

УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ «ТИСБИ»
Набережночелнинский филиал

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

НА ТЕМУ:

- Оценка финансовых результатов и использование прибыли (на примере ООО «Мотор-Трейдинг»)

Выполнил: гр. ДЗЭЧ 110Б, Ермаков М.Р.

Руководитель: к.э.н., доц. Коба А.В.

АКТУАЛЬНОСТЬ

*финансовый результат деятельности предприятия
выражается в изменении величины его
собственного капитала за отчетный период.
Способность предприятия обеспечить неуклонный
рост собственного капитала может быть оценена
системой показателей финансовых результатов*

ЦЕЛЬ ВКР

изучение теоретических основ проведения анализа финансовых результатов деятельности предприятия, а также разработка предложений, направленных на увеличение прибыли

Задачи

- ▣ *изучить теоретические аспекты проведения анализа финансовых результатов предприятия;*
- ▣ *провести анализ формирования финансовых результатов и использования прибыли в ООО «Мотор - Трейдинг»;*
- ▣ *на основании проведенного анализа предложить мероприятия по увеличению прибыли в ООО «Мотор - Трейдинг».*

- ▣ *Объектом выпускной квалификационной работы является ООО «Мотор - Трейдинг».*
- ▣ *Предметом исследования являются финансовые результаты предприятия.*

Система количественных показателей прибыли предприятия



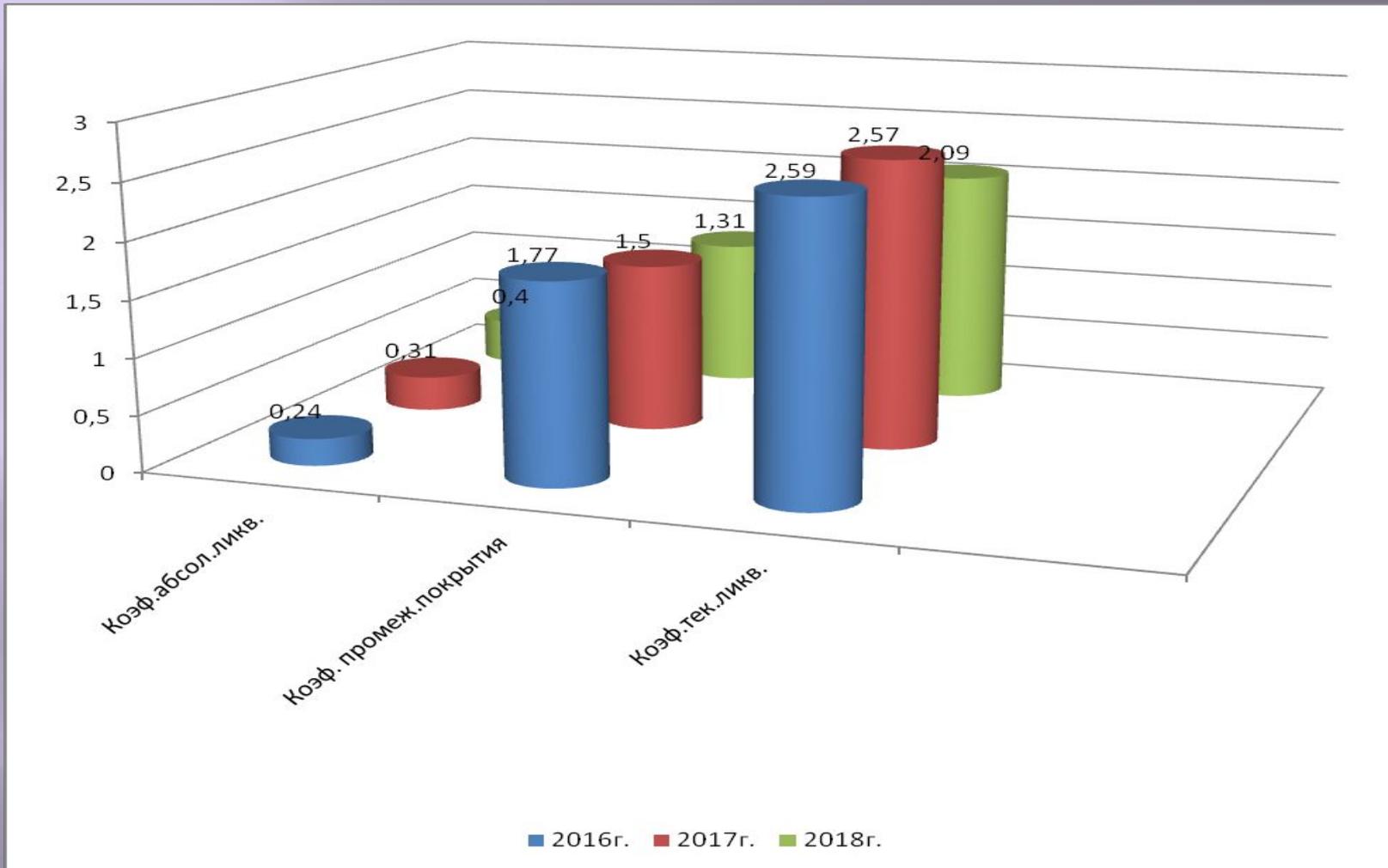
Показатели экономической деятельности ООО «Мотор – Трейдинг» за 2016-2018 гг.

№ п/п	Показатели	2016 г.	2017 г.	2018г.	2018г. в % к	
					2016 г.	2017 г.
1	Среднегодовая численность работников, чел.	82	78	76	92,68	97,43
2	Среднегодовая стоимость основных производственных фондов (ОПФ), тыс. руб.	1255	1564	2174	173,23	139,00
3	Среднегодовая стоимость оборотных фондов, тыс. руб.	4708	4672	5181	110,05	110,89
4	Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	48357	38517	57337	118,57	148,86
5	Производительность труда, руб./чел.	590	494	754	127,93	152,78
6	Фондоотдача, руб.	3853	2462	2637	68	107
7	Материалоотдача, руб. (на 100 руб.)	1027,12	824,42	1106,68	107,74	134,24
8	Полная себестоимость, тыс. руб.	45307	36251	54126	119,47	149,31
9	Прибыль от реализации продукции (работ, услуг), тыс.руб.	3051	2265	3211	105,24	141,76
10	Прибыль балансовая, тыс. руб.	2990	2210	3126	104,55	141,45
11	Рентабельность производства продукции, %	6,73	6,25	5,93	- 0,8 п.п.	- 0,32 п.п.
12	Рентабельность продаж, %	6,31	5,88	5,6	- 0,71	- 0,28
13	Рентабельность производственно-хозяйственной деятельности, %	50,14	35,44	42,5	- 7,64	+ 7,06

Показатели платежеспособности ООО «Мотор - Трейдинг»

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,24	0,31	0,40
Коэффициент промежуточного покрытия	1,77	1,50	1,31
Коэффициент текущей ликвидности	2,59	2,57	2,09

Динамика показателей платежеспособности ООО «Мотор - Трейдинг» за 2016-2018г.г.



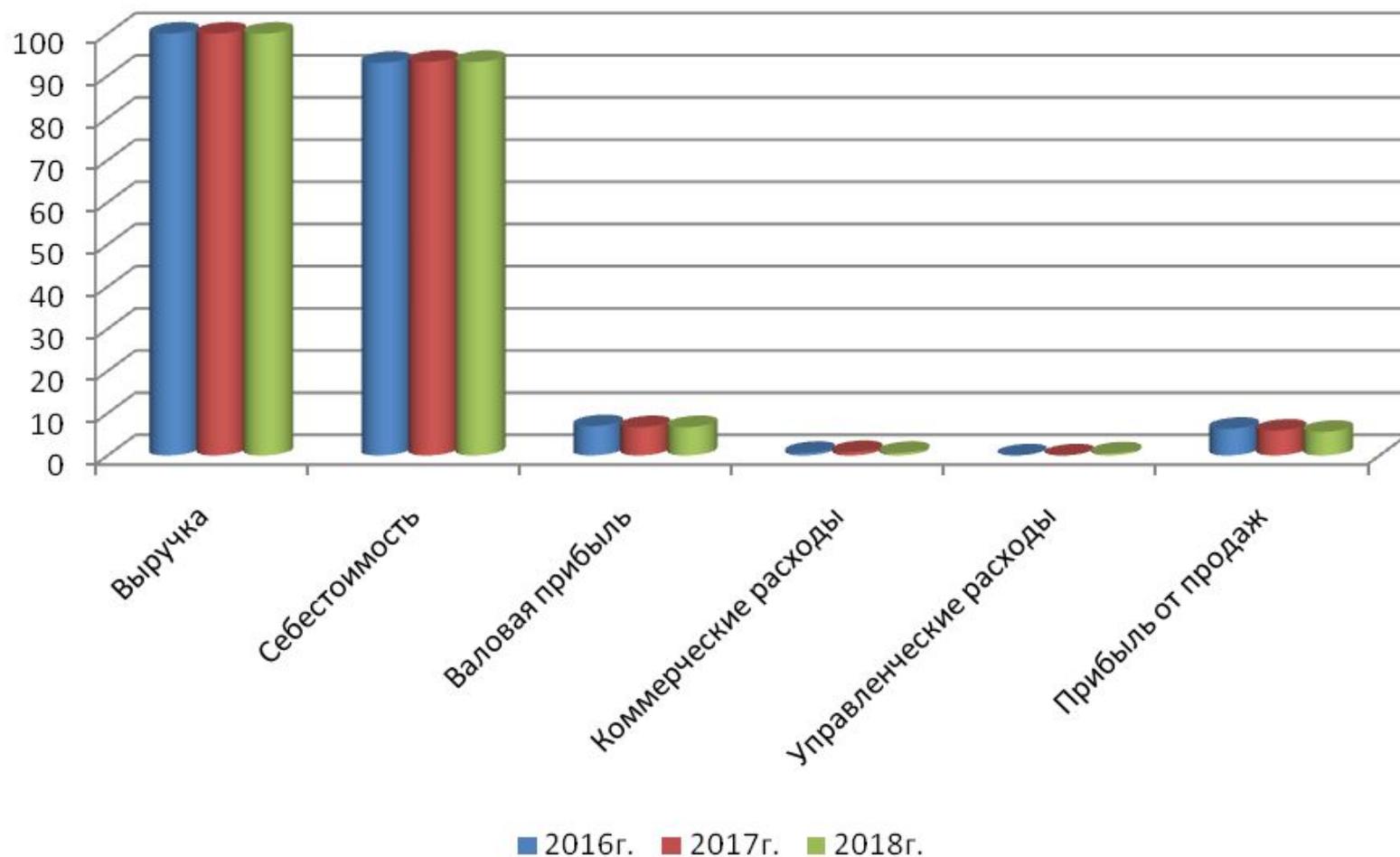
Формирование чистой прибыли ООО «Мотор - Трейдинг»

Показатель	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
А	1	2	3	4	5	6
Прибыль (убыток) от продаж	3 051	102,04	2 265	102,54	3 211	102,69
Сальдо прочих доходов и расходов	-61	-2,04	-56	-2,54	-84	-2,69
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 990	100,00	2 209	100,00	3 127	100,00
Текущий налог на прибыль	715	23,90	543	24,60	747	23,90
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2 275	76,10	1 666	75,40	2 380	76,10

Анализ структуры выручки от продаж ООО (тыс. руб.)

Показатель	2016 г.		2017г.		2018 г.	
	Сумма	Доля, %	Сумма	Доля, %	Сумма	Доля, %
Выручка (нетто)	48 357	100	38 517	100	57 337	100
Себестоимость	45 010	93,08	35 941	93,31	53 496	93,3
Валовая прибыль	3 347	6,92	2 576	6,69	3 841	6,7
Коммерческие расходы	296	0,61	311	0,81	350	0,61
Управленческие расходы	-	-	-	-	280	0,49
Прибыль (убыток) от продаж продукции (работ, услуг)	3 051	6,31	2 265	5,88	3 211	5,6

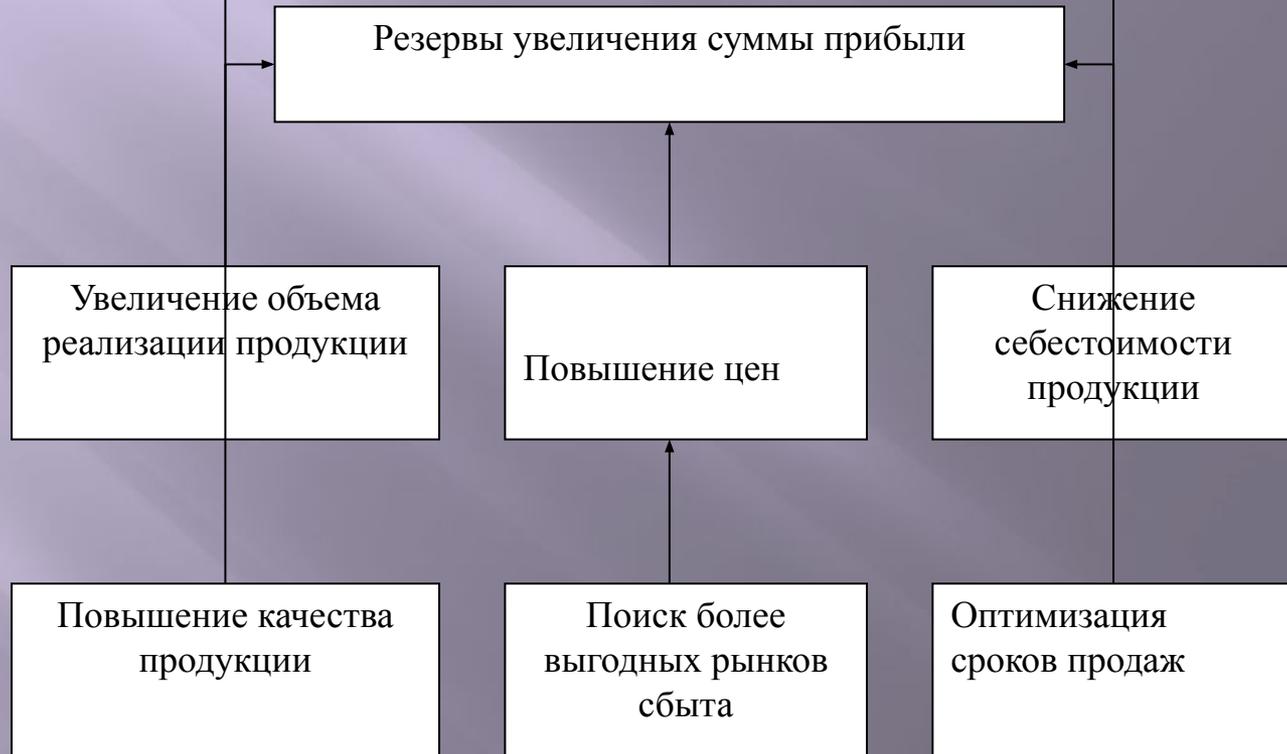
Структура выручки (в %) ООО «Мотор - Трейдинг» за 2016-2018г.г.



Динамика показателей рентабельности деятельности ООО «Мотор - Трейдинг»

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение 2018 г. (±) к	
				2016 г.	2017 г.
Рентабельность продукции, %	6,73	6,25	5,93	- 0,8	- 0,32
Рентабельность продаж, %	6,3	5,88	5,6	- 0,7	- 0,28
Рентабельность активов, %	33,36	22,17	26,24	- 7,12	+ 4,07
Рентабельность текущих активов, %	48,32	35,66	45,92	- 2,4	+ 10,26
Рентабельность собственного капитала, %	47,92	29,19	34,98	- 12,94	+ 5,79

Основные направления поиска резервов увеличения прибыли от реализации продукции



Предложения и рекомендации

- пересмотреть свои затраты по всем статьям производственной себестоимости;
- если это возможно, изменить нормы расходов материалов;
- осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей;
- рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы путем сокращения управленческого персонала, снижения бюджета на проведение рекламных кампаний, использование более эффективных рекламных акций;
- осуществлять систематический контроль за работой оборудования и производить своевременную его наладку с целью недопущения снижения качества и выпуска бракованной продукции;
- разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности организации и экономией ресурсов;
- ввести систему планирования прибыли на предприятии, которая позволит более четко определять цели по достижению желаемых финансовых результатов
- осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья.
- выявление наиболее рентабельных видов продукции и обновление ассортимента.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!