуг либо работ могут закрыть производственные издержки, и, помимо этого, формируют величину прибыли, которой будет достаточно для эффективного функционирования предприятия.

Главным показателем при обследовании рентабельности предприятия считается общий уровень рентабельности.

Такой показатель определяет величину прибыли предприятия, которую оно может получить с каждого рубля своего имущества.

Динамика показателей рентабельности ООО «СТ-Групп» представлена на рисунке 8.

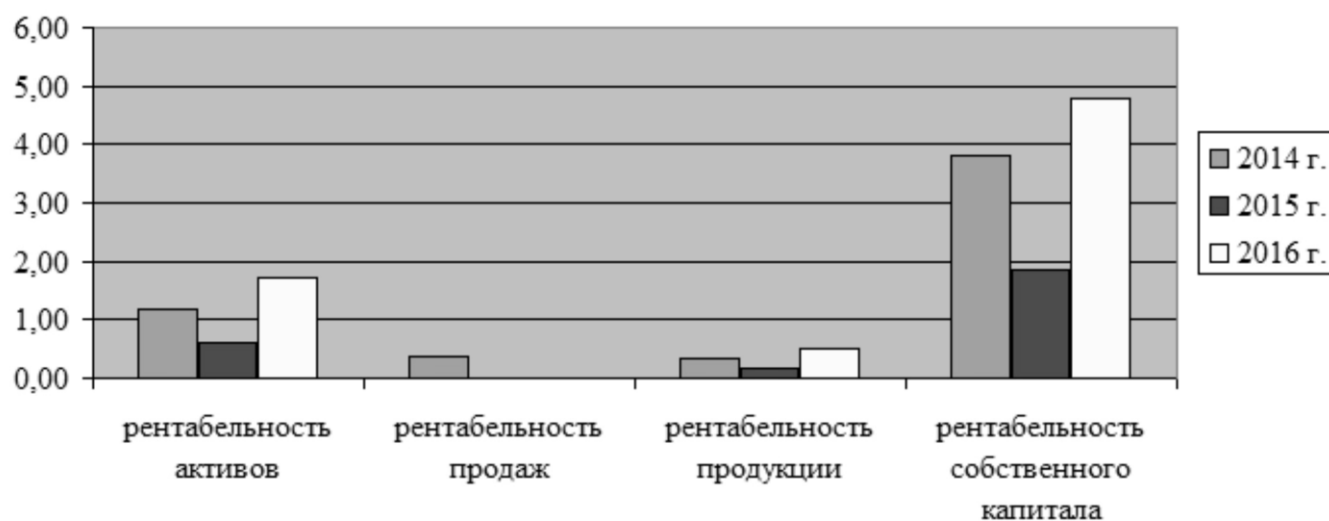


Рисунок 8 - Динамика показателей рентабельности, %

Совокупность мероприятий, которые нацелены на улучшение финансового состояния предприятия ООО «СТ-Групп» содержит действия с целью увеличения управленческой эффективности и формирование устойчивой реализации, и ускорение оборачиваемости средств.

Проведенное исследование показало, что для предприятия ООО «СТ-Групп» можно предложить такие мероприятия:

- уменьшение себестоимости услуг предприятия (снижение накладных расходов посредством упрощения структуры управления на основании рациональной производственной необходимостью, контроль качества

предоставляемых услуг, снижение расходов на обслуживание оборудования и снижение налога на имущество);

- взыскание дебиторской задолженности (повышение доли предоплаты за предоставляемые услуги, активизация деятельности юридического отдела по взысканию просроченной части задолженности).

Рассмотренные мероприятия позволят предприятию ООО «СТ-Групп» увеличить долю денежных средств, ускорить оборачиваемость оборотных средств предприятия, что, в свою очередь, отразится на его финансовом состоянии.

### 3. Анализ и предложения по повышению эффективности управления издержками обращения в ООО «СТ-Групп»

#### 3.1 Анализ издержек обращения и эффективности управления ими в ООО «СТ-Групп»

На первом этапе рассмотрим структуру и динамику издержек ООО «СТ-Групп» за 2014 – 2016 гг.

На рисунке 9 представлена структура издержек компании. Как следует из него, более 80% всех затрат приходится на себестоимость товаров, реализуемых ООО «СТ-Групп». Данная группа затрат относится к категории переменных простых затрат, в то время как издержки обращения – статья комплексная, содержащая как переменную, так и постоянную части. Ввиду неоднородности издержек обращения рассмотрим их структуру более подробно (табл. 11).

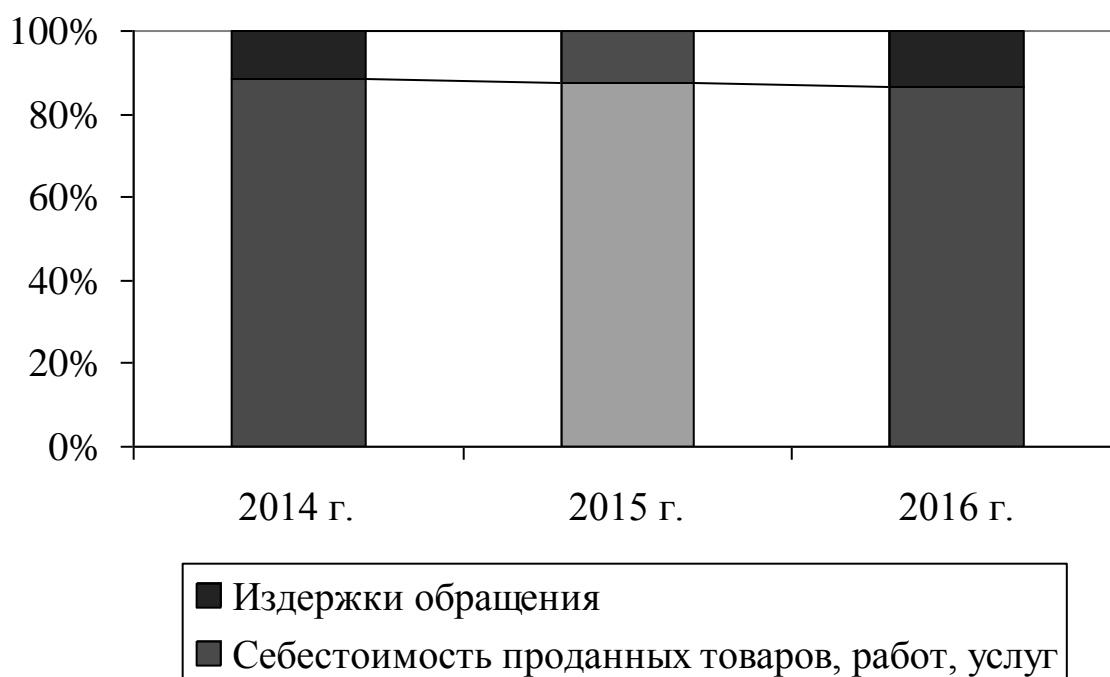


Рисунок 9 – Структура операционных издержек ООО «СТ-Групп» в 2014 – 2016 гг.

Как видно из таблицы 11, наибольший удельный вес в структуре издержек обращения занимают расходы на оплату труда (66,29% в 2014 г., 65,64% - в 2015 г., 65,31% - в 2016 г.). Следующие по значимости – отчисления на социальные нужды

(19,89% в 2014 г., 19,69% - в 2015 г., 19,59% - в 2016 г.). Наименьший удельный вес занимают расходы на санитарную и специальную одежду (менее 1% во всем рассматриваемом периоде). Также довольно высокие расходы компании на рекламу, что объясняется высокой конкуренцией на рынке.

За 2015 – 2016 г. наибольшими темпами растут расходы на топливо, газ, электроэнергию (+27,27%), расходы на рекламу (+22,55%), транспортные расходы (+20,22%).

В абсолютном выражении в наибольшей степени возросли расходы на оплату труда (+3415,51 тыс.руб.), расходы на рекламу (+1575,31 тыс.руб.). В то же время расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря сократились на 74,38 тыс.руб. и расходы на ремонт основных средств – на 102,15 тыс.руб.

В целом, данные таблицы 11 свидетельствуют об увеличении объема издержек обращения по многим статьям, что отрицательно сказывается на ценовой политике ООО «СТ-Групп». Однако оценка изменений в разрезе статей показывает обоснованность увеличения сумм затрат, поскольку повышение уровня издержек в основном связано с ростом условно-постоянных затрат (расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, расходы энергоресурсов и пр.), минимизация которых существенно затруднена из-за государственного регулирования большинства таких расходов. Вместе с тем положительной тенденцией является уменьшение объема издержек по некоторым группам условно-переменных расходов, например, прочих расходов. Увеличение расходов на рекламу нельзя однозначно расценивать как негативный момент в финансово-хозяйственной деятельности организации, так как повышение уровня таких издержек может привести к росту объема прибыли.

Таблица 11 – Динамика и структура издержек обращения ООО «СТ-Групп» в 2014 – 2016 гг.

Статья издержек обращения	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение 2016 г. от 2014 г.		Темп прироста 2016 г. от 2014 г.
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	
Транспортные расходы	4587,96	3,92	5893,65	4,15	5515,73	4,44	927,77	0,53	20,22
Расходы на оплату труда	77647,80	66,29	93177,37	65,64	81063,31	65,31	3415,51	-0,99	4,40
Отчисления на социальные нужды	23294,34	19,89	27953,21	19,69	24318,99	19,59	1024,65	-0,30	4,40
Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря	1200,36	1,02	1326,98	0,93	1125,98	0,91	-74,38	-0,12	-6,20
Амортизация основных средств	140,65	0,12	125,98	0,09	156,32	0,13	15,67	0,01	11,14
Расходы на ремонт основных средств	1089,78	0,93	1208,97	0,85	987,63	0,80	-102,15	-0,13	-9,37
Расходы на санитарную и специальную одежду	129,87	0,11	130,54	0,09	135,69	0,11	5,82	0,00	4,48
Расходы на топливо, газ, электроэнергию	987,65	0,84	1025,69	0,72	1256,98	1,01	269,33	0,17	27,27
Расходы на хранение, подсортировку, подработку и упаковку товаров	533,98	0,46	562,36	0,40	602,36	0,49	68,38	0,03	12,81
Расходы на рекламу	6987,65	5,97	10086,29	7,11	8563,02	6,90	1575,37	0,93	22,55
Потери товаров и технологические отходы	365,98	0,31	305,98	0,22	301,69	0,24	-64,29	-0,07	-17,57
Прочие расходы	158,97	0,14	145,98	0,10	102,30	0,08	-56,67	-0,05	-35,65
Итого	117125,00	100,00	141943,00	100,00	124130,00	100,00	7005,01	0,00	5,98



В общем, оценивая картину издержек обращения в анализируемой организации, подчеркнем двойственность многих статей издержек (расходы по оплате труда, расходы на рекламу и т.д.), которая проявляется во влиянии как на финансовые параметры (сумма прибыли, уровень рентабельности продаж и др.), так и на нефинансовые параметры деятельности организации (уровень социальной активности и комфортности, качество обслуживания покупателей, уровень обеспеченности социальными льготами).

Анализ издержек обращения продолжим сопоставлением фактического уровня с плановым уровнем и расчета сумм отклонений. При этом сумма разницы между фактическим и плановым уровнями называется абсолютным отклонением.

Результаты анализа издержек обращения в целом по торговой деятельности ООО «СТ-Групп» за 2014 -2016 гг. обобщены в таблице 12.

Таблица 12 - Выполнение плана издержек обращения ООО «СТ-Групп» в 2014 – 2016 гг.

Показатель	Плановые данные	Фактические данные	Отклонения	
			в сумме, тыс.руб.	в %
2014 г.				
Выручка, тыс.руб.	979266,65	1030807,00	51540,35	5,26
Издержки обращения, тыс.руб.	112440,00	117125,00	4685,00	4,17
Доля издержек обращения в выручке, %	11,48	11,36	-	-1,04
2015 г.				
Выручка, тыс.руб.	1239163,23	1136847,00	-102316,23	-8,26
Издержки обращения, тыс.руб.	149040,15	141943,00	-7097,15	-4,76
Доля издержек обращения в выручке, %	12,03	12,49	-	3,81
2016 г.				
Выручка, тыс.руб.	831801,88	914068,00	82266,12	9,89
Издержки обращения, тыс.руб.	110475,70	124130,00	13654,30	12,36
Доля издержек обращения в выручке, %	13,28	13,58	-	2,25

По данным таблицы 12 можно сделать вывод об уменьшении объема товарооборота в отчетном периоде и увеличении объема издержек обращения.

Вместе с тем руководству организации нужно обратить внимание на достаточно большой удельный вес издержек обращения в товарообороте в целях поиска резервов сокращения себестоимости продаж.

В 2015 г. ООО «СТ-Групп» запланировало большой объем товарооборота при больших издержках обращения. Это был единственный период из рассматриваемых, где план не был до конца выполнен.

Как видно из таблицы 12, в 2015 г. ООО «СТ-Групп» составило достаточно оптимистичный прогноз по товарообороту, который не был выполнен на 8,26%. В то же время фактические издержки обращения оказались ниже плановых на 4,76%.

Как следует из таблицы 13, большая часть убытков ООО «СТ-Групп» в пределах и сверх норм естественной убыли связана с кражами. Это свидетельствует о недостаточно эффективной системе внутренней безопасности предприятия.

Таблица 13 – Динамика убытков ООО «СТ-Групп» в пределах и сверх норм естественной убыли

Показатель	Сумма, тыс.руб.			Удельный вес, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Убытки, связанные с естественной убылью	23,68	18,96	17,65	6,47	6,20	5,85
Убытки сверх естественной убыли	342,30	287,02	284,04	93,53	93,80	94,15
в т.ч. убытки, связанные с кражей	321,69	254,98	241,02	87,90	83,33	79,89
Всего	365,98	305,98	301,69	100,00	100,00	100,00

Таблица 14 – Динамика сумм списания сверх норм естественной убыли ООО «СТ-Групп» в 2014 – 2016 гг.

Показатель	Сумма, тыс.руб.			Удельный вес, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Списано за счет средств организации	79,02	59,67	54,95	23,09	20,79	19,35
Списано за счет средств виновных лиц	263,28	227,35	229,09	76,91	79,21	80,65
Итого	342,30	287,02	284,04	100,00	100,00	100,00

Как следует из таблицы 14, суммы списаний сверх норм естественной убыли за 2014 – 2016 гг. снизились. Причем за весь рассматриваемый период меньшая часть таких расходов производилась за счет средств предприятия, поскольку установить виновных лиц обычно не удавалось.

Все сказанное позволяет сделать вывод об эффективности мероприятий по работе с хищениями.

Сравним темпы роста товарооборота, издержек обращения и себестоимости товаров (работ, услуг) (см. табл. 15).

Таблица 15 – Анализ темпов роста затрат и товарооборота ООО «СТ-Групп» за 2014 – 2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка, тыс.руб.	1030807	1136847	914068
Цепной темп роста выручки, %	-	110,29	80,40
Себестоимость товаров (работ, услуг), тыс.руб.	909883	999003	789841
Цепной темп роста себестоимости товаров (работ, услуг), %	-	109,79	79,06
Издержки обращения, тыс.руб.	117125	141943	124130
Цепной темп роста издержек обращения, %	-	121,19	87,45

Как следует из таблицы 15, за рассматриваемый период времени наибольшими темпами росла себестоимость товаров, работ, услуг (цепные темпы роста 110,29% и 80,40% в 2015 г. и 2016 г. соответственно). В то же время темпы роста себестоимости проданных товаров (работ, услуг) практически совпадают с темпами роста товарооборота, что подтверждает сделанный ранее вывод о том, что данные затраты являются переменными.

Проанализируем уровень издержек обращения ООО «СТ-Групп» в 2014 – 2016 гг. (см. рис. 10):

$$\text{УИО}_{2014} = 117125/1030807*100 = 11,36\%;$$

$$\text{УИО}_{2015} = 141943/1136847*100 = 12,49\%;$$

$$\text{УИО}_{2016} = 124130/914068*100 = 13,58\%.$$

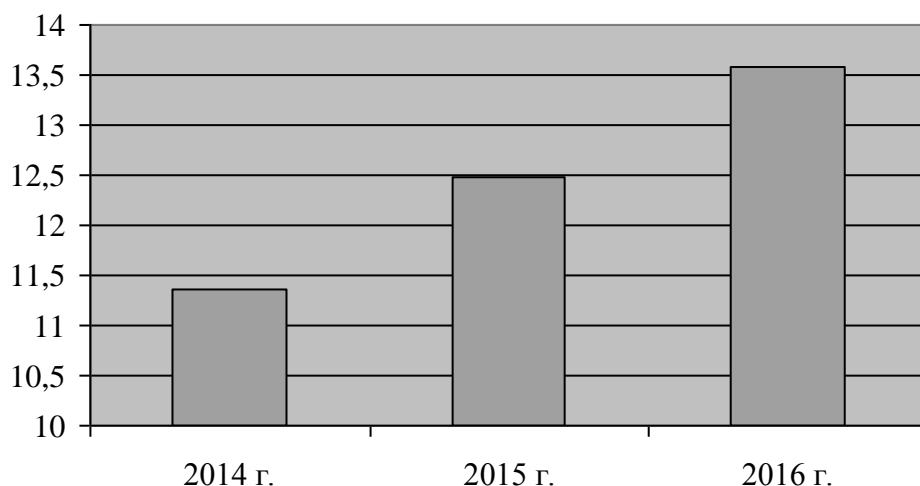


Рисунок 10 – Динамика уровня издержек обращения ООО «СТ-Групп» в 2014 – 2016 гг., %

Уровень издержек обращения – это один из важнейших показателей качества работы торгового предприятия. Он показывает, во сколько обходится содержание торгового аппарата, а также стоимость всего процесса обращения.

Как следует из рисунка 10, уровень издержек обращения в 2014 – 2016 гг. постоянно повышается, что свидетельствует о непропорциональном росте издержек обращения и товарооборота. Уровень издержек обращения в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличился на 1,12%. Это свидетельствует об увеличении на 1,12 руб. суммы затрат, приходящихся на 100 руб. товарооборота. Уровень издержек обращения в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличился на 1,09%. Это свидетельствует об увеличении на 1,09 руб. суммы затрат, приходящихся на 100 руб. товарооборота.

Проанализируем изменение издержкоотдачи за 2014 – 2016 гг. (см. рис. 11):

$$\text{ИО}_{2014} = 1030807/117125 * 100 = 880,09\%;$$

$$\text{ИО}_{2015} = 1136847/141943 * 100 = 800,92\%;$$

$$\text{ИО}_{2016} = 914068/124130 * 100 = 736,38\%.$$

Издержкоотдача показывает, какой размер выручки приходится на 1 рубль издержек обращения.

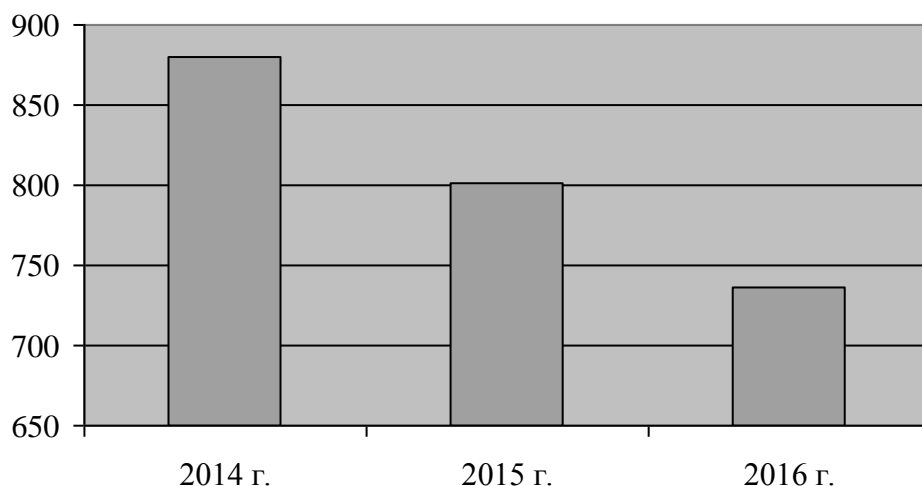


Рисунок 11 – Динамика издержкоотдачи ООО «СТ-Групп» в 2014 – 2016 гг., %

Как следует из рисунка 11, издержкоотдача ООО «СТ-Групп» в 2014 – 2016 гг. постоянно снижается, что свидетельствует о более высоком росте издержек обращения по сравнению с товарооборотом. Издержкоотдача в 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизилась на 79,17%. Это говорит о сокращении объема товарооборота, полученного на 100 руб. произведенных затрат на 79,17 руб. Издержкоотдача в 2016 г. по сравнению с 2014 г. снизилась на 64,54%. Это говорит о сокращении объема товарооборота, полученного на 100 руб. произведенных затрат на 64,54 руб.

Проанализируем изменение рентабельности издержек обращения за 2014 – 2016 гг. (см. рис. 12):

$$\text{РИО}_{2014} = 3799/117125 * 100 = 3,24\%;$$

$$\text{РИО}_{2015} = -4099/141943 * 100 = -2,89\%;$$

$$\text{РИО}_{2016} = 97/124130 * 100 = 0,08\%.$$

Рентабельность издержек обращения показывает сумму прибыли, полученную на 100 рублей произведенных затрат.

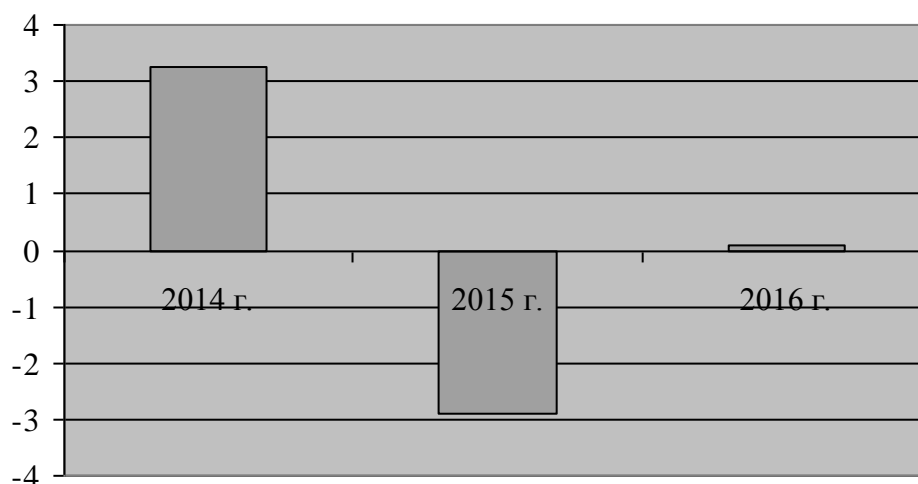


Рисунок 12 – Динамика рентабельности издержек обращения ООО «СТ-Групп» в 2014 – 2016 гг., %

Рентабельность издержек обращения в 2016 г. по сравнению с 2014 г. снизилась на 3,17%, что свидетельствует о снижении на 3,17 руб. суммы прибыли, полученной на 100 руб. произведенных затрат. Рентабельность издержек обращения в 2015 г. оказалась отрицательной, поскольку в этом периоде предприятие получило убыток.

Как отмечалось ранее, наибольший удельный вес в структуре издержек обращения занимает оплата труда, поэтому на этой статье расходов следует остановиться поподробнее. В экономике труда принято, что эффективная система оплаты труда означает, что затраты на персонал растут менее высокими темпами по сравнению с выручкой. Посмотрим, выполняется ли это условие в нашем случае (см. рис. 13).

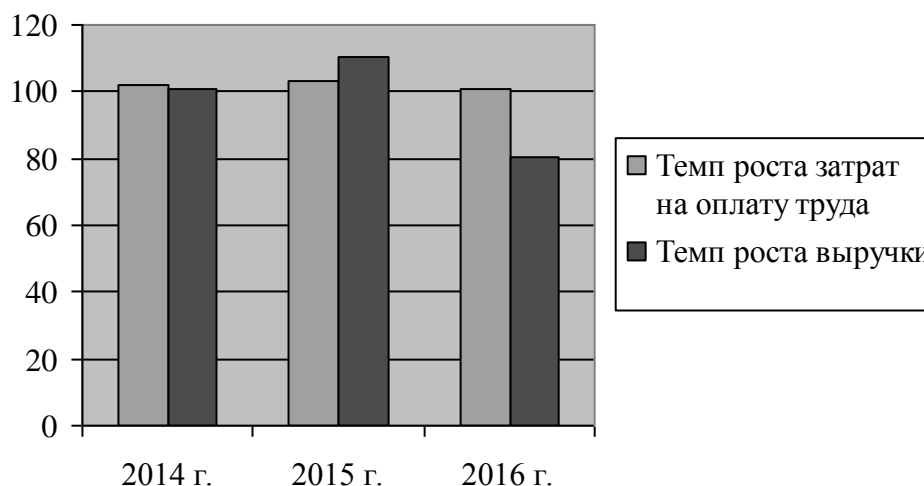


Рисунок 13 – Динамика темпов роста затрат на оплату труда персонала и выручки ООО «СТ-Групп» в 2014 – 2016 гг., %

Как следует из рисунка 13, товарооборот растет более высокими темпами по сравнению с затратами на оплату труда только в 2015 г., поэтому выбранную систему оплаты труда персонала нельзя признать эффективной.

Транспортные расходы имеют большой удельный вес в общей сумме издержек обращения. Поэтому их анализ важен при оценке затрат. Эта статья относится к переменным издержкам и увязывается с изменением выручки.

На рисунке 14 представлена структура транспортных расходов ООО «СТ-Групп» за 2014 – 2016 гг. Следует обратить внимание на то, что расходы, связанные с доставкой (включая погрузо-разгрузочные работы) товаров транспортом и персоналом торговой организации не включаются ООО «СТ-Групп» в состав транспортных расходов, а относятся в состав соответствующих затрат торговой фирмы - расходов на оплату труда персонала, амортизацию автотранспорта, на стоимость материалов в части ГСМ и так далее.



Рисунок 14 – Структура транспортных расходов ООО «СТ-Групп» в 2014 – 2016 гг.

Как видно из рисунка 14, около 90% всех транспортных расходов предприятия приходится на оплату транспортных услуг сторонних организаций за перевозки товаров.

В анализе расходов по статье «Транспортные расходы» выделяют влияние следующих факторов:

- объем товарооборота;
- структура товарооборота;
- среднее расстояние перевозок;
- изменение тарифов на транспортные услуги;
- организация доставки товаров.

Влияние большинства факторов на транспортные расходы измеряют традиционными методами.

Методом разниц можно определить влияние объёма товарооборота на данную статью затрат.

Сначала сравним 2015 г. и 2014 г. По данным таблицы 16 определим влияние фактора товарооборота на транспортные расходы. Чтобы определить влияние



заданного фактора методом разниц, умножим прирост товарооборота на базисный уровень расходов:

$$106040 * 0,45 / 100 = 471,97 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 16 – Транспортные расходы ООО «СТ-Групп» за 2014 – 2016 гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение	
				2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
Товарооборот, тыс. руб.	1030807,00	1136847,00	914068,00	106040,00	-222779,00
Транспортные расходы, тыс. руб.	4587,96	5893,65	5515,73	1305,69	-377,92
Уровень транспортных расходов, %	0,45	0,52	0,60	0,07	0,09

То есть за счет увеличения товарооборота на 106040 тыс. руб. транспортные расходы увеличились на 471,97 тыс. руб.

Влияние других факторов найдем умножением отклонения по уровню затрат на отчетную сумму товарооборота

$$1136847 * 0,07 / 100 = 833,72 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма отклонений составила перерасход 1305,69 тыс. руб. (833,72 + 471,97), что соответствует данным таблицы 16.

Транспортные расходы растут более высокими темпами, чем товарооборот. Так, транспортные расходы за анализируемый период возросли на 28,46% по сравнению с 10,29%-ным ростом товарооборота. Даже если учесть рост инфляции, можно утверждать, что транспортные расходы увеличились весьма значительно, что свидетельствует о неэффективной политике управления ими.

Теперь сравним 2015 г. и 2016 г. По данным таблицы 17 определим влияние фактора товарооборота на транспортные расходы. Чтобы определить влияние заданного фактора методом разниц, умножим прирост товарооборота на базисный уровень расходов:

$$-222779 * 0,52 / 100 = -1154,93 \text{ тыс. руб.}$$

То есть за счет снижения товарооборота на 223 млн. руб. транспортные расходы снизились на 1,15 млн. руб.

Влияние других факторов найдем умножением отклонения по уровню затрат на отчетную сумму товарооборота

$$914068 * 0,09 / 100 = 777,01 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма отклонений составила недорасход 377,92 тыс. руб. (-1154,93 + 777,01), что соответствует данным таблицы 16.

### **3.2 Рекомендации по оптимизации издержек обращения в ООО «СТ-Групп»**

В качестве мероприятий по оптимизации издержек обращения ООО «СТ-Групп» предлагается следующий ряд мероприятий:

1. Снижение логистических издержек.

2. Проведение анализа групповой структуры товарооборота и реализации по сниженной цене низкорентабельных товаров.

3. Снижение скорости обращения товаров за счет жесткой политики контроля дебиторской и кредиторской задолженности.

4. Увеличение производительности труда сотрудников.

Рассмотрим более подробно предложенные мероприятия и определим их экономическую эффективность.

1. Снижение логистических издержек.

Логистический аутсорсинг схож по уровню его использования с предприятиями в странах с развитой экономикой. Основные критерии использования логистического аутсорсинга — уменьшение затрат (благодаря более эффективной работе аутсорсера) и повышение качества предоставляемых услуг. Главным условием при этом выступает проведение конкурсных процедур, необходимых в процессе выбора сторонних организаций

Экономически выгодно использовать для логистической схемы доставки на дальние расстояния услуги сторонних перевозчиков. Это позволит избежать затрат на складские помещения и дополнительный персонал. Также это сократит время сборки товара и время погрузки. В комплексе это увеличивает пропускную

способность склада без дополнительных затрат. Экономический результат от использования логистического аутсорсинга представлен в таблице 17.

Таблица 17 - Экономический результат от использования логистического аутсорсинга

До использования логистического аутсорсинга				
Маршрут	Тариф, руб.	Рейсов в неделю, шт.	Затраты в неделю, руб.	Ежемесячные затраты, руб.
1	2	3	4	5
До 100 км	8500	4	34000	136000
От 100 до 300 км	8000	4	32000	128000
От 300 км до 500 км	9000	4	36000	144000
Свыше 500 км	7500	3	22500	90000
Итого ежемесячных затрат на перевозку, руб.				498000
С использованием логистического аутсорсинга				
До 300 км	31000	3	93000	372000
Свыше 300 км	19200	1	19200	76800
Итого ежемесячных затрат на перевозку, руб.				448800

Таким образом, экономия при использовании услуг перевозок составит 50 000 рублей.

Для сокращения транспортных расходов можно предложить:

- оптимизация автопарка;
- использование современной тары;
- пересмотр мотивации логистического персонала;
- введения динамического планирования маршрутов.

2. Проведение анализа групповой структуры товарооборота и реализации по сниженной цене низкорентабельных товаров.

ООО «СТ-Групп» в основном торгует достаточно дорогой импортной и отечественной продукцией, но при этом происходит продажа и более дешевого товара. В связи с этим, путем применения ABC анализа, проведем рационализацию ассортиментных групп товаров, реализуемых организацией. Итоговые данные занесем в табл. 18.

Таблица 18 - Итоговые данные ABC анализа

ABC группа	Доля продаж	Количество товарных групп			Сумма продаж		
		Всего, шт.	Доля, %	Доля нарастающим итогом, %	Всего, руб.	Доля, %	Доля нарастающим итогом, %
A	50% от общей суммы	3	27,27	27,27	730705	79,94	79,94
B	30% от общей суммы	4	36,36	63,64	137658	15,06	95,00
C	20% от общей суммы	4	36,36	100,00	45705	5,00	100,00
	Всего	11	100,00	-	914068	100,00	-

На рисунке 15 представлено соотношение товарных групп и суммы продаж организации

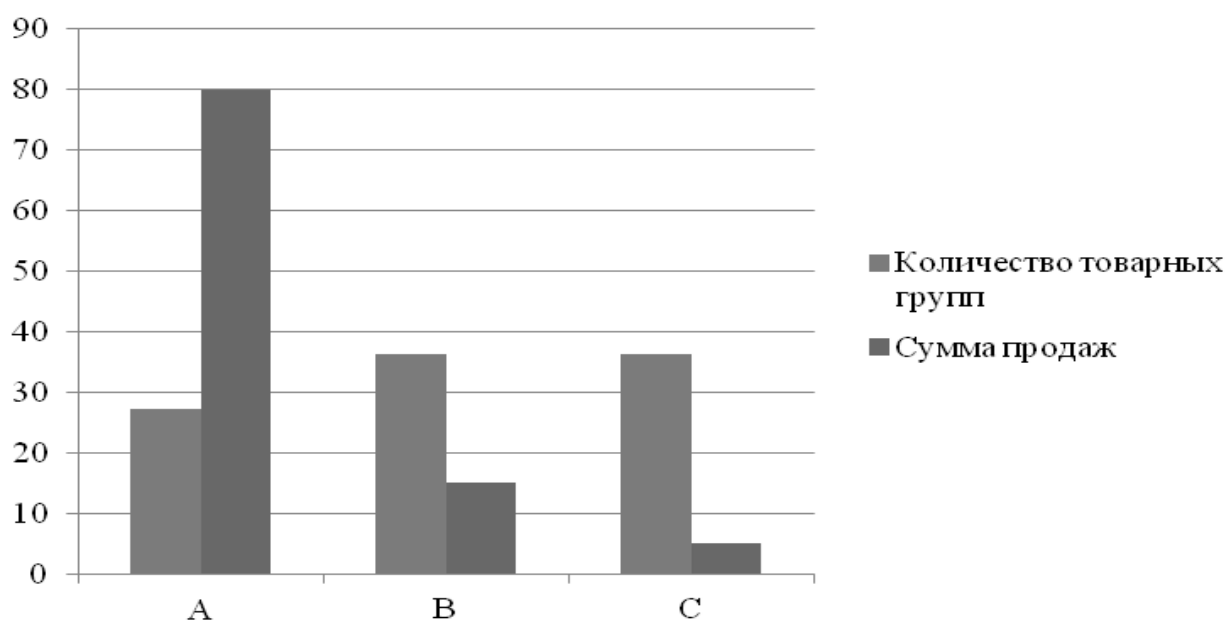


Рисунок 15 - Соотношение количества товарных групп и суммы продаж ООО «СТ-Групп»

3. Снижение скорости обращения товаров за счет жесткой политики контроля дебиторской и кредиторской задолженности.

ООО «СТ-Групп» заключил договор на проведение факторинга с ООО «Лайф Факторинг».

ООО «Лайф Факторинг» осуществляет факторинг без права регресса и приобретает у ООО «СТ-Групп» право на взыскание дебиторской задолженности

покупателя продукции. В течение 2-3 дней факторинговая компания перечисляет ООО «СТ-Групп» 86% суммы средств за отгруженную продукцию в момент предъявления платежных документов. При изучении дебиторской задолженности было выяснено, что под понятие «сомнительная дебиторская задолженность» попадает сумма 133707 тыс. руб. В случае уступки прав на дебиторской задолженности на сумму 133 707 тыс. руб., перечисление суммы средств составит 114 988 тыс. руб. Резервные 13% стоимости отгрузки ООО «СТ-Групп» не выплачиваются, а бронируются на определенном счете на случай претензий в его адрес от покупателя по качеству продукции, цене и в дальнейшем возмещаются ООО «СТ-Групп» в момент поступления платежа за товар. Комиссионное вознаграждение ООО «Лайф Факторинг» составляет 1% ежемесячно и в денежном выражении равно 1 337,07 тыс. руб. На счет предприятия «денежные средства» поступит сумма 114 988 тыс. руб.

Таким образом, это позволит улучшить показатели дебиторской задолженности и высвободят сумму в размере 114 988 тыс. рублей.

Предприятию предлагается увеличить объем продаваемой продукции, что позволит «сэкономить» на постоянных издержках производства.

Снижение себестоимости продукции за счет увеличения объема продаж продукции можно определить по следующей формуле:

$$\Delta C = (1 - (A + B * K) / K) * 100\% \quad (12)$$

где С – снижение себестоимости единицы продукции к базисной (отчетной, фактической), руб.;

А – доля постоянных затрат в базисной себестоимости, тыс. руб.;

В – доля переменных затрат в базисной себестоимости, тыс. руб.;

К – индекс роста объемов продаж продукции (руководством предприятия предполагается рост в 10%).

Данные для расчета экономического эффекта от увеличения объема продаж продукции представлены в таблице 19.

Таблица 19 - Данные для расчета экономического эффекта от увеличения объема продаж товаров ООО «СТ-Групп»

Показатель	Сумма в 2016 г., тыс. руб.	Удельный вес, доля	Сумма в 2017 г., тыс.руб.	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Затраты, всего, в т.ч.	913971,00	1,00	-	-
-постоянные	95161,50	0,10	-	-
-переменные	818809,50	0,90	-	-
Объем продаж, тыс. руб.	914068,00	-	962495,00	105,30

Итак, предлагается в 2017 году довести объем продаж продукции до 962 495 тыс. руб.

Увеличение объема продаж товаров представляется возможным за счет:

- обновления материально-технической базы предприятия;
- повышения заинтересованности работников в результатах своего труда;
- повышения производительности труда в организации.

Соответственно, снижение себестоимости товаров составит:

$$C=(1-(0,1 +0,9*1,05)/1,05)*100=0,48\%.$$

Снижение себестоимости продукции в абсолютном выражении за 2017 год составит:  $913971 * 0,48\% = 4352$  тыс. руб. Таким образом, расходы хозяйствующего субъекта уменьшаться на 4352 тыс. руб.

В таблице 21 представлен расчет экономического эффекта от предлагаемых мероприятий ООО «СТ-Групп».

Таблица 21 – Оценка экономической эффективности предлагаемых мероприятий ООО «СТ-Групп»

Показатель	Без внедрения рекомендаций	С внедрением рекомендаций	Отклонение
Выручка, тыс.руб.	1012787,34	992531,60	-20255,75
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс.руб.	861811,31	839164,03	-22647,29
Валовый доход, тыс.руб.	150976,03	153367,57	2391,54
Уровень валового дохода, %	14,91	15,45	0,55
Издержки обращения, тыс.руб.	138156,69	120196,32	-17960,37
Уровень издержек обращения, %	13,64	12,11	-1,53

Показатель	Без внедрения рекомендаций	С внедрением рекомендаций	Отклонение
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	12819,34	33171,25	20351,91
Рентабельность продаж, %	1,27	3,34	2,08

Экономическая эффективность от предложенных мероприятий состоит в сокращении затрат на логистические услуги, выравнивании групповой структуры товарооборота и реализации низкорентабельных товаров, улучшение показателей дебиторской задолженности.

## Заключение

На основании вышеизложенного материала цель выпускной квалификационной работы была достигнута, а вытекающие из нее задачи выполнены. В результате были сделаны следующие выводы:

Издержки представляют собой оплату покупки факторов производства. Существуют издержки производства и издержки обращения.

Анализ издержек производства осуществляется с целью изучения особенностей эксплуатации наемного труда. Затраты на оплату труда формируют стоимость продукции. Анализ издержек обращения учитывает лишь производительные затраты, то есть те, которые представляют собой продолжение процесса производства.

Издержки, как правило, включают в себя прибыль предприятия. Издержки в зависимости от воздействия на них увеличения объема производства делятся на постоянные и переменные (непостоянные). Постоянные издержки находятся в зависимости от объема производства. Переменные издержки, напротив, находятся в зависимости от количества выпускаемой продукции.

Чтобы оценить прибыльность предприятия, необходимо определить средние издержки, которые используются для анализа издержек на производство единицы продукции. Для выявления максимального объема продукции, который может произвести предприятие, необходимо определить предельные издержки, которые представляют собой добавочные издержки на производство каждой дополнительной единице продукции в сравнении с таким объемом производства. Предельные издержки формируют стратегию предприятия и возможность увеличения объема производства.

Для достижения намеченных целей осуществляется аналитическая работа. Её назначение – определение сфер деятельности, которые продуцируют издержки, а также факторов, влияющих на них. Задача роста эффективности издержек является одной из самых трудных. Она касается всех сфер управления, производственной и коммерческой деятельности. В процессе анализа изучается структура издержек, их



динамика, степень воздействия на издержки различных элементов работы фирмы. Особое значение имеет оценка положения фирмы на рынке по издержкам (в сравнении с конкурентами).

Основной инструмент стратегического анализа – процесс построения полной структуры издержек, показывающий изменение издержек на всём пути (от начала производства до образования окончательной цены при покупке продукта). В этом механизме выделяются в первую очередь внутренние издержки производства фирмы. Наибольшие проблемы возникают при сравнении соответствующих элементов затрат с аналогичными у конкурентов.

Задача роста эффективности издержек является одной из самых трудных. Она касается всех сфер управления, производственной и коммерческой деятельности. В процессе анализа изучается структура издержек, их динамика, степень воздействия на издержки различных элементов работы фирмы. Особое значение имеет оценка положения фирмы на рынке по издержкам (в сравнении с конкурентами).

Исследуемая компания «СТ-Групп» – дистрибьютор телекоммуникационного, электротехнического оборудования и материалов. В продуктовый портфель компании включается продукция известных мировых и российских производителей оборудования.

Анализ основных финансово-экономических показателей позволил сделать следующие выводы:

- В активах предприятия ООО «СТ-Групп» на 2016 год доля текущих активов составляет 97,65%, а внеоборотных средств 2,16%.

- Потому как имущество предприятия ООО «СТ-Групп» понизилось на 30196 тыс. руб., то можно судить об уменьшении платежеспособности.

- Предприятие ООО «СТ-Групп» за исследуемый период имеет пассивное сальдо задолженности (кредиторская задолженность превышает дебиторскую). В такой ситуации предприятие финансировало собственные запасы и отсрочки платежей собственных должников посредством неплатежей коммерческим кредиторам.

Предприятие не является финансово устойчивым, хотя в 2015 году уровень его финансовой устойчивости был выше (нормальная устойчивость).

В 2016 году наблюдается уменьшение такого показателя как выручка на 222779 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что больший доход предприятие получает от неосновной деятельности;

Анализ издержек ООО «СТ-Групп» показал, что торговый оборот модифицировался менее быстрыми темпами (88%), нежели издержки обращения переменные (131%), потому коэффициент реагирования затрат  $> 1$  ( $131 / 88 = 1,48$ ), что свидетельствует о прогрессивном характере изменения издержек.

Рост суммы издержек выполняется более интенсивно, нежели увеличение объема оборота, что послужило причиной уменьшения уровня издержек на 14%.

Относительное отклонение определяется посредством умножения величины изменения уровня издержек обращения на фактический объем оборота торговли.

В результате изменений в структуре оборота уровень издержек обращения возрос на 0,21% к обороту – за счет увеличения доли товаров более издержкочемких.

Снижение издержкочемкости непродовольственных товаров привело к снижению уровня затрат на 1,89% к обороту.

К основным резервам экономии издержек обращения ООО «СТ-Групп» следуют отнести: рост товарооборота, равномерное и ритмичное обеспечение продажи товаров в плановом периоде; эффективное использование материально-технической базы торговли; внедрение прогрессивных форм обслуживания; повышение производительности труда; своевременный ввод в действие новых, дополнительных рабочих мест; сокращение звенности товародвижения, простоя транспорта, большую механизацию погрузочно-разгрузочных работ; сокращение и ликвидацию потерь продукции и потерь по таре; ускорение оборачиваемости товаров; нормирование издержек с учетом нетоварной издержкочемкости, услугоемкости и др.

**Список использованных источников**

1. Агафонова, М.С. Издержки производства и себестоимость продукции / М. С. Агафонова // Международный студенческий научный вестник. – 2014. – № 1. – С. 60-70.
2. Баканов, М.И. Управленческий учет: торговая калькуляция: учебное пособие / М. И. Баканов, В. А. Чернов. – М. : Юнити-Дана, 2015. – 256 с.
3. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. – М. : Дашков и К, 2014. – 370 с.
4. Белотелова, Н.П. Финансы: Учебник / Н. П. Белотелова, Ж. С. Белотелова, П. Н. Шуляк. – М. : Дашков и К, 2016. – 383 с.
5. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Т. Б. Бердникова. – М. : Инфра-М, 2015. – 215 с.
6. Волков, О.И. Экономика предприятия: курс лекций / О. И. Волков, В. К. Скляренко. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 302с.
7. Выварец, А.Д. Экономика предприятия: учебник / Выварец А.Д. – М. : Юнити-Дана, 2014. – 543 с.
8. Голов, Р.С. Экономика и управление на предприятии: Учебник для бакалавров / Голов Р.С., Агарков А.П., Теплышев В.Ю., Ерохина Е.А. – М. : Дашков и К, 2016. – 400 с.
9. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В.Я. Горфинкеля. – М. : Юнити-Дана, 2016. – 767 с.
10. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчянц. – М. : Дашков и К 2014. – 687 с.
11. Игуменников, А.С. Различие понятий «затраты» и «расходы» / А. С. Игуменников // Молодой ученый. – №5, 2015. – С. 275-278.
12. Казакова, Н.А. Управленческий анализ и диагностика предпринимательской деятельности: учебное пособие / Казакова Н.А. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2014. – 497 с.

13. Колесник, Н.Ф. Совершенствование процесса бюджетирования на предприятии / Н. Ф. Колесник, А. М. Шведкова // Молодой ученый. — № 11, 2015. — С. 357–359.
14. Котенева, Е.Н. Управление затратами предприятия / Е. Н. Котенева, Г. К. Краснослободцева, С. О. Фильчакова. – М. : Дашков и К, 2016. – 87 с.
15. Лим, Л.Р. Классификация издержек обращения в торговых предприятиях / Л. Р. Лим // Журнал правовых и экономических исследований. – №1, 2016. – С. 200–204.
16. Любинская, Ю.Г. Концептуальные основы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции / Ю. Г. Любинская // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – №3-2, 2016. – С. 61-67.
17. Минько, Э.В. Основы коммерции: учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько. – М. : Юнити-Дана, 2014. – 512 с.
18. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: Учебник / Памбухчиянц О.В. – М. : Дашков и К, 2014. – 272 с.
19. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – М. : Дашков и К, 2015. – 500 с.
20. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – 4-е изд. – М. : ООО «Новое знание», 2015. – 180 с.
21. Смирнов, Р.С. Структура себестоимости по элементам затрат и по калькуляционным статьям / Р. С. Смирнов, М. С. Егорова // Молодой ученый. – №11.4, 2015. – С. 204-207.

## Приложения

## Приложение 1

## Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

	Код показате ля	2016 год	2015 год	2014 год
<b>АКТИВ</b>				
1. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	1110	1149	1032	126
Основные средства	1130	2222	2725	2345
Финансовые вложения	1150	364	364	291
Отложенные налоговые активы	1160	125	93	61
Прочие внеоборотные активы	1170	1193	3144	4556
Итого по разделу 1	1100	5053	7358	7379
II. Оборотные активы				
Запасы	1210	90770	80770	92515
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	563	688	1860
Дебиторская задолженность	1230	133707	158777	142735
Финансовые вложения	1240	2500	51	80
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1426	8598	15678
Прочие оборотные активы	1260	15	54	3983
Итого по разделу II	1200	228981	248938	256851
БАЛАНС	1600	234034	256296	264230
<b>ПАССИВ</b>				
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал ( складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1200	1200	1200
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	83090	80486	80901
Итого по разделу III	1300	84290	81686	82101
IV. Долгосрочные обязательства				
Отложенные налоговые обязательства	1420	128	128	128
Итого по разделу IV	1400	128	128	128
V. Краткосрочные обязательства				
Заемные средства	1510		6214	
Кредиторская задолженность	1520	149616	168268	181428
Прочие обязательства	1550			573
Итого по разделу V	1500	149616	174482	182001
БАЛАНС	1700	234034	256296	264230

## Отчет о финансовых результатах, тыс. руб.

	Код строки	2016 год	2015 год	2014 год
Выручка	2110	914068	1136847	1030807
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	789841	999003	909883
Валовая прибыль	2100	124227	137844	120924
Коммерческие расходы	2210	57937	78458	65890
Управленческие расходы	2220	66193	63485	51235
Прибыль (убыток) от продаж	2200	97	-4099	3799
Доходы от участия в других организациях	2310	2612	150	120
Проценты к получению	2320	198	219	210
Проценты к уплате	2330	56	250	190
Прочие доходы	2340	7735	17760	8901
Прочие расходы	2350	5606	10770	8900
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4980	3010	3940
Текущий налог на прибыль	2410	908	1457	788
в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	120	823	770
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
Изменение отложенных налоговых активов	2450	32	32	32
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2400	4104	1585	3152
СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемых в чистую прибыль (убыток) периода)	2510			
Результат от прочих операций, не включаемых в чистую прибыль (убыток) периода	2520			
Совокупный финансовый результат периода	2500	4104	1585	3152
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	0,067	0,019	0,019
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	0,054	0,016	0,016