

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра финансов
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика
Направленность (профиль) образовательной программы Финансы и кредит

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

Самойлова Е.А. Самойлова

« 10 » 06 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Управление финансовыми результатами ООО «Кеннель»

Исполнитель

студент группы 471-зб1 10.06.2019 Ларионова Е.В. Ларионова

Руководитель

доцент, к.т.н 10.06.19 Шелепова Н.В. Шелепова

Нормоконтроль

ассистент

Колупаева 10.06.19 С.Ю. Колупаева

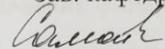
Благовещенск 2019

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет экономический
Кафедра Финансы
Направление подготовки 38.03.01 – Экономика
Направленность (профиль) образовательной программы: Финансы и кредит

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

 Е.А. Самойлова

«10» 03 2019 г.

ЗАДАНИЕ

К бакалаврской работе студента группы 471-361 Ларионовой Евгении Витальевне

1. Тема бакалаврской работы: Управление финансовыми результатами ООО «Кеннель».

(утверждено приказом от 01.04.2019 № 732-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы: 10.06.2019 г.

3. Исходные данные к бакалаврской работе: учредительные документы организации, бухгалтерская(финансовая) отчетность организации.

4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих разработке вопросов):
- теоретический раздел – теоретические аспекты управления финансовыми результатами;

- раздел, характеризующий объект исследования – анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Кеннель»;

- практический раздел (с рекомендациями) – управление финансовыми результатами и разработка мероприятий по их совершенствованию в ООО «Кеннель».

5. Перечень материалов приложения: Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах за период исследования объекта бакалаврской работы.

6. Консультанты по бакалаврской работе: нет.

7. Дата выдачи задания: 20.03.2019 г.

Руководитель бакалаврской работы: Н.В. Шелепова, доцент, к.т.н.

Задание принял к исполнению: Е.В. Ларионова 20.03.2019 г.

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 66 с., 27 таблиц, 6 рисунков, 59 источников, 2 приложения.

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, ПРИБЫЛЬ, ВЫРУЧКА, СЕБЕСТОИМОСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Целью бакалаврской работы является оценка эффективности управления финансовыми результатами на примере ООО «Кеннель».

Объектом исследования является система управления финансовыми результатами.

В первой главе было раскрыто понятие финансовых результатов и их классификация; изучена информационная база анализа финансовых результатов и прибыли; проведен анализ финансовых результатов как основной элемент управления прибыли.

Во второй главе была раскрыта организационно-экономическая характеристика ООО «Кеннель»; проведена оценка финансового состояния ООО «Кеннель»; проведен анализ финансовых результатов ООО «Кеннель».

В третьей главе проведена оценка эффективности и проблем управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель»; предложены пути повышения эффективности управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель»; проведена оценка эффективности предлагаемых мероприятий.

Объектом исследования является система управления финансовыми результатами.

Предмет исследования - финансовые результаты деятельности предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы управления финансовыми результатами	7
1.1 Понятие финансовых результатов и их классификация	7
1.2 Информационная база анализа финансовых результатов и прибыли	11
1.3 Анализ финансовых результатов как основной элемент управления прибыли	16
1.4 Методы управления финансовыми результатами деятельности организации	23
2 Анализ управления прибылью в ООО «Кеннель»	26
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Кеннель»	26
2.2 Оценка финансового состояния ООО «Кеннель»	29
2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Кеннель»	34
3 Управление финансовыми результатами в ООО «Кеннель»	41
3.1 Оценка эффективности и проблем управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель»	41
3.2 Пути повышения эффективности управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель»	44
3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий	57
Заключение	58
Библиографический список	61
Приложение А Бухгалтерская отчетность ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг.	67
Приложение Б Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований	75

ВВЕДЕНИЕ

В условиях финансового кризиса все большую актуальность приобретает управление финансовыми результатами предприятия. Действительно, финансовые результаты являются необходимым условием для развития предприятия, источником финансирования его деятельности и, в конечном итоге, основной целью осуществления предпринимательской деятельности в целом.

Под управлением финансовых результатов понимается процесс целенаправленного воздействия субъекта на объект для получения определенной прибыли. Таким образом, управление финансовыми результатами организации является одним из важнейших направлений финансового менеджмента и охватывает вопросы, связанные с ее формированием и использованием.

Финансовый результат (чистая прибыль) деятельности организации формируется по разнице между доходами и расходами производственной, финансовой и инвестиционной деятельности. В целом в понятие «финансовый результат» имеет определенное экономическое значение – либо себестоимости продукции превышает (меньше) стоимости произведенной продукции; либо стоимость реализации превышает полные затраты связанные с производством и реализацией; либо превышение чистой (нераспределенной) прибыли над понесенными убытками, что в конечном итоге является финансово-экономической базой приращения собственного капитала организации.

Управление финансовым результатом направлено на выработку эффективной стратегии и политики формирования прибыли предприятия, обоснования ее рациональной направленности использования и определения оптимального уровня рентабельности финансовых инвестиций..

Актуальность данной работы заключается в том, что вопросы грамотного и эффективного управления финансовыми результатами являются наиболее важными для развития организации.

Целью бакалаврской работы является оценка эффективности управления

финансовыми результатами на примере ООО «Кеннель».

Задачи бакалаврской работы:

- определить роль и сущность финансового управления на предприятии;
- определить методику и информационную базу анализа финансовых результатов как основного инструмента управления прибылью;
- описать методы управления финансовыми результатами деятельности организации;
- оценить управление финансовыми результатами в ООО «Кеннель»;
- оценить эффективность и проблемы управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель»;
- разработать пути повышения эффективности управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель»;
- произвести оценку предлагаемых мероприятий.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Кеннель».

Предмет исследования - финансовые результаты деятельности предприятия.

Методологической базой работы являются такие методы исследования как наблюдение, группировка, сравнение, системный подход, комплексность, обобщение, анализ (в частности методы факторного и коэффициентного анализа).

В качестве информационной базы в процессе работы были использованы законодательные и нормативные акты субъектов Российской Федерации, периодические издания, а для проведения анализа деятельности организации использовалась налоговая и бухгалтерская отчетность ООО «Кеннель».

Аналитический период 2016-2018 гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ

1.1 Понятие финансовых результатов и их классификация

Основными компонентами экономического механизма, функционирующего на историческом этапе его развития, являются механизмы формирования прибыли. По мнению Корнеевой Т.А.: «Условия и порядок функционирования хозяйствующих субъектов в обществе, а так же формирование финансовых результатов деятельности организации определяет хозяйственный механизм»¹.

Формирование финансового результата является специфическим алгоритмом, основной целью которого является определение совокупной прибыли (убытка), а также чистой и налогооблагаемой суммы. Известные экономисты, работающие в области финансового менеджмента и экономического анализа, уделяют большое внимание изучению финансовых результатов организации, но, тем не менее, понятие финансовых результатов имеет различные определения.

«Под финансовым результатом деятельности организации понимается прибыль, то есть реальный конечный результат, а именно, тот, которым имеет полное право распоряжаться по своему усмотрению собственник» - так определяет финансовый результат д.э.н., проф. кафедры «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве РФ О.В. Ефимова.

Финансовые результаты, по мнению к.э.н., проф., Белорусского государственного экономического университета Г.В. Савицкой: «... определяются сложением прибыли и рентабельности, а прибыль в свою очередь – это часть чистого дохода, полученного предприятием после продажи». Источником операционной прибыли при анализе финансового механизма управления является балансовая прибыль, являющаяся одним из важнейших результатов финансовой деятельности предприятия. Этот тип прибыли определяется как сумма прибыли от продажи, прибыль от продажи имущества

¹ Корнеева Т.А. Управление финансами. М.: РидГрупп, 2016. С. 256.

и внереализационной прибыли, где роль операционной прибыли составляет около 90 % от суммы всей прибыли.

Д.э.н., проф. Санкт-Петербургского университета экономики и финансов В.В. Бочаров использует систематизацию статей, включенных в отчет о финансовых результатах, и отображает формирование от валовой до чистой прибыли за отчетный период с учетом порядка формирования финансовых результатов

Таким образом, финансовые результаты могут быть выражены в виде обобщенных показателей, используемых для анализа и оценки эффективности или неэффективности организации на конкретных этапах деятельности предприятия.

Финансовые результаты также используются в качестве критерия значимости конкретных предприятий в национальной экономике. В условиях рыночной экономики любое предприятие преследует цель получения положительного результата от своей деятельности, что позволит ему в будущем увеличить масштабы производства, увеличить вознаграждение персонала, и т. д. Что касается бухгалтерского учета, то с точки зрения данной отрасли финансовый результат измеряется по сумме прибыли (убытка), которая формируется на счете "прибыль или убыток" и отражается в финансовой отчетности.

Понятие «прибыль» по мере развития экономической теории постоянно изменялось и усложнялось. Причем трактовки категории «прибыли» с позиции различных ученых были и остаются до сих пор довольно спорными.

Так К. Маркс в своем труде «Капитал» указал, что прибыль - это прибавочная стоимость или та часть всей стоимости товара, в которой воплощен прибавочный - или неоплаченный - труд рабочего.²

А. Смит, Д. Риккардо писали, Прибыль - это «нечто», что является компенсацией предпринимателю за риск, и возникает при обмене созданного

² Демчук О.В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 8. С. 6-9.

товара на деньги кроме оплаты всех расходов.

Прибыль - это конечный положительный финансовый результат организации, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом.

Однако, несмотря на то, что понятие «прибыль» достаточно распространено и многими воспринимается как нечто само собой разумеющееся, в действительности, феномен прибыли не так прост, как кажется на первый взгляд.

Подытоживая можно сказать, что прибыль является важнейшим показателем финансовой деятельности предприятия, главной целью развития фирмы является ее максимизация. Это достигается благодаря:

- 1) увеличения объемов продаж;
- 2) оптимизации производства;
- 3) минимизации затрат;
- 4) внедрение инновационных технологий;
- 5) повышения цен на изготавливаемую продукцию.

Цели предприятия с точки зрения получения прибыли является:³

- 1) обеспечение защиты от угрозы банкротства предприятия;
- 2) важнейший источник удовлетворения социальных потребностей общества;
- 3) главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия;
- 4) основной внутренний источник формирования ресурсов обеспечивающих развитие предприятия;
- 5) критерий эффективности конкретной производственной деятельности;
- 6) база экономического развития государства.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие функции:

Во-первых, характеризует экономический эффект, полученный в

³ Экономическая теория / под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича, 7-е изд. - СПб.: Питер, 2015. С. 612.

результате деятельности предприятия.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что она одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.

Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Схема финансирования прибыли представлена на рисунке 1.

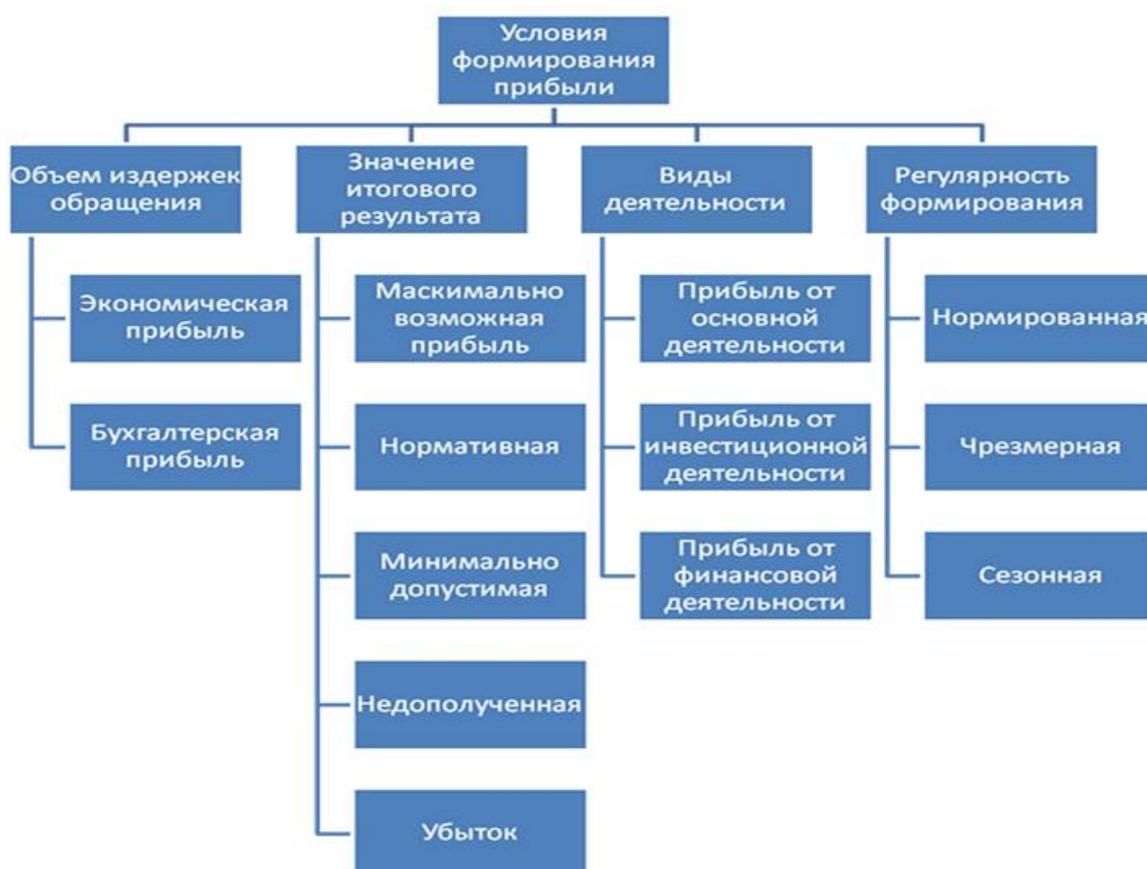


Рисунок 1 - Схема формирования прибыли

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

Прибыль от реализации продукции — финансовый результат производственной и сбытовой деятельности предприятия, основная или преобладающая часть валовой (балансовой) прибыли. Прибыль (или убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разность между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную

стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей и затратами на ее производство и реализацию, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг).⁴

Вывод. Таким образом, подводя итог нашего исследования, отметим, что прибыль является одним из основных показателей результатов хозяйственной деятельности предприятия. Основываясь на выше приведенных исследованиях, также отметим, что прибыль предприятия, а именно ее распределение играет важную роль для развития и управления потенциала предприятия.

1.2 Информационная база анализа финансовых результатов и прибыли

Быстрое развитие российской экономики не произойдет без внедрения новопроизведенных методов управления. В настоящее время особенно остро встал вопрос улучшения эффективности управления на всех стадиях: от государственного до уровня отдельно взятых предприятий и организаций. Правильное решение этой задачи в рамках хозяйствующего субъекта можно гарантировать однозначно при условии введения управленческого учёта и отчётности. При этом управленческий учет должен кооперироваться со всеми факторами управления: бюджетированием, анализом, внутрифирменным контролем.

Первостепенная функция управления и анализа в рамках менеджмента заключается в том, чтобы в точные сроки предоставлять необходимую информацию принимающим решения руководителям различного уровня. Осуществление этой функции возможно при согласовании подходящего перечня и содержания точных форм отчетности. Впрочем, проблемам создания управленческой отчетности предоставляется значительно меньше внимания в специальной экономической литературе, чем другим видам отчетности, книжные основы управленческой отчетности в полной мере не созданы, многие моменты её осуществления ещё не решены.

⁴ Особенности проведения аудита финансовых результатов деятельности предприятия / под ред. С.С. Чернова // Научные исследования и разработки молодых ученых: Международной научно-практической конференции 10 марта 2016 г. - Новосибирск: 2016. С. 32-35.

Проблемы формирования управленческой отчетности на российских предприятиях в своих работах затрагивали следующие авторы: С. А. Маркина, С. А. Орлова, Т. Ю. Ткачева.

Управленческую отчетность для целей анализа и управления финансовых результатов можно установить как систему тщательной и точной информации об имуществе, капитале, обязательствах, доходах и расходах организации, хозяйственных процессах и их результатах, о внутренних и внешних факторах, оказавших влияние на достигнутые результаты, необходимой управленческому персоналу для прогнозирования, планирования, организации, контроля и регулирования деятельности хозяйствующего субъекта.

Главные вопросы, относящиеся к подготовке управленческой отчетности, появляются из-за дефицита общих представлений о создании системы отчетных показателей и информационной базы для их расчета, что усложняет создание внутреннего локального документа по управленческой отчетности организации, а также и формирование программных продуктов по автоматизации процессов её составления. При всей особенности управленческой отчетности отдельных организаций и предприятий, значительные и разрозненные отчетные данные могут быть сгруппированы по правилам, общим для хозяйствующих субъектов всех организационно-правовых форм и видов экономической деятельности.

Состав управленческой отчетности для целей анализа и управления финансовых результатов зависит в первую очередь от специфики деятельности предприятия. Как показывает практика российских предприятий, состав управленческой отчетности обычно включает в себя:

- прогнозный баланс (управленческий баланс);
- отчет о финансовых результатах;
- отчет о движении денежных средств (косвенным методом);
- отчет о движении денежных средств (прямым методом).

В таблице 1 представлен пример структуры управленческой отчетности предприятий.

Таблица 1 - Пример структуры управленческой отчетности предприятия

Состав управленческой отчетности	Ключевые пользователи управленческой отчетности
Управленческие отчеты о финансовых результатах деятельности компании (экспресс-отчеты)	
Прогнозный баланс (управленческий баланс)	Руководство компании, бюджетный комитет
Отчет о финансовых результатах	
Отчет о движении денежных средств	
<i>Управленческие отчеты об эффективности деятельности компании</i>	
Анализ динамики, состава и структуры доходов и расходов компании и оценка их соотношения	Руководство компании, акционеры
Анализ динамики показателей прибыли (горизонтальный анализ)	
Анализ рентабельности	
Управленческая отчетность по исполнению операционных бюджетов разных назначений	
Отчет о дебиторской задолженности	Руководитель отдела продаж, бухгалтерия, финансовый отдел
Отчет о кредиторской задолженности	Руководитель отдела снабжения, бухгалтерия, финансовый отдел
Отчет о закупках	Руководитель отдела снабжения, отдел производства
Отчет о продажах	Руководитель отдела продаж
Отчет о запасах сырья и готовой продукции	Руководители отдела снабжения, отдела продаж, заведующий складом
Отчет о запасах сырья и готовой продукции	Руководители отдела продаж, отдел производства, главный инженер

Управленческая отчетность, в отличие, например, от бухгалтерской (финансовой), составляется по желанию собственников предприятия, т. е. добровольно. Такую отчетность не нужно направлять в ИФНС и другие государственные органы. Управленческая отчетность для целей анализа и управления финансовыми результатами призвана выдавать руководству компании или ее собственникам достоверную информацию о положении дел на предприятии.

Схематично разница между бухгалтерской и управленческой отчетностью показана на рисунке 2.



Рисунок 2 - Различия между бухгалтерской и управленческой отчетностью

Впрочем, чтобы руководители смогли проанализировать текущую экономическую картину в компании и объективно дать оценку перспектив, управленческая отчетность должна содержать следующие отчёты (рисунок 3).



Рисунок 3 - Содержание управленческой отчетности

Отчеты об операционной деятельности. Операционная деятельность - это главная работа компании, которая направлена на получение прибыли. Она содержит производство продукции, оказание услуг и любую другую профильную деятельность, за счёт которой предприятие зарабатывает деньги.

В такой отчёт входят следующие данные:

- производство товаров;
- приобретение товарно-материальных ценностей;
- закупка сырья, расходных материалов и комплектующих;
- запасы готовой продукции на складах;
- движение денежных средств;
- дебиторская задолженность.

Управленческая отчетность об операционной деятельности - это документ, в котором отражается текущее состояние дел.

Отчеты об инвестиционной деятельности. Инвестирование - часть финансовой деятельности компании. Даже малое предприятие вкладывает средства в продвижение и расширение производства.

В управленческой отчетности об инвестициях отражаются следующие параметры:

- движение основных средств;
- движение нематериальных активов компании;
- долгосрочные денежные вклады;
- планируемые капитальные инвестиции;
- данные о выполнении инвестиционных проектов.

Отчеты о финансовой деятельности. Финансовая деятельность - это краткосрочные вложения, привлечение заемного и акционерного капитала, кредитование и управление наличными (касса предприятия). Все эти аспекты содержатся в финансовой и управленческой отчетности.

Ниже представлены 7 этапов формирования и составления управленческой отчетности (таблица 2).

Таблица 2 - Этапы построения методологии управленческой отчетности

Наименование	Характеристика
1 этап	Определение целей и задач управленческой отчетности
2 этап	Определение состава управленческой отчетности
3 этап	Схема взаимодействия бюджетных форм
4 этап	Консолидация бюджета
5 этап	Распределение бюджета по ЦФО
6 этап	Определение ключевых показателей эффективности
7 этап	Контроль и анализ исполнения управленческой отчетности

Информация в управленческой отчетности должна быть экономически значима и предпринимчиво использоваться руководителями, учредителями и собственниками бизнеса. Раскрытые в управленческой отчетности данные необходимы для разбора всей деятельности. Это способствует вовремя обнаружить причины видимых отклонений от параметров, которые заданы стратегией бизнеса, провести анализ финансовых результатов и выявить пути наилучшего управления ими, а также обнаружить резервы (финансовые, материальные, трудовые и пр.), которые до этого времени не использовались компанией.

1.3 Анализ финансовых результатов как основной элемент управления прибыли

В современных экономических условиях проблема повышения прибыльности и рентабельности является одной из самых актуальных. Прибыль является важнейшей категорией хозяйствования, конечным результатом и целью предпринимательской деятельности. Роль прибыли значима, так как:

- прибыль является источником самофинансирования деятельности предприятия. С помощью собственной прибыли предприятие может увеличивать объем продаж, расширять производство, финансировать инвестиционную деятельность, не используя или не увеличивая заемные средства, что повышает финансовую устойчивость предприятия.

- прибыль также является источником формирования финансовой базы государства через налоговую систему страны. Часть полученной предприятием прибыли направляется в бюджеты различных уровней.

– прибыль определяет уровень благосостояния собственников, а также является материальным стимулом для работников.

Существуют различные трактовки термина «прибыль». Чтобы понять суть прибыли, рассмотрим несколько определений представителей научной мысли:

– прибыль - остаток после вычитания из доходов компании затрат на закупку необходимых товаров и услуг (сырье, транспорт), а также на выплату заработной платы персоналу (Дж. С. Милль);

– прибыль - разность между валовым доходом и затратами на реализацию товаров (издержками обращения) (Л.А. Брагин);

– прибыль - выраженный в денежной форме чистый доход от предпринимательской деятельности, соответствующий разнице между совокупными доходами и совокупными затратами торгового предприятия (А.Н. Соломатин).

Как видно, трактовки авторов различаются формулировками, но во всех определениях есть то, в чем авторы сходятся, что прибыль является разницей или остатком, входящим в состав выручки от продажи.

Роль и суть прибыли также отражается в ее функциях.

Существуют следующие функции прибыли:⁵

– аналитическая. Выражается в том, что прибыль является обобщающим показателем анализа деятельности предприятия во взаимосвязи с другими показателями.

– оценочная. Выражается в том, что прибыль характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия. Используется для расчета ряда показателей и коэффициентов, характеризующих финансовое состояние предприятия.

– воспроизводственная. Данная функция отражает то, что прибыль - это источник самофинансирования.

– стимулирующая. Прибыль - это цель предпринимательской

⁵ Сулова Ю. Ю. Прибыль предприятия: учеб. пособие. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. С. 120.

деятельности. Она является источником финансирования инвестиций, нововведений, а также удовлетворения потребностей потребителей, предприятий и общества в целом. Поэтому является стимулом эффективного управления финансовыми инструментами и экономическими рычагами.

- функция вознаграждения. Прибыль является источником вознаграждения собственников предприятия и поощрения работников.

- источник прироста рыночной стоимости предприятия. Увеличение стоимости капитала происходит за счет капитализации части прибыли. Следовательно, при увеличении уровня капитализации прибыли увеличивается рентабельность предприятия.

- источник доходов бюджетов государства. Часть прибыли направляется в бюджеты различных уровней через систему налогообложения.

Для выполнения данных функций необходимо эффективно управлять прибылью предприятия. Управление прибылью включает в себя формирование, распределение и использование прибыли.

В условиях кризиса и экономических санкций покупательная способность снижается, падает объем продаж, срок оборачиваемости продукции увеличивается, как следствие, происходит снижение объема прибыли (либо получение убытка), рост заемных средств и, соответственно, снижение финансовой устойчивости предприятия.

В связи с мировым финансовым упадком в России в 2008 году произошел экономический кризис, который продолжался и в течение 2009 года. Также российская экономика подверглась испытаниям в 2013-2014 гг.

Данный экономический кризис был связан с политическими решениями руководства страны и, как следствие, введенными экономическими санкциями. Последствия данного кризиса наблюдались до 2016 года, и лишь в 2017 году экономика России демонстрирует небольшие темпы роста. Чтобы увидеть влияние экономического кризиса на прибыль организаций, необходимо рассмотреть динамику ее изменения.

Динамика изменения сальдо прибылей и убытков организаций (без

субъектов малого предпринимательства) РФ 2005-2017 гг. представлена на рисунке 4.

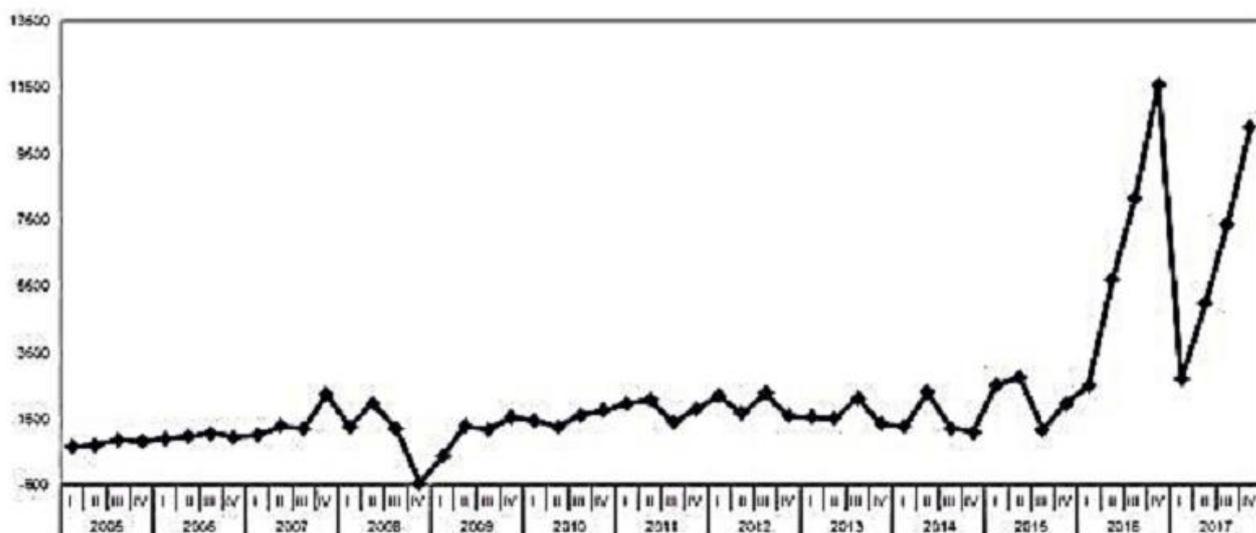


Рисунок 4 - Динамика изменения сальдо прибылей и убытков организаций (без субъектов малого предпринимательства) РФ, млрд. руб.

На данном графике видно резкое падение прибыли в период кризиса 2008 года, также сокращение объемов прибыли мы можем наблюдать в 2013, 2014 и 2015 годах, что является последствием экономического кризиса 2013-2014 годов, а также введенных санкций против России США и странами ЕС.

Поэтому особенно важно правильно и эффективно управлять прибылью в период экономического кризиса, контролировать каждый этап данного процесса, выявлять факторы, влияющие на нее и использовать эффективные методы управления прибылью. Система управления прибылью представлена на рисунке 5.

Как было сказано ранее, основная цель управления прибылью - это максимизация доходов собственников. Для достижения данной цели необходимо выполнять следующие задачи:⁶

⁶ Гребенников П. И. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2019. С. 252.



Рисунок 5 - Система управления прибылью

- максимизировать прибыль с учетом ресурсов предприятия и в соответствии с рыночной конъюнктурой;
- необходимо следить за уровнем риска при максимизации прибыли, минимизируя его. Между объемом прибыли и уровнем риска прямо пропорциональная связь;
- прибыль должна быть получена от операционной деятельности и реального инвестирования в высокодоходные активы, это означает, что формируемая прибыль высокого качества;
- пополнение за счет прибыли фондов накопления, денежные ресурсы которых предназначены финансировать расходы капитального характера;
- правильно и рационально распределять и использовать полученную прибыль. Направлять определенную часть для потребления и для капитализации, тем самым увеличивать рыночную стоимость предприятия. Распределяя и используя прибыль, необходимо учитывать задачи финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Механизм управления прибылью предприятия включает в себя как внешний механизм регулирования (государственно-правовой и рыночный), так и внутренний.

Государственно-правовое включает в себя налоговую политику, регулирование размера отчислений и платежей из чистой прибыли в резервный фонд и т.д.

Рыночный механизм регулирования действует путем формируемого

уровня цен, который, в свою очередь, зависит от спроса и предложения.

Предприятие в учетной, налоговой и инвестиционной политике закрепляет определенные правила управления прибылью. Это является внутренним механизмом управления прибылью, который установлен собственником или учредительными документами.

Для эффективного управления прибылью предприятия должно использовать конкретные методы и приемы управления. Так как процесс управления прибылью включает в себя анализ, планирование, учет и контроль формирования и использования прибыли предприятия, то используются следующие приемы и методы:

- финансово-экономические расчеты;
- экономико-математические методы;
- статистические методы.

Вместе с тем, каждое предприятие самостоятельно определяет, какие методы и приемы управления прибылью использовать, в соответствии с целями и задачи осуществления своей деятельности. Для эффективного управления прибылью предприятие должно распределять обязанности по разработке и реализации управленческих решений, связанных с формированием и использованием прибыли, между подразделениями (отделами, службами).

Каждый центр ответственности самостоятельно принимает решения в сфере его обязанностей и предоставленных ему прав, контролирует исполнение этих решений и несет за них ответственность.

Рекомендованные Минэкономразвития РФ Центры ответственности (ЦО) подразделяются на:

- ЦО по доходам. Занимается вопросами маркетинга и коммерческими операциями;
- ЦО по расходам. Управляет производством, техническим обеспечением и ремонтом;
- ЦО по прибыли. Управляет экономикой и финансами;
- ЦО по инвестициям. Управляет техническим развитием и работой с

персоналом.

Информационное обеспечение также играет важную роль, так как достоверность и полнота информации влияют на управленческие решения, а значит и на объем получаемой прибыли. Существуют внешние и внутренние источники информации, на основе которых формируются и рассчитываются показатели, которые позволяют создать в предприятии систему информационного обеспечения для эффективного управления прибылью.

Оценка влияния экономического кризиса на прибыль, позволяет определить угрозы, которые несет данное состояние экономики на каждом этапе управления прибылью: формирования, использования и распределения.

Для того чтобы определить факторы, влияющие на объем и структуру прибыли, причины ее изменения, необходимо провести анализ. Основные виды анализа:

- горизонтальный (трендовый) анализ прибыли. Покажет динамику изменения прибыли и ее составляющих;
- вертикальный анализ прибыли. Покажет структуру прибыли;
- сравнительный анализ прибыли;
- метод коэффициентов;
- интегральный анализ (анализ по системе Дюпон);
- метод анализа и оценки рисков. Анализируется вероятность появления риска и финансовых потерь при его возникновении.

Достичь запланированных показателей, необходим контроль. Контроль за выполнением плановой прибыли должен соответствовать следующим требованиям:⁷

- контроль должен быть ориентирован на реализацию корпоративной финансовой политики по управлению прибылью;
- характер контроля прибыли должен быть многоцелевым;
- контроль прибыли должен быть ориентирован на количественные параметры;

⁷ Леонтьев В. Е. Корпоративные финансы. М.: Издательство Юрайт, 2019. С. 354.

- методы контроля должны соответствовать способам и приемам анализа и планирования;
- контроль должен быть своевременным, предупреждая кризис (банкротство) предприятия;
- наглядность построения контроля. Заключается в работе ЦО.

Контроль прибыли или контроллинг необходим для того, чтобы оптимизировать объем прибыли, а также пропорции ее распределения и использования.

Экономический кризис оказывает негативное влияние на осуществление предпринимательской деятельности, спад в экономике страны негативно влияет и на финансовые показатели предприятия. Поэтому важно ответственно подходить к системе управления прибылью, адаптировав ее к актуальным условиям экономического состояния страны.

1.4 Методы управления финансовыми результатами деятельности организации

Для эффективного управления хозяйственной деятельностью организации в условиях нестабильности современной экономики, важность информационной базы повышается за счет административных решений руководителей хозяйствующих субъектов. Особую роль в нем играет информация о финансовых результатах деятельности организации. Регулярный анализ финансовых результатов организации позволяет принимать тактические и стратегические управленческие решения.

Успешность функционирования любой организации в сфере бизнеса в значительной степени определяется ее способностью стабильно генерировать прибыль, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде времени. Важность формирования прибыли обусловлена не только ее значением для самой организации, но и ее значимостью для удовлетворения интересов различных групп стейкхолдеров. С точки зрения собственников прибыль обеспечивает эффективность вложений капитала. С точки зрения менеджеров прибыль является одним из показателей эффективности ведения бизнеса и

влияет на уровень их вознаграждения. С точки зрения персонала прибыль является определенной гарантией получения стабильных доходов.

Поэтому вопросам управления прибылью отводится важное место в системе финансового менеджмента. Такое управление реализуется посредством политики управления прибылью, которая может иметь формализованный или неформализованный характер.

Авторы определяют политику управления прибылью как целенаправленную модель корпоративного поведения по управлению прибылью, включающую программу конкретных действий и мероприятий, направленных на эффективное формирование прибыли и обеспечивающих реализацию выбранной организацией стратегии. Корпоративная политика управления прибылью является неотъемлемой и важной частью финансовой политики. Отметим, что отдельные вопросы управления прибылью раскрываются и регулируются в ряде функциональных политик организации, таких, как: кредитная политика, процентная политика, а также инвестиционная, инновационная, товарная, маркетинговая, ценовая, учетная, налоговая, амортизационная, дивидендная, политика, политика управления рисками, политика управления капиталом и активами. Для обеспечения эффективного управления прибылью необходимо обеспечить согласование всех функциональных политик и ликвидировать противоречия.

Политика управления прибылью организации формируется под влиянием большого числа факторов. Наиболее важными из них по мнению авторов являются:

- 1) предпочтения и убеждения собственников;
- 2) сфера экономической деятельности;
- 3) форма собственности, организационно-экономическая форма и степень публичности организации;
- 4) размер организации (например, ее отнесение к субъектам МСБ);
- 5) установленная миссия, видение и философия организации;
- 6) выбранная стратегия развития;

- 7) стадия жизненного цикла организации;
- 8) образование, квалификация и менталитет собственников;
- 9) вызовы и возможности внешней среды.

Успешная политика управления прибылью может быть сформирована только при соблюдении следующих принципов:

- 10) обеспечение высокой адаптивности и динамичности политики;
- 11) обеспечение комплексности политики;
- 12) обеспечение альтернативности политики;
- 13) обеспечение интегрированности и иерархичности политики.
- 14) Реализация политики управления прибылью невозможна без

постановки четких видимых измеримых целей, например:

- 15) обеспечение роста рыночной стоимости компании либо ее капитализации;
- 16) обеспечение самофинансирования в необходимом объеме;
- 17) выплата собственникам дохода на вклады в уставный капитал в определенном размере, либо обеспечение определенного роста таких выплат.

Важными аспектами политики управления прибылью, которые должны быть обязательно раскрыты, по мнению авторов, являются подходы к финансированию к управлению финансовым левериджем, подходы к управлению операционным левериджем, подходы к распределению прибыли, подходы к управлению затратами, подходы к управлению маркетингом и т.д.

Наличие четкой политики управления прибылью позволит организации эффективно достигать поставленных целей и реализовывать свою стратегию. Поэтому организациям различного размера и отраслевой принадлежности необходимо ее формировать.⁸

Таким образом, суммируя все вышесказанное, можно сделать следующий вывод: финансовый результат организации выражается в прибыли или убытке. Основной целью организации является максимизация прибыли и управление ею за счет факторов, влияющих на увеличение доходов и снижение затрат.

⁸ Анализ финансовой отчетности: Учебник. М. 2016. С. 365.

2 АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В ООО «КЕННЕЛЬ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Кеннель»

Компания "КЕННЕЛЬ" зарегистрирована 29 июля 2013 года местным органом ФНС — Межрайонная инспекция ФНС России №1 по Амурской области. Полное официальное наименование — ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "КЕННЕЛЬ". Компании были присвоены ОГРН 1132801006700 и ИНН 2801187322.

Находится на рынке уже 6 лет. Директором организации все 6 лет является Зоркин Андрей Александрович.

ООО «Кеннель» находится по адресу 675000, Область Амурская, г. Благовещенск, Улица Горького, Дом 9, Офис 317.

ООО Кеннель – динамично развивающаяся компания, которая занимается комплексными поставками энергетического угля на предприятия Амурской области.

Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество имеет гражданские права и несет обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных Федеральными Законами если это не противоречит предмету и целям деятельности, определенно ограниченных Уставом.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Если для какого-либо вида деятельности Общества требуется специальное разрешение (лицензия), получает данное разрешение (лицензию) в установленном законодательством порядке.

Общество несет ответственность по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом. Участники Общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в

пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по обязательствам Общества в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

Общество создано без ограничения срока деятельности.

Общество в своей деятельности руководствуется действующим законодательством, Уставом.

Основными целями деятельности Общества являются наиболее полное и качественное удовлетворение потребностей предприятий и граждан в продукции, работах, услугах, производимых Обществом, и получение в результате своей деятельности прибыли.

Видами деятельности ООО «Кеннель» являются следующие:

- 1) Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами.
- 2) Работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки.
- 3) Деятельность агентов по оптовой торговле твердым, жидким и газообразным топливом и связанными продуктами.
- 4) Деятельность агентов по оптовой торговле рудами и металлами в первичных формах.
- 5) Деятельность агентов по оптовой торговле строительными материалами.
- 6) Торговля оптовая твердым топливом.
- 7) Торговля оптовая моторным топливом, включая авиационный бензин.
- 8) Торговля оптовая металлами и металлическими рудами.
- 9) Торговля оптовая металлическими рудами.
- 10) Торговля оптовая железными рудами.
- 11) Торговля оптовая прочими строительными материалами и изделиями.
- 12) Торговля оптовая неспециализированная.

13) Торговля розничная строительными материалами, не включенными в другие группировки, в специализированных магазинах.

14) Торговля розничная бытовым жидким котельным топливом, газом в баллонах, углем, древесным топливом, топливным торфом в специализированных магазинах.

15) Торговля розничная вне магазинов, палаток, рынков.

Аренда и лизинг строительных машин и оборудования.

Основные экономические показатели деятельности ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг. представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные экономические показатели деятельности ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг.

Показатель	Значение показателя по годам			Абсолютные изменения		Темп прироста, %	
	2016	2017	2018	2017 от 2016	2018 от 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
Выручка, тыс. руб.	102224	108669	129552	6445	20883	6,30	19,22
Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	101373	105454	124803	4081	19349	4,03	18,35
Чистая прибыль, тыс. руб.	635	2421	2872	1786	451	281,26	18,63
Средняя величина активов, тыс. руб.	24306	38257	43437	13951	5180	57,40	13,54
Средняя величина основных средств, тыс. руб.	1987	2452	2898,5	465	446,5	23,40	18,21
Средняя величина оборотных активов, тыс. руб.	22319	35805	40538,5	13486	4733,5	60,42	13,22
Среднесписочная численность персонала, чел.	4	4	4	0	0	0,00	0,00
Рентабельность продаж, %	0,62	2,23	2,22	1,61	-0,01	-	-
Выручка на одного работника, тыс. руб./чел.	25556,0	27167,3	32388,0	1611,3	5220,8	6,30	19,22
Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,99	0,97	0,96	-0,02	-0,01	-2,14	-0,73

Согласно данным таблицы выручка ООО «Кеннель» увеличивается с каждым годом. Так, увеличение выручки в 2017 г. произошло на 6,3 %, а в 2018

г. – на 19,22 %. Темпы роста расходов не превышают темпы роста выручки. В 2017 г. темп роста расходы на приобретение товаров и их реализацию составил 4,03 %, а в 2018 г. – 18,35 %. Ежегодно предприятие получает чистую прибыль. Ее уровень значительно увеличился в 2017 г., когда предприятие повысило цены на жидкое топливо. Ежегодно увеличивается стоимость активов предприятия. На конец 2018 г. их стоимость составила 43437 тыс. рублей. Основную долю активов предприятия занимают товарные запасы, что вполне оправданно видом деятельности предприятия.

За 3 года среднесписочная численность не изменялась, на начало 2019 г. в организации числится 4 человека. В 2018 г. рентабельность от реализации товаров составила 2,22 %. Показатель свидетельствует о том, что деятельность предприятия эффективна. Удельный вес затрат в доходах предприятия снизился, что является положительной тенденцией.

2.2 Оценка финансового состояния ООО «Кеннель»

До проведения коэффициентного анализа финансового состояния необходимо оценить динамику и состав имущества предприятия и источников его формирования. В таблице 4 представлен горизонтальный и вертикальный анализ баланса за 2016-2018 гг.

Показатели представлены на основе данных финансовой отчетности, представленной в приложении А.

Таблица 4 - Горизонтальный анализ баланса ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг.

Показатель	На конец 2016	На конец 2017	Изменени е 2017/2016	Темп роста, 2017/2016	На конец 2018	Изменени е 2018/2017	Темп роста, 2017/2016	Темп прироста за 3г
1	2	4	6	7	8	10	11	12
Материальные внеоборотные активы	1768	3136	1368	177,38	2661	-475	84,85	50,51
Запасы	10572	10475	-97	99,08	15242	4767	145,51	44,17
Денежные средства и денежные эквиваленты	68	3891	3823	5722,06	3060	-831	78,64	4400,00

Продолжение таблицы 4

1	2	4	6	7	8	10	11	12
Финансовые и другие оборотные активы	7507	39097	31590	520,81	9312	-29785	23,82	24,04
БАЛАНС	19915	56599	36684	284,20	30275	-26324	53,49	52,02
Капитал и резервы	1639	5061	3422	308,79	4291	-770	84,79	161,81
Долгосрочные заемные средства	3799	20139	16340	530,11	9275	-10864	46,05	144,14
Краткосрочные заемные средства	10285	8940	-1345	86,92	2299	-6641	25,72	-77,65
Кредиторская задолженность	4192	22459	18267	535,76	14410	-8049	64,16	243,75
БАЛАНС	19915	56599	36684	284,20	30275	-26324	53,49	52,02

Согласно данным, представленных в таблице 4, стоимость имущества на конец 2018 г. составила 30275 тыс. руб. По сравнению с 2017 г. стоимость снизилась на 46 %, по сравнению с 2016 г. – увеличилась на 52,02 %.

Таблица 5 - Вертикальный и горизонтальный анализ балансов ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг.

Показатель	На конец 2016	Структура, %	На конец 2017	Структура, %	На конец 2018	Структура, %
	т.р	%	т.р	%	т.р	%
АКТИВ						
Материальные внеоборотные активы	1768	8,878	3136	5,54	2661	8,79
Запасы	10572	53,09	10475	18,51	15242	50,35
Денежные средства и денежные эквиваленты	68	0,34	3891	6,87	3060	10,11
Финансовые и другие оборотные активы	7507	37,70	39097	69,08	9312	30,76
БАЛАНС	19915	100,00	56599	100,00	30275	100,00
ПАССИВ						
Капитал и резервы	1639	8,23	5061	8,94	4291	14,17
Долгосрочные заемные средства	3799	19,08	20139	35,58	9275	30,64
Краткосрочные заемные средства	10285	51,64	8940	15,80	2299	7,59
Кредиторская задолженность	4192	21,05	22459	39,68	14410	47,60
БАЛАНС	19915	100	56599	100	30275	100

За 3 анализируемых года наибольшая стоимость наблюдается в конце 2017 г. – 56599 тыс. руб. Наибольший удельный вес в активах в 2017 г.

занимали финансовые обязательства покупателей, он составил 69,08 %. Положительной тенденцией является снижение удельного веса дебиторской задолженности за 2018 г. Так, на конец 2018 г. сумма дебиторской задолженности составила 9312 тыс. руб., что составляет 30,76 % от стоимости имущества. При этом организация в 2018 г. вкладывает средства в приобретение товарных запасов, удельный вес которых на конец 2018 г. составил 50,35 %.

Удельный вес основных средств незначителен, что свойственно торговой деятельности организации. Положительную динамику можно отметить в росте суммы денежных средств. Так, на конец 2016 г. сумма денежных средств составляла 68 тыс. руб., а на конец 2018 г. – 3060 тыс. руб.

Имущество предприятия сформировано за счет собственных средств и заемного капитала. Уставный капитал предприятия составляет 10 тыс. рублей. За анализируемый период он не изменялся. Остальная сумма собственных средств – нераспределенная прибыль. Удельный вес собственных средств на конец 2018 г. составил 14,17 %, что в суммовом выражении равно 4291 тыс. рублей. Следует отметить, что удельный вес собственных средств ежегодно увеличивается.

Наибольший удельный вес в структуре источников формирования имущества на конце 2018 г. составила кредиторская задолженность, ее доля в пассивах составила 47,6 %. На конец 2017 г. ее удельный вес составлял 39,68 %, а на конец 2016 г. – 21,05 %.

Следует отметить значительную долю долгосрочных заемных средств организации, их удельный вес на начало 2019 г. составил 30,64 %. Краткосрочные займы составили 7,59 %. Таким образом, источниками формирования имущества ООО «Кеннель» на конец 2018 г. в основном являются долгосрочные займы и кредиторская задолженность.

Таблица 6 - Анализ ликвидности баланса ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг.

Актив	На конец года			Пассив	На конец года			Платежный излишек (+), недостаток (-)		
	2016	2017	2018		2016	2017	2018	2016	2017	2018
Наиболее ликвидные активы (А1)	68	3891	3060	Наиболее срочные обязательства (П1)	4192	22459	14410	-4124	-18568	-11350
Быстро реализуемые активы (А2)	7507	39097	9312	Краткосрочные обязательства (П2)	10285	8940	2299	-2778	30157	7013
Медленно реализуемые активы (А3)	10572	10475	15242	Долгосрочные пассивы (П3)	3799	20139	9275	6773	-9664	5967
Трудно реализуемые активы (А4)	1768	3136	2661	Постоянные пассивы (П4)	1639	5061	4291	129	-1925	-1630
Баланс	19915	56599	30275	Баланс	19915	56599	30275			

Исходя из таблицы, получаются следующие неравенства:

- 2016 г.: $A1 < P1$; $A2 < P2$; $A3 > P3$; $A4 > P4$;
- 2017 г.: $A1 < P1$; $A2 > P2$; $A3 < P3$; $A4 < P4$;
- 2018 г.: $A1 < P1$; $A2 > P2$; $A3 > P3$; $A4 < P4$.

Согласно данным, представленных в таблице 6, дефицит денежных средств на конец 2018 г. составила 11350 тыс. руб.. Наибольший дефицит наблюдался на конец 2017 г. и он составлял 18568 тыс. руб.

Быстрореализуемые активы превышают краткосрочные обязательства, а медленно реализуемые активы превышают долгосрочные пассивы. Сложившаяся ситуация говорит о соблюдении достаточного уровня ликвидности оборотных активов.

Таблица 7 - Показатели платежеспособности ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Нормативное значение	Отклонение, +/-	
					2017/2016	2018/2017
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,005	0,12	0,183	0,2-0,7	0,12	0,059
Коэффициент критической (быстрой) ликвидности	0,52	1,37	0,74	0,7-0,8	0,85	-0,63
Коэффициент текущей ликвидности	1,25	1,70	1,65	1-2	0,45	-0,05

Согласно данным, представленных в таблице 7, коэффициенты

платежеспособности за 3 года увеличиваются. На конец 2018 г. коэффициент абсолютной ликвидности приближен к нормальному значению, а коэффициенты критической ликвидности и текущей приближены к нормальным значениям. Таким образом, можно сказать, что на конец 2018 г. предприятие считается платежеспособным.

Показатели деловой активности характеризуют эффективность использования имущества предприятия (таблица 8).

Таблица 8 - Показатели деловой активности ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг.

Наименование коэффициента	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонения	
				2017г. к 2016	2018г.к 2016
Коэффициент общей оборачиваемости капитала, оборотов	5,13	1,92	4,28	-3,21	-0,85
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, оборотов	62,37	21,47	30,19	-40,90	-32,18
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, оборотов	24,39	4,84	8,99	-19,55	-15,40
Срок погашения кредиторской задолженности, дни	14,76	74,40	40,04	59,64	25,28

За анализируемый период оборачиваемость капитала имела неравномерную динамику. 2017 г. оборачиваемость снизилась на 3,21 оборота и составила 1,92, а в 2018 г. наблюдается увеличение коэффициента оборачиваемости капитала.

Результатом такой неравномерной динамики является увеличение стоимости имущества является увеличение стоимости имущества в 2017 г. и снижение в 2018 г. Причиной увеличения имущества является возникшая на конец 2017 г. значительная дебиторская задолженность, которую погасили в течение 2018 г. По остальным показателям деловой активности наблюдается аналогичная тенденция. В 2017 г. снижение оборачиваемости кредиторской задолженности, а в 2018 г. – увеличение. Таким образом, можно сделать вывод, что уровень деловой активности зависит от доходов предприятия и стоимости и структуры активов.

Показатели финансовой устойчивости определяют уровень зависимости предприятия от внешних источников финансирования (таблица 9).

Таблица 9 - Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг.

Показатели	Нормативное ограничение	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонения	
					2017/2016	2018/2016
Коэффициент финансовой независимости	$U1 > 0,4-0,6$	0,08	0,09	0,14	0,01	0,06
Коэффициент финансирования	$U1 > 0,7$; оптим. значение: $U2 \sim 105$	0,09	0,10	0,17	0,01	0,08
Коэффициент капитализации	Не выше 1,5	11,15	10,18	6,06	-0,97	-5,10
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	Нижняя граница: 0,1; оптим. значение $U4 > 0,5$	0,20	0,41	0,39	0,21	0,19
Коэффициент финансовой устойчивости	$U5 > 0,6$	0,27	0,45	0,45	0,17	0,18

Устойчивую тенденцию к увеличению имеет коэффициент финансовой независимости. На конец 2018 г. удельный вес собственного капитала составил 14 %, что на 26 % ниже нормального значения для общества с ограниченной ответственностью.

Остальные коэффициенты финансовой устойчивости свидетельствуют о достаточно высоком уровне зависимости от внешних источников финансирования.

2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Кеннель»

Анализ динамики и состава финансовых результатов ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг. представлен в таблице 10.

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод о том, что финансово-хозяйственная деятельность ООО «Кеннель» за анализируемый период приносит предприятию прибыль. Причем, наблюдается тенденция увеличения чистой прибыли за три года.

В течение исследуемого периода наблюдается увеличение объемов услуг, а, следовательно, увеличение выручки и расходов по обычной деятельности.

Таблица 10 – Анализ динамики и состава финансовых результатов ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг.

В тысячах рублей

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Изменение 2018-2016 г.	
				Абсолютное, тыс. руб. (+,-)	Темп роста, %
Выручка	102224	108669	129552	27328	126,73
Расходы по обычной деятельности	101373	105454	124803	23430	123,11
Прибыль (убыток) от продаж	851	3215	4749	3898	558,05
Проценты к уплате		90	133	133	-
Прочие доходы	12	2	22	10	183,33
Прочие расходы	57	99	916	859	1607,02
Прибыль (убыток) до налогообложения	806	3028	3722	2916	461,79
Текущий налог на прибыль	171	607	850	679	497,08
Чистая прибыль (убыток)	635	2421	2872	2237	452,28

Наиболее значимая и существенная статья, формирующая финансовый результат – прибыль (убыток) от продаж товаров, продукции, выполненных работ и оказанных услуг как важнейшая составляющая валовой и чистой прибыли и зачастую по своему объему превышающая ее. Данный показатель за анализируемый период увеличился в 5,5 раз.

Сальдо прочих доходов и расходов за анализируемый период имеет отрицательное значение, то есть прочие расходы превышают прочие доходы. Таким образом, организация имеет убыток от прочей деятельности. Однако, получена прибыль до налогообложения, которая увеличилась в 4,6 раз и на конец 2018 г. составила 3722 тыс. руб.

В результате деятельности ООО «Кеннель» был получен положительный конечный результат – чистая прибыль. Ее размер за анализируемый период увеличился на 2237 тыс. руб. или в 4,5 раз.

В ходе анализа изучено исполнение плана прибыли по реализации продукции и определены факторы изменения ее объема.

В дополнение к перечисленным к факторам первого порядка относятся выручка и сгруппированные по функциям расходы по обычным видам деятельности: себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг,

коммерческие и управленческие расходы.

в первом заказе факторам, в том числе доходам и функциональным затратам, сгруппированным по общей деятельности: себестоимости реализуемых товаров, продукции, работ, услуг, коммерческих и управленческих затрат

Аддитивную факторную модель зависимости прибыли от продаж от вышеперечисленных факторов можно выразить следующим образом:

$$P^N = N - S^{prod} - S^{ком} - S^{упр} , \quad (1)$$

где P^N – прибыль от продаж;

N – выручка от продаж;

S^{prod} – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;

$S^{ком}$ – коммерческие расходы;

$S^{упр}$ – управленческие расходы.

Расчет влияния факторов на сумму прибыли определим, используя формулу 1, в таблице 11.

Таблица 11 – Расчет влияния факторов первого порядка на прибыль от продаж ООО «Кеннель» по данным отчета о финансовых результатах за 2016-2017 гг.

В тысячах рублей

Фактор	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютный прирост		Влияние факторов на прибыль от продаж	
				2017 от 2016	2018 от 2017	2017 от 2016	2018 от 2017
Выручка от продаж (N)	102224	108669	129552	+6445	20883	+6445	+20883
Расходы по обычной деятельности (S^{prod})	101373	105454	124803	+4081	19349	-4081	-19349
Совокупное влияние факторов						+2364	+1534

Величина прибыли от продаж в 2017 г. возросла по сравнению с 2016 г. на 2364 тыс. руб. В этом проявилось совокупное влияние двух факторов: выручки, себестоимости. Положительное влияние оказал только рост выручки

от продаж, рост себестоимости привел к сокращению прибыли от продаж на сумму 4081 тыс. руб.

Также в 2017-2018 гг. происходит аналогичная с предыдущими годами ситуация. Произошло увеличение выручки и себестоимости, однако, рост выручки показал положительное влияние, а себестоимости – отрицательное. В целом, прибыль от продаж увеличилась на 1534 тыс. руб.

На фоне расширения сферы деятельности, о чем свидетельствует рост доходов, рост себестоимости продукции - естественный процесс, положительная тенденция в том, что темпы роста потребления не опережают темпы роста доходов. Таким образом, относительное увеличение выручки от продаж компенсировало рост производственных расходов.

В качестве фактора, влияющего на прибыль первого порядка, можно также рассмотреть издержки обычной деятельности, сгруппированной по элементам. Исходной информацией для проведения факторного анализа в этом случае служат данные раздела «расходы по обычным видам деятельности (по элементам)» приложения к бухгалтерскому балансу. При этом факторной моделью аддитивного вида является следующая:

$$P^N = N - M - U - A_m - S_{проч} \quad (2)$$

где P^N – прибыль от продаж;

N – выручка от продаж;

M – материальные расходы;

U – расходы на оплату труда, включая социальные отчисления;

A_m – расходы на амортизацию;

$S_{проч}$ – прочие расходы по обычным видам деятельности.

Влияние перечисленных факторов в формуле 2 на динамику прибыли от продаж рассмотрено в таблице 12.

Таблица 12 – Расчет влияния факторов первого порядка на прибыль от продаж ООО «Кеннель» по данным отчета о финансовых результатах за 2016-2017 гг.

В тысячах рублей

Фактор	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютный прирост		Влияние факторов на прибыль от продаж	
				2017 от 2016	2018 от 2017	2017 от 2016	2018 от 2017
Выручка от продаж (<i>N</i>)	102224	108669	129552	6445	20883	6445	+20883
Материальные расходы (<i>M</i>)	70364	73278	91718	2914	18440	-2914	-18440
Расходы на оплату труда и отчисления на соц нужды (<i>U</i>)	1874	1961	2535	87	574	-87	-574
Амортизация (<i>Ам</i>)	1322	1661	1878	339	217	-339	-217
Прочие расходы (<i>S_{проч}</i>)	57	798	916	741	118	-741	-118
Совокупное влияние факторов						+2364	+1534

Совокупное влияние факторов на рост прибыли в 2017 г. по сравнению с 2016 г. составило 2364 тыс. руб. в сторону увеличения, что обеспечено увеличением выручки от продаж на 6445 тыс. руб. Все статьи расходов оказали отрицательное влияние на прибыль от продаж. Общее влияние расходов на снижение прибыли составило 4081 тыс. руб.

В 2018 г. общее влияние факторов составило 1534 тыс. руб. Выручка увеличила показатель на 20883 тыс. руб., остальные показатели, в свою очередь, уменьшили его на 19349 тыс. руб.

К факторам второго порядка относятся те, которые оказывают влияние на прибыль от продаж опосредовано, влияя непосредственно на факторы первого порядка. К числу таких наиболее значимых факторов относятся:

- общий объем реализованной продукции;
- структура произведенной и реализованной продукции;
- себестоимость;
- уровень среднереализационных цен.

Объем продаж и структура продукции могут иметь как положительное, так и отрицательное влияние на объем прибыли. Увеличение продаж прибыльных продуктов приводит к увеличению доли прибыли. Если продукт убыточен, то увеличение продаж происходит в уменьшенном объеме прибыли.

Если увеличиться доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.

Изменение среднего ценового уровня и уровня прибыли прямо пропорционально: с увеличением ценового уровня прибыль увеличивается, и наоборот.

Реализация данного метода факторного анализа предполагает использование внутриорганизационной управленческой информации, являющейся предметом коммерческой тайны предприятия.

На качество прибыли могут оказывать влияние внутренние и внешние факторы:

- внешние – ситуация в секторе рынка, где предприятие представлено своей продукцией; общие финансово-экономические, политические, социальные, природно-климатические условия ведения бизнеса и др.;

- внутренние – учетная политика предприятия (в частности, в отношении признания доходов и расходов; оценки материально-производственных запасов, основных средств, финансовых вложений, обязательств и т.д.; налоговая политика; использование эффекта операционного и финансового рычага и др.

На основе показателей отчета о финансовых результатах ООО «Кеннель» составлена таблицы 13 и 14.

Таблица 13 – Основные факторы формирования чистой прибыли

Фактор	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %
	2016 г.	2017 г.	Изменение (+,-)	
Прибыль от продаж – всего	851	3215	2364	377,79
Проценты к уплате	0	90	90	-
Результат прочих доходов и расходов	-45	-97	-52	215,56
Налог на прибыль	171	607	436	354,97
Чистая прибыль	635	2421	1786	381,26

Прибыль от продаж увеличилась в 3,8 раз, или прибыль от основной деятельности увеличилась на 2364 тыс. руб. Причиной роста стал рост объемов продаж, одновременно с ростом уровня отпускных цен.

Таблица 14 – Основные факторы формирования чистой прибыли

Фактор	Сумма, тыс. руб.			Темп роста, %
	2017 г.	2018 г.	Изменение (+,-)	
Прибыль от продаж – всего	3215	4749	1534	147,71
Проценты к уплате	90	133	43	147,78
Результат прочих доходов и расходов	-97	-894	-797	921,65
Налог на прибыль	607	850	243	140,03
Чистая прибыль	2421	2872	451	118,63

За анализируемый период произошло увеличение большинства показателей за исключением результата прочих доходов и расходов. В 2017 и 2018 гг. предприятие получило убыток от прочей деятельности, который к концу 2018 г. стал составлять 894 тыс. руб. Чистая прибыль за данный период увеличилась на 18,63 % или на 451 тыс. руб.

Несмотря на отрицательное значение результата прочих доходов и расходов, то есть получение ООО «Кеннель» убытка от прочей деятельности, организации удалось получить чистую прибыль в анализируемом периоде.

В целом, сложившаяся ситуацию можно оценить как позитивную, но вместе с тем необходимо установить конкретные причины убытков по прочей деятельности.

3 УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В ООО «КЕННЕЛЬ»

3.1 Оценка эффективности и проблем управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель»

Целью управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель» является повышение эффективности деятельности организации. Абсолютным измеряемым при этом показателем является получаемая чистая прибыль, а относительным показателем является рентабельность продаж.

С точки зрения управления финансами, в том числе финансовыми результатами или прибылью вся система управления состоит из 4 основных элементов: планирование, учет, контроль, анализ.

В таблице 15 описан процесс управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель».

Таблица 15 - Процесс управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель»

Элемент системы управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель»	Методы управления	Программное обеспечение	Ответственный исполнитель
Планирование	Ежемесячно составляется план продаж на основе экономико-статического метода экстраполяции по показателям средних темпов роста	Excel	Руководитель организации
Учет	Организован синтетический и аналитический учет на основе учетной политики при ведении упрощенной системы учета для малых предприятий	1С:Предприятие, 1С:Торговля и склад	Бухгалтер
Контроль	Ежеквартальное и ежегодное проведение инвентаризации товарных остатков, соблюдение принципов системы внутреннего контроля	1С:Торговля и склад	Бухгалтер
Анализ	Не осуществляется	-	-

Таким образом, система управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель» охватывает три элемента:

- планирование товарооборота и прибыли;

- бухгалтерский учет товаров и финансовых результатов;
- контроль движения товаров и формирования финансовых результатов.

Следует отметить, что анализ является немаловажным элементом системы управления финансовыми результатами и его необходимо использовать в деятельности ООО «Кеннель».

Оценка эффективности системы управления финансовыми результатами может быть проведена на основе качественных характеристик и количественных.

Определим эффективность системы планирования финансовых результатов в ООО «Кеннель» с помощью представленного ниже анализа выполнения плана.

Показатели изменения структуры товарного портфеля рассчитаем на основе данных таблицы. В таблице представлены результаты расчетов.

Таблица 16 - Изменения структуры товарного портфеля ООО «Кеннель» за 2018 г.

Вид товара	Объем реализации товаров, руб.		Удельный вес, %		Отклонение структуры от плана, %
	фактически	по плану	фактически	по плану	
Антрацит	9677534	10835328	7,47	8,34	-0,87
Бурый	20300798	21189952	15,67	16,31	-0,64
Газовый	12061291	9419200	9,31	7,25	2,06
Длиннопламенный	25754938	24905664	19,88	19,17	0,71
Жирный	10700995	10965248	8,26	8,44	-0,18
Коксовый	4521365	5352704	3,49	4,12	-0,63
Отощенный спекающийся	15235315	15668352	11,76	12,06	-0,3
Слабоспекающийся	24135538	22891904	18,63	17,62	1,01
Тощий	7164226	8691648	5,53	6,69	-1,16
Всего	129552103	129920000	100	100	0

Наибольший удельный вес занимает уголь «Длиннопламенный» — 19,88 %, причем доля этого вида товара на 0,71 % выше плана. Значимый удельный вес в структуре портфеля также занимают «Бурый», «Газовый», «Слабоспекающийся» и «Отощенный спекающийся». Наибольший доход предприятию приносят товары «Слабоспекающийся» и «Длиннопламенный», при этом доля группы «Слабоспекающийся» увеличилась на 1,01 %, что является положительным

фактором.

Худший результат наблюдается по группам «Коксовый» и «Тощий» — снижение на 0,63 % и 1,16 %, соответственно.

С целью оценки влияния изменения структуры на объем реализации составим аналитическую таблицу 17.

Таблица 17 - Влияния структурных сдвигов на объем реализации товаров

Товарная группа	Объем реализации, руб.		Структура, %		Фактический объем реализации при плановой структуре (итог 2 × гр.5)	Зачтено в выполнении плана по структуре (минимальное число из гр. 6 и гр. 2)
	фактически	по плану	фактически	по плану		
Антрацит	9677534	10835328	7,47	8,34	10804645,4	9677534
Бурый	20300798	21189952	15,67	16,31	21129948,0	20300798
Газовый	12061291	9419200	9,31	7,25	9392527,5	9392527,5
Длиннопламенный	25754938	24905664	19,88	19,17	24835138,1	24835138,1
Жирный	10700995	10965248	8,26	8,44	10934197,5	10700995
Коксовый	4521365	5352704	3,49	4,12	5337546,6	4521365
Отощенный спекающийся	15235315	15668352	11,76	12,06	15623983,6	15235315
Слабоспекающийся	24135538	22891904	18,63	17,62	22827080,5	22827080,5
Тощий	7164226	8691648	5,53	6,69	8667035,7	7164226
Всего	129552103	129920000	100	100	129552103	124654979

Используя данные таблицы, рассчитаем изменение объема реализации за счет изменения структуры товарного портфеля и процент выполнения плана по структуре:

$$\Delta У_{д_i} = 129552103 - 124654979 = 4897021 \text{ (руб.)}$$

$$K_{стр} = \frac{124654979}{129552103} \times 100 \% = 96,22 \%$$

План по структуре выполнен на 96,22 %, таким образом, изменение структуры товарного портфеля по сравнению с запланированным уровнем оказалось эффективным и оказало положительное влияние на объем реализации. Недовыполнение плана может грозить организации выручки, прибыли. За счет этого фактора объем реализации возрос на 4897021 руб. Рост доли товаров наблюдается по видам «Газовый», «Слабоспекающийся» и «Длиннопламенный» по сравнению с планом. Вид товара «Газовый» занимает 9,31 % в выручке от реализации, что на

2,06 % выше планового значения.

Таким образом, показатель выполнения плана свидетельствует не эффективной системе планирования розничного товарооборота.

Далее, для оценки эффективности управления финансовыми результатами определим показатели рентабельности деятельности организации.

Таблица 18 - Показатели рентабельности

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонения	
				2017/2016	2018/2016
Рентабельность затрат	0,84	3,05	3,81	2,21	2,97
Рентабельность продаж	0,83	2,96	3,67	2,13	2,83
Чистая рентабельность	0,62	2,23	2,22	1,61	1,60
Экономическая рентабельность (рентабельность совокупного капитала)	3,19	4,28	9,49	1,09	6,30
Рентабельность собственного капитала	38,74	47,84	66,93	9,09	28,19
Рентабельность перманентного капитала	11,68	9,61	21,17	-2,07	9,49

За 3 года наблюдается положительная динамика показателей рентабельности. Наибольший уровень рентабельности наблюдается в 2018 г. Так, удельный вес прибыли от продаж в прибыли предприятия составил 3,67 %, а в чистой прибыли – 2,22 %.

В целом, показатели рентабельности свидетельствуют об эффективной деятельности предприятия и достаточно устойчивом его положении на рынке.

3.2 Пути повышения эффективности управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель»

Под резервом понимается возможность повышения эффективности деятельности предприятия на основе использования достижений научно-технического прогресса и передового опыта.

В ходе анализа управления финансовыми результатами было установлено, что все три года прибыли компании приходятся на основную деятельность.

В целях своевременного определения резервов для роста прибыли и рентабельности ООО «Кеннель», предлагается главному бухгалтеру совместно

со службой, находящейся в подчинении коммерческого директора периодически осуществлять расчеты, позволяющие определить данные резервы.

Основными направлениями поиска резервов увеличения суммы прибыли могут быть те, которые указаны на рисунке 6.

На основе анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, факторного анализа прибыли от реализации товаров и анализа показателей прибыли необходимо разработать меры по увеличению финансовых результатов ООО «Кеннель». Для этого необходимо определить резервы ее увеличения.

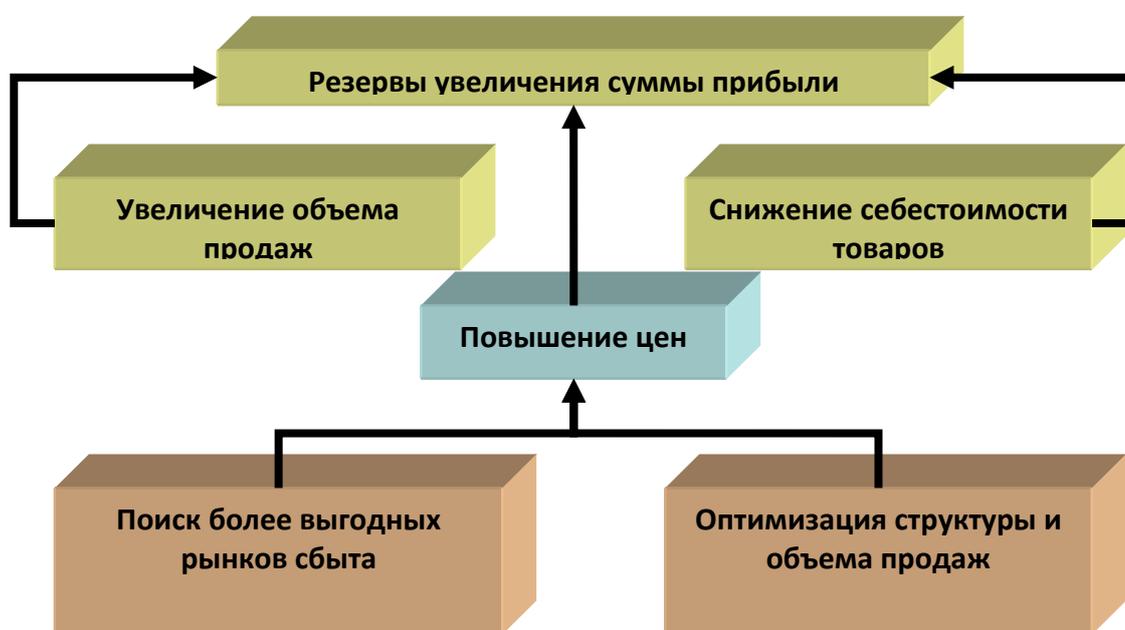


Рисунок 6 - Основные направления поиска резервов увеличения прибыли от реализации

Для определения резервов повышения прибыли можно воспользоваться маржинальным анализом. Маржинальный анализ позволяет субъектам хозяйствования достоверно оценивать результаты деятельности предприятия и прогнозировать его оптимальную стоимость в будущем. Для этого определить безубыточный объем продаж по каждому виду товара.

Таблица 19 - Исходные данные для расчета безубыточного объема продаж ООО «Кеннель» за 2018 год

Наименование товара	Объем реализации, тонн.	Цена за 1 тонну, тыс. руб.	Выручка от реализации, тыс. руб.	Переменные расходы на 1 тонну, тыс. руб.	Переменные расходы на весь объем реализации, тыс. руб.	Маржинальный доход, тыс. руб.	Постоянные расходы, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.
Длиннопламенный	21462	1,2	25754,94	0,92	19745,04	6009,36	-	-
Бурый	15616	1,3	20300,8	1	15616	4684,8	-	-
Антрацит	1760	5,5	9677,534	4,2	7392	2288	-	-
Газовый	4308	2,8	12061,29	2,7	11631,6	430,8	-	-
Жирный	4977	2,15	10701	2	9954	746,55	-	-
Коксовый	5024	0,9	4521,365	0,75	3768	753,6	-	-
Отощенный спекающийся	6094	2,5	15235,32	2,4	14625,6	609,4	-	-
Слабоспекающийся	8620	2,8	24135,54	2,78	23963,6	172,4	-	-
Тощий	6513	1,1	7164,226	1	6513	651,3	-	-
Всего	74373		129552		113208,84	16346,21	13474,21	2872

На основании информации, представленной в таблице 19 рассчитаем безубыточный объем продаж за 2018 год для каждого вида товара используя метод уравнения.

Допустим, что в 2018 г. на реализацию 1 тонны длиннопламенного приходится 0,73 бурого угля, или 0,08 тонны антрацита и т.д.

После подстановки в уравнение, где объем продаж должен покрывать постоянные расходы получим безубыточный объем продаж каждого вида угля:

$$(1,2 \times x + 1,3 \times 0,73 \times x + 5,5 \times 0,082 \times x + 2,8 \times 0,2 \times x + 2,15 \times 0,23 \times x + 0,9 \times 0,234 \times x + 2,5 \times 0,284 \times x + 2,8 \times 0,4 \times x + 1,1 \times 0,3 \times x) - (0,92 \times x + 1 \times 0,73 \times x + 4,2 \times 0,082 \times x + 2,7 \times 0,2 \times x + 2 \times 0,23 \times x + 0,75 \times 0,234 \times x + 2,4 \times 0,284 \times x + 2,78 \times 0,4 \times x + 1 \times 0,3 \times x) = 13474,21 \text{ тыс. руб.}$$

$$(6,0365 - 5,2749) \times x = 13474,21 \text{ тыс. руб.}$$

$$0,7616 \times x = 13474,21 \text{ тыс. руб.}$$

$$x = 17691,2 \text{ тонн}$$

То есть, безубыточный объем продаж длиннопламенного угля при структуре продаж в 2018 году составил бы 17691,2 тонн.

Безубыточный объем продаж для бурого угля:

$$0,73 \times 17691,2 = 12872,3 \text{ тонн.}$$

На следующем этапе необходимо определить пороговую выручку.

$$\text{Пороговая выручка (ПВ)} = \text{безубыточный объем продаж} \times \text{цена} \quad (2.1)$$

$$\text{ПВ (длиннопламенного угля)} = 17691,2 \text{ тонн} \times 1,2 \text{ тыс. руб.} = 21229,4 \text{ тыс. руб.}$$

При выручке от реализации всех товаров ООО «Кеннель» не будет еще получать прибыли, однако у нее не будет убытков от продаж.

Далее, рассчитаем маржинальный запас прочности и производственный леверидж, для чего используем следующие формулы:

$$\text{Маржинальный запас прочности (МЗП),\%} = (\text{фактическая выручка} -$$

пороговая выручка): фактическая выручка×100 (2.2)

Производственный левверидж = маржинальный доход: прибыль (2.3)

МЗП длиннопламенного угля = $(25754,94 - 21229,4) : 25754,94 \times 100 = 31,31 \%$

Обобщим полученные результаты расчетов в таблице 20 и подведем итоги маржинального анализа.

Таблица 20 - Результаты расчетов безубыточного объема продаж по видам товаров в ООО «Кеннель» за 2018 год

Вид товара	Безубыточный объем продаж, тонн	Пороговая выручка, тыс. руб.	Зона безопасности, тыс. руб.	Рентабельность товара, % (МД на 1 тонну / цена)	Безубыточная цена реализации (З/фактический объем реализации (тонн))	Маржинальный запас прочности, %
Длиннопламенный	17691,16	21229,4	4525,0	23,33	0,989	31,31
Бурый	12872,3	16734,0	3566,8	23,08	1,072	36,59
Антрацит	1450,771	7979,2	1700,8	23,64	4,534	85,01
Газовый	3551,092	9943,1	2119,3	3,57	2,308	70,56
Жирный	4102,55	8820,5	1880,1	6,98	1,772	61,66
Коксовый	4141,292	3727,2	794,4	16,67	0,742	8,41
Отощенный спекающийся	5023,295	12558,2	2676,8	4,00	2,061	67,03
Слабоспекающийся	7105,481	19895,3	4240,7	0,71	2,308	70,56
Тощий	5368,677	5905,5	1258,8	9,09	0,907	25,06
Всего	61306,62	106792,5	22762,6			52,68

Итак, согласно данным, представленных в таблице 20, при данной комбинации безубыточного объема продаж в натуральном выражении, точка безубыточности в стоимостном выражении в 2018 году составила 106792,5 тыс. руб. Зона безопасности показывает, что в 2018 году выручку можно снизить на 22762,6 тыс. руб., при этом не получив убытков.

Значение маржинального запаса прочности 52,68 % показывает, что при изменении рыночной ситуации (сокращении спроса на товары) выручка ООО

«Кеннель» сократится более, чем на 52,68 %, то предприятие окажется в убытке.

Слишком низкий уровень маржинального запаса прочности является угрожающим для любой коммерческой организации. Для российских хозяйствующих субъектов рекомендуемой нижней границей является 30 % маржинального запаса.

Таким образом, критический маржинальный запас прочности в ассортиментном портфеле можно наблюдать по таким видам товаров как коксовый и тощий уголь. Удельный вес этих товаров в общем объеме реализации составляет 6,76 % у коксового угля и 8,75 % - тощий уголь.

Руководство ООО «Кеннель» может влиять на уровень чистой прибыли через такие показатели как:

- цена реализации;
- товарный ассортимент.

В данной ситуации необходимо принять управленческое решение, связанное с дальнейшей реализацией данных видов товаров и обосновать эффективность мероприятий, связанных или с повышением цен на данные виды товаров, или с удалением этих товаров из ассортиментного портфеля.

Определим среднерыночные цены на данные виды товаров на рынке реализации.

Таблица 21 – Анализ среднерыночных цен на коксовый и тощий уголь

Организация	Цена, тыс. руб.	
	Коксовый уголь	Тощий уголь
ООО «Амур-ГСК»	1	1,21
ООО «Сиб-Эко ДВ»	1,13	1,37
ООО «Зеленая Долина»	0,86	1,19
ООО «РосРекон»	1,05	1,27
Среднерыночная цена	1,01	1,26
ООО «Кеннель»	0,9	1,1

Таким образом, среднерыночная цена на рассматриваемые товары выше, чем у ООО «Кеннель». В данной ситуации предприятию необходимо принять

управленческое решение о повышении цен на данные товары или об исключении их из ассортимента. Определим, как повлияет повышение цены до среднерыночной на маржинальный запас прочности и чистую прибыль ООО «Кеннель».

Таблица 22 – Оценка эффективности повышения маржинального запаса прочности с помощью повышения цен на отдельные виды товаров ООО «Кеннель»

Наименование товара	Объем реализации, тонн.	Цена за 1 тонну, тыс. руб.	Выручка от реализации, тыс. руб.	Переменные расходы на 1 тонну, тыс. руб.	Переменные расходы на весь объем реализации, тыс. руб.	Маржинальный доход, тыс. руб.	Постоянные расходы, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.
Длиннопламенный	21462	1,2	25754,94	0,92	19745,04	6009,36	-	-
Бурый	15616	1,3	20300,8	1	15616	4684,8	-	-
Антрацит	1760	5,5	9677,534	4,2	7392	2288	-	-
Газовый	4308	2,8	12061,29	2,7	11631,6	430,8	-	-
Жирный	4977	2,15	10701	2	9954	746,55	-	-
Коксовый	5024	1,01	5074,24	0,75	3768	1306,24	-	-
Отощенный спекающийся	6094	2,5	15235,32	2,4	14625,6	609,4	-	-
Слабоспекающийся	8620	2,8	24135,54	2,78	23963,6	172,4	-	-
Тощий	6513	1,26	8206,38	1	6513	1693,38	-	-
Всего	74373		131149,8		113208,84	17940,93	13474,21	4466,7

Согласно представленным показателям, если ООО «Кеннель» увеличит цену на коксовый и тощий уголь до среднерыночной при прежнем объеме реализации, выручка от продаж увеличится, переменные расходы не изменятся и чистая прибыль возрастет пропорционально росту цены.

Важным аспектом в данной ситуации для ООО «Кеннель» является уровень маржинального запаса прочности по данным видам товаров и всему ассортименту. Определим, как изменятся показатели маржинального анализа при повышении цены на данные виды товаров.

Таблица 23 – Расчетные значения показателей маржинального анализа при изменении цены

Вид товара	Безубыточный объем продаж, тонн	Пороговая выручка, тыс. руб.	Зона безопасности, тыс. руб.	Рентабельность товара, % (МД на 1 тонну / цена)	Безубыточная цена реализации (3/фактический объем реализации (тонн))	Маржинальный запас прочности, %
Длиннопламенный	16118,65	19342,4	6412,0	23,33	0,901	37,41
Бурый	11728,11	15246,5	5054,3	23,08	0,976	42,23
Антрацит	1321,816	7270,0	2410,0	23,64	4,131	86,34
Газовый	3235,445	9059,2	3003,2	3,57	2,103	73,18
Жирный	3737,886	8036,5	2664,1	6,98	1,615	65,07
Коксовый	3773,184	3810,9	1263,3	25,74	0,759	25,64
Отощенный спекающийся	4576,788	11442,0	3793,0	4,00	1,878	69,96
Слабоспекающийся	6473,895	18126,9	6009,1	0,71	2,103	73,18
Тощий	4891,47	6163,3	2043,1	20,63	0,946	40,39
Всего	55857,24	98497,7	32652,1			57,41

Согласно данным, представленным в таблице 23, уровень маржинального запаса прочности по всем видам товаров составил 57,41 %, точка безубыточности в стоимостном выражении составила 98497,7 тыс. руб. Зона безопасности указывает на то, что выручку можно снизить на 32652,1 тыс. руб., при этом уровень маржинального запаса прочности по отдельным товарам показывает, что только коксовый уголь не намного ниже критического

значения 30 %.

Следующим этапом необходимо провести оценку влияния ассортиментной политики на финансовые результаты и показатели маржинального анализа.

Так, предлагается исключить из ассортиментного портфеля коксовый и тощий уголь, а на стоимость их закупки, которая составляет 10271 тыс. руб., можно закупить наиболее рентабельный вид товара – антроцит – в размере 2445,5 тыс. руб.

Определим показатели финансовых результатов в результате изменения ассортиментного портфеля.

Таблица 24 – Оценка влияния ассортиментной политики на чистую прибыль

Наименование товара	Объем реализации, тонн.	Цена за 1 тонну, тыс. руб.	Выручка от реализации, тыс. руб.	Переменные расходы на 1 тонну, тыс. руб.	Переменные расходы на весь объем реализации, тыс. руб.	Маржинальный доход, тыс. руб.	Постоянные расходы, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.
Длиннопламенный	21462	1,2	25754,4	0,92	19745,04	6009,36	-	-
Бурый	15616	1,3	20300,8	1	15616	4684,8	-	-
Антрацит	4208	5,5	23144	4,2	17673,6	5470,4	-	-
Газовый	4308	2,8	12062,4	2,7	11631,6	430,8	-	-
Жирный	4977	2,15	10700,55	2	9954	746,55	-	-
Коксовый	0	0	0	0	0	0	-	-
Отощенный спекающийся	6094	2,5	15235	2,4	14625,6	609,4	-	-
Слабоспекающийся	8620	2,8	24136	2,78	23963,6	172,4	-	-
Тощий	0	0	0	0	0	0	-	-
Всего	65285		131333,15		113209,44	18123,71	13474,21	4649,5

Согласно данным, представленным в таблице 24, в результате того, что предприятие не будет приобретать и реализовывать коксовый и тощий уголь, а вместо них будет докупать и продавать антрацит, выручка от продаж и чистая прибыль увеличатся.

Определим, как повлияет новый ассортиментный портфель на показатели маржинального анализа.

Таблица 25 – Изменение показателей маржинального анализа в результате изменения ассортиментной политики

Вид товара	Безубыточный объем продаж, тонн	Пороговая выручка, тыс. руб.	Зона безопасности, тыс. руб.	Рентабельность товара, % (МД на 1 тонну / цена)	Безубыточная цена реализации (З/фактический объем реализации (тонн))	Маржинальный запас прочности, %
Длиннопламенный	15956,09	19147,3	6607,1	23,33	0,892	38,05
Бурый	11609,83	15092,8	5208,0	23,08	0,966	42,81
Антрацит	3128,47	17206,6	5937,4	23,64	4,089	86,48
Газовый	3202,815	8967,9	3094,5	3,57	2,082	73,45
Жирный	3700,188	7955,4	2745,1	6,98	1,598	65,42
Коксовый	0	0,0	0,0	0	0	0
Отощенный спекающийся	4530,631	11326,6	3908,4	4,00	1,859	70,26
Слабоспекающийся	6408,605	17944,1	6191,9	0,71	2,082	73,45
Тощий	0	0,0	0,0	0	0	0
Всего	48536,63	97640,6	33692,5			63,04

Согласно данным, представленным в таблице 25, при данной комбинации безубыточного объема продаж в натуральном выражении точка безубыточности составит 97640,6 тыс. руб., зона безопасности составит 33692,5 тыс. руб., а маржинальный запас прочности увеличится до 63,04 %.

Сравним полученные результаты от предлагаемых мероприятий, объединив показатели в одну таблицу.

Таблица 26 – Влияние мероприятий на финансовые результаты деятельности ООО «Кеннель»

Показатели	2018 г.	Изменение цены	Изменение ассортимента
Объем реализации, тонн	74373	74373	65285
Выручка от реализации, тыс. руб.	129552	131149,8	131333,15
Маржинальный доход, тыс. руб.	16346,21	17940,93	18123,71
Постоянные затраты, тыс. руб.	13474,21	13474,21	13474,21
Безубыточный объем продаж, тонн	61306,62	55857,24	48536,63
Пороговая выручка, тыс. руб.	106792,5	98497,7	97640,6
Зона безопасности, тыс. руб.	22762,6	32652,1	33692,5
Маржинальный запас прочности, %	52,68	57,41	63,04
Чистая прибыль, тыс. руб.	2872	4466,7	4649,5
Экономическая рентабельность, %	2,22	3,41	3,54

Таким образом, данные, представленные в таблице 26, можно интерпретировать следующим образом: наибольший уровень выручки от реализации товаров у предприятия возможен при изменении ассортимента, при этом же варианте наблюдается самый высокий показатель маржинального запаса прочности, а также экономической рентабельности и чистой прибыли.

При управлении финансовыми результатами ООО «Кеннель» было определено, что на уровень чистой прибыли необходимо влиять, учитывая показатели маржинального анализа такие, как безубыточный объем продаж, который показывает, какое количество товаров необходимо реализовать в натуральном выражении, чтобы не получить убытка. В 2018 г. значение безубыточного объема продаж составило 61306,62 тонн, но при повышении цены или при исключении наименее рентабельных видов товаров безубыточный объем продаж может быть снижен до 48536,63 тонны.

Следующий показатель, который необходимо учитывать при управлении финансовыми результатами, – пороговая выручка. Она показывает стоимостной выражение безубыточного объема продаж. Так, у ООО «Кеннель» имеется возможность снизить пороговую выручку, увеличив при этом экономическую рентабельность.

Показатель маржинального запаса прочности, обеспечивающий

безубыточность реализации при проведении предлагаемых мероприятий в ООО «Кеннель», может быть увеличен.

Учитывая представленные расчеты, ООО «Кеннель» следует в следующем году исключить из ассортиментного портфеля 2 вида товара: коксовый и тощий уголь и предпочесть им увеличение объема реализации антроцита.

3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Управлением финансовыми результатами в ООО «Кеннель» занимается руководитель предприятия. Проведенный маржинальный анализ и сделанные на основе него расчеты позволяют рекомендовать руководителю принять решение об изменении ассортиментного портфеля. Это наиболее выгодное мероприятие по сравнению с повышением цены. Оценка эффективности предлагаемого мероприятия представим в таблице 27.

Таблица 27 - Оценка эффективности изменения ассортимента и совершенствование управления финансовыми результатами в ООО «Кеннель»

Показатель	2018	План	Абсолютное отклонение	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	129552	131333,15	1781,15	1,37
Расходы, тыс. руб.	126683,05	126683,6	0,55	0,0004
Чистая прибыль, тыс. руб.	2872	4649,5	1777,5	61,89
Экономическая рентабельность, %	2,22	3,54	1,32	

Таким образом, в результате предложенных мероприятий увеличится прибыль и эффективность деятельности ООО «Кеннель». Экономическая рентабельность увеличится на 1,32 процентных пункта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальность данной работы заключается в том, что вопросы грамотного и эффективного управления финансовыми результатами являются наиболее важными для развития организации.

Многие организации стремятся максимизировать прибыль в краткосрочной перспективе, не делая финансовых вложений в развитие производства. Отчасти это связано с отсутствием экономических знаний по управлению предприятием, а отчасти - с нестабильностью экономической ситуации в стране. Эффективный механизм управления прибылью должен повысить эффективность производства и способствовать развитию предприятия. На большинстве российских организаций данному и наиболее важному аспекту уделяется недостаточное внимание.

Таким образом, важнейшей задачей управления прибылью организации является осуществление анализа состава и динамики прибыли. Наиболее важной формой финансового менеджмента организации должно быть решение, суть которого заключается в формировании достаточных финансовых ресурсов для развития бизнеса, поиске новых источников финансирования на валютно-финансовом рынке, использовании новых финансовых ресурсов для финансирования деятельности организации.

За 3 года наблюдается положительная динамика показателей рентабельности. Наибольший уровень рентабельности наблюдается в 2018 г. Так, удельный вес прибыли от продаж в прибыли предприятия составил 3,67 %, а в чистой прибыли – 2,22 %.

В целом, показатели рентабельности свидетельствуют об эффективной деятельности предприятия и достаточно устойчивом его положении на рынке.

Точка безубыточности в стоимостном выражении в 2018 году составила 35211,36 тыс. рублей. Зона безопасности показывает, что в 2018 году выручку можно снизить на 94340,65 тыс. руб., при этом не получив убытков.

Следует отметить, что хозяйственная деятельность ООО «Кеннель» является прибыльной, порог рентабельности перейден.

Определено, что основное влияние на финансовый результат деятельности предприятия оказывает сумма переменных расходов на тонну продукции. При этом ООО «Кеннель» имеет низкий уровень постоянных затрат и высокий запас финансовой прочности. В таких условиях основной рекомендацией по совершенствованию управления финансовыми результатами является снижение уровня переменных затрат.

В ООО «Кеннель» к переменным затратам относятся затраты на приобретение товаров и затраты на их доставку.

В данной ситуации необходимо принять управленческое решение, связанное с дальнейшей реализацией данных видов товаров и обосновать эффективность мероприятий, связанных или с повышением цен на данные виды товаров, или с удалением этих товаров из ассортиментного портфеля.

При управлении финансовыми результатами ООО «Кеннель» было определено, что на уровень чистой прибыли необходимо влиять, учитывая показатели маржинального анализа такие, как безубыточный объем продаж, который показывает, какое количество товаров необходимо реализовать в натуральном выражении, чтобы не получить убытка. В 2018 г. значение безубыточного объема продаж составило 61306,62 тонн, но при повышении цены или при исключении наименее рентабельных видов товаров безубыточный объем продаж может быть снижен до 48536,63 тонны.

Следующий показатель, который необходимо учитывать при управлении финансовыми результатами, – пороговая выручка. Она показывает стоимостной выражение безубыточного объема продаж. Так, у ООО «Кеннель» имеется возможность снизить пороговую выручку, увеличив при этом экономическую рентабельность.

Показатель маржинального запаса прочности, обеспечивающий безубыточность реализации при проведении предлагаемых мероприятий в ООО «Кеннель», может быть увеличен.

Учитывая представленные расчеты, ООО «Кеннель» следует в следующем году исключить из ассортиментного портфеля 2 вида товара:

коксовый и тощий уголь и предпочесть им увеличение объема реализации антроцита.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абдурахмонов, Х.А., Инновационный подход к методике анализа финансового состояния предприятия / Х.А. Абдурахмонов // Научное обеспечение развития АПК в условиях импортозамещения: сборник научных трудов. – Ч. II / СПбГАУ. – 2018. – 369 с.
- 2 Акимова, Е.С., Управление платежеспособностью предприятия / Е.С. Акимова // Аудиторские ведомости. – 2016. - № 5. – 147 с.
- 3 Анализ финансовой отчетности: Учебник/ под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой и др. – М.:Вузовский учебник, 2016. – 365 с.
- 4 Артеменко, В.Г., Экономический анализ: Учеб.пособие / В.Г. Артеменко. – М.: КноРус, 2016. – 387 с.
- 5 Бакадоров, В. Л., Финансово-экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. / В.Л. Бакадоров, П.Д. Алексеев М.: Издательство «ПРИОР», 2016. – 495 с.
- 6 Баканов, М. И., Теория экономического анализа: Учебник. / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 647 с.
- 7 Болотин, А.А., Управление валовой прибылью современного производственного предприятия как неотъемлемое условие управления корпоративной прибылью / А.А. Болотин // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. - № 48. – 256 с.
- 8 Бухвалова, В.В., Определение оптимальных объемов производства в условиях информационной неопределенности спроса / В.В. Бухвалова // Экономика и математические методы. – 2016. - № 2. – 237 с.
- 9 Вахрушина, М.А., Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения: Монография / М.А. Вахрушина, Л.Б. Самарина. — М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2015. — 144 с.
- 10 Войтловский, Н.В., Комплексный экономический анализ. Учебник / Н.В. Войтловский. – Спб.: Питер, 2016. – 576 с.
- 11 Гаврилова, А.Н., Финансы организаций (предприятий). / А.Н.

Гаврилова, А.А. Попов – М.: Кнорус, 2015. – 606 с.

12 Галицкая, С.В., Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятия. / С.В. Галицкая – М.: Эксмо, 2016. – 652 с.

13 Гребенников, П. И., Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 252 с.

14 Демчук, О.В., Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения / О.В. Демчук, С.Г. Арефьева // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. – № 8. – 347с.

15 Диркова, Е.Ю., Управление финансовым состоянием / Е.Ю. Диркова // Финансы, 2016, №5. – 378 с.

16 Дудин, А.С., Дебиторская задолженность: Учеб.пособие / А.С. Дудин. – СПб.: Питер. – 2017. – 192 с.

17 Ермошина, Е.Л., Управление платежеспособностью предприятия / Е.Л. Ермошина // Консультант+, 2016 г.

18 Жулина, Е.Г., Анализ финансовой отчетности: Учеб пособие / Е.Г. Жулина. – М.: Дашков и К, 2016. – 272 с.

19 Иванова, М.А., Финансы. Учеб. Пособие / М.А. Иванова, Н.П. Кондраков. – М.: Инфра-М, 2015. – 352 с.

20 Исаева, Н.С., Ключевые показатели финансового состояния предприятия. // Управленческий учет и финансы. 2015. № 4. – 258 с.

21 Казакова, Н.А., Экономический анализ. Учебник / Н.А. Казакова. – М.:Инфра-М, 2016. – 478 с.

22 Киманова, Л.С., Управление банкротством / Л.С. Киманова // «Время бухгалтера», 2015. - № 6. – 198 с.

23 Кириллова, Л.Н., Виды прибыли в системе управления прибылью / Л.Н. Кирилова // Экономический журнал. - 2015. - № 16. – 167 с.

24 Ковалева, А.М., Финансы фирмы. / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай – М.: Инфра-М, 2015. – 522 с.

25 Комплексный экономический анализ предприятия: Учебник для вузов

- / Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.И. – СПб.: Питер. – С. 309.
- 26 Корнеева, Т.А., Управление финансами / Т.А. Корнеева. – М.: РидГрупп, 2016. – 256 с.
- 27 Курилов, К. Ю., Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности / К.Ю. Курилов, А.А. Курилова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 4 (11). – 114 с.
- 28 Курилова, А. А., Финансовый механизм управления затратами на основе методики внутреннего аудита / А.А. Курилова, К.Ю. Курилов // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2016. – № 20. – 309 с.
- 29 Лапуста, М.Г., Финансы предприятий. / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина – М.: Альфа-Пресс, 2016. – 640 с.
- 30 Леонтьев, В. Е., Корпоративные финансы / В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П. Радковская. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 354 с.
- 31 Максимова, Е.М., Финансовая устойчивость предприятия // Бухгалтерский учет. – 2015. - № 4. – 254 с.
- 32 Маркарьян, Э.А., Экономический анализ хозяйственной деятельности. / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян – М.: Кнорус, 2015. – 552 с.
- 33 Маркин, Ю.П., Экономический анализ. / Ю.П. Маркин – М.: Омега-Л, 2015. – 450 с.
- 34 Михайлова, Д. В., К вопросу об аналитических возможностях бухгалтерской отчетности / Д.В. Михайлова // Карельский научный журнал. 2015. - № 4. - 158 с.
- 35 Мицель, А.А., Оценка влияния показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия на выручку от реализации продукции / А.А. Мицель // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. - № 27. - 324 с.
- 36 Налоги и финансы. Практикум: Учебное пособие (ГРИФ) / О.И. Базилевич, А.З. Дадашев – М.: ИНФРА-М, 2016. – 285 с.
- 37 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000

№ 117-ФЗ (ред. от 06.12.2011, с изм. от 07.12.2011) // «Собрание законодательства РФ», 07.08.2000, № 32, ст. 3340 Режим доступа: www.base.consultant.ru (дата обращения 20.04.2018).

38 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 03.12.2011) // «Собрание законодательства РФ», № 31, 03.08.1998, ст. 3824 Режим доступа: www.base.consultant.ru (дата обращения 20.04.2018).

39 Никифорова, Е. В., Объективно-ориентированный подход к формированию прогнозной финансовой отчетности как основного источника информации об устойчивом развитии экономического субъекта / Е.В. Никифорова // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2015. – № 3. – 374 с.

40 Никифорова, Е. В., Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности / Е.В. Никифорова, О.В. Шнайдер // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление. 2015. – № 2 (13). – 225 с.

41 Огнева, К.С., Оценка имущественного положения предприятия / К.С. Огнева – М.: Тихомиров, 2016. – 193 с.

42 Особенности проведения аудита финансовых результатов деятельности предприятия / под ред. С.С. Чернова // Научные исследования и разработки молодых ученых: Международной научно-практической конференции 10 марта 2016 г. - Новосибирск: Изд- во НГТУ, 2016. - 325 с.

43 Попова, Р.Г., Самонова И.Н., Добросердова И.И. Финансы предприятий. / Р.Г. Попова, И.Н. Самонова, И.И. Добросердова – СПб.: Питер, 2016. – 208 с.

44 Приказ Минфина Российской Федерации от 02.07.2011 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» Режим доступа: www.base.consultant.ru (дата обращения 20.04.2018).

45 Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н (ред. от 05.10.2011) «О

формах бухгалтерской отчетности организаций» // «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», № 35, 30.08.2010 Режим доступа: www.base.consultant.ru (дата обращения 20.04.2018).

46 Романова, Л.Е., Экономический анализ. Учебное пособие / Л.Е. Романова. – СПб.: Питер, 2015. – 311 с.

47 Рюмин, С.М., Анализ ликвидности и пути ее повышения / С.М. Рюмин // Налоговый вестник, 2016, №7. – 169 с.

48 Савицкая, Г.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия. / Г.В. Савицкая М.: ИНФРА-М, 2015 г. – 512 с.

49 Савчук, В.П., Управление финансами предприятия. / В.П. Савчук – М.: Бином, 2015. – 480 с.

50 Старостин, С.Н., Управление финансовым состоянием организации / С.Н. Старостин // Консультант. – 2015. - № 3. – 269 с.

51 Сулова, Ю. Ю., Прибыль предприятия: учеб. пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2016. - 120 с.

52 Тушнов, М., Комплексный подход к оценке вероятности банкротства / М. Тушнов // Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия», 2015, №13. – 387 с.

53 Учет внеоборотных активов и формирование показателей в отчетности / Под ред. Е.В. Кузнецовой. – М.: Инфра-М, 2016. – 247 с.

54 Фридман, А.М., Финансы организации (предприятия). / А.М. Фридман – М.: Дашков и Ко, 2016. – 488 с.

55 Чуев, И.Н., Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник для вузов - 3-е изд. / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 384 с.

56 Шуляк, П.Н., Финансы предприятий. / П.Н. Шуляк – М.: Дашков и Ко, 2015. – 620 с.

57 Щеглова, О.С., Финансовый анализ отчетности / О.С. Щеглова // Экономика и жизнь. - 2016. - выпуск 7, апрель. 243 с.

58 Экономическая теория / под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича,

7-е изд. - СПб.: Питер, 2015. - 612 с.

59 Якимов, Д.В., Управление финансами предприятия: Научное издание / Д.В. Якимов – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2015. – 192 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерская отчетность ООО «Кеннель» за 2016-2018 гг.

1590 2016

кпп 280101001 Стр. 001

680a dd7a 510b de93 90b8 588a c0f5 919d

+

Упрощенная бухгалтерская (финансовая) отчетность

Форма по КНД 0710096

Номер корректировки 0

Отчетный период (код) 34

Отчетный год 2016

ООО "КЕННЕЛЬ"

(наименование организации)

Дата утверждения отчетности 29.03.2017

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД 46.71

Код по ОКПО 10335397

Форма собственности (по ОКФС) 16

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ) 65

Единица измерения: (тыс. руб. / млн. руб. - код по ОКЕИ) 384

На 4 страницах с приложением документов или их копий на _____ листах

+

Достоверность и полноту сведений, указанных в настоящем документе, подтверждаю:

- 1 1 - руководитель
- 2 - уполномоченный представитель

**ЗОРКИН
АНДРЕЙ
АЛЕКСАНДРОВИЧ**

(Фамилия, имя, отчество* руководителя (уполномоченного представителя) полностью)

Подпись _____ Дата _____
МП**

Наименование документа, подтверждающего полномочия представителя

Заполняется работником налоговой организации
Сведения о представлении документа

Данный документ представлен (код) _____

на _____ страницах

в составе (отметить знаком V)

0710001	<input type="checkbox"/>	0710002	<input type="checkbox"/>
0710003	<input type="checkbox"/>	0710004	<input type="checkbox"/>
0710005	<input type="checkbox"/>	0710006	<input type="checkbox"/>

с приложением документов или их копий на _____ листах

Дата представления документа _____

Зарегистрирован за № _____

Фамилия, И.О.*

Инициалы

* Отчество при наличии.

** При наличии.

+



1590 2023

кпп 280101001 Стр 002

dfeb eacl 5109 011d f0a9 d283 beb9 7550

Местонахождение (адрес)

Почтовый индекс 675000

Субъект Российской Федерации 28
(код)

Район

Город Г. БЛАГОВЕЩЕНСК

Населенный пункт
(село, поселок и т.п.)

Улица (проспект,
переулок и т.п.) УЛ. КРАСНОАРМЕЙСКАЯ

Номер дома
(владения) 77

Номер корпуса
(строения) ПОМ.

Номер офиса 1-3



Handwritten signature

1590 2030

кпп 280101001 Стр 003

5114 5864 510e 2e14 b7d5 f699 7e19 5347

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	1768	2206	883
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³				
	Запасы	1210	10572	14776	4128
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	68	147	158
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	7507	11568	6870
	БАЛАНС	1600	19915	28697	12039
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1370	1639	1042	91
	Целевые средства				
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды				
	Долгосрочные заемные средства	1410	3799	3799	4029
	Другие долгосрочные обязательства				
	Краткосрочные заемные средства	1510	10285	7850	5470
	Кредиторская задолженность	1520	4192	16006	2449
	Другие краткосрочные обязательства				
	БАЛАНС	1700	19915	28697	12039



1590 2047

кпп 280101001 Стр. 004

ab85 9fbd 510b 808c 12e7 c19c d862 d60d

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД 071000.

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код строки 3	За отчетный год 4	За предыдущий год 5
	Выручка ⁶	2000	102224	66931
	Расходы по обычной деятельности ⁷	2120	(101373)	(64813)
	Проценты к уплате	2330	(0)	
	Прочие доходы	2340	12	
	Прочие расходы	2350	(57)	(875)
	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(171)	(249)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	635	994



Handwritten signature in blue ink.



ИНН 2801187322

КПП 280101001 Стр. 002



+

Местонахождение (адрес)

Почтовый индекс: 675000

Субъект Российской Федерации 28
(код)

Район

Город Г. ВЛАГОВЕЩЕНСК

Населенный пункт
(посло, поселок и т.д.)

Улица (проспект,
переулок и т.д.) УЛ. КРАСНОАРМЕЙСКАЯ

Номер дома
(здания) 77

Номер корпуса
(строения) ПОМ.

Номер офиса 1-3



ИНН 2801187322
КПП 280101001 Стр. 003



+

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Показатели	Пояснения к показателям	Код строки	По отчетному сроку отчетного периода	По 31 декабря предыдущего года	По 31 декабря года, предыдущего предыдущему
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
—	Материальные необоротные активы ²	1150	3136	1768	2206
—	Нематериальные, финансовые и другие необоротные активы ³	—	—	—	—
—	Запасы	1210	10475	10572	14776
—	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3891	68	147
—	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	39097	7507	11568
—	БАЛАНС	1600	56599	19915	28697
ПАССИВ					
—	Капитал и резервы ⁵	1370	5061	1639	1042
—	Целевые средства	—	—	—	—
—	Фонд неликвидного и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	—	—	—	—
—	Долгосрочные зачемные средства	1410	20139	3799	3799
—	Другие долгосрочные обязательства	—	—	—	—
—	Краткосрочные заемные средства	1510	8940	10285	7850
—	Кредиторская задолженность	1520	22459	4192	16006
—	Другие краткосрочные обязательства	—	—	—	—
—	БАЛАНС	1700	56599	19915	28697



+



+





ИНН 2801187322
КПП 280101001 Стр. 004



+

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

¹ Показатели	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
—	Выручка ⁴	2 000	1 086 69	1 022 24
—	Расходы на обычную деятельность ⁷	2 120	(105454)	(101373)
—	Проценты к уплате	2 330	(90)	—
—	Прочие доходы	2 340	2	12
—	Прочие расходы	2 350	(99)	(57)
—	Налог на прибыль (доходы) ⁸	2 410	(607)	(171)
—	Чистая прибыль (убыток)	2 400	2 421	635

+

+



+



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Справка о результатах проверки текстового документа на наличие
заимствований

