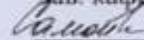


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

 Е.А. Самойлова

«02» 02 2021 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

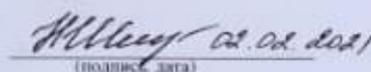
на тему: Управление финансовыми результатами ООО «КСК Хуафу»

Исполнитель
студентка группы 771-узб1

 02.02.21
(подпись, дата)

Е.А. Водолажская

Руководитель
зав. кафедрой, к.э.н.,
доцент

 02.02.2021
(подпись, дата)

Н.В. Шелепова

Нормоконтроль
ассистент

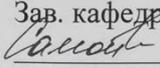
 02.02.2021
(подпись, дата)

С.Ю. Колупаева

Благовещенск 2021

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

Факультет экономический
Кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ
Зав. кафедрой
 Е.А.
Самойлова
«16» 11 2020 г.

ЗАДАНИЕ

К выпускной квалификационной работе студента Водолажской Елены Александровны

1. Тема выпускной квалификационной работы: Управление финансовыми результатами ООО «КСК Хуафу»

(утверждена приказом от 06.11.2020 № 2435-уч)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 02.02.2020 г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: бухгалтерская отчетность ООО «КСК Хуафу», материалы учебной литературы и справочно-правовых систем, ресурсы сети интернет.

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): 1. Теоретические основы управления финансовыми результатами организации. 2. Анализ управления финансовыми результатами ООО «КСК Хуафу». 3. Мероприятия по совершенствованию управления финансовыми результатами ООО «КСК Хуафу».

5. Перечень материалов приложения: Бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2017-2019 гг.

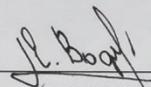
6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов) нет

7. Дата выдачи задания 16.11.2020 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы Н., Шелепова зав.кафедрой, канд. экон. наук, доцент

(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание)

Задание принял к исполнению (дата): 16.11.2020


(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 79 с., 23 таблицы, 8 рисунков, 50 источников, 2 приложения.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ, ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, ЛИКВИДНОСТЬ, ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ

Основная цель бакалаврской работы совершенствование управления финансовым результатом предприятия ООО КСК «Хуафу».

Объектом исследования является ООО КСК «Хуафу».

Предметом исследования являются финансовые результаты данного предприятия.

Период исследования: 2017 – 2019 гг.

Эмпирическую основу исследования составила годовая бухгалтерская финансовая отчётность ООО КСК «Хуафу» за 2017 – 2019 гг.

В первой главе рассмотрены теоретические основы управления финансовыми результатами организации.

Во второй главе проведён анализ управления финансовыми результатами деятельности ООО КСК «Хуафу», выявлены недостатки.

В Главе 3 на основе проведенного анализа финансовых результатов предложены мероприятия, направленные на повышение финансовых результатов и оценен экономический эффект проектных рекомендаций.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы управления финансовыми результатами организации	7
1.1 Экономическая сущность, задачи, объект и основные понятия финансовых результатов предприятия	7
1.2 Методики анализа финансовых результатов	14
1.3 Факторы и методика управления финансовыми результатами	26
2 Анализ управления финансовыми результатами ООО КСК «Хуафу»	33
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО КСК «Хуафу»	33
2.2 Анализ финансового состояния ООО КСК «Хуафу»	37
2.3 Анализ структуры и динамики финансовых результатов ООО КСК «Хуафу»	49
3 Совершенствование управления финансовыми результатами коммерческой организации на примере ООО КСК «Хуафу»	56
3.1 Предложения по управлению финансовыми результатами	56
3.2 Совершенствование управления финансовыми результатами ООО «КСК Хуафу»	60
Заключение	71
Библиографический список	75
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчётность	80
Приложение Б Справка о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований	83

ВВЕДЕНИЕ

В рыночной экономике основной целью предпринимательской деятельности является получение дохода.

Конечным финансовым результатом финансово-хозяйственной деятельности предприятия является доход.

Доход - важнейшая категория рыночных отношений, которая состоит из основных экономических показателей, характеризующий финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия; стимулирующая функция, проявляющаяся в процессе распределения и использования дохода.

Доходы-средства финансирования роста оборотных средств, обновления производства предприятия.

Одной из главных задач в развитии организации является управления финансовыми результатами.

Актуальность выбранной темы – обуславливается тем, что от правильной организации учёта и управления финансовыми результатами зависит эффективная продолжительная деятельность любого предприятия на рынке.

В данной бакалаврской работе рассмотрим финансовые результаты деятельности предприятия на примере

Основная цель исследовательской работы совершенствование управления финансовым результатом предприятия ООО КСК «Хуафу».

Для достижения поставленной цели ответим на следующие задачи по главам:

- изучить теоретические аспекты анализа финансовых результатов предприятия;
- провести анализ управления финансовыми результатами ООО КСК «Хуафу»;
- предложить совершенствование управления финансовыми результатами коммерческой организации на примере ООО КСК «Хуафу».

Для выполнения данной работы использовалась учебная литература

отечественных и зарубежных авторов.

Объектом исследования является ООО КСК «Хуафу».

Предметом исследования являются финансовые результаты данного предприятия.

Период исследования: 2017 – 2019 гг.

Эмпирическую основу исследования составила годовая бухгалтерская финансовая отчётность ООО КСК «Хуафу» за 2017 – 2019 гг.

Методологическим подходом исследования стали, следующие методы: статистическое наблюдение, анализ, коэффициентный анализ, экономика – математический метод, логический подход, табличный, метод сравнительного анализа.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическая сущность, задачи, объект и основные понятия финансовых результатов предприятия

Финансовое положение предприятия характеризуется расположением и использованием основных средств и источников их дохода. Эти данные отражаются в балансе предприятия, поскольку являются ключевым показателем системы учета финансовых результатов.

Выполняются следующие важные задачи при расчете финансовых результатов:

- знакомит собственников и руководителей с имущественным статусом хозяйствующего субъекта;
- из баланса они могут получить информацию о количестве и качестве запасов, находящихся в собственности предприятия;
- баланс в ближайшее время определит способность предприятия выполнять свои обязательства перед третьими лицами;
- содержание статьи активов и пассивов, внутренняя политика, позволяет внешним пользователям работать с организацией.

Являясь основной формой учета финансовых результатов, он позволяет определить состав и структуру активов предприятия за отчетный период, оборачиваемость расходов и оборотных средств, собственный капитал и обязательства, состояние и динамику дебиторской задолженности, платежеспособность предприятия.¹

Значение анализа финансово-хозяйственных результатов предприятия в условиях рыночных отношений очень важно.

На финансовые результаты деятельности предприятия влияет множество факторов, которые включают в себя:

- 1) в зависимости от места возникновения;

¹ Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ. – М. 2017. С. 283.

- 2) в зависимости от значимости результата-основной и не основной;
- 3) по строению - простые и сложные;
- 4) по времени действия

Финансовое состояние предприятия прежде всего один из важнейших внутренних и наиболее важных факторов финансовой устойчивости который тесно связан с производимой продукцией и технологией производства предприятия.²

К основным задачам анализа финансовых результатов относятся:

- оценка уровня доходности и динамики ее показателей;
- факторный анализ дохода от реализации продукции (услуг, работ) ;
- анализ финансовых результатов неосновной деятельности;
- анализ и оценка использования чистого дохода;
- анализ взаимосвязи производственных затрат, объемов производства и доходов;
- выполнение плана по реализации продукции и достижение планового дохода
- определение влияния объективных и субъективных факторов на финансовые результаты;
- определение суммы дохода и резервов повышения рентабельности;
- работы по использованию возможностей повышения рентабельности и рентабельности предприятия;
- подготовка мер по применению выявленных результатов.³

Финансовый результат - это конечный экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, который выражается в форме прибыли (дохода) или убытка.

В рыночных условиях хозяйствования прибыль является важнейшим экономическим показателем деятельности предприятия, она в обобщенном виде отражает результаты хозяйствования, продуктивность произведенных затрат.

² Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности. – Минск. 2016. С. 225.

³ Афанасьева Е.Б.. Комплексный анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия. М. 2015. С. 36

Когда предприятие производит собственный продукт, оно зарабатывает на нем деньги. Но это не означает прибыль. Для получения финансовых результатов необходимо согласовать себестоимость продукции со стоимостью продукции и ее дальнейшей реализацией. Предприятие получает прибыль: если выручка превышает затраты; если выручка равна стоимости, покрывает только затраты на производство и его дальнейшую продажу; а если затраты превышают выручку, компания несет убытки, то есть отрицательные финансовые результаты, которые приводят к тяжелой финансовой ситуации, банкротству.

Прибыль - это конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, который в целом отражает разницу между ценой продукта и себестоимостью продукции, а с точки зрения предприятия показывает разницу между выручкой от продаж и себестоимостью реализации.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, полученный при производстве материалов в процессе предпринимательской деятельности. Чистая прибыль на уровне предприятия представлена в форме прибыли. Прибыль как основной результат предпринимательской деятельности удовлетворяет потребности предприятия, сотрудников и государства в целом.⁴

Прибыль как важная категория рыночных отношений выполняет ряд важных функций:

- прибыль - это показатель эффективности предприятия, из которого можно увидеть коэффициенты рентабельности эффективной работы;

- прибыль выполняет стимулирующую функцию, что является основным источником роста собственного капитала. В рыночных условиях владельцы капитала и менеджеры могут принимать решения о дивидендной и инвестиционной политике для будущего развития предприятия, ориентируясь на размер прибыли. Прибыль в рыночной экономике является источником и движущей силой обновления выпуска и производственных ресурсов;

⁴ Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы, расходы и финансовый результат. - М. 2016. С. 56-57.

- прибыль для членов команды - источник социального благополучия. Выплата дивидендов, налогов, а также материальных выгод производятся за счет прибыли, остающейся на предприятиях в виде баланса после других выплат, социальных выплат работникам и т.д.;

- прибыль - это источник доходов бюджета разного уровня. Он может поступать в бюджет в виде налогов, а также в виде экономических санкций и используется для различных конкретных целей из бюджета.

Рентабельность такого предприятия - ключевой фактор его социально-экономического развития. Поэтому важно определить механизм, который принесет пользу компании.

Валовая прибыль определяется как разница между общей производственной себестоимостью проданных товаров и выручкой от продажи товаров (услуг и работ).

Чистая прибыль (нераспределенная прибыль) определяется с учетом баланса внереализационных расходов и доходов, находящихся в распоряжении предприятия.⁵

Производственная и коммерческая деятельность на предприятиях связана с использованием основного производственного капитала - основного и оборотного капитала. Такое распределение производственного капитала зависит от характера их оборота и формы их участия в производстве готовой продукции.

Производственное оборудование на предприятиях - это материально-техническая база производственного процесса. В рыночной экономике первоначальное формирование производственного оборудования, его эксплуатация и увеличивающееся воспроизводство осуществляется при непосредственном участии фондов: с помощью которых создаются целевые фонды, которые используются для приобретения, использования и восстановления инструментов. Благодаря финансам происходит постоянная полная оборачиваемость производственного капитала (основных оборотных

⁵ Маркарян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности. – М. 2015. С. 218.

средств) предприятий. Это достигается за счет привлечения финансовых ресурсов для покупки, воспроизводства или замены натуральных элементов производства - инструментов и материалов. Состоящий из инструментов и предметов труда,

В настоящее время одним из новых видов внеоборотных активов являются нематериальные активы. Нематериальные активы - это нематериальные активы, используемые в течение длительного (более одного года) периода для получения общего годового дохода. Их появление в составе активов предприятия связано с переходом на рыночные отношения, необходимостью приближения их к мировым практикам ведения бизнеса.

Основной производственный капитал и нематериальные активы вовлечены в производственный процесс в течение длительного времени и постепенно переносят свою стоимость в стоимость нового продукта по мере его обесценивания. Процесс передачи называется амортизацией, доля переданной стоимости - нормой амортизации, а денежное выражение этой доли называется амортизацией.

В существующих субъектах хозяйствования основной и оборотный капитал заменяется после продажи продукции (услуг) и получения соответствующего дохода. Этот доход используется для замещения амортизированных основных средств в форме амортизации, а оставшаяся часть выручки от продажи продукции используется для приобретения запасов, которые являются частью оборотного капитала. При создании или расширении новых предприятий значительная часть средств формируется за счет взносов учредителей, привлекающих средства от продажи акций: для госпредприятий - это бюджетные и внебюджетные фонды. Часть средств направляется высшему руководству. В последнее время в качестве источника финансирования широко используются средства иностранных инвесторов.

Источником финансирования роста капитала на действующих предприятиях является чистая прибыль (прибыль), которая остается в распоряжении предприятия и направляется непосредственно на эти цели, а

также через финансовые фонды - фонд развития производства (фонд), фонд производственного и социального развития, финансовый резерв, другие инвестиционные фонды). Для этого также используются банковские кредиты: краткосрочные кредиты для финансирования основных средств, краткосрочные кредиты для финансирования оборотного капитала. Кроме того, источником оборотных средств является рост кредиторской задолженности и фиксированных пассивов (заработная плата, другие виды задолженности по отчислениям на социальные нужды).

Таким образом, источники финансирования создания производственного капитала и его роста можно сгруппировать на собственные, заемные и заемные средства. Важнейшая составляющая оборотных средств, так как их наличие, сохранность, соотношение других средств определяет степень финансовой устойчивости предприятия на том или ином рынке.

Собственные средства хозяйствующих субъектов включают первоначальные взносы учредителей, амортизацию и чистую прибыль (прибыль).

Изначально источником приобретения производственного капитала, нематериальных активов, оборотных средств при создании хозяйствующих субъектов является уставный капитал. За его счет создаются необходимые условия для ведения бизнеса. Размер уставного капитала отражается в бухгалтерском балансе и служит основным критерием оценки финансовой устойчивости предприятия, фирмы.

Последующее приобретение основного капитала использует сбережения, полученные предприятиями в результате экономической деятельности. Они включают, но не ограничиваются, амортизационные отчисления и доход (прибыль) от продажи продукции.

Основным источником инвестиций в производство на государственных предприятиях являются бюджетные средства и централизованные внебюджетные фонды, а в негосударственных предприятиях - акционерный

капитал. Дальнейшее развитие производственной базы осуществляется за счет внутренних ресурсов и заемных средств предприятий.

Заемные средства включают деньги, полученные от размещения акций, взносы сотрудников, юридических и физических лиц.

Займы включают в себя долгосрочные ссуды от коммерческих банков, покупку основных средств на основе финансового лизинга и инвестиционные налоговые ссуды.

Формирование капитала - объективная предпосылка для открытия бизнеса. Результаты этой деятельности отражаются в виде готовой продукции (выполненных работ и оказанных услуг).

Разница между выручкой от продаж и себестоимостью составляет валовую прибыль. Однако стоимость этой схемы не покрывает всех затрат - некоторые из них являются периодическими, в частности:

- общехозяйственные и административные расходы (сумма общехозяйственных и административных расходов);

- затраты на продажу (продажа запасов);

- процентные расходы (ссуды, аренда имущества и прочие процентные расходы).

- разница между валовой прибылью и расходами за период отражает финансовый результат операционной деятельности и называется «операционным доходом (или убытком)».

- прибыль (или убыток) от внеоперационной деятельности - от передачи активов, переоценки ценных бумаг и т. Д. полученный финансовый результат.

- сумма дохода (убытка) от операционной деятельности и дохода (убытка) от внеоперационной деятельности отражает прибыль (убыток) от обычной деятельности до налогообложения.

Организация, занимающаяся любым видом бизнеса, рассчитывает прибыльность и хочет, чтобы бизнес был прибыльным. Доход компании складывается из двух составляющих: цены и затрат. Как известно, цена зависит

от соотношения спроса и предложения, поэтому мы не можем поднять цену по собственному желанию.

1.2 Методика анализов финансовых результатов

Профессиональное финансовое управление неизбежно требует детального анализа, позволяющего более четко оценить неопределенность ситуации посредством количественных методов исследования.

Общие показатели содержания основного отчета о финансовых результатах предоставляют пользователям большой объем информации и определяют основные области анализа для четкой оценки финансового положения.

Анализ финансового состояния в краткосрочной перспективе основан на расчете показателей удовлетворительной оценки структуры баланса.

В долгосрочной перспективе анализ финансового положения исследует структуру источников финансирования, уровень зависимости организации от внешних инвесторов и кредиторов.

Кроме того, при изучении анализа финансовых результатов необходимо учитывать следующие цели. Необходимо рассмотреть баланс и обороты на всех синтетических счетах в регистре бухгалтерского учета сравниваются с данными аналитического отчета. Для сравнения данных баланса на начало и конец года их необходимо согласовать с утвержденной номенклатурой баланса и разделами по разделам на начало года по каждой позиции (если есть изменения в номенклатуре статей баланса).⁶

Текущие активы и краткосрочные обязательства не подлежат взаимозачету. Некоторые статьи баланса не следует включать в другие статьи или от них нельзя отказываться (например: дебиторская задолженность не может быть покрыта кредиторской задолженностью)

Таким образом, идентификация оборотных активов и обязательств в отчете о финансовых результатах и раскрытие их содержания важны для отчета

⁶ Крылов С. И. Финансовый анализ. М. 2016. С. 567.

о финансовых результатах, а также для пользователей, и их необходимо анализировать.

Фактические показатели анализа финансовых результатов включают:

- доход от реализации готовой продукции / работ, услуг /;
- налог;
- операционная прибыль;
- себестоимость;
- управленческие и коммерческие расходы;
- доход от обычной деятельности после налогообложения;
- доход от чрезвычайных ситуаций;
- чистая прибыль признается конечным финансовым результатом деятельности предприятия.⁷

Расчет финансовых результатов обычно отражает производительность жизни и материальные затраты на рабочую силу, результаты экономики компании. Одни экономисты относят его к показателю экономической эффективности, другие экономисты относят к эффективности предприятия.

Анализ финансовых результатов на современном рынке очень важен.

Поскольку расчет финансовых результатов является основным источником производственного и общественного развития компании в рыночной экономике, целью любого предприятия является расчет финансовых результатов. Объем отчетности о финансовых результатах влияет на успешность предприятия, его самофинансирование.

Каждая компания покрывает свои текущие и финансовые затраты из собственных источников. Предоставляет краткосрочные банковские ссуды и коммерческие ссуды на случай временной нехватки.

По расчету финансовых результатов предприятие выполняет свои обязательства перед бюджетом, банками перед другими предприятиями и организациями. Поэтому расчет финансовых результатов является важным показателем производственных и финансовых показателей.

⁷ Успенская, И. Н. Финансовый анализ. – М. 2017. С. 39.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность предприятия. Важнейшие из них - это показатели прибыли, которые составляют основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширения производства, решения социальных проблем и материальных потребностей работников. Прибыль покрывает часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями. Таким образом, показатели рентабельности являются наиболее важными при оценке производственных и финансовых показателей предприятия.⁸

Поскольку конечный финансовый результат предприятия - это балансовая прибыль или убыток, который представляет собой сумму результатов продаж продукции (выполненных работ, оказанных услуг) и прочих продаж, а также остаток доходов и расходов от невыполненных операций, ключевой показатель в оценке деятельности предприятия за данный период с помощью четких показателей доходов и расходов, выделяемых в достаточном количестве для определения ущерба.

Прибыль от продажи продукции занимает наибольший удельный вес в структуре валовой прибыли. Она представляет собой конечный результат деятельности организации, как в сфере производства, так и обращения. Формализованный результат прибыли от реализации продукции ($ПР_p$) можно представить в формуле 1):

$$ПР_p = ВР - С - КР - УР, \quad (1)$$

где ВР – выручка от продажи продукции (работ, услуг);

С – себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

⁸ Каранина, Е. В. Финансы. - М. 2015. С. 170.

Элементы доходов и расходов в отчете о финансовых результатах напрямую связаны с размером результатов деятельности. Доход - это увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме прибыли или увеличения активов или уменьшения обязательств, что приводит к увеличению капитала, кроме увеличения, связанного с взносами участников капитала.

Расходы - уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода в виде потери или уменьшения активов или возникновения обязательств, что приводит к уменьшению капитала, кроме уменьшения, связанного с распределением капитала между участниками.

Выручка включает как выручку компании, так и прочие доходы. Доход компании - это выручка от обычной деятельности, имеющей различные названия, включая продажи, проценты, дивиденды и лицензионные сборы.⁹

В своей работе Смирнов, А.С.¹⁰ утверждает, что при анализе результатов производства используются следующие показатели прибыли:

- балансовая прибыль, то есть не только результаты реализации товаров, но и ее фактические и относительные показатели. Результаты продаж переработанной промышленной продукции, доходов и расходов от вспомогательного производства и выполнения работ, производственных услуг, экспортных операций. Другими словами, балансовая прибыль предприятия складывается из баланса доходов и расходов различных видов экономической деятельности за отчетный период;

- значение этого анализа состоит в том, чтобы определить деятельность отдельных факторов путем сравнения прибыли от продажи товаров, начального периода прибыли анализируемого предприятия в отчетном периоде и изменений в другом предприятии за тот же период.

⁹ Успенская, И. Н. Финансовый анализ. – М. 2017. С. 39.

¹⁰ Смирнов, А.С.. Финансовый анализ. М. 2016. С. 43.

Описание финансовых результатов предприятия не может ограничиваться показателями совокупной прибыли, потому что трудно понять реальный размер прибыли - в какой экономике, в какой отрасли эффективно используются ресурсы. Увеличение прибыли может быть связано с увеличением себестоимости продукции, что приводит к девальвации денег. В этом случае наиболее надежным показателем эффективности производства является рентабельность, которая представляет собой отношение балансовой прибыли к общей стоимости реализации.

Г. В. Савицкая называет следующие показатели прибыли:

1. Балансовая прибыль состоит из доходов и расходов по финансовым результатам, работам и услугам, прочим продажам, внереализационным операциям.

Финансовые результаты работы, услуг:

а) объем реализации продукции состоит из переменных остатков готовой продукции, выпуска готовой продукции, изменений в отгруженной продукции без оплаты;

б) состав товарной продукции;

в) продажная цена, которая состоит из качества продукта, рынка продуктов, рынка сбыта и изменений цен в процессе девальвации;

г) стоимость продукции.

При расчете прибыли, убытка и общего дохода учитываются:

- доходы и расходы;

- налог;

- указывается единовременная сумма общих доходов, расходов.

Если предприятие не показывает прибыль, убыток и общий доход отдельно, они не отображаются в прибыли, убытке и общей прибыли.

Операционная прибыль, внереализационная прибыль (убыток) - чистый финансовый результат, определяемый как разница между валовой прибылью и текущими расходами.

Соответственно, доход от операционной деятельности может быть получен от продажи запасов, услуг, а также в виде процентов, дивидендов, комиссий, в зависимости от вида операционной деятельности. Кроме того, доход от вспомогательной деятельности (убытки) отражает доходы (убытки) от вспомогательной деятельности организации. Доход от вспомогательной деятельности включает доход от продажи внеоборотных активов, доход от покупки ценных бумаг, покупки и перепродажи и т.д.¹¹

А текущие затраты - это затраты, которые не включаются в себестоимость продукции / товаров, работ, услуг). Периодические расходы:

- общие и административные расходы;
- расходы на продажу;
- расходы в процентах.

Валовой доход играет важную роль в определении следующего финансового результата. Валовой доход - это финансовый результат от реализации продукции / товаров, работ, услуг / и определяется как разница между доходом от продажи продукции / товаров, работ, услуг / и стоимостью проданных товаров (товаров, работ, услуг).

Также одна из методик оценки финансового результата компании, это показатели рентабельности.

На практике используются несколько показателей рентабельности предприятия.

Рентабельность производства возможна только при учете всей продаваемой продукции и ее отдельных видов . В первом случае он определяет соотношение прибыли от продажи товара и затрат на его производство и реализацию. Рассчитывает рентабельность всей проданной продукции по отношению к прибыли от продажи товарной продукции ; по прибыли баланса - выручка от реализации продукции; по чистой прибыли - доход от реализации продукции. Показатели рентабельности реализации всей продукции дают

¹¹ Колчина, Л. В. Финансы организации. - М. 2017. С. 260.

представление об эффективности текущих расходов предприятия и доходах от реализации продукции.

Рентабельность производственных фондов - это отношение балансовой прибыли к средней стоимости основных средств и оборотных средств за год. Этот показатель также можно рассчитать из чистой прибыли.

Рентабельность предприятия рассчитывается по стоимости имущества, находящегося в его распоряжении. В расчетах используются показатели баланса и чистой прибыли.

Рентабельность собственных средств предприятия определяется соотношением собственных средств, которое рассчитывается на балансе чистой прибыли.

Процентная ставка по кредиту, способствующая формированию прибыли:

- доход от вклада других предприятий;
- доход по ценным бумагам;
- Превышение штрафов, пени, нестабильность оплаты.

Это главное требование при решении различных задач хозяйственного ведения - максимальная оптимизация определенного объема затрат .

Важно не только, сколько продукта производится, но и сколько труда затрачивается на его производство. Это означает, что необходимо использовать сырье, чтобы получать больше продукции для каждого вида сырья, снижать стоимость производства, увеличивать прибыль предприятий, повышать эффективность производства.

Если компания пытается найти внутренние экономические резервы и суммировать основные области использования , их можно разделить на три группы.

Эффективность производства будет повышена, во-первых, за счет улучшения использования основных фондов , во-вторых, за счет более эффективного использования оборотных средств и в-третьих, за счет повышения эффективности текущих затрат на рабочую силу .

Главное условие повышения экономической эффективности предприятия - это максимизация производительности и снижение затрат. В других подобных случаях известно, что чем ниже стоимость продукта, тем выше эффективность. На эффективность предприятия также существенно влияет качество продукта или выпускаемой продукции, так как оно может продавать высококачественные промышленные товары по высокой цене.

Рентабельность совокупного капитала рассчитывается следующим образом :

$$R = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Всего источники средств}}, \quad (2)$$

Этот показатель наиболее интересен инвесторам.

Для расчета рентабельности собственного капитала используют формулу:

$$R = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (3)$$

Данный коэффициент показывает прибыль от каждой инвестированной денежной единицы.

При необходимости анализа рентабельности продаж на основании выручки и прибыли, рассчитать рентабельность можно по отдельным видам продукции или всем его видам в целом.

- валовая рентабельность;
- рентабельность продаж;
- чистая рентабельность.

Расчет валовой рентабельности осуществляется следующим образом:

$$R = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}, \quad (4)$$

Показатель валовой рентабельности отражает эффективность производственной деятельности и эффективность ценовой политики предприятия.

Для расчета рентабельности продаж используют следующую формулу:

$$R = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от реализации}}, \quad (5)$$

Чистая рентабельность:

$$R = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}, \quad (6)$$

Если на протяжении определенного периода времени показатель рентабельности продаж неизменен при одновременном снижении показателя чистой рентабельности, это может говорить о возрастании расходов и получении убытков от участия в капитале других предприятий, либо об увеличении суммы выплат налоговых платежей. Данный коэффициент демонстрирует полное влияние финансирования предприятия и структуры капитала на его рентабельность.

Рентабельность производства:

- валовая рентабельность производства.
- чистая рентабельность производства;

Эти показатели отражают прибыль предприятия с каждого рубля, затраченного на производство продукта.

Для расчета валовой рентабельности производства применяют формулу:

$$R = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Себестоимость продукции}}, \quad (7)$$

Показывает, сколько рублей валовой прибыли приходится на один рубль затрат, которые формируют себестоимость реализованного продукта.

Чистую рентабельность производства рассчитывают:

$$R = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Себестоимость продукции}}, \quad (8)$$

Этот показатель показывает, сколько рублей чистой прибыли приходится

на рубль реализованного продукта.¹²

Следует отметить, что анализ финансовых результатов деятельности предприятий следует дополнять факторным анализом, позволяющим выявить факторы, оказывающие влияние на изменение результативного показателя.

Налогооблагаемая прибыль - это сумма налогооблагаемой прибыли и налога на имущество. Доход, облагаемый налогом на прибыль (в случае ценной бумаги и трехстороннего совместного предприятия), учитывается только при расчете налогового кредита с учетом общих затрат бюджета, полученных сверх уровня прибыльности.

В процессе анализа необходимо изучить состав, структуру, изменение балансовой прибыли и выполнение плана за отчетный год. При изучении роста прибыли необходимо учитывать влияние фактора обесценения на изменение суммы. Для этого выручка корректируется от среднего индекса развития цен к среднему продукту предприятия в отрасли, а затраты на реализацию сокращаются за счет их увеличения в результате роста цен на потребительские ресурсы в анализируемом периоде. Увеличение суммы дохода определяется видом каждого продукта. Его основные источники - увеличение продаж, снижение затрат и рост цен за счет улучшения качества продукции, поиск наиболее эффективного рынка сбыта, продажи в наиболее благоприятные сроки.

Негашев Е.В.¹³ в своей работе характеризует систему взаимосвязанных показателей финансовой деятельности предприятия за определенный период времени. К ним относятся: выручка / валовая прибыль / реализация продукции (работ, услуг), результаты (доходы или расходы), баланс доходов и расходов по внереализационным операциям, балансовая прибыль или убыток, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия.

В работе Балабанова Ш. Т. определены следующие цели финансовой

¹² Быкова Н. Н. Сущность понятия финансовых результатов предприятия в трактовке разных авторов // Молодой ученый. 2018. №29. С. 369.

¹³ Балабанова Ш. Т.. Финансовый и инвестиционный анализ. – Тамбов. 2017. С. 23.

деятельности хозяйствующего субъекта: ¹⁴

- демонстрация рентабельности и финансовой устойчивости;
- изучить эффективность использования финансовых ресурсов;
- определение положения / состояния / хозяйствующего субъекта и количественной меры его финансовой устойчивости и конкуренции на финансовом рынке;
- оценка уровня выполнения запланированных финансовых мероприятий, программ, планов финансовых показателей;
- размерная оценка для устранения имеющихся недостатков и увеличения отдачи от финансовых ресурсов.

Анализ финансового состояния предприятия состоит из:

- анализ рентабельности;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ кредитоспособности;
- изучение использования капитала;
- изучение уровня самофинансирования;
- самофинансирование и самофинансирование анализ убытков от курсовой разницы. ¹⁵

Выделены следующие основные подходы к анализу финансовых результатов: сравнение, обобщение и группировка.

В отдельных случаях может быть использован метод экономико-математического моделирования (обратный и корреляционный анализ). При этом рентабельность хозяйствующего субъекта характеризуется реальными и сопоставимыми показателями. Фактическая норма прибыли - это сумма доходов. Относительный показатель - уровень доходности.

В процессе анализа изучается динамика изменения объема отчетности о финансовых результатах, уровень рентабельности и факторы, влияющие на нее. Основными факторами, влияющими на расчет финансовых результатов,

¹⁴ Нагишев, Е.В. Управление финансовыми результатами предприятия. – М. 2017. С. 8.

¹⁵ Колчина, Л. В. Финансы организации. - М. 2017. С. 260.

являются размер выручки от реализации продукции, уровень себестоимости, рентабельности, доходов от внереализационных операций, размер налога на прибыль и других налогов по ним.

Анализ проводится за один год. В хозяйствующем субъекте плановые показатели составляются на добровольной основе для внутреннего пользования.

А. П. Шеремет отмечает, что цель финансового анализа - оценить прошлые результаты, текущее и будущее состояние предприятия. На первом этапе необходимо определить направление анализа, то есть сравнить его с прошлой производительностью предприятия и средней производительностью за период или нет?

Все это требует собственных методов анализа, большого сбора информации.

На втором этапе оценивается качество обесценения, дохода, а также влияние методов расчета и других финансовых результатов. Размер дохода от продажи продукции зависит от способов списания безнадежных долгов, принятая цена товарно-материальных ценностей является методом доплаты на амортизацию.

На третьем этапе анализ выполняется основными методами:

- по горизонтали - сравнение каждой позиции баланса / с предыдущим периодом или сравнение другой отчетной формы с предыдущим периодом:

- вертикальный - для определения структуры общих финансовых показателей и влияния каждой позиции на результаты;

- тренд - идентификация тренда. Сравнение количество отчетов за предыдущий период по каждой отчетной позиции.

Тренд основан на возможных будущих индикаторах с последующим направленным анализом.

Расчет финансовых результатов и рентабельности предприятия будет показателем интенсификации производственной и сбытовой деятельности. Для

более глубокого анализа отчета о финансовых результатах необходимо соответствующим образом сгруппировать влияющие факторы.

К группе внешних факторов:

- природные условия, транспорт и другие факторы, т. е. одно предприятие несет дополнительные затраты, а другое приносит дополнительную выгоду;
- изменения оптовых цен на продукцию, не предусмотренных планом предприятия, цен на сырье, расходные материалы, полуфабрикаты, услуги и задания, торговые скидки, размер амортизации, заработной платы и надбавок;
- сумма других сбережений, налогов, уплаченных предприятием;
- поставщиков по экономическим вопросам, влияющим на предприятие, снабжение - сбыт, повышение экономического, финансового, банковского и других нарушений общественного порядка.

Показатель финансовых результатов характеризует реальную эффективность предприятия. Уровень доходности авансов определяется доходностью активов, вложенных в предприятие. Начальным этапом расчета дохода является оборот продукции. Выручка от реализации продукции, работ и услуг характеризует возврат авансовых платежей по завершению производственной деятельности предприятия. Изменения в продажах существенно влияют на финансовые результаты.

Таким образом, основными задачами анализа финансовых результатов являются: оценка изменения показателей доходов, организация и распределение их фактической суммы; является мерой различных факторов, влияющих на успех.

1.3 Факторы и методика управления финансовыми результатами

Для эффективного управления финансовыми результатами хозяйствующего субъекта в современных условиях необходимо выявить и проанализировать факторы, которые оказали на них максимальное влияние, поскольку все факты экономической жизни хозяйствующего субъекта взаимосвязаны и без тщательного анализа невозможно сделать достоверные выводы о результатах действий, а также определить производственные запасы.



Рисунок 1 – Факторы влияющие на изменение прибыли предприятия

К. Мингалиев выделяет следующие группы факторов, влияющих на прибыль предприятия:

- образующие прибыль факторы (выручка от продажи продукции и активов, внереализационные доходы, безвозмездная финансовая помощь);
- взаимовлияющие факторы (себестоимость продукции, цены, тарифы, производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, налоги и налоговые санкции, процентные ставки по кредитам);
- факторы распределения (платежи в бюджет и внебюджетные фонды, платежи банкам на погашение кредитов и уплату процентов по ним);
- факторы использования (капитальные затраты, затраты на социальное развитие, дивиденды, материальная помощь).

Г. Н. Чернышова факторы, влияющие на прибыль предприятия, подразделяет на факторы первого уровня (цена, себестоимость, ассортимент,

объем продукции) и факторы второго уровня, влияющие на них (например, на величину цены продукции влияют такие факторы, как предпочтения покупателей, упаковка товара, место продажи, рентабельность продукции).

Современная экономическая теория как главная цель выдвигает обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия, которое заключается в максимизации рыночной стоимости предприятия. Это положение разделяется многими современными учеными в области управления прибылью, поскольку, по их мнению, оно как нельзя лучше реализует финансовые интересы собственников предприятия.

И. Бланк¹⁶ также связывает цель управления прибылью с максимизацией благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном примере. Эта цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Но исходя из этого ученый выделяет задачи.

Некоторые из них:

- обеспечение максимизации размера сформированной прибыли предприятия, что соответствует ресурсному потенциалу и рыночной конъюнктуре;

- обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем сформированной прибыли и допустимым уровнем риска;

- обеспечение высокого качества сформированной прибыли;

- обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия;

- обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде;

- обеспечение постоянного роста рыночной стоимости предприятия.

Процесс управления финансовыми результатами рассматривают как систему принципов и методов разработки и реализации управленческих

¹⁶ Бланк И. А. Управление прибылью. – М. 2017. С.56.

решений, связанных с обеспечением такого состояния финансовых ресурсов, их формированием и распределением, которая позволила бы предприятию развиваться на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности, а также обеспечения и поддержания финансового равновесия предприятия.

Основой эффективного функционирования предложенной системы управления прибылью является согласованное, целенаправленное, взаимодополняющее функционирование всех составляющих системы.

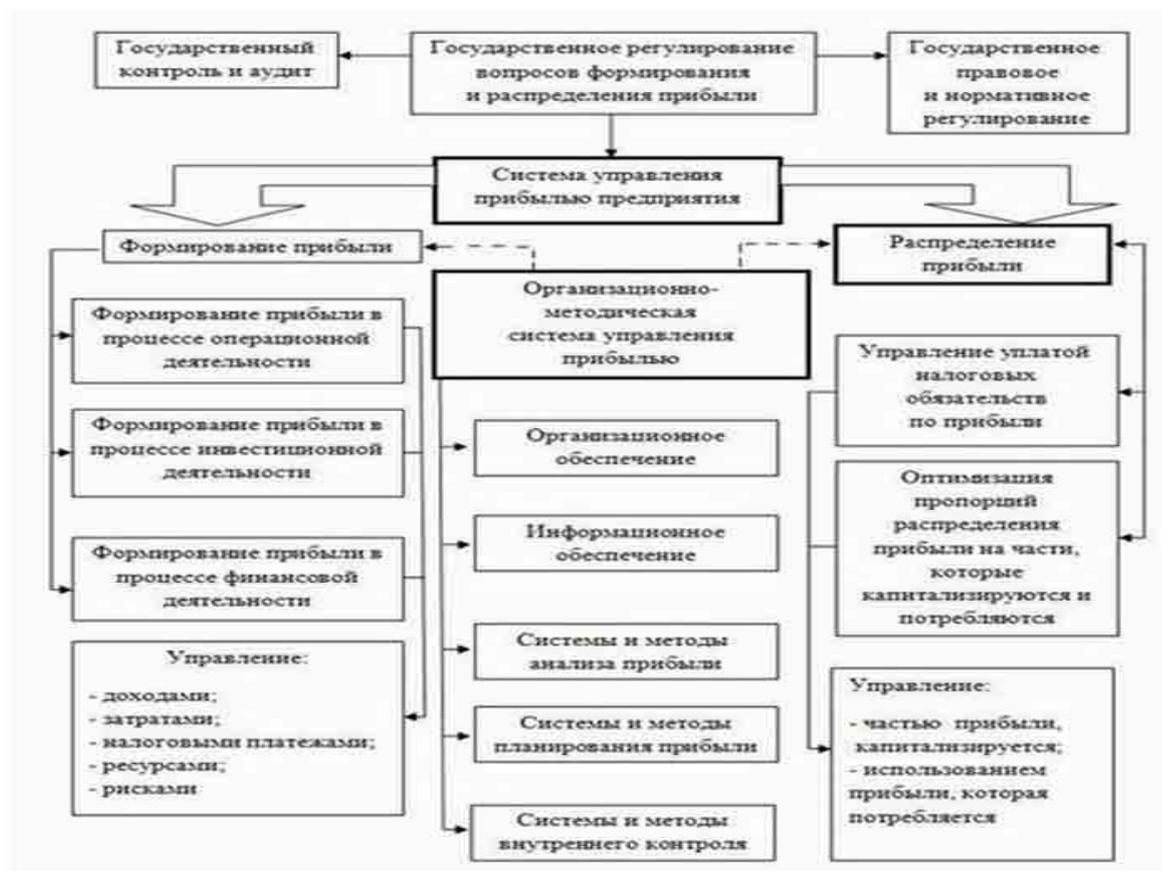


Рисунок 2 - Система управления финансовым результатом предприятия

На основе политики управления финансовыми результатами формируется система текущего планирования, формирования и распределения прибыли, что предполагает разработку различных видов планов, основой которых являются:

- запланированные объемы операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия;
- целевые показатели, полученные в процессе формирования политики

управления прибылью;

- действующая система ставок налоговых платежей;
- результаты анализа прибыли за предыдущий период;
- система разработанных на предприятии норм и нормативов затрат

отдельных видов ресурсов.¹⁷

Основой информационной базы управления являются показатели финансового учета, на основе которых осуществляется комплексный анализ, прогнозирование и текущее планирование результатов деятельности. Стандартизированный порядок ведения финансового учета, установленные нормативные сроки предоставления показателей и высокая степень их надежности способствуют росту прибыли и повышению ее качества.

Основным видом текущего плана является план доходов и расходов операционной деятельности, целью разработки которого является формирование суммы чистой прибыли от операционной деятельности.

Прибыль, которая остается в распоряжении предприятия, не тождественна чистому притоку.

В условиях рыночных отношений возникает необходимость резервировать средства в связи с проведением рискованных операций и, как следствие этого, потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому при использовании чистой прибыли предприятия должны создавать финансовый резерв, то есть фонд риска.

Все текущие планы отражают показатели формирования и использования прибыли и разрабатываются на год в поквартальном разрезе. Кроме системы текущего планирования на предприятии разрабатывается система оперативного планирования, назначение которой – разработка системы бюджетов.

Бюджет детализирует показания текущих планов и является главным плановым документом, который доводится до центров ответственности всех типов.

Как показывает практика, эффективное планирование возможно только

¹⁷ Долматова, О. В. Анализ хозяйственной деятельности по отраслям. – Саратов. 2019. С. 55.

при условии опыта и предыдущих результатов, установленных причинно-следственными связями, которые достигаются в процессе анализа показателей прибыли и его качества.

Ключевым элементом организации и реализации модели управления прибылью субъекта хозяйствования является определение стратегии управления.

В целом стратегия является обобщающей совокупностью отдельных, взаимосвязанных действий, реализация которых является необходимой для достижения установленных долгосрочных целей путем координации и распределения ресурсов.

Соответственно, стратегия позволяет определить особенности и ключевые параметры формирования и реализации модели управления прибылью на конкретном предприятии исходя из специфики его финансово-хозяйственной деятельности.

Главным индикатором управления прибылью выступают показатели прибыли, которые отражают уровень относительной эффективности результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия по сравнению с затратами, связанными с получением таких результатов (например, доходность инвестиций; доходность акций, доходность собственного капитала).

Механизм распределения прибыли должен быть построен так, чтобы целиком способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

Многие ученые считают главным направлением по управлению финансовыми результатами, обеспечивающим успех и достижение целей управления предприятием в условиях рыночной экономики, управление качеством прибыли.

Процесс ее управления осуществляется путем реализации функций: планирования, прогнозирования, анализа, организации, мотивации и контроля. "Управление качеством-это целостный процесс скоординированного воздействия на объекты управления для установления, обеспечения и

поддержания необходимого его уровня качества, обеспечивающий требования потребителей и общества в целом».

Этот показатель может измеряться как фактическая, плановая или нормативная величина в зависимости от поставленной задачи и периода оценки. В целом оценка качества прибыли предприятия базируется на определенной системе показателей и критериев.

А. Хистева¹⁸ дает определенную количественную оценку качества прибыли предприятия с учетом финансовых подходов и коэффициентов. Качественным критерием оценки качества прибыли на стадии ее использования является условие гармоничного удовлетворения интересов собственников и работников предприятия через соблюдение оптимальных пропорций в использовании чистой прибыли. Количественным критерием такой оценки использовать рост интегрального показателя экономической эффективности предприятия

¹⁸ Хистева А.В. Качество прибыли и его влияние на устойчивое развитие торгового предприятия // Экономика 2016. № 2. С.34.

2 АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ООО КСК «ХУАФУ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО КСК «Хуафу»

Общество с ограниченной ответственностью Коммерческо-строительная компания «Хуафу» является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствии с Гражданским кодексом и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью»

ООО КСК «Хуафу» - это организационная единица, состоящая из производственно-технических единиц, которая может самостоятельно выполнять административно-хозяйственную работу.

Основная цель компании - удовлетворение потребностей населения товарами и получение дохода.

Юридический адрес ООО "КСК "Хуафу" - 675000, Амурская область, город Благовещенск, улица Островского, 42.

Регистрационные данные компании:

ИНН / КПП 2801033756 / 280101001.

Основным видом деятельности общества является разборка и снос зданий.

Также ООО КСК «Хуафу» осуществляет следующие дополнительные виды деятельности:

- добыча декоративного и строительного камня, известняка, гипса, мела и сланцев;
- добыча прочих полезных ископаемых, не включенных в другие группировки;
- производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве;
- строительство жилых и нежилых зданий;
- строительство инженерных коммуникаций для водоснабжения и водоотведения, газоснабжения;
- строительство местных линий электропередачи и связи;

– расчистка территории строительной площадки и др.

Уставный капитал общества составляет 1237 тыс. руб. и принадлежит иностранной компании Обществу с ограниченной ответственностью корпорация «Хуафу».

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества– генеральным директором.

Генеральный директор назначается на должность решением единственного учредителя.

На рисунке 3 представлена структура управления ООО КСК «Хуафу».

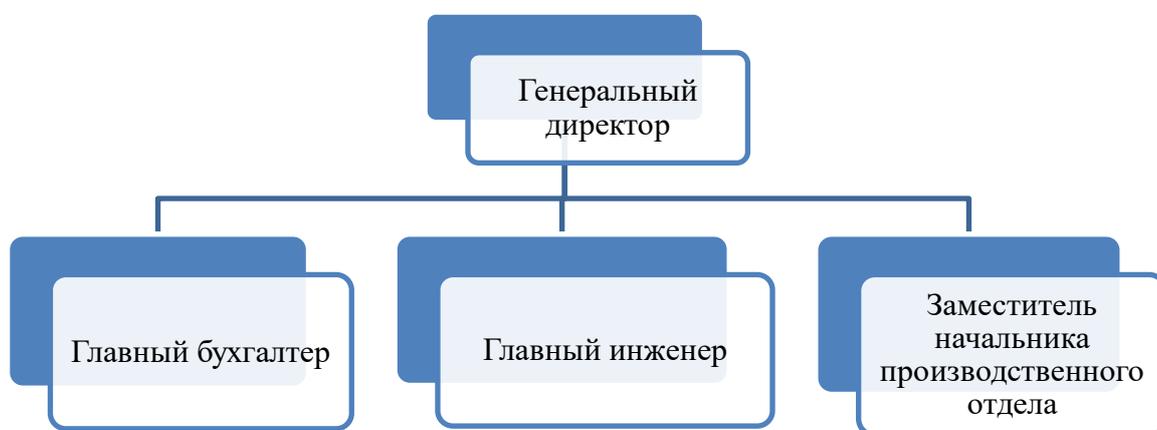


Рисунок 3 – Организационная структура ООО КСК «Хуафу»

Некоторые из основных целей компании:

- завоевать большую долю рынка своей продукцией;
- производство качественной продукции;
- быть лидером рынка продаж;
- рациональное использование доступного сырья, трудовых и финансовых ресурсов;
- максимизация занятости.

Для достижения основной цели компания пытается решить ряд задач:

- какой товар или ассортимент товаров производить и продавать;
- на какие рынки следует выходить с этим продуктом и как укрепить свои позиции на рынке

- Как выбрать подходящую технологию производства
- какие материалы получить и как их использовать
- как распределить доступные финансовые ресурсы
- Каких показателей должно достичь компания по производству, ее качеству, техническим характеристикам эффективности производства.

Если он выбирает коллективный вид бизнеса, он разделяет ответственность за предприятие со своими партнерами. Предпринимателю необходимо будет производить производственные и складские здания, оборудование, станки и инструменты, сырье, полуфабрикаты, готовую продукцию, привлекать рабочую силу.

В таблице 1 представим основные экономические показатели деятельности организации за 2017 – 2019 гг.

Таблица 1 – Основные экономические показатели ООО КСК «Хуафу» за 2017 – 2019 гг.

Показатель	Значение показателя			Абсолютное изменение показателя		Темп роста, %	
	2017 г.	2018г.	2019 г.	2018 - 2017	2019 - 2018	2018 - 2017	2019 - 2018
Выручка, тыс. руб.	27396	26286	22372	-1110	-3914	95,95	85,11
Себестоимость продаж, тыс. руб.	18928	26167	22514	7239	-3653	138,24	86,04
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	8468	119	-142	-8349	-261	1,41	-119,33
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-59330	-73023	-53455	-13693	19568	123,08	73,20
Численность работников, чел.	119	104	95	-15	-9	87,39	91,35
Выручка на 1 работника, тыс. руб./чел	230,22	252,75	235,49	23	-17	109,79	93,17
Затраты на 1 руб. выручки, руб.	0,69	1,00	1,01	0	0	144,08	101,09
Средняя стоимость ОПФ, тыс. руб.	36829	30859	22827,5	-5970	-8032	83,79	73,97
Фондоотдача	0,74	0,85	0,98	0,11	0,13	114,51	115,05
Рентабельность продаж, %	30,91	0,45	-0,63	-30,46	-1,09	1,46	-140,20

Анализируя данные, представленные в таблице 3, можно констатировать факт, что деятельность предприятия является убыточной на протяжении всего периода.

Так, ежегодно предприятие получает все меньший размер выручки, всего ее снижение происходит с 27396 тыс. руб. до 22372 тыс. руб. Сокращение выручки связано со снижением вводимых в эксплуатацию объектов, что как следствие повлекло снижение объема покупок квартир и нежилых помещений.

Себестоимость имеет иную тенденцию и на 2018 год происходит ее рост на 7239 тыс. руб. Рост себестоимости за данный период вызван тем, что предприятие подходит неосмотрительно к выбору поставщиков строительных материалов, тем самым расходы составили большую величину.

Прибыль от продаж ежегодно сокращается из-за опережающего роста себестоимости и на 2019 год ООО КСК «Хуафу» получает убыток от продаж в размере 142 тыс. руб.

Также стоит отметить тот факт, что за весь анализируемый период предприятие получает чистый убыток, что сигнализирует о необходимости принятия управленческих решений в области формирования политики затрат.

Численность имеет ежегодную тенденцию снижения. На фоне снижения выручки данная тенденция вполне оправдана, так как объемы продаж падают, а в случае сохранения штата, ООО КСК «Хуфау» получило бы еще больший размер убытка из-за содержания большого штата.

Затраты на 1 руб. выручки с 2018 года достигают единицы и на 2019 год увеличились до 1,01 руб., что также говорит о необходимости их сокращения.

Средняя стоимость ОПФ снизилась в 2018 году на 5970 тыс. руб. и на 8032 тыс. руб. в 2019 году. Данная тенденция сложилась вследствие полного износа техники и соответственно ее выбытия и нехватки финансовых ресурсов на ее обновление.

Фондоотдача ежегодно увеличивается, но в данном случае этот факт стоит расценивать скорее негативно. Так, из-за выбытия устаревшей техники,

обеспеченность предприятия основными фондами снижается, что может привести к увеличению периода возведения объектов недвижимости.

Рентабельность продаж имеет положительное значение в 2017 и 2018 гг., однако на 2018 год она резко падает, а в 2019 году и вовсе принимает отрицательное значение. Данная тенденция является негативной и свидетельствует о неэффективной основной деятельности предприятия.

2.2 Анализ финансового состояния ООО КСК «Хуафу»

И основная цель составления таблицы 2 - изменение прибыли компании по сравнению с предыдущим периодом.

Имущество, находящееся в собственности предприятия, включается в состав активов его баланса. Общая сумма имущества складывается из суммы внеоборотных и оборотных активов или долгосрочных и краткосрочных активов.

Краткосрочные активы Общества составляют первую часть баланса. Он включает денежные средства, краткосрочную дебиторскую задолженность, запасы и прочие оборотные активы.

Долгосрочные активы - это вторая часть баланса. Он включает долгосрочную дебиторскую задолженность, основные средства, и другие долгосрочные активы.

Активы также классифицируются как денежные и неденежные.

- денежные - наличные, краткосрочные финансовые вложения. Они не будут переоценены.

- прочие оборотные активы - включают активы, которые не являются денежными, но имеют реальную денежную стоимость. Их фактическая стоимость станет известна только после переоценки.

Для анализа структуры и изменений в активах предприятия следует использовать следующие аналитические таблицы.

Чтобы оценить реальные аналитические возможности предприятия, необходимо ознакомиться с информацией в бухгалтерском балансе, то есть: Бухгалтерский баланс - это идентификация данных на начало и конец отчетного

периода. Он отвечает на вопрос: «Каково текущее состояние предприятия?», Но не отвечает на вопрос: «Чем вызвана такая ситуация?»

Представим в таблице 2 горизонтальный анализ баланса.

Таблица 2 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО КСК «Хуафу»

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение (+; -), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018	2018 от 2017	2019 от 2018
1. Внеоборотные активы	389643	390733	379851	1090	-10882	100,28	97,21
основные средства	34661	27057	18598	-7604	-8459	78,06	68,74
прочие внеоборотные активы	354982	363676	361253	8694	-2423	102,45	99,33
2. Оборотные (текущие активы), всего	397604	412212	432414	14608	20202	103,67	104,90
запасы	262755	277598	304671	14843	27073	105,65	109,75
НДС	39375	39467	41157	92	1690	100,23	104,28
дебиторская задолженность	92696	94602	85443	1906	-9159	102,06	90,32
денежные средства	582	355	874	-227	519	61,00	246,20
прочие оборотные активы	2196	190	269	-2006	79	8,65	141,58
1. Собственный капитал	-	-	-781842	-73023	-54743	111,16	107,53
654076	727099						
2. Долгосрочные обязательства	938838	993656	1000160	54818	6504	105,84	100,65
заемные средства	922612	977430	983934	54818	6504	105,94	100,67
прочие обязательства	16226	16226	16226	0	0	100,00	100,00
3. Краткосрочные обязательства, всего	502485	536388	593947	33903	57559	106,75	110,73
заемные средства	420947	467507	528054	46560	60547	111,06	112,95
кредиторская задолженность	81538	68881	65893	-12657	-2988	84,48	95,66
Валюта баланса	787247	802945	812265	15698	9320	101,99	101,16

Оборотные активы на конец года 2019 года увеличились на 20202 тыс.руб. или 4,90 % по сравнению с началом года. В частности, денежные средства выросли на 519 тыс.руб. или в два раза. Из оборотных активов «НДС» увеличились на 1690 тыс.руб. или 4,28 %. Прочие оборотные активы выросли на 41,58 % или на 79 тыс.руб.

Внеоборотные активы уменьшились на 10882 тыс.руб. по сравнению с началом года, т.е. на 2,79 %. Если посмотреть на таблицу, то по итогам года мы

увидим рост всех видов долгосрочных активов. Среди них «заемные средства» увеличились на 0,67 %.

Увеличение балансовых активов Компании по сравнению с прошлым годом связано с увеличением ее «оборотных активов». Оборотные активы увеличились на по сравнению с началом года, а «внеоборотные активы» (краткосрочные активы) выросли. Общая сумма активов Общества на балансе составляет 812265 тыс.руб. По сравнению с началом года активы увеличились на 1,16 % или на 9320 тыс.руб.

Данные в таблице показывают, что компания не использует внутренние и внешние источники финансирования. То есть собственные средства на покрытие производственных затрат в 2017 году составили минус 645076 тыс.руб., в 2018 году составили минус 727099 тыс.руб. и в 2109 году – минус 781842 тыс.руб.. В связи с этим в 2019 году видим снижение доли самофинансирования в общей сумме средств финансирования производства по сравнению с 2018 годом, что плохо отражается на компании .

Необходимо рассмотреть динамику валюты баланса на рисунке 4.

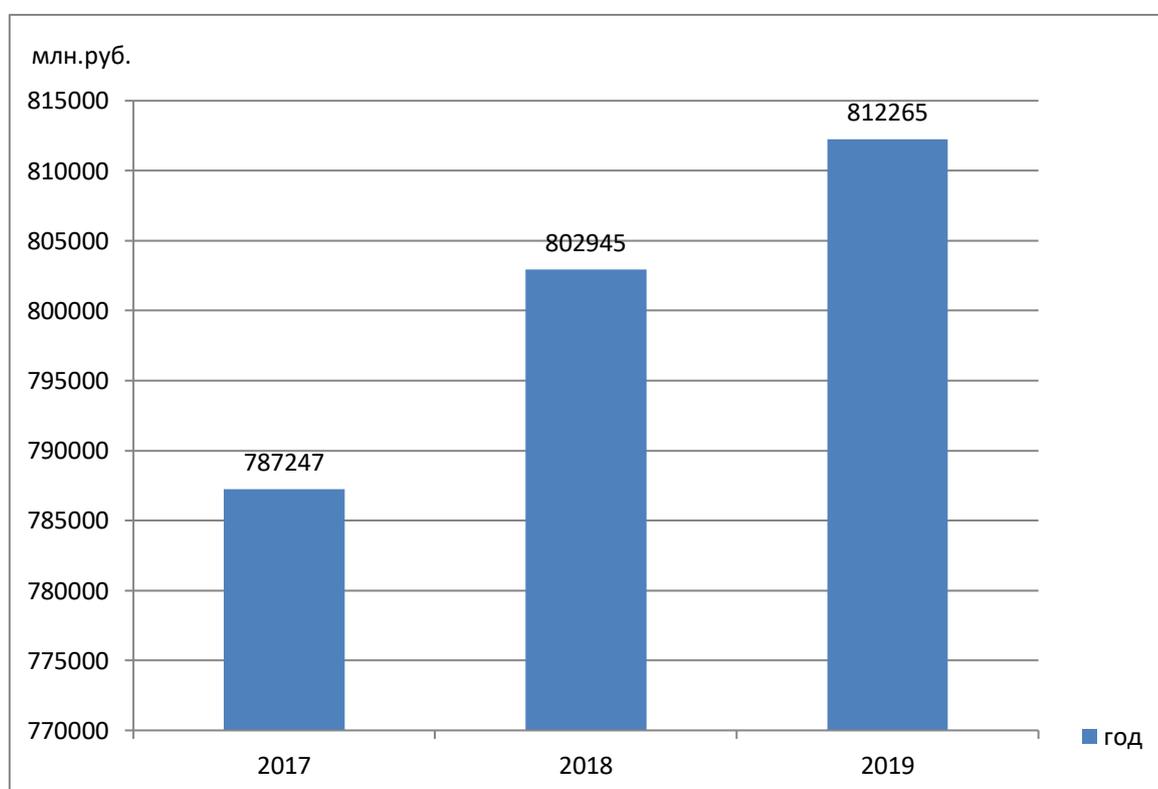


Рисунок 4 - Динамика валюты баланса ООО КСК «Хуафу»

Активы и пассивы предприятия ежегодно увеличиваются. Их рост составил 15698 тыс. руб. в 2018 году и 9320 тыс. руб. в 2019 году.

Внеоборотные активы увеличились в 2018 году на 1090 тыс. руб. из-за увеличения объектов строительства, не введенных в эксплуатацию.

В составе активов ежегодный рост происходит по оборотным активам. При этом, в составе оборотных активов наибольший прирост в абсолютном выражении наблюдается по запасам – 14843 тыс. руб. и 270273 тыс. руб. в 2018 и 2019 гг. соответственно.

Стоит отметить, что на 2019 год происходит снижение дебиторской задолженности на 9159 тыс. руб., что свидетельствует об ускорении ее оборачиваемости.

Денежные средства и прочие оборотные активы в 2018 году снижаются, но на конец периода имеют тенденцию роста.

В составе пассива предприятия наблюдается плохая картина. Так, собственный капитал ежегодно снижается из-за сокращения нераспределенной прибыли, а заемные источники, наоборот, увеличиваются.

Так предприятие ежегодно прибегает к помощи банкам и берет долгосрочные кредиты, что свидетельствует о нехватке средств для осуществления нормальной деятельности.

Рост краткосрочных заемных средств также говорят о том, что предприятие не в силах самостоятельно финансировать строительную деятельность.

Основное назначение таблицы 3 - раскрыть структуру активов общества с ограниченной ответственностью. Индикация доли активов в общем балансе, изменения активов на конец периода по сравнению с началом периода.

Одна из важнейших составляющих предприятия - это его активы. Он включен в Активы баланса. Они классифицируются по типам и объединяются в соответствии с их классами, а индивидуальные суммы денег указанных в таблице.

Представим в таблице 3 вертикальный анализ баланса.

Таблица 3 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса ООО КСК «Хуафу»

Показатель	Показатели, процент			Изменение (+; -)	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018
1. Внеоборотные активы	49,49	48,66	46,76	-0,83	-1,90
основные средства	4,40	3,37	2,29	-1,03	-1,08
прочие внеоборотные активы	45,09	45,29	44,47	0,20	-0,82
2. Оборотные (текущие активы), всего	50,51	51,34	53,24	0,83	1,90
запасы	33,38	34,57	37,51	1,20	2,94
НДС	5,00	4,92	5,07	-0,09	0,15
дебиторская задолженность	11,77	11,78	10,52	0,01	-1,26
денежные средства	0,07	0,04	0,11	-0,03	0,06
прочие оборотные активы	0,28	0,02	0,03	-0,26	0,01
1. Собственный капитал	-83,08	-90,55	-96,25	-7,47	-5,70
2. Долгосрочные обязательства	119,26	123,75	123,13	4,50	-0,62
заемные средства	117,19	121,73	121,13	4,54	-0,60
прочие обязательства	2,06	2,02	2,00	-0,04	-0,02
3. Краткосрочные обязательства, всего	63,83	66,80	73,12	2,97	6,32
заемные средства	53,47	58,22	65,01	4,75	6,79
кредиторская задолженность	10,36	8,58	8,11	-1,78	-0,47
Валюта баланса	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Согласно анализу накопленного баланса в 2019 году по сравнению с 2018 годом оборотные активы увеличились на с 51,34 до 53,24 или на 1,90. На конец отчетного периода по сравнению с началом отчетного периода внеоборотные активы уменьшились с 48,66 до 46,76 или 1,90.

По итогам года по сравнению с началом года размер уставного и резервного капитала в пассивах составляет минус 96,25 %. По сравнению с началом года он вырос на 5,7.

Доля краткосрочных обязательств в пассивах существенно изменилась по сравнению с началом года, она составляет 73,12. Однако по сравнению с началом года он увеличился на 6,32. Обязательства по долгосрочным активам существенно не изменились, по сравнению с началом года они уменьшились на 0,62.

В составе актива предприятия ежегодное преобладание наблюдается по оборотным активам, их доля увеличивается до 53,24 %, что в целом говорит о мобильной структуре баланса.

В составе внеоборотных активов наибольший удельный вес приходится на прочие внеоборотные активы с ежегодной тенденцией снижения.

В составе оборотных активов предприятия преобладают запасы, на долю которых приходится более 33 % и дебиторская задолженность, на долю которой приходится более 10 %.

В пассиве баланса из-за отрицательного значения собственного капитала, на долгосрочные обязательства приходится более 10 %. Сложившаяся тенденция говорит о том, что для руководства предприятия наиболее выгодным является привлечение долгосрочных заемных средств из-за того, что большие суммы, нагрузка по выплате основной суммы займа и процентов ниже.

В составе краткосрочных обязательств наибольшую долю занимают заемные средства, что также говорит о недостатке собственных средств для финансирования строительного процесса в компании.

На рисунке 5 представим долю статей бухгалтерского баланса ООО КСК «Хуафу» за 2019 год.

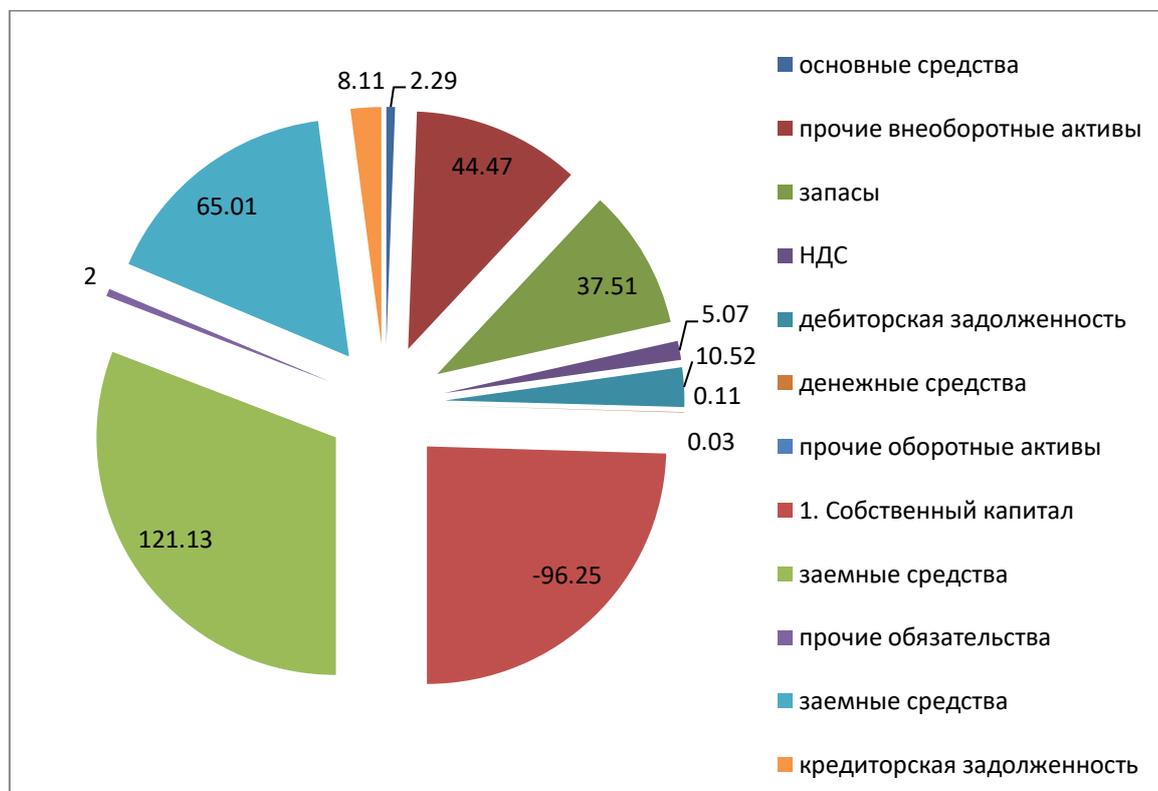


Рисунок 5 - Доля статей бухгалтерского баланса ООО КСК «Хуафу» за 2019 год

Так, видим, что наибольшая доля приходится на заёмные средства – 123 %, при этом отрицательное значение 96,25 % приходится на статью баланса «Собственный капитал», что имеет отрицательное значение для предприятия.

В результате динамика баланса Общества за отчетный год увеличилась и уменьшилась по сравнению с предыдущим годом. Произошло уменьшение внеоборотных активов, а также размера уставного и резервного капитала. Что касается увеличения, то это произошло по долгосрочным активам и краткосрочным долгосрочным обязательствам.

Уставный капитал, резервный капитал отрицательный, что отражается на платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Снижение доли уставного капитала в совокупных обязательствах по сравнению с началом года означает снижение финансовой устойчивости.

Рассмотрим отдельно соотношение дебиторской и кредиторской задолженности так как они являются важными показателями компании и влияют на финансовый результат ООО КСК «Хуафу»

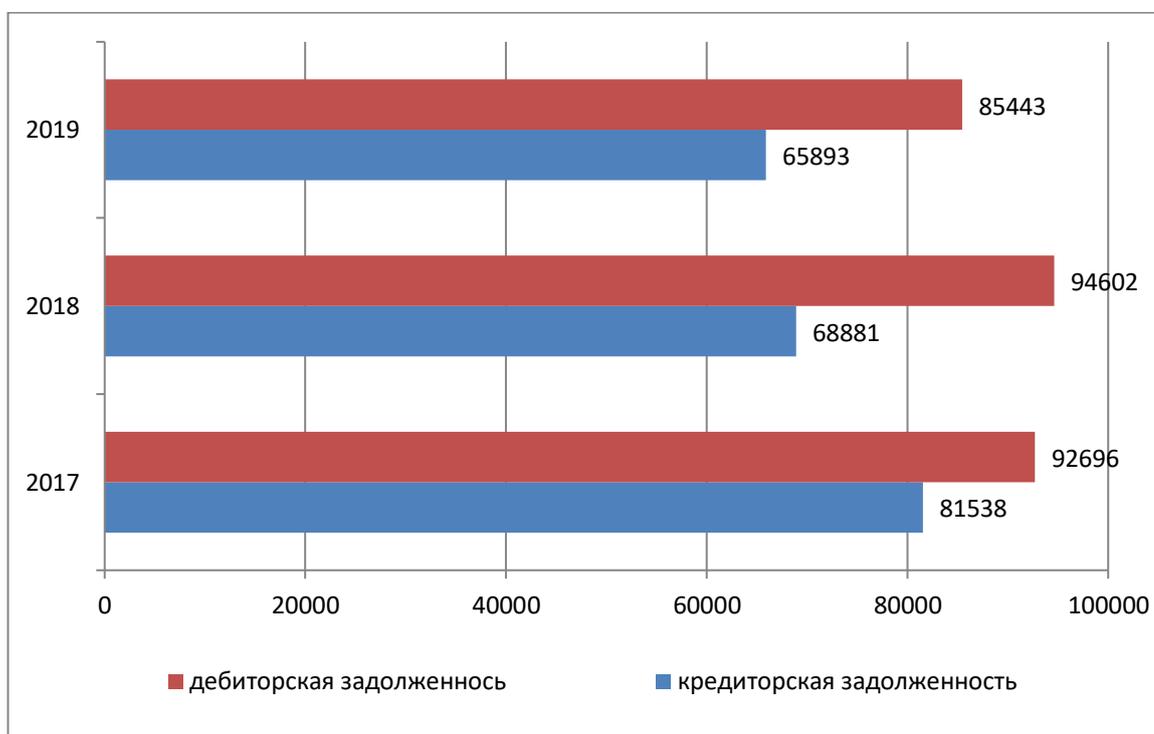


Рисунок 6 – Динамика кредиторской и дебиторской задолженности ООО КСК «Хуафу» за 2017 – 2019 гг.

Так с 2017 до 2019 года видим преобладание дебиторской задолженности над кредиторской, является отрицательным фактором, так как свидетельствует о том, что фирма сотрудничает с контрагентами, неспособными вовремя оплатить услуги или товары.

Платежеспособность - это своевременное погашение обязательств предприятия.

Анализ платежеспособности включает:

- анализ ликвидности баланса;
- анализ показателей ликвидности.

Ликвидность баланса определяется способностью покрывать свои обязательства активами.

Ликвидность активов определяется суммой активов, конвертированных в денежные средства с течением времени.

В таблице 4 приведены результаты анализа ликвидности баланса.

Таблица 4 – Соотношения по степени ликвидности активов и пассивов ООО КСК «Хуафу» за 2017 – 2019 гг.

Активы	2017	2018	2019	Пассивы	2017	2018	2019
A1	582	355	874	П1	81538	68881	65893
A2	92696	94602	85443	П2	420947	467507	528054
A3	304326	317255	346097	П3	938838	993656	1000160
A4	389643	390733	379851	П4	-654076	-727099	-781842

Возвращаясь к неравенству:

Ликвидные активы при неравенстве А 1 и П 1 должны быть больше или равны краткосрочным обязательствам. Это неравенство не выполнено. А1, т.е. ликвидные активы П1 в 75 раз превышают текущие обязательства, т.е. 65893 тыс.руб. Это отражает платежеспособность предприятия.

Неравенство А 2 и П 2 не выполняется, т.е. ликвидные активы А2 меньше краткосрочных обязательств П2.

А 3 и П 3 Третье неравенство не выполняется, так как долгосрочные обязательства ПЗ, низколиквидные активы АЗ не превышают 346097 тыс.руб.

А 4 и П 4. $П4 = -781842 > А4 = 379851$. По четвертому неравенству ликвидные активы меньше основных обязательств.

Таблица 5 – Анализ ликвидности баланса

Излишек/недостаток платеж. средств тыс. руб.		
1	2	3
2017	2018	2019
-80956	-68526	-65019
-328251	-372905	-442611
-634512	-676401	-654063
1043719	1117832	1161693

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, не выполняется ни одно неравенство. На протяжении всего периода в организации недостаточно денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (высоколиквидных активов) для погашения наиболее срочных обязательств.

В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае у организации также недостаточно быстрореализуемых активов для полного погашения среднесрочных обязательств.

Запасы не покрывают долгосрочные обязательства компании, а внеоборотные активы финансируются за счет заемных источников в полном объеме.

Таким образом, предприятие находится в крайне неблагоприятном положении.

В таблице 6 представлены коэффициенты, характеризующие ликвидность.

Таблица 6 – Показатели ликвидности баланса ООО КСК «Хуафу»

Показатель	Значение показателя			Абсолютное изменение	
	2017	2018	2019	2018 от 2017	2019 от 2018
1. Коэффициент текущей ликвидности	0,79	0,77	0,73	-0,02	-0,04
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,19	0,18	0,15	-0,01	-0,03
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00	0,00	0,001	0,00	0,01
4. Общая ликвидность	0,24	0,24	0,24	0,00	0,00

О крайне затрудненном положении свидетельствуют и коэффициенты ликвидности, так как ни один показатель не достигает установленного норматива.

Коэффициент текущей ликвидности находится ниже нормативного значения (0,79; 0,77; 0,73 против нормативного значения 2), что говорит о том, что у предприятия имеется недостаток в средствах для расчета по текущим счетам.

Значение коэффициента быстрой ликвидности также оказалось ниже допустимого (0,19, 0,18, 0,15 против нормативного значения 0,6-1), это означает, что у ООО КСК «Хуафу» недостаточно активов, которые в сжатые сроки можно перевести в денежные средства, для погашения краткосрочной кредиторской задолженности.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности имеет слишком низкое значение, что говорит о том, что предприятие не обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов.

Общая ликвидность также меньше установленного норматива, что говорит о том, что исследуемое предприятие не в полной мере способно расплачиваться по своим долгам перед кредиторами.

Финансовое состояние предприятия отражает финансовую устойчивость предприятия на определенный период и наличие финансовых ресурсов для его непрерывной работы и своевременного погашения долговых обязательств.

Финансовая устойчивость - показатель развития отдельного предприятия. Это может не соответствовать развитию другого предприятия, потому что у каждого предприятия свой путь развития.

Представим в таблице 7 определение типа финансовой устойчивости.

Таблица 7 – Определение типа финансовой устойчивости ООО КСК «Хуафу»

Показатели	Значение показателя		
	2017	2018	2019
1. Внеоборотные активы	389643	390733	379851
2. Собственный капитал	-654076	-727099	-781842
3. СОС	-1043719	-1117832	-1161693
4. Долгосрочные обязательства	938838	993656	1000160
5. СДИ	-104881	-124176	-161533
6. Краткосрочные обязательства	502485	536388	593947
7. ОИЗ	397604	412212	432414
8. Запасы	262755	277598	304671
9. Излишек или недостаток собственных оборотных средств или запасов	-1306474	-1395430	-1466364
10. Излишек или недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств для формирования запасов	-367636	-401774	-466204
11 Излишек или недостаток общей величины формирования запасов	134849	134614	127743
Тип финансовой устойчивости	Неустойчивое финансовое состояние		

Определенный тип финансовой устойчивости ООО КСК «Хуафу» - неустойчивое финансовое состояние. Таким образом, в организации нарушена платежеспособность и ООО КСК «Хуафу» вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия текущих расходов, не являющиеся нормальными: привлекать ссуды банков под чрезвычайные нужды, которые стоят дорого из-за их высокой рисковости, задерживать зарплату работникам и т.д. Восстановить ее возможно за счет: пополнения собственных источников и сокращения дебиторской задолженности.

В таблице 8 представлен коэффициентный анализ финансовой устойчивости.

Таблица 8 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО КСК «Хуафу»

Показатель	2017	2018	2019	Абсолютное изменение	
				2018 от 2017	2019 от 2018
Коэффициент автономии	-0,83	-0,91	-0,96	-0,07	-0,06
Коэффициент финансового левериджа	-2,20	-2,10	-2,04	0,10	0,07
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-2,63	-2,71	-2,69	-0,09	0,03
Коэффициент покрытия инвестиций	0,36	0,33	0,27	-0,03	-0,06
Коэффициент мобильности имущества	0,51	0,51	0,53	0,01	0,02
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Коэффициент обеспеченности запасов	-5,46	-5,43	-5,06	0,02	0,37
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,35	0,35	0,37	0,00	0,02

Снижение коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, свидетельствует об ухудшении финансового состояния организации.

Коэффициент автономии не достигает нормативного значения ни в одном исследуемом периоде, при данном значении заемный капитал не может быть компенсирован собственностью предприятия. Коэффициент финансового левериджа растет в 2018 и 2019 годах. Это свидетельствует о том, что финансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов увеличивается и организация преимущественно финансирует свою деятельность за счет заемных источников. Значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на протяжении всего периода отрицательное, что говорит о недостатке собственных оборотных средств.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО КСК «Хуафу» подвержено финансовым рискам, которые вызваны недостатком собственных оборотных средств, также наблюдается недостаток текущих активов для финансирования деятельности. Также стоит отметить, что предприятие находится в предкризисном состоянии.

2.3 Анализ структуры и динамики финансовых результатов

Представим в таблице 9 анализ динамики финансовых результатов ООО

КСК «Хуафу» за 2017 – 2019 гг.

Таблица 9 – Анализ динамики финансовых результатов деятельности ООО КСК «Хуафу» в 2017 – 2019 гг.

Показатели	Сумма, тыс. рублей			Темп роста	
	2017	2018	2019	2018 / 2017	2019 / 2018
Выручка от продаж	27396	26286	22372	95,95	85,11
Себестоимость	18928	26167	22514	138,24	86,04
Валовая прибыль (убыток)	8468	119	-142	1,41	-119,33
Прибыль (убыток) от продаж	8468	119	-142	1,41	-119,33
Проценты к уплате	54818	54818	44744	100,00	81,62
Прочие доходы	163	35	0	21,47	0,00
Прочие расходы	13143	18359	8569	139,69	46,67
Прибыль до налогообложения	-59330	-73023	-53455	123,08	73,20
Чистая прибыль	-59330	-73023	-53455	123,08	73,20

Из представленной выше таблицы видно, что в анализируемом периоде ООО КСК «Хуафу» получает отрицательный финансовый результат.

Темпы роста выручки превышают темпы роста себестоимости на протяжении всего периода. В 2017 и 2019 гг. валовая прибыль была получена вследствие превышения выручки от продаж над себестоимостью. В 2019 году получен валовый убыток в размере 142 тыс. рублей, что свидетельствует о неэффективной основной деятельности за данный период времени.

Прибыль от продаж имеет аналогичную тенденцию, так как на предприятии отсутствуют коммерческие и управленческие расходы.

Также стоит отметить, что в 2019 г. доходы от дополнительной деятельности предприятие не получало. Так как проценты к уплате и прочие расходы превысили величину прочих доходов, чистая прибыль сокращается и в отчетном году чистый убыток составил высокую величину – 53455 тыс. руб.

В целом, деятельность исследуемого предприятия следует признать убыточной, так как ежегодно, конечный финансовый результат принимает отрицательное выражение.

Таблица 10 – Анализ структуры финансовых результатов деятельности ООО

КСК «Хуафу» в 2017 – 2019 гг.

Показатели	Удельный вес, %			Абсолютное изменение	
	2017	2018	2019	2018 / 2017	2019 / 2018
Выручка от продаж	100	100	100	0	0
Себестоимость	69,09	99,55	100,63	30,46	1,08
Валовая прибыль (убыток)	30,91	0,45	-0,63	-30,46	-1,08
Прибыль (убыток) от продаж	30,91	0,45	-0,63	-30,46	-1,08
Проценты к уплате	200,09	208,54	200,00	8,45	-8,54
Прочие доходы	0,59	0,13	0,00	-0,46	-0,13
Прочие расходы	47,97	69,84	38,30	21,87	-31,54
Прибыль до налогообложения	-216,56	-277,8	-238,94	-61,24	38,86
Чистая прибыль	-216,56	-277,8	-238,94	-61,24	38,86

В структуре финансовых результатов наибольшую долю занимают проценты к уплате, которые превышают выручку более чем в 2 раза.

Также значительную долю занимает себестоимость и на конец периода ее размер превышает выручку на 0,63 %.

Проведенный анализ финансовых результатов позволяет сделать о том, что ООО КСК «Хуафу» ведет деятельность неэффективно.

Помимо того, что на конец отчетного периода выручка предприятия имеет меньшую величину по сравнению с себестоимостью, так же отрицательно сказывается на деятельности предприятия высокий размер обслуживания кредитов и займов, что увеличивает чистый убыток в 2 раза по отношению к выручке.

Целью управление финансовыми результатами является финансовая стабильность и финансовая независимость компании, что находит отражение в балансе, бюджете предприятия, сокращении кредиторской и дебиторской задолженности.

Но, конечно, главное - анализировать работу предприятия. Прибыль - это сводный показатель эффективности любой коммерческой организации. Поэтому постоянный контроль прибыли от всех сфер деятельности, различных товаров и услуг - важная функция бухгалтера.

Финансовое состояние организации определяет, какую тактику и стратегию выбирают руководители на рынке. Комплексный анализ

финансового положения поможет определить социальные резервы организации в этой сфере. Анализ управления финансовым результатом проводится методами факторного анализа прибыли.

Представим в таблице 11 данные для факторного анализа прибыли от продаж.

Таблица 11 – Данные для факторного анализа прибыли ООО КСК «Хуафу»

Показатели	Годы			Абсолютное изменение	
	2017	2018	2019	2018 / 2017	2019 / 2018
Выручка, тыс. рублей	27396	26286	22372	-1110	-3914
Себестоимость, тыс. рублей	18928	26167	22514	7239	-3653
Уровень себестоимости, %	69,09	99,55	100,63	30,46	1,08
Валовая прибыль, тыс. рублей	8468	119	-142	-8349	-261
Уровень валовой прибыли, %	30,91	0,45	-0,63	-30,46	-1,08
Прибыль (убыток) от продаж	8468	119	-142	-8349	-261
Уровень прибыли (убытка) от продаж, %	30,91	0,45	-0,63	-30,46	-1,08
Проценты к уплате, тыс. рублей	54818	54818	44744	0	-10074
Прочие доходы, тыс. рублей	163	35	0	-128	-35
Прочие расходы, тыс. рублей	13143	18359	8569	5216	-9790
Прибыль до налогообложения, тыс. рублей	-59330	-73023	-53455	-13693	19568
Влияние процентов к уплате и прочих доходов на прибыль					
2018 год	$\Delta\Pi_{дн} = 119 - 54818 + 35 - 18359 = -73023$ тыс. руб				
2019 год	$\Delta\Pi_{дн} = -142 - 44744 + 0 - 8569 = -53455$ тыс. руб.				

Индекс цен за 2018 год согласно данным Росстата: 98,9

Индекс цен за 2019 год согласно данным Росстата: 97,5

Влияние на прибыль изменения цен за 2018 год:

$$\Delta(V_{ц}) = 26286 - (26286 / 98,9 \%) = -292 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta\Pi_{р}(V_{ц}) = 292 \times 30,91 / 100 = -89 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние на прибыль изменения количества реализуемой продукции:

$$\Delta B_T = 26286 / 98,9 \% - 27396 = -818 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{Пр}(B_T) = -818 \times 30,91 / 100 = -253 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет влияния на прибыль изменения себестоимости продаж:

$$\Delta \text{Пр}(C) = 26286 \times (99,55 - 69,09) / 100 = -8007 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет влияния на прибыль изменения коммерческих расходов:

Совокупное влияние данных факторов составило 8349 тыс. руб. В том числе увеличение доли себестоимости на 30,46 % привело к снижению прибыли от продаж на 8007 тыс. руб.

$$\Delta \text{Пдн} = 119 - 54818 + 35 - 18359 = -73023 \text{ тыс. руб.}$$

Как мы видим, наибольшее отрицательное влияние на формирование прибыли до налогообложения оказали проценты к уплате и прочие доходы, которые в совокупном влиянии привели к снижению убытка до налогообложения на 73177 тыс. руб.

Влияние на прибыль изменения цен за 2019 год:

$$\Delta(B_{ц}) = 22372 - (22372 / 97,5 \%) = -574 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{Пр}(B_{ц}) = -574 \times 0,45 / 100 = -3 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние на прибыль изменения количества реализуемой продукции:

$$\Delta B_T = 22372 / 97,5 \% - 26286 = -3340 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta \text{Пр}(B_T) = -3340 \times 0,45 / 100 = -16 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет влияния на прибыль изменения себестоимости продаж:

$$\Delta \text{Пр}(C) = 22372 \times (100,63 - 99,55) / 100 = -242 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет влияния на прибыль изменения коммерческих расходов:

Совокупное влияние данных факторов составило 261 тыс. руб.

Наибольшее влияние оказал рост удельного веса себестоимости, который привел к снижению прибыли на 242 тыс. руб.

$$\Delta \text{Пдн} = -142 - 44744 + 0 - 8569 = -53455 \text{ тыс. руб.}$$

В 2019 году наибольшее отрицательное влияние на формирование убытка до налогообложения оказали проценты к уплате в размере 44744 тыс. руб., которые привели к росту его размера, также на увеличение убытка повлияли прочие расходы, которые составили 8659 тыс. руб. в отчетном периоде.

В современном производстве очень важным обстоятельством является вопрос выгодности выпускаемой продукции или выполняемой операции. Если термин «эффективность» характеризует больше качественный эффект (приносимую пользу), то количественный показатель характеризуется термином «рентабельность». Это категория, характеризующая уровень дохода (прибыли), которую приносят предпринимателю торгово-производственные операции.

Она представляет собой сочетание результатов предпринимательской деятельности, объема и качества выпускаемой продукции, степени затрат труда работников предприятия (производительность труда), уровень себестоимости, и рыночной ситуации (особенно – спроса). Предпринимательский талант подразумевает не только умение сочетать, объединять все факторы производства для выпуска продукта. Важную роль играет и умение принять управленческое решение, рискнуть и нести ответственность за последствия данного решения.

Представим анализ показателей рентабельности в таблице 12.

Таблица 12 – Анализ показателей рентабельности ООО КСК «Хуафу»

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютное изменение	
	2017	2018	2019	2018 к 2017	2019 к 2018
рентабельность текущей деятельности	44,74	0,45	-0,63	-44,28	-1,09
рентабельность продаж	30,91	0,45	-0,63	-30,46	-1,09
общая рентабельность	-216,56	-277,80	-238,94	-61,24	38,86
рентабельность продаж по чистой прибыли	-216,56	-277,80	-238,94	-61,24	38,86
рентабельность активов	-7,75	-9,18	-6,62	-1,43	2,57
рентабельность собственного капитала	9,50	10,57	7,09	1,07	-3,49
фондорентабельность	-161,10	-236,63	-234,17	-75,54	2,47

Из представленных данных видно, что на 2019 год наблюдается

негативная динамика показателей рентабельности. Так, сокращение происходит по всем ее видам и вызвано получением убытка от продаж, а также получением чистого убытка предприятия.

Таблица 16 – Факторный анализ на прибыль ООО КСК «Хуафу»

Факторы изменения прибыли до налогообложения	2018, тыс.руб.	2019, тыс.руб.
Влияние на прибыль изменения цен	-89	-3
Расчет влияния на прибыль изменения себестоимости продаж	-8007	-242
Влияние на прибыль изменения количества реализуемой продукции	-253	-16
Влияние процентов к уплате и прочих доходов на прибыль	-73023	-53455

На рисунке 7 рассмотрим за 2019 год показатели рентабельности ООО КСК «Хуафу»

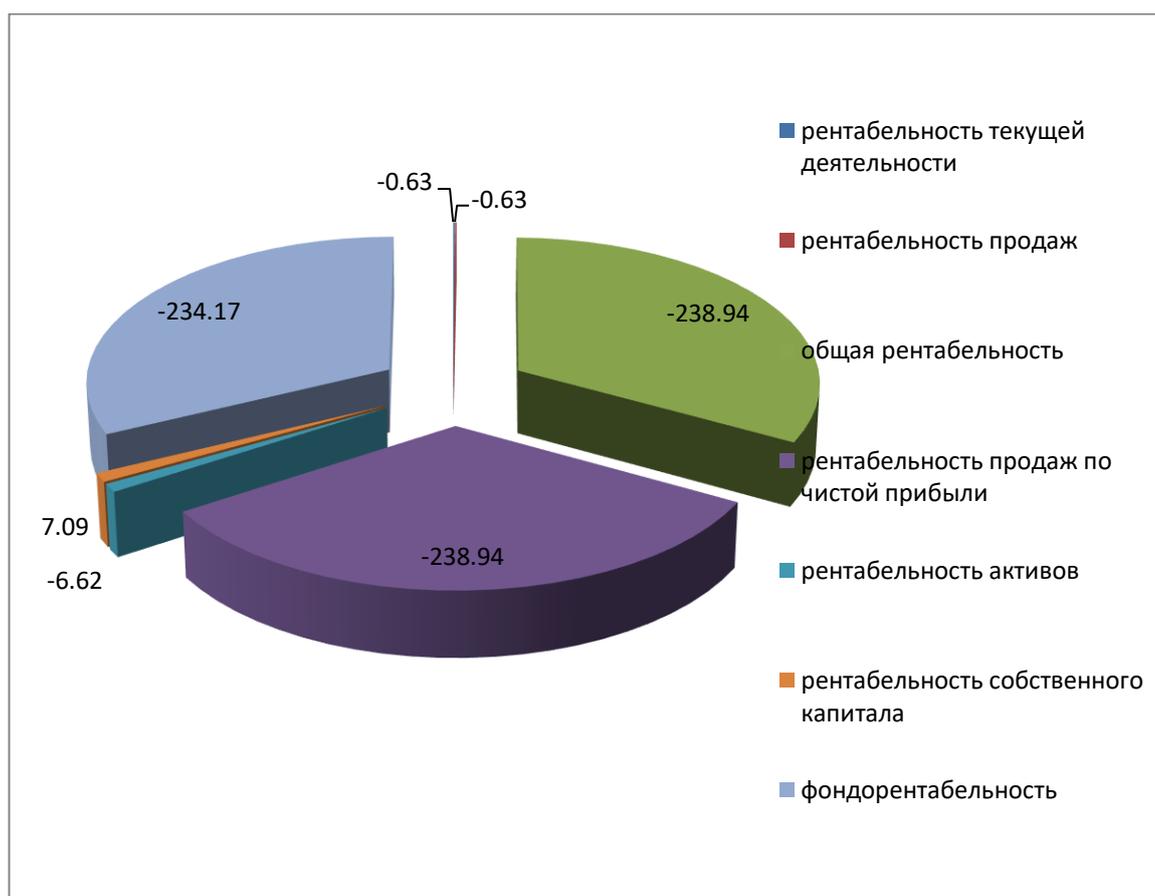


Рисунок 7 - Показатели рентабельности ООО КСК «Хуафу» за 2019 год

Рентабельность текущей деятельности в 2018 году сократилась на 44,28 %, а в 2019 году сократилась еще на 1,09 % и приняла отрицательное значение – минус 0,63 %. Фактором, повлиявшим на сложившуюся тенденцию явилось получение убытка от продаж в отчетном периоде. Отрицательное значение данного показателя свидетельствует о снижении эффективности основной деятельности ООО КСК «Хуафу».

Рентабельность продаж имеет аналогичную тенденцию, однако имеет меньшее сокращение в 2018 году по сравнению с рентабельностью текущей деятельности, что вызвано низким темпом роста выручки.

Общая рентабельность на протяжении анализируемых периодов принимает отрицательное значение. Данная тенденция сложилась из-за небольшого полученного чистого убытка.

Рентабельность продаж по чистой прибыли имеет аналогичную тенденцию с общей рентабельностью.

Остальные показатели рентабельности имеют отрицательное значение на протяжении всего периода, что вызвано полученным чистым убытком.

В заключение, по результатам исследования финансовое положение ООО «КСК Хуафу». Было проведено исследование финансового состояния предприятия, платежеспособности, кредитоспособности, структуры активов, имущества, ликвидности финансового положения и другой финансовой отчетности. По результатам финансового анализа финансовое состояние предприятия оценено как отрицательно. Компания не кредитоспособна и не платежеспособна. Нет возможности погасить обязательства в срок.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО КСК «ХУАФУ»

3.1 Совершенствование управления финансовыми результатами ООО «КСК Хуафу»

В процессе анализа было выяснено, что чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует организация, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности одна из основных задач в любой сфере деятельности.

Для повышения эффективности работы организации первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов предоставления услуг, снижение себестоимости услуг, роста прибыли.

Соответственно, для увеличения объема услуг, необходимо наладить новые каналы предоставления услуг. Для этого ООО КСК «Хуафу» целесообразно привлечь новых потребителей услуг. Для привлечения потребителей услуг, нужно проинформировать их о качестве предоставляемых услуг. Следовательно, необходимо позаботиться о рекламе, которая может быть размещена, как в газете, так и местом телевидение, которая может быть в форме небольшой передачи о деятельности ООО КСК «Хуафу», о ее работниках, высоком качестве оказываемых услуг.

Как известно, одним из наиболее существенных факторов, определяющих эффективность деятельности организации, является ценовая политика и стимулирование предоставления строительных услуг и услуг по проектированию.

ООО КСК «Хуафу» может осуществлять следующее: при ориентации на посредников стимулирование сбыта, связано с расширением круга потенциальных покупателей

С этой целью могут использоваться скидки. Примером этому могут быть

– скидки за количество оказанных услуг. Данная скидка представляет собой снижение цены для покупателей, приобретающих большое количество запасных частей.

Одним из мероприятий, которое можно предложить организации, это создание отдела маркетинга, который будет обеспечивать проведение маркетинговых исследований по изучению: перспектив спроса и предложения; требований покупателей, имеющихся конкурентах, служба маркетинга будет отвечает за рекламу, стимулирование сбыта и т.д.

По результатам анализа производственных и финансовых результатов деятельности организации предлагаются следующие мероприятия:

- более рациональное использование материальных ресурсов;
- улучшение использования основных фондов путем освобождения организации от излишнего оборудования, сдачи имущества в аренду, улучшение качества обслуживания основных средств, обеспечение большей загрузки оборудования;
- улучшение использования рабочей силы: обеспечение опережающего роста производительности труда по сравнению со средней заработной платой, улучшение условий труда; обеспечение мотивации высокопроизводительного труда;
- внедрение оперативного и перспективного анализа себестоимости продукции и использование результатов этого анализа;
- устранение недостатков в практике планирования, так как на анализируемом предприятии процесс планирования из-за плохой его организации затянут во времени, что делает его непригодным для принятия оперативных управленческих решений;
- улучшить процесс учета фактических затрат и обоснования калькуляции себестоимости оказываемых услуг продукции . При этом в рамках постановленных целей каждое подразделение организации должно составить свои более конкретные цели и направить деятельность своего подразделения на достижение общих целей организации.

Проведя финансовый анализ данной организации, руководству также необходимо предложить следующие стратегические аспекты для повышения финансовых результатов:

- увеличить долю существующего внутреннего рынка за счет эффективной рекламы и стимулирования продаж, освоения новых каналов сбыта;

- сокращение эксплуатационных и административных расходов, оптимизация структуры управления, сокращение численности административно – управленческого аппарата, компьютеризация организации;

- проведение эффективной кадровой политики, привлечение молодых специалистов, ужесточение трудовой дисциплины, т.е. функциональная загруженность каждого работника;

- проводить активную коммерческую деятельность (например, сбыт товаров других фирм и т. п.).

Руководству организации необходимо иметь собственную методику установления оптимальной цены посредством изучения цен конкурентов. Руководитель должен комплексно решать проблему выживания организации, используя все возможные резервы - как внешние, так и внутренние. Предполагаю, что использование всех приемлемых резервов для снижения себестоимости было бы весьма полезным мероприятием, направленных на компенсацию потерь в прибыли от снижения цен. Сокращение издержек необходимо для того, чтобы выстоять в условиях конкуренции на рынке и гарантировать предприятию финансовый успех.

Вместе с тем, несмотря на усилия руководства организации по увеличению прибыли и рентабельности, для поддержания стабильности в развитии и дальнейшем наращивании эффективности производства, считаем возможным рекомендовать ООО КСК «Хуафу» - следующие мероприятия:

- осваивать новые методы и совершенствовать структуру управления на предприятии;

- совершенствовать кадровую политику и систематически проводить

переквалификацию трудовых ресурсов организации, планировать функциональную загруженность работников;

- продумывать и тщательно планировать политику ценообразования на оказываемые услуги;

- проводить активную коммерческую деятельность;

- в целях укрепления финансовой независимости организации следует оптимизировать структуру пассивов.

Устойчивость может быть повышена путем обоснованного снижения запасов и затрат, либо эффективного их использования;

- снижение себестоимости является основным направлением повышения объема прибыли и может быть достигнуто только за счет разработки и реализации комплексной программы снижения издержек, которая должна быть постоянно действующей и периодически корректироваться с учетом изменяющихся обстоятельств (производить постепенное снижение издержек за счет уменьшения расходов на сырье, топливо и энергию, оптимизировать поставки, внедрить ресурсосберегающие технологии);

- изыскивать резервы по снижению управленческих и коммерческих расходов;

- активно заниматься планированием и прогнозированием финансов организации.



Рисунок 8 – Причины понижения финансового результата ООО КСК «Хуафу»

Комплекс локальных мероприятий, направленных на улучшение финансовых результатов предприятия включает в себя мероприятия по повышению эффективности управления и обеспечение устойчивой реализации, и ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Для улучшения финансовых результатов и повышения эффективности деятельности анализируемого предприятия необходимо провести следующие мероприятия:

- внедрить систему управленческого учета;
- оптимизировать уровень запасов, так как их количество за анализируемый период растет;
- снизить себестоимость.

Снизить себестоимость возможно за счет сокращения материальных затрат (на цемент, кирпичи, лифты в доме и т.п.), а также внедрить контроль за расходованием материальных ресурсов.

На строительных площадках нередко случаи злоупотребления своими должностными обязанностями и полномочиями. В нашем случае, это подразумевается как кража материалов.

Отсутствие контроля и безнаказанность влекут за собой факты нерационального расходования материальных ресурсов. В результате предприятие сталкивается с проблемой неоправданного и неуправляемого нарастания затрат и снижения прибыли. В этом случае необходимо организовать контроль над расходованием материалов и других затрат.

Для контроля расходования материальных ресурсов требуется сопоставление фактического потребления материалов с показателями, указанными в смете на строительство объекта. В случае отклонений необходимо проанализировать причины, вызвавшие их.

3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Рассмотрим эффективность некоторых мероприятий по улучшению финансовых результатов предприятия.

Таблица 13 - Мероприятия по управлению финансовым результатом ООО КСК «Хуафу»

Причины понижения финансового результата ООО КСК «Хуафу»	Мероприятия по устранению рассмотренных проблем
Низкая прибыль	увеличение выручки предприятия за счет сокращения дебиторской задолженности компании
Отсутствие эффективного контроля за расходованием ресурсов	Снижение транспортных расходов
Невыгодные цены на сырье, материалы	снизить себестоимость возможно за счет сокращения материальных затрат (на цемент, кирпичи, лифты в доме и т.п.)

Для снижения дебиторской задолженности предлагаем использовать факторинг. Под факторингом понимается комплекс услуг, оказываемых банком предприятиям, которые работают со своими клиентами на условиях отсрочки платежа.

В услуги факторинга включается не только услуга получения от покупателей услуг денежных средств, но и услуга контроля за состоянием задолженности покупателей, а также услуги напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведения сверок с дебиторами, предоставления компании информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также услуга ведения аналитики по истории и текущим операциям.

Целью факторинга является устранение риска неплатежа как неотъемлемой части любой торговой и кредитной операции.

Если резюмировать, то преимущества факторинга следующие:

- оптимизация денежных потоков;
 - возможность быстро увеличить объемы финансирования при отсутствии залога;
 - возможность улучшить показатели ликвидности и оборачиваемости;
- получение квалифицированной оценки дебиторов компании; возможность пользоваться коллекторскими услугами, которые предоставляет факторинговая компания.

Кроме того, при факторинговом обслуживании компания защищена от

значительной части рисков, в частности: кредитные риски; валютные риски; процентные риски; ликвидные риски.

Рассмотрим сроки погашения дебиторской задолженности за 2019 год.

Таблица 14 - Структура дебиторской задолженности

Наименование	2019 год, тыс.руб.	Доля, %
Дебиторская задолженность, в т. ч.:	85443	100
- до 1 месяца	12930	15,1
- от 1 до 3 месяцев	24308	28,4
- от 3 до 5 месяцев	15119	17,7
Просроченная задолженность	33086	38,7

Так, видим, что просроченная дебиторская задолженность составила почти 40 % от суммы всей задолженности, что говорит о неэффективной работе и контроле задолженности на предприятии.

Услуги факторинга в г. Благовещенск представляются следующими банками: «Сбербанком», «ВТБ Банком», «Альфа-Банком» и т.д.

Представим таблицу сравнения предлагаемой услуги факторинга.

Таблица 15 - Условия предоставления факторинговых услуг

Условия	ПАО «ВТБ»	ПАО «Сбербанк»	ПАО «Альфа-Банк»
Отсрочка задолженности, дни	до 150	до 120	до 180
Предполагаемый ежемесячный оборот по факторингу	не менее 3 млн. руб.	не менее 2 млн. руб.	не менее 500 тыс. руб.
Выплата финансирования	90 %	85 %	85 %
Срок осуществления деятельности компании	не менее 1 года	не менее 1,5 года	не менее 1 года до 2 лет
Обеспечение	нет	нет	нет
Срок получения первоначального финансирования	до 2 дней	до 3 дней	до 2 дней

Тем самым видим, что более выгодные условия факторинга для ООО КСК «Хуафу» у ПАО «Альфа-Банк».

«Альфа-Банком» предоставляется факторинг с правом регресса, когда в случае невозвращения дебитором долга в установленные сроки фактор - фирма будет востребовать у компании, ранее предоставленные авансовые суммы. Предлагаем осуществлять продажу дебиторской задолженности ООО КСК «Хуафу» «Альфа-Банком» со ставкой дисконта 13 %.

При этом отметим, что будет осуществлена продажа только той части дебиторской задолженности по расчетам с разными дебиторами и кредиторами, срок которой не более 4 месяцев, а также будут исключены задолженности некоторых компаний.

Сумму уступаемого денежного требования определим исходя из дебиторской задолженности ООО КСК «Хуафу» на конец 2019 год (всего 85443 тыс.руб.). Была взята часть задолженности из общей суммы дебиторской задолженности со средней степенью риска. Полученные в результате договора факторинга, высвобожденные денежные средства будут направлены на увеличение выручки предприятия (таблица 16).

Таблица 16 - Уступаемая дебиторская задолженность, руб.

Показатель	Дата образования задолженности	Сумма, руб.
Покупатели и заказчики	декабрь 2019	4070
Прочие дебиторы	декабрь 2019	29016
Итого дебиторская задолженность		33086

Договор факторинга между ООО КСК «Хуафу» и «Альфа-Банком» будет включать ряд следующих существенных условий:

- показатель суммы уступаемого денежного требования составляет 33086 руб.;
- валюта факторинга – рубль;
- сроки заключения договора факторинга - 4 месяца;
- в качестве предмета договора факторинга выступает уступка денежного требования за ряд оказанных услуг сторонним компаниям;
- форма факторинга - открытая;

- условия платежа - с правом регресса, размеры дисконта - 16 %.

Проведем расчеты дисконта в денежном выражении, который выплачивает ООО КСК «Хуафу» банку:

Сумма дисконта:

$$33086 \times 0,13 = 4301 \text{ тыс.руб.}$$

Отсюда следует, что показатель фактической суммы выплаты ООО КСК «Хуафу» банком равен:

$$33086 - 4301 = 29505 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, по результатам заключенного с «Альфа-Банком» договора факторинга ООО КСК «Хуафу» получает от банка 29505 руб., однако предприятием понесены затраты в виде 13 % от суммы дебиторской задолженности.

Поэтому необходимо сравнивать данные затраты с теми затратами, которые были бы понесены предприятием, если бы компания не воспользовалась факторингом.

Во-первых, необходимо включать тот ряд убытков, который несла бы компания в связи с отвлечениями денежных средств в дебиторскую задолженность, который связан с процессом их обесценивания в результате инфляции.

Отметим показатель годового уровня инфляции составляет 4,9 %, а суммы дебиторской задолженности погашаются компаниями в среднем за 4 месяца.

В расчете будем использовать уровень инфляции равный 4,9 %.

Следовательно, потеря от инфляции составит: $29505 \times 0,049 = 1445$ тыс.руб.

За счет высвобожденной суммы (29505 руб. – 1445 руб. = 28060 тыс.руб.) для ООО КСК «Хуафу» увеличится прибыль от продаж исследуемого предприятия.

Таблица 17 – Экономическая эффективность факторинга

Операция	Сумма, тыс.руб.
Уступаемая дебиторская задолженность	33086
Сумма дисконта выплачиваемая ООО КСК «Хуафу» банку	4301
Потеря от инфляции	1445
Итого высвобожденных денежных средств	28060

Таким образом, в результате использования факторинга ООО КСК «Хуафу» получит выгоду 28060 тыс.руб., за счет которой произойдет увеличение прибыли от продаж предприятия.

В рамках снижения расходов ООО КСК «Хуафу» рекомендуется снижение затрат на транспортировку (договор о транспортировке продукции и сырья на более выгодных условиях).

Сейчас компания не имеет собственные автомобили по доставки сырья. Она нанимает водителей с собственным автомобилем, с которыми на постоянной основе заключены трудовые договора.

На данный момент ООО КСК «Хуафу» доставка товаров производится водителями предприятия, имеющими в собственности автомобиль ООО КСК «Хуафу» выплачивает водителям заработную плату и расходы за эксплуатацию автотранспортных средств. Сумма оплаты является фиксированной, и не зависит от фактических заказов. Компенсация в 10000 руб. каждым месяц – это расходы на ремонт машины.

Транспортная компания «ПЕК» предлагает транспортировку товара в которой стоимость расходов транспортной компании на доставку товаров составляет 10 % от стоимости товаров.

Отказ от услуг данных водителей, позволит снизить затраты на перевозку, так как компания ООО «Транспортная компания «ПЕК» предлагает более выгодные условия, такие как: стоимость расходов транспортной компании на доставку товаров составляет 10 % от стоимости товаров. Предварительно были представлены накладные на отгрузку товара.

Сейчас расходы компании на перевозку сырья составляют:

В ООО КСК «Хуафу» расходы на оплату труда водителей составляют 25 тыс. руб. в месяц.

Компенсация на содержание автомобиля и топлива составляет 10 тыс. руб. в месяц.

В ООО КСК «Хуафу» содержится 5 водителей с 5 машинами.

Итоговая сумма затрат на заработную плату водителям в год:

$$(25 + 10) \times 5 \times 12 = 2100 \text{ тыс. руб.}$$

Отчисления с заработной платы в год:

$$2100 \times 0,3 = 630 \text{ тыс. руб.}$$

Итоговая сумма затрат:

$$2100 + 630 = 2730 \text{ тыс. руб.}$$

Стоимость расходов транспортной компании на доставку товаров составляет 10 % от стоимости товаров.

Так в 2019 году данными машинами по накладным было доставлена сырьё на сумму 15240 тыс.руб.

Подсчитаем затраты ООО КСК «Хуафу» на доставку товаров с помощью ООО «Транспортная компания «ПЕК»:

$$15240 \times 10 \% = 1524 \text{ тыс. руб.}$$

Экономия составит:

$$2730 - 1524 = 1206 \text{ тыс. руб.}$$

Проведем оценку экономической эффективности предложенных мероприятий.

Таблица 18 – Эффективность снижения транспортных расходов

Показатель	Расчет эффективности предложения	Сумма, тыс.руб.
Итоговая сумма затрат на заработную плату водителям в год	$(25000 \text{ руб.} + 10000 \text{ компенсация}) \times 5 \text{ водителей} \times 12 \text{ мес.}$	2100
Отчисления с заработной платы	$2100000 \times 0,3$	630
Общая сумма затрат		2730
Затраты предприятия на доставку товаров с помощью транспортной компании	$15240000 \times 10 \%$	1524
Экономия, тыс.руб.	$2730 - 1524$	1206

То есть транспортные расходы в проектный период могли быть ниже на практически в 2 раза, а именно 1524 тыс.руб. за место 2730 тыс.руб.

Эффект от снижения расходов с помощью транспортной компании выразится в увеличении прибыли от реализации продукции на 1206 тыс. руб.

Мероприятие по снижению себестоимости можно осуществить за счет поиска новых поставщиков.

Проведем мониторинг цен на цемент М-500ДО по г. Благовещенску. Для отбора возьмем поставщика цемента, который в настоящее время снабжает данным материалом ООО КСК «Хуафу» - ООО «А-Строй» и еще несколько других поставщиков.

Таким образом, проанализировав цементный рынок г. Благовещенска получили следующие данные (таблица 19).

Таблица 19 – Мониторинг цен на цемент М-500ДО

Поставщик	Стоимость 1 т., руб.
ООО «А-Строй»	5295
ООО «ДВ-Цемент»	4810
ООО «Цемент»	5250
ООО «Градстрой ДВ»	5400
ИП Хусаинова Р. Х.	5385
ООО «Атлант»	5120

Из представленной таблицы видно, что наименьшая стоимость цемента данной марки представлена в ООО «Дв-Цемент», если заключить договор с этим поставщиком, можно снизить себестоимость закупки цемента.

Мероприятие по снижению себестоимости будет являться одновременно мероприятием по снижению затрат на строительство объектов и привлечением клиентов. Так как при снижении себестоимости одного квадратного метра площади, реализуемой ООО КСК «Хуафу» увеличится спрос на недвижимость, тем самым увеличится объем выручки.

Данные мероприятия позволят увеличить рентабельность деятельности предприятия, финансовую устойчивость и платежеспособность.

Таблица 20 – Экономическая эффективность снижения себестоимости за счет поиска новых поставщиков

Показатель	Расчет	Сумма, тыс.руб.
Расходы на цемент приобретаемый на ООО «А-Строй»		5,3
Расходы на цемент приобретаемый на ООО «ДВ-Цемент»		4,8
Сумма экономии	5,3-4,8	0,5
Общая сумма накладных за 2019 год по цементу		3246
Количество закупаемого цемента за 2019 год	$3246 / 5,3 = 612$	612
Планируемая сумма расходов при покупке у ООО «ДВ-Цемент»	$612 \times 4,8$	2938
Экономия от предложенного мероприятия	3246-2938	308

При осуществлении данных мероприятий, себестоимость сократится на 0,5 тыс.руб. за одну тонну, а выручка увеличится на 308 тыс.руб.

Проведем оценку эффективности предложенных мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности в исследуемого предприятия ООО КСК «Хуафу». В результате внедрения предложенных мероприятий в ООО КСК «Хуафу» произойдет:

- снижение суммы дебиторской задолженности на исследуемом предприятии;
- увеличение прибыли предприятия за счет высвобожденной суммы дебиторской задолженности;
- повышение рентабельности продаж за счёт выбора нового поставщика цемента.

Таблица 21 - Прибыль от всех предложенных мероприятий.

Наименование мероприятия	Прибыль, тыс.руб.
Факторинг	28060
Снижение транспортных расходов	1206
Снижения себестоимости за счет поиска новых поставщиков	308
Итого	29574

Составим прогнозный отчет о финансовых результатах в таблице 22.

Таблица 22 – Прогнозный отчет о финансовых результатах

Показатель, тыс. руб.	2019 год	Прогноз	Изменение (+; -)
Выручка	22372	22372	28060
Себестоимость	22514	21000	-1514
Прибыль от продаж	-142	1372	1415
Проценты к уплате	44744	16684	-28060
Прочие расходы	8569	8569	0,00
Прибыль до налогообложения	-53455	-23881	29574
Чистая прибыль	-53455	-23881	29574
Рентабельность продаж, %	-0,63	6,1	6,73

Из представленной выше таблицы видно, что уменьшается убыток предприятия на 29574 тыс. руб.

В таблице 23 приведем расчеты, каким образом изменится показатель рентабельности продаж.

Таблица 23 – Прогнозное значение рентабельности продаж

Показатель	2019 год	Прогноз	Изменение (+; -)
Выручка, тыс. руб.	22372	50432	28060
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-142	29432	29574
Рентабельность продаж, %	-0,63	58,3	57,67

Расчеты показали, что рентабельность продаж вырастет на 57,67 %, а это значит, что на 1 руб. выручки ООО КСК «Хуафу» получит на 57,67 руб. прибыли больше.

Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что предложенные мероприятия положительно скажутся на финансовых результатах предприятия, увеличив его рентабельность, финансовую устойчивость. Однако, для того, чтобы полностью выровнять финансовое положение, руководству ООО КСК «Хуафу» должно провести еще ряд дополнительных мер. В первую очередь необходимо сократить заемные обязательства, так как уплачиваемые организацией проценты, намного превышают выручку, а это свидетельствует о

том, что в случае просрочки платежа, ООО КСК «Хуафу» рискует оказаться банкротом.

Все предложенные мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности компании ООО КСК «Хуафу» позволят увеличить прибыль от продаж компании за счет сдачи в аренду неиспользуемого оборудования, увеличения производительности труда и рентабельность продаж, а также сокращения дебиторской задолженности и будут способствовать устойчивому финансовому развитию компании на рынке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, производственная и коммерческая деятельность предприятий связана с использованием основного производственного капитала – финансового результата

При создании или расширении новых предприятий значительная часть средств формируется за счет взносов учредителей, привлекающих средства от продажи акций: для госпредприятий - это бюджетные и внебюджетные фонды. Часть средств может быть авансирована за счет централизованных финансовых ресурсов высшего руководства - ассоциаций, ассоциаций, министерств, ведомств.

Прибыль (или убыток) от деятельности - от передачи активов, переоценки ценных бумаг и т. д. это полученный финансовый результат.

Сумма дохода (убытка) от операционной деятельности и дохода (убытка) от деятельности отражает прибыль (убыток) от обычной деятельности до налогообложения.

Выручка поступает от готовой продукции, закупленных товаров и услуг: их продажная цена определяется договором между сторонами. А сумма дохода от сделки измеряет их стоимость (транзакцию) с учетом цены или скидки, примененной при продаже. Сумма, уплаченная покупателями за полученные активы, называется продажной ценой. Выручка считается полученной только в том случае, если после продажи товара выполнены следующие условия: когда сумма дохода оценивается с высокой степенью точности, т.е. когда в сделке участвуют обе стороны, продавец знает, какую сумму он просит и сколько платит покупатель; экономическая выгода, связанная с транзакцией, и вероятность ее получения организацией.

Прибыль от предприятия - это сумма, остающаяся после вычета всех расходов из всех полученных доходов.

Планируя прибыль, необходимо определить, при каких факторах она будет увеличиваться или уменьшаться.

Как разница между ценой прибыли и себестоимостью, на величину прибыли влияет увеличение цены и уменьшение стоимости. В период высокой инфляции предусмотрен рост прибыли. Снижение инфляционного процесса, насыщение рынка товарами, развитие конкуренции увеличивают цены производителей, тем самым препятствуя получению прибыли. Следующий шаг - снижение затрат. Есть разные способы удешевления, например: снижение материальных затрат, административных расходов, снижение заработной платы. Но есть пределы снижению затрат, потому что это влияет на качество продукта.

К факторам роста прибыли также можно отнести обновление ассортимента, расширение ассортимента. Чтобы сохранить уровень рентабельности предприятия, важно определить момент внедрения нового продукта в производство. За это время компания терпит убытки. После ввода в производство убыток начинает уменьшаться и со временем достигает точки безубыточности.

Прибыль увеличивается при увеличении продаж. При уравнивании спроса и предложения размер прибыли стабилизируется и некоторое время не меняется.

Общество с ограниченной ответственностью Коммерческо-строительная компания «Хуафу» является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствии с Гражданским кодексом и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью»

Основным видом деятельности общества является разборка и снос зданий.

Уставный капитал общества составляет 1237 тыс. руб. и принадлежит иностранной компании Обществу с ограниченной ответственностью корпорация «Хуафу».

Деятельность предприятия является убыточной на протяжении всего периода

В анализируемом периоде ООО КСК «Хуафу» получает отрицательный финансовый результат.

Темпы роста выручки превышают темпы роста себестоимости на протяжении всего периода.

В 2017 и 2019 гг. валовая прибыль была получена вследствие превышения выручки от продаж над себестоимостью. В 2019 году получен валовый убыток в размере 142 тыс. руб., что свидетельствует о неэффективной основной деятельности за данный период времени.

Помимо того, что на конец отчетного периода выручка предприятия имеет меньшую величину по сравнению с себестоимостью, так же отрицательно сказывается на деятельности предприятия высокий размер обслуживания кредитов и займов, что увеличивает чистый убыток в 2 раза по отношению к выручке.

Управление финансовыми результатами в организации не осуществляется, что явно прослеживалось во второй главе при проведении анализа финансовых результатов. Так, данное обстоятельство очень негативно сказывается на конечном финансовом результате предприятия, что требует незамедлительного вмешательства руководства и менеджеров высшего звена.

На 2019 год наблюдается негативная динамика показателей рентабельности. Так, сокращение происходит по всем ее видам и вызвано получением убытка от продаж, а также получением чистого убытка предприятия.

Причины понижения финансового результата ООО КСК «Хуафу»

- низкая прибыль;
- отсутствие эффективного контроля за расходованием ресурсов;
- невыгодные цены на сырье, материалы.

Мероприятия по устранению рассмотренных проблем:

- увеличение выручки предприятия за счет сокращения дебиторской задолженности компании
- снижение транспортных расходов
- снизить себестоимость возможно за счет сокращения материальных затрат (на цемент, кирпичи, лифты в доме и т.п.)

Таким образом, в результате внедрения всех предложенных мероприятий по улучшению финансовых результатов ООО КСК «Хуафу» сможет высвободить часть дебиторской задолженности, снизить транспортные расходы и расходы на закупку цемента, за счет которых произойдет увеличение прибыли предприятия на 62,7%.

Предложенные мероприятия является экономически эффективными и будут способствовать улучшению финансовых результатов и повышению эффективности деятельности предприятия в целом.

Цель работы достигнута. Задачи решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – М. ИНФРА – М, 2016. – 214 с.

2 Авдеев, С. А. Анализ рентабельности предприятия / С. А. Авдеев // Финансы. – 2017. – № 5. – 23 с.

3 Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / А. И. Алексеева, А. В. Малеева, Ю. В. Васильев, И. Л. Ушвицкий. 3–е изд., перераб., и доп. – М.: КноРус, 2015. – 720 с.

4 Афанасьева, Е. Б. Комплексный анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия / Е. Б. Афанасьева. – М.: Норма, 2015. С. 36.

5 Бариленко, В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. И. Бариленко [и др.]; под ред. В. И. Бариленко. – М. : Юрайт, 2015. – 455 с.

6 Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М.: ИНФРА – М, 2015. – 225 с.

7 Богомолова, Е. В. Экономический анализ : учебное пособие / Е. В. Богомолова, А. Е. Кисова, Е. В. Рыжкова. – Липецк : Липецкий государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2016. – 89 с.

8 Броненкова С. А. Комплексный финансовый анализ в управлении пред–приятием: учебное пособие / С. А. Броненкова, М. В. Мельник. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА – М, 2017. – 336 с.

9 Бланк, И. А. Управление прибылью И.А. Бланк. – М.:Ника-Центр, 2017. – 488 с.

10 Войтоловский, Н. В. Экономический анализ : учебник для академического бакалавриата / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова –5–е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2015. – 620 с.

- 11 Герасимова, С. А. Финансовый менеджмент : учебное пособие / С. А. Герасимова, Н. Н. Еронкевич. – Красноярск : СФУ, 2018 – 244 с.
- 12 Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ : учебное пособие / Л. Т. Гиляровская, Г. В. Корнякова, Н. С. Пласкова [и др.] – М : ЮНИТИ – ДАНА, 2017. – 615 с.
- 13 Долматова, О. В. Анализ хозяйственной деятельности по отраслям. Управленческий анализ : учебное пособие / О. В. Долматова, Е. Н. Сысоева. – 2–е изд. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 148 с.
- 14 Дорман, В. Н. Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие / В. Н. Дорман. – Екатеринбург : Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. – 108 с.
- 15 Жилкина, А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / А. Н. Жилкина. – М. : Юрайт, 2018. – 285 с.
- 16 Илышева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности : учебник / Н. Н. Илышева, С. И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, Инфра – М, 2015. – 368 с.
- 17 Кандрашина, Е. А. Финансовый менеджмент: учебник для студентов бакалавриата ВПО, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / Е. А. Кандрашина. – Москва : Дашков и К, 2018. – 220 с.
- 18 Канке, Л. А. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Л. А. Канке, И. П. Кошечкина, 2–е изд., испр, и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА–М, 2017. – 288 с.
- 19 Киселева, Л. Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности : учебное пособие / Л. Г. Киселева. – Саратов : Вузовское образование, 2017. – 99 с.
- 20 Колчина, Л. В. Финансы организации / Л.В. Колчина. ЮНИТИ – ДАНА. 2017. – 489 с.
- 21 Крылов, Э. И., Власова В. М. Анализ финансовых результатов предприятия : учебное пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова ; ГУАП. СПб., 2016. С. 19.

22 Крылов, С. И. Финансовый анализ : учебное пособие для СПО / С. И. Крылов ; под редакцией Н. Н. Илышевой. – 2–е изд. – Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. – 161 с.

23 Кушу, С. О. Финансовый менеджмент; учебное пособие / С. О. Кушу. – Краснодар, Ай Пи Эр Медиа, 2018 – 65 с.

24 Любушин, Н. П. Экономический анализ.: Учебник для студентов вузов / Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2018. – 575 с.

25 Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Э.А. Маркарьян. – М.: КНОРУС. 2015. – 260 с.

26 Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева. – Саратов: УФУ, 2019. – 230 с.

27 Мельник, М. В. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: Форум, Инфра – М, 2018. – 192 с.

28 Моисеева, Е. Г. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Е. Г. Моисеева. – Саратов : Вузовское образование, 2017. – 559 с.

29 Мокропуло, А. А. Управление финансовыми результатами предприятия: учеб. пособие / А. А. Мокропуло, Е. И. Строгонова. – М: Ай Пи Эр Медиа, 2017. – 82 с.

30 Никифорова, Е. В. Экономический потенциал как совокупность ресурсов финансово – хозяйственной деятельности / Е.В. Никифорова // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – № 1. – С. 20 – 22.

31 Нагишев, Е.В. Управление финансовыми результатами предприятия / Е.В. Нагишев. Ай Пи Эр Медиа. 2017. – 32 с.

32 Плотникова, И. А. Экономический анализ производственно – хозяйственной деятельности : учебное пособие / И. А. Плотникова, И. В. Сорокина. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа. 2019. – 332 с.

33 Положение по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» ПБУ 4/99 (в ред. Приказа Минфина РФ от 18.09.2006 № 115н)

[Электронный ресурс]. Доступ из справ.–правовой базы «КонсультантПлюс».

34 Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» (ПБУ 1/2008), утвержденному приказом Минфина РФ от 06.10.2008г. N 106н (ред. от 06.04.2015г.) [Электронный ресурс] – доступ из Консультант Плюс – 18.04.2016.

35 Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» с изменениями и дополнениями от 6 апреля 2015 г [Электронный ресурс] – доступ из Консультант Плюс – 21.11.2019.

36 Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» с изменениями и дополнениями от 6 апреля 2015 г [Электронный ресурс] – доступ из Консультант Плюс – 21.11.2019.

37 Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.04.2015) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс] – доступ из Консультант Плюс – 21.11.2019.

38 Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия : учебник для вузов / Л. В. Прыкина. – 2–е изд. – Москва : ЮНИТИ–ДАНА, 2017. – 407 с.

39 Пястолов, С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / С. М. Пястолов. – М.: Академия, 2018. – 272 с.

40 Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: Инфра – М, 2016. – 495 с. С. 218.

41 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА – М, 2016. – 256 с.

42 Савицкая, Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра – М, 2017. – 607 с.

43 Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учебное пособие для вузов / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – 2–е изд. – Москва : ЮНИТИ–ДАНА, 2017. – 639 с.

44 Смирнов, А.С.. Финансовый анализ / А.С. Смирнов. - М.: Урал, 2016. –

452 с.

45 Успенская, И. Н. Финансовый анализ : учебное пособие / И. Н. Успенская, Н. М. Русин. – Москва : Московский гуманитарный университет, 2017. – 248 с.

46 Учаева, Т.В. Роль финансового анализа в повышении эффективности деятельности строительного предприятия / Т.В. Учаева, Д.С. Иванова // Региональная архитектура и строительство. – 2016. – №2 (27). – С.161–166.

47 Хистева, А.В. Качество прибыли и его влияние на устойчивое развитие торгового предприятия // Экономика 2016. № 2. С.34.

48 Чайковская, Н. В. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Н. В. Чайковская, А. Е. Панягина. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 226 с.

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

50 Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. – 2–е изд., доп. – М. : ИНФРА–М, 2017. – 374 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

БУХГАЛТЕРСКАЯ (ФИНАНСОВАЯ) ОТЧЁТНОСТЬ ООО КСК «ХУАФУ» ЗА
2017-2019 ГОДЫ

Организация: ООО КСК «Хуафу»

Идентификационный номер налогоплательщика / ИНН: 2801033756

Вид деятельности (по ОКВЭД): 43.11 – Разборка и снос зданий

Организационно-правовая форма / форма собственности: 12300 – Общества с ограниченной ответственностью / 23 – Собственность иностранных юридических лиц

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес): 675000, Амурская обл, г.Благовещенск, ул.Островского, д.42

Формат отчетности: полная

Бухгалтерская отчетность за 2017-2019 гг.

Наименование показателя	Код	На 31.12.2019	На 31.12.2018	На 31.12.2017
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Основные средства	1150	18598	27 057	34 661
Прочие внеоборотные активы	1190	361 253	363676	354 982
Итого по разделу I	1100	379 851	390733	389 643
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	304 671	277 598	262 755
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	41 157	39 467	39 375
Дебиторская задолженность	1230	85 443	94 602	92 696
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	874	355	582
Прочие оборотные активы	1260	269	190	2 196
Итого по разделу II	1200	432 414	412 212	397 604
БАЛАНС	1600	812 265	802 945	787 247
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 237	1 237	1 237
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	51	51	51
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(783 130)	(728 387)	(655 364)
Итого по разделу III	1300	(781 842)	(727 099)	(654 076)
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	983 934	977 430	922 612
Прочие обязательства	1450	16 226	16 226	16 226
Итого по разделу IV	1400	1 000 160	993 656	938 838
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	528 054	467 507	420 947
Кредиторская задолженность	1520	65 893	68 881	81 538
Итого по разделу V	1500	593 947	536 388	502 485
БАЛАНС	1700	812 265	802 945	787 247

Отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках) за 2017-2019 гг.

Наименование показателя	Код	За 2019 г.	За 2018 г.	За 2017 г.
Выручка	2110	22 372	26 286	27 396
Себестоимость продаж	2120	(22 514)	(26 167)	(18 928)
Валовая прибыль (убыток)	2100	(142)	119	8 468
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(142)	119	8 468
Проценты к уплате	233	(44 744)	(54 818)	(54 818)
Прочие доходы	2340	-	35	163
Прочие расходы	2350	(8 569)	(18 359)	(13 193)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(53 455)	(73 023)	(59 330)
Чистая прибыль (убыток)	2400	(53 455)	(73 023)	(59 330)
Совокупный финансовый результат периода ¹⁹	2500	(53 455)	(73 023)	(59 330)

¹⁹ Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода».

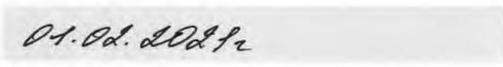
ПРИЛОЖЕНИЕ Б

СПРАВКА О РЕЗУЛЬТАТАХ ПРОВЕРКИ ТЕКСТОВОГО ДОКУМЕНТА НА
НАЛИЧИЕ ЗАИМСТВОВАНИЙ



СПРАВКА о результатах проверки текстового документа на наличие заимствований

Проверка выполнена в системе
Антиплагиат.ВУЗ

Автор работы	Водолажская Елена Александровна
Подразделение	
Тип работы	Выпускная квалификационная работа
Название работы	ВКР на тему Управление финансовыми результатами ООО КСК «Хуафу»
Название файла	ВКР на тему Управление финансовыми результатами ООО КСК «Хуафу».docx
Процент заимствования	35.53 %
Процент самоцитирования	0.00 %
Процент цитирования	11.67 %
Процент оригинальности	52.81 %
Дата проверки	06:02:15 27 января 2021г.
Модули поиска	Модуль поиска ИПС "Адилет"; Модуль поиска "АмГУ"; Модуль выделения библиографических записей; Сводная коллекция ЭБС; Модуль поиска "Интернет Плюс"; Коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Модуль поиска переводных заимствований по eLibrary (EnRu); Модуль поиска переводных заимствований по интернет (EnRu); Коллекция eLIBRARY.RU; Коллекция ГАРАНТ; Коллекция Медицина; Диссертации и авторефераты НББ; Модуль поиска перефразирований eLIBRARY.RU; Модуль поиска перефразирований Интернет; Коллекция Патенты; Модуль поиска общепотребительных выражений; Кольцо вузов; Переводные заимствования
Работу проверил	Шелепова Наталья Васильевна ФИО проверяющего
Дата подписи	  Подпись проверяющего

Чтобы убедиться
в подлинности справки,
используйте QR-код, который
содержит ссылку на отчет.



Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.
Предоставленная информация не подлежит использованию
в коммерческих целях.