

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления  
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)  
(наименование департамента)

38.03.01 «Экономика»  
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
(направленность (профиль)/специализация)

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности  
предприятия (на примере ООО «Гранд»)

Студент

С.Г. Сек

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

В.В. Шнайдер

(И.О. Фамилия)

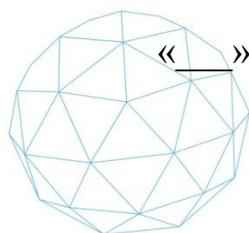
(личная подпись)

**Допустить к защите**

Руководитель департамента, канд. экон. наук, С.Е. Васильева

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия )

(личная подпись)



«    » \_\_\_\_\_ 2019 г.

Тольятти 2019



**Росдистант**

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Сек Станислав Геннадиевич.

Тема работы: Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия (на примере ООО «Гранд»).

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит» ТГУ, Шнайдер Виктор Викторович

Цель исследования - направления улучшения финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Гранд».

Объектом исследования являются финансовые результаты ООО «Гранд».

Предмет исследования – анализ и оценка финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Основными методами бакалаврской работы являются; синтез и анализ факторов, математико-статистический; корреляционный; метод дедукции и другие общепринятые методы.

Краткие выводы по бакалаврской работе: В первой главе бакалаврской работы рассмотрены теоретические основы анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия. Во второй главе приведена оценка финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия ООО «Гранд». В третьей главе бакалаврской работы предложены направления улучшения финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Гранд».

Практическая значимость работы заключается в том, что обоснованные выводы и предложения найдут свое применение в практической деятельности не только исследуемой организации, но и других экономических субъектов аналогичного вида деятельности.

Бакалаврская работа включает в себя введение, три раздела исследования, заключение, список используемых источников и два основных приложения.

## Содержание

|  |    |
|--|----|
| Введение.....  | 4  |
| 1 Теоретические основы анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия .....               | 6  |
| 1.1 Понятие и сущность финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия .....                       | 6  |
| 1.2 Методика анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия .....                         | 11 |
| 2 Оценка финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия ООО «Гранд».....                          | 21 |
| 2.1 Общая технико-экономическая характеристика хозяйственной деятельности предприятия .....                      | 21 |
| 2.2 Анализ и оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия посредством финансового результата..... | 27 |
| 3 Направления улучшения финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Гранд» .....                        | 35 |
| 3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия .....      | 35 |
| 3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий .....  | 42 |
| Заключение .....   | 45 |
| Список используемой литературы .....   | 47 |
| Приложения .....   | 52 |

## Введение

Актуальность темы. Финансовый результат хозяйственной деятельности является показателем эффективности для любого экономического субъекта. Безусловен факт того, что это конечный показатель деятельности за определенный отчетный период, и он должен принимать положительное значение. Положительным финансовым результатом выступает прибыль, а отрицательное значение показателя характеризуется как убыток финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Прибыль - это оценка финансовой эффективности предприятия, которая интересна каждому, кто связан с ним различными отношениями. Руководителям такая оценка покажет достаточность заработанных денежных средств для успешного финансирования разработанных стратегических решений. Собственникам - возможность получения дивидендов. Прибыль является положительным финансовым результатом.

Из всего вышесказанного можно утверждать, что тема настоящей работы, призванная провести анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия (на примере ООО «Гранд») определяет ее актуальность в любой сфере деятельности на сегодняшний день.

Цель исследования заключается в разработке направлений повышающих значение финансового результата предприятия ООО «Гранд».

Решение поставленной цели обеспечивается решением ряда задач:

1) рассмотреть теоретические основы анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия посредством его сущности, значения и роли.

2) проанализировать финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия ООО «Гранд».

3) разработать направления повышающие значение финансового результата предприятия ООО «Гранд».

Объектом исследования являются финансовые результаты ООО «Гранд».

Предмет исследования – анализ и оценка финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Для проведения в настоящей работе теоретического и методического исследования использовались труды современных ученых, таких как В.И. Бариленко, Л.Е. Басовского, М.В. Мельник, Г.В. Савицкой, А.Е. Суглобова, Д.А. Шеремета и многих других.

Кроме того, были использованы учебные и методические пособия и учебники, в которых раскрыты теоретическое описание, касающееся проводимого исследования в настоящей работе.

Практическая значимость данного исследования заключается в возможности применения рекомендаций, разработанных на предприятии с целью получения прибыли.

# 1 Теоретические основы анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

## 1.1 Понятие и сущность финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

Анализ финансовых результатов является одним из наиглавнейших аспектов изучения хозяйственной деятельности предприятия. В нынешних экономических условиях деятельность любого субъекта - это предмет внимания для участников рыночных отношений, заинтересованных в результате его функционирования.

Финансовый результат представляет собой конечный показатель деятельности предприятия, который выражается в форме прибыли или убытка за определенный временной период. Характеристики финансовых результатов определяют абсолютную эффективность управления [17].

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой, полученной прибыли и уровнем рентабельности. Важнейший экономический признак финансовых результатов - прибыль.

Прибылью называется разница между полученными в результате деятельности предприятия доходами и понесенными для осуществления этой деятельности финансовыми расходами. Прибыль считается одним из важных экономических показателей, так как он отражает уровень эффективности деятельности предприятия вне зависимости от направленности его функционирования.

Другими словами, прибыль показывает прирост вложенных средств в производственно-хозяйственную деятельность предприятия, которая является отражением его финансовой жизнеспособности.

Таким образом, прибыль - неотъемлемая часть финансового планирования, которая включает решение таких важных вопросов, как оптимизация будущих проектов, в том числе инвестирование и выбор

источников их финансирования, как управление портфелем ценных бумаг, целесообразность привлечения заемных средств и использования собственного капитала, как управление дебиторской и кредиторской задолженностями.

Прибыль - это финансовый рычаг для управления ресурсами с целью привлечения дополнительного заработка, обеспечивающего способность удовлетворить финансовые потребности всех заинтересованных лиц: собственников, управленцев, инвесторов, работников, государственных структур.

Было бы логично предположить, что при проведении внереализационных операций требуется разделенное налогообложение для прибыли и доходов. Однако существующая система налогообложения такого разделения не предусматривает, и все доходы, поступающие на предприятие образуют прибыль.

Прибыль определяется превышением доходов над расходами. Обратное положение расценивается, как убыток. Согласно принятым правилам ведения учета в нашей стране доходы и расходы признаются вне зависимости от факта получения или выплаты денежных средств [4].

Непосредственное влияние на общий финансовый результат деятельности предприятия оказывает принятая и осуществляемая учетная политика. Так как прибыль напрямую зависит от доходов и расходов предприятия, то выбор методов их признания влияет на конечный финансовый результат. Доходы признаются как факт реализации.

В некоторых случаях доходы могут быть не признаны из-за отсутствия подписанных актов выполненных работ и оказанных услуг, хотя работа произведена и ее результатами пользуются.

Другой случай, когда признание реализации товаров и продукции может быть не сделано при нарушении условий договора, например, если их оплата не была произведена.

Влияние учетной политики в отношении расходов на прибыль значительно выше, так как предприятием выбирается методика учета расходов. Следует также указать, что выбранная учетная политика влияет на оценку стоимости затрат, в том числе на стоимость товаров, материальных запасов, амортизации имущества, на оценку ценных бумаг и прочих расходов.

Например, на величину прибыли в значительной степени влияет выбранный метод оценки стоимости материально-производственных запасов, которая может быть произведена по методу ФИФО, по средней стоимости или по фактической стоимости.

Виды прибыли представлены на рисунке 1.1 [1]:

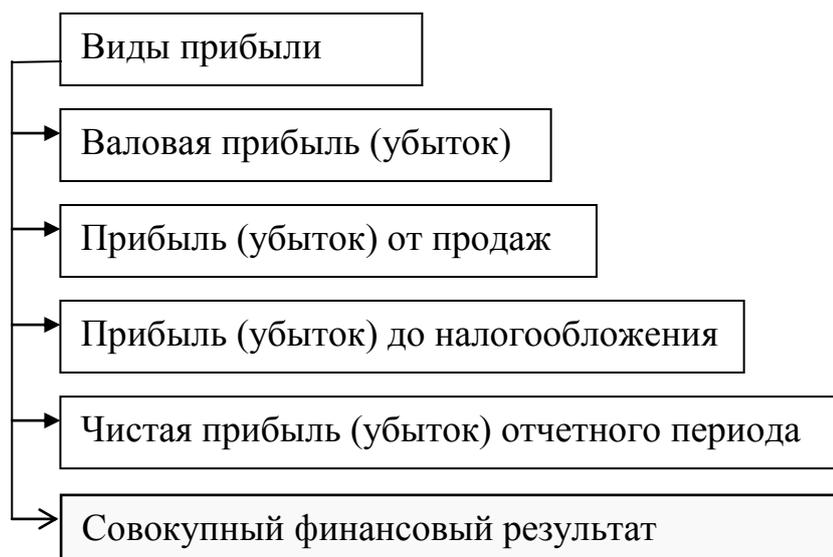


Рисунок 1.1 - Виды прибыли

Понятие «валовая прибыль» объединяет всевозможные виды доходов, полученные в ходе осуществления всех производственных и внепроизводственных операций.

Валовая прибыль - это чистый доход от вложенных средств в денежном выражении. Развернув определение валовой прибыли, становится понятным, что она является дельтой между выручкой от продажи товаров и оказанных услуг и их себестоимостью без учета временных или постоянных

управленческих и коммерческих расходов, а также содержит в себе те расходы, которые вызваны уплатой налогов или иных предписанных выплат.

Если валовую прибыль очистить от управленческих и коммерческих расходов, то получится чистая прибыль. То есть чистая экономическая прибыль - это денежные средства предприятия, которые остались после вычитания всех расходов из общего дохода предприятия.

Показатель чистой прибыли используется для определения необходимого объема инвестиций в производство, для осуществления планирования и наполнения основных и резервных фондов, для увеличения суммы оборотных активов [24].

Следующий вид прибыли - это маржинальная прибыль, которая представляет собой дельту между суммой полученного дохода от реализации произведенного товара и переменных затрат, зависящих от объема производства и объединяющих в себе всевозможные расходы на закупку сырья и полуфабрикатов, оплату электроэнергии и топлива, на выплату заработной платы вовлеченных в процесс сотрудников.

По результатам анализа маржинальной прибыли становится понятным, какие товары сохраняют свой уровень популярности, а выпуск каких товаров уже требуется снизить или даже прекратить.

Нераспределенная прибыль является конечным финансовым результатом отчетного периода, из которого уже исключены налоги и иные аналогичные обязательства, в том числе различные санкции, наложенные за нарушение условий договоров.

Следовательно, нераспределенная прибыль соответствует чистой прибыли предприятия [3].

Снижение затрат на производство - это многофакторный процесс. Его проведение требуется не только для увеличения прибыли, но и для сохранения позиций в конкурентной борьбе на рынке, давая покупателям удовлетворительную цену на выпускаемую продукцию.

На снижение затрат влияют такие факторы, как [6]:

1) С точки зрения управления:

- достаточный уровень производительности труда;
- обеспечение оборачиваемости оборотных средств и их источников;
- оптимизация постоянных и переменных затрат;
- оптимизация структуры капитала, собственных средств и заемных;
- проведение управленческого учета, разработка бюджетов;
- оптимизация затрат на обеспечение сырьем и материалами;
- управление затратами.

2) С точки зрения резервов:

- снижение объема запасов;
- ликвидация потерь;
- устранение непроизводственных расходов.

Увеличение объема производства требует дополнительных затрат в том числе и оборотных средств, а увеличение выручки от продаж - это уже стратегический менеджмент, подразумевающий завоевание определенных сегментов рынка.

Следовательно, на объем получаемой выручки влияют следующие факторы [19]:

1) С точки зрения управления:

- гибкость производства, которое позволяет изменять объем выпускаемой продукции, расширять ассортимент;
- следование условиям заключенных договоров;
- оптимизация цен и политики ценообразования;
- обеспечение качества выпускаемой продукции, оказываемых услуг, выполняемых работ;
- оптимизация условий коммерческого кредитования.

2) С точки зрения создания резервов:

- выход на новые рынки;
- расширение дилерской сети;

– разработка эффективных мероприятий по распространению и реализации продукции.

Таким образом, целью управления прибылью выступает оптимизация управления величиной прибыли, получение запланированного объема прибыли, оптимизация методов распределения прибыли с точки зрения эффективности предпринимательской деятельности.

## 1.2 Методика анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

Аналитическое исследование финансовых результатов деятельности предприятия является расчетом, интерпретацией и оценкой системы показателей, характеризующих эффективность деятельности при завершении отчетного периода, обусловленной состоянием показателей отвечающих за производство, денежные потоки, продажу продукции или товаров.

Основной целью анализа финансовых результатов выступает получение информационно-ключевых показателей, определяющих уровень устойчивости функционирования предприятия и направленных на решение наиболее рациональных и эффективных управленческих решений.

Как считает А.К. Ляско «интерес предоставляет как текущее положение предприятия, так и проекция на ближайшую или несколько отдаленную перспективу. Более конкретно на цели влияют задачи анализа финансовых результатов деятельности предприятия» [38].

Кроме этого, необходимо брать во внимание и проводимую на предприятии учетную политику. Ведь от этого зависит возможность совершения маневров при распределении затрат между незавершенным производством и готовой продукцией. Создание оценочных резервов, списание расходов будущих периодов - все это необходимо учитывать.

Изменение в социально-экономическом развитии во время перехода к рыночным отношениям привело к качественным сдвигам в производстве.

Это повлекло рост денежных накоплений, а также увеличение прибыли разных форм собственности. Важнейшими факторами при этом является [29]:

- увеличение объема создаваемой и реализуемой продукции;
- повышение производительности труда;
- внедрение научно-технических разработок;
- снижение себестоимости и улучшение качества создаваемых товаров.

Рост прибыли возможен при снижении затрат и увеличении размера прибыли предприятия. Все это влияет на финансовый результат. Финансовый результат деятельности предприятия формируется за счет: ресурсов и сырья, основных и вспомогательных материалов, энергии, трудовых ресурсов, основных фондов и прочих расходов.

Их состав и структура зависят от условий и характера производства, формы собственности, соотношения различных позиций. Все это должен учитывать анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия [19].

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия должен обеспечивать последующий рост оборота и доходности. Один из самых эффективных путей достижения такого положения - это резервы. Существует три основных направления [41]:

- 1) Увеличение объема реализованной продукции.
- 2) Повышение цен.
- 3) Уменьшение себестоимости изготавливаемой продукции.

При этом, для повышения цен есть такие варианты:

- 1) Поиск более выгодного рынка сбыта.
- 2) Реализация в оптимальные сроки.
- 3) Повышение качества изготавливаемой продукции.

Таким образом, прибыль - это превышение полученных в результате деятельности предприятия доходов над понесенными для осуществления этой деятельности финансовыми расходами. По прибыли оценивается

уровень эффективности функционирования предприятия вне зависимости от направленности его функционирования. Прибыль от реализации готовых товаров и услуг (операционной деятельности) представляет собой большую часть совокупной величины прибыли, так, как только данный вид прибыли в полном объеме характеризует специфику и направление организации.

Прибыль от операционной деятельности является разностью выручки от реализации товаров (без вычета НДС и акцизного сбора) и величиной ее себестоимости. Классическая формула выручки от реализации продукции выглядит так: цена товаров, умноженная на количество проданных штук.

$$V = C \times K, \quad (1.1)$$

где  $C$  - цена конкретного вида продукции (с НДС);  
 $K$  - количество данного вида продукции.

Выручку можно посчитать и иначе: к общей цене закупки товара прибавить добавочную стоимость (накрутку магазина). И то, и другое число будет одинаковым.

$$V = C \times (C_{\text{зак}}) + ДС, \quad (1.2)$$

где  $V$  - выручка;  
 $C$  - себестоимость продукции;  
 $C_{\text{зак}}$  - закупочная цена;  
 $ДС$  - добавленная стоимость.

$$V_{\text{п}} = V - C, \quad (1.3)$$

где  $V_{\text{п}}$  – валовая прибыль.

$$П(y) = V_{\text{п}} - Из, \quad (1.4)$$

где  $\Pi(y)$  – прибыль (убыток);

Из – издержки (коммерческие и управление расходы).

$$\text{Чп}(y) = B - C - \text{Из} + \text{Пд} - \text{Пр} - \text{Н}, \quad (1.5)$$

где  $\text{Чп}(y)$  – чистая прибыль (убыток);

Пд – прочие доходы;

Пр – прочие расходы;

Н – размер налоговых отчислений.

$$\begin{aligned} \text{Доход} = \text{выручка (оборот)} - \text{себестоимость (или закупочная цена) товар} \\ \text{или услуг} \end{aligned} \quad (1.6)$$

$$\text{Операционная прибыль} = \text{валовая прибыль} - \text{операц. затраты} \quad (1.7)$$

Степень результативности функционирования любого предприятия определяется, в первую очередь, оценкой возможности получения прибыли в ходе производственного процесса. Результативность вложенных в производство ресурсов прямо пропорциональна величине прибыли, получаемой с единицы произведенного товара.

Другими словами, рентабельность растет вместе с прибылью от вложенных денежных средств. Для повышения эффективности организации применяют внутрифирменное планирование прибыли.

Однако рынок - непростая экономическая система, характеризующаяся совокупностью большого количества непредсказуемых факторов. Направление их влияния можно толковать по-разному.

По этой причине, можно утверждать, что перспективы любого предприятия обладают достаточным уровнем неопределенности. Но, в тоже время, наличие информации о факторах влияния на механизм образования прибыли может помочь значительно уменьшить вышеназванную неопределенность [21].

Каждый вид факторов также делится на группы. Факторы внешнего влияния: рыночно-конъюнктурные, хозяйственно-правовые и административно-командные.

Следовательно, образование прибыли на предприятии моделируется влиянием властей посредством системы налогообложения, ценовую политику и прочих многих факторов. Таким образом, логично было бы вывести наиболее распространенные и имеющие место в практическом опыте четыре вида финансового состояния предприятия:

- прибыль присутствует и увеличивается;
- прибыль присутствует и находится на одном уровне;
- прибыль присутствует и уменьшается;
- прибыль отсутствует и фирма в убытке.

Способу распределения прибыли необходимо уделить большое внимание, поскольку от грамотного его осуществления зависит рост экономической отдачи предприятия, развитие и модернизация новых форм хозяйствования.

На всех этапах мировой и отечественной истории, в связи с изменяющимися социально-экономическими условиями механизм распределения прибыли развивался и корректировался. Главный вопрос, касающийся механизма распределения прибыли, который поднимался и поднимается во все времена, это вопрос о том, как именно следует разнести элементы прибыли, накапливаемой в качестве доходов и возникающей как нераспределенный остаток в бюджете предприятия.

В связи с возникновением рыночных отношений любая организация может распределять возникающую в ходе предпринимательской деятельности прибыль на любые свои нужды и потребности исключение составляет доля прибыли, выплачиваемая государству, как налог и прочие отчисления.

Следовательно, появляется надобность в строгом механизме распределения полученной прибыли, в первую очередь, на этапе, который находится до этапа формирования чистой прибыли [45].

Грамотный и рациональный механизм распределения прибыли, прежде всего, обеспечивает своевременное погашение финансовых обязательств перед государственным аппаратом, а также помогает удовлетворить в полной мере все производственные, материальные и прочие потребности организации. Распределению подлежит налогооблагаемая прибыль организации.

Со стороны государства прибыль распределяется тогда, когда она направляется в бюджеты различных уровней как налог и прочие обязательные выплаты в соответствии с законодательством. Оставшуюся же после налогообложения часть прибыли руководство организации самостоятельно направляет на покрытие различных нужд внутри фирмы.

В ходе процесса распределения прибыли следует исходить из главных концепций распределения оной: прибыль, возникающая в организации в ходе производственного процесса, делится между государством и организацией, как хозяйствующим субъектом.

Важно, чтобы объем прибыли, который остается в организации вследствие процесса налогообложения, не приводил к падению мотивации руководства фирмы в расширении производства и совершенствовании производственного процесса в целом [33].

Прибыль, которая является остатком после уплаты налогов, прежде всего, следует преобразовывать в накопление собственного капитала, что гарантирует последующее развитие фирмы, и лишь второстепенной целью является потребление. Следствием распределительного процесса чистого дохода должно являться возникновение фондов и резервов организации для обеспечения удовлетворения экономических и социальных нужд внутри организации.

В современных рыночных условиях роль грамотного распределения чистой прибыли, как отдельной ветви планирования на предприятии, становится все больше и больше. Система распределения и расходования прибыли в каждой организации прописана в уставе организации. Также, следует отметить, что чистая прибыль непосредственно влияет на формирование оборотных средств.

Прибыль, являющаяся остатком вследствие процесса налогообложения, расходуется, как на нужды, связанные с производственным процессом, так и на социальные потребности работников [7].

Таким образом, из данного вида прибыли формируются выплаты на такие нужды, как: премирование сотрудников, пенсионное пособие, в том числе, надбавки к пенсионным пособиям; дивиденды по акциям и вкладам участников организации в имуществе организации; дополнительные отпуска выше согласованной с законом длительности; выплаты на жилье; материальная помощь сотрудникам, а также финансируется бесплатное питание или питание по льготной стоимости. Капитализацией прибыли является процесс преобразования денежных ресурсов в капитал.

В ситуации, когда мы имеем дело с акционерным обществом, главной задачей распределительного процесса становится формирование рационального сопоставления между текущими выплатами дивидендов и вкладом в повышение рыночной стоимости акций организации с помощью процесса капитализации доли прибыли. На сегодняшний день организации самых разных форм собственности имеют возможность инвестировать собственный чистый доход в покупку акций акционерных обществ и облигаций. Другими видами вкладов чистой прибыли выступают инвестирование денежных ресурсов в объединенные фирмы (в том числе, с присутствием иностранного капитала), их размещение на банковских депозитах, в прочих формах денежных инвестиций.

Прибыль, являющаяся остатком вследствие процесса налогообложения, играет роль как средства финансирования производства, социального

развития и материального поощрения, так и средства погашения разнообразных штрафных санкций при нарушении организацией действующего законодательства.

Каждый год на данном резервном фонде аккумулируются денежные средства, источником является прибыль, которая осталась после уплаты налогов организацией. Также рисковый фонд расходуется на издержки, связанные с модернизацией производственного процесса, создание и использование ноу-хау, приращение и формирование оборотных средств и прочие расходы, связанные с социально-экономическими потребностями сотрудников, помимо основного направления использования в качестве средства погашения убытков вследствие риска [48].

В рамках распространения спонсорской деятельности некоторая доля чистой прибыли расходуется на благотворительные потребности, организацию художественных выставок и прочие подобные цели.

Таким образом, можно сказать о том, что присутствие чистой прибыли, которая непосредственно влияет на мотивирующие условия производственно-хозяйственного развития организации в современных рыночных условиях, играет исключительно значимую роль для последующего развития и совершенствования предпринимательской деятельности.

Основные показатели, которые можно использовать для анализа рентабельности предприятия: рентабельность капитала; рентабельность реализации; рентабельность производства. Рентабельность совокупного капитала (RROL) рассчитывается таким образом:

$$RROL = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Всего количество денег}} \quad (1.8)$$

Данный показатель в большей степени интересует инвесторов. Для расчета рентабельности собственного капитала предприятия RROE используют:

$$\text{RROE} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \quad (1.9)$$

Для анализа рентабельности реализации готовой продукции на основании выручки от продаж, рентабельность рассчитывается по некоторым видам продукции: валовая рентабельность проданного товара; чистая рентабельность проданного товара.

Расчет валовой рентабельности проданного товара  $\text{RGPM}$  рассчитывается:

$$\text{RGPM} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (1.10)$$

Данный показатель показывает эффективность в работе и ценообразования предприятия. Для расчета чистой рентабельности проданного товара ( $\text{RNPM}$ ) используют:

$$\text{RNPM} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} \quad (1.11)$$

Рентабельность производства бывает: валовая рентабельность производства; чистая рентабельность производства.

Данные показатели отражают прибыль деятельности предприятия с каждого рубля, потраченного им на выпуск товара. Для расчета валовой рентабельности  $\text{R}_{\text{ПВ}}$  используется, такая формула:

$$\text{R}_{\text{ПВ}} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Себестоимость готовой продукции}} \quad (1.12)$$

Данный показатель показывает, сколько рублей валовой прибыли на один рубль затрат. Чистая рентабельность производства  $\text{R}_{\text{ПЧ}}$ , рассчитывается по такой формуле:

$$R_{пч} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Себестоимость готовой продукции}} \quad (1.13)$$

Данный показатель показывает, сколько рублей чистой прибыли приходится на один рубль проданного товара.

Эти показатели рентабельности позволяют проанализировать, какая прибыль будет получена субъектом предпринимательской деятельности, на каждую единицу (рубль) денежных средств.

Таким образом, можно сказать о том, что анализ финансовых результатов деятельности предприятия не является легким занятием. Для него необходимы обширные знания в экономической теории, эконометрике, математике и ряде других дисциплин.

Хотя подсчитывать по формулам не так-то и сложно. А вот правильно подобрать и структурировать данные - это уже проблема. Цена ошибки в этом случае может вырасти до банкротства предприятия. Об этом всегда стоит помнить и специалистам, занимающимся анализом, и высшему руководству, которое принимает решения относительно развития предприятия.

## 2 Оценка финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия ООО «Гранд»

### 2.1 Общая технико-экономическая характеристика хозяйственной деятельности предприятия

ООО «Гранд» зарегистрирована 17 февраля 2010 г. регистратором Межрайонная инспекция федеральной налоговой службы № 1 по Сахалинской области. Руководитель организации: директор Максаков Александр Викторович. Юридический адрес ООО «Гранд» - Сахалинская область, город Южно-Сахалинск, пр. Мира, 29.



Рисунок 2.1 - Структура управления ООО «Гранд»

Динамика основных экономических показателей, характеризующих деятельность ООО «Гранд» за 2016-2018 гг. представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «Гранд» за 2016–2018 гг.

| Показатель   | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | Абсолютное отклонение |                    | Темп роста, %     |                   |
|--|---------|---------|---------|-----------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
|  |         |         |         | 2017 г. от 2016 г.    | 2018 г. от 2017 г. | 2017 г. / 2016 г. | 2018 г. / 2017 г. |
| Выручка, тыс. руб.                                       | 65790   | 74764   | 102707  | 8974                  | 27943              | 113,6             | 137,4             |
| Себестоимость, тыс. руб.                                 | 69353   | 70901   | 88260   | 1548                  | 17359              | 102,2             | 124,5             |
| Прибыль от продаж, тыс. руб.                             | -3563   | 3863    | 14447   | 7426                  | 10584              | 108,4             | 374,0             |
| Чистая прибыль, тыс. руб.                                | -3270   | 2974    | 11331   | 6244                  | 8357               | 90,9              | 381,0             |
| Среднесписочная численность, чел.                        | 45      | 45      | 52      | –                     | 7                  | –                 | 115,6             |
| Среднемесячная заработная плата одного работающего, руб. | 15 236  | 16 523  | 18043   | 1 287                 | 1 520              | 108,4             | 109,2             |
| Фонд оплаты труда, тыс. руб.                             | 8227,4  | 8922,4  | 11258,8 | 695                   | 2336,4             | 108,4             | 126,2             |

По данным таблицы 2.1 видно, что выручка с каждым годом увеличивается, в 2018 году по сравнению с 2017 годом произошло сокращение на 16050 тыс. руб. При увеличении выручки - сила операционного рычага снижается, что влечет за собой рост прибыли.

Полная себестоимость в 2018 году увеличилась на 17359 тыс. руб. и составила 88260 тыс. руб. Структура и уровень полной себестоимости

сложился под влиянием основного фактора: изменения цен на покупные товары. Прибыль от продаж в ООО «Гранд» составляет 10584 тыс. руб., в то время, как в прошлом году она составляла 3863 тыс. руб.

Увеличение показателя прибыль от продаж может свидетельствовать о снижении издержек производства и обращения, что и наблюдается на данном предприятии, а это значит, увеличивается доходность продаж.

Среднесписочная численность работников предприятия за 2017 год составила 45 человек, среднесписочная численность за 2018 год составила 52 человека, увеличение среднесписочной численности на 7 человек (15,6 %).

Среднемесячная заработная плата в 2018 году увеличилась на 9,2 % и составила 14 996 руб.

Стабильность и устойчивость финансового положения ООО «Гранд» в значимой степени находится в зависимости от необходимости и правильности вложения финансовых ресурсов в активы в ООО «Гранд».

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса в ООО «Гранд» за 2016 - 2018 гг. представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса в ООО «Гранд» за 2016 - 2018 гг., тыс. руб.

| Наименование показателя                  | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | Абсолютное отклонение |              |
|--|---------|---------|---------|-----------------------|--------------|
|  |         |         |         | 2017 от 2016          | 2018 от 2017 |
| 1  | 2       | 3       | 4       | 5                     | 6            |
| <b>Актив</b>                             |         |         |         |                       |              |
| Материальные внеоборотные активы         | 7770    | 7050    | 8041    | -720                  | 991          |
| Запасы                                   | 10388   | 14213   | 14028   | 3825                  | -185         |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1029    | 2018    | 1384    | 989                   | -634         |

Продолжение таблицы 2.2

| 1                                    | 2     | 3     | 4     | 5     | 6     |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Финансовые и другие оборотные активы | 5434  | 4218  | 9294  | -1216 | 5076  |
| Баланс                               | 24621 | 27499 | 32747 | 2878  | 5248  |
| Пассив                               |       |       |       |       |       |
| Капитал и резервы                    | 9192  | 12166 | 23497 | 2974  | 11331 |
| Долгосрочные заемные средства        | 849   | 2442  | 1340  | 1593  | -1102 |
| Краткосрочные заемные средства       | 1345  | 1345  | 145   | -     | -1200 |
| Кредиторская задолженность           | 13233 | 11544 | 7763  | -1689 | -3781 |
| Другие краткосрочные обязательства   | 2     | 2     | 2     | -     | -     |
| Баланс                               | 24621 | 27499 | 32747 | 2878  | 5248  |

По данным таблицы 2.2 можно сделать вывод о том, что валюта баланса ООО «Гранд» в 2018 г. увеличилась на 5248 тыс. руб. и составила 32747 тыс. руб. Увеличение валюты баланса произошло за счет роста величины оборотных активов на 5076 тыс. руб. Денежные средства в 2018 г. по сравнению с 2017 г. сократились на 634 тыс. руб.

Анализируя изменение статей пассива баланса за 2018 г., можно отметить, что произошло увеличение источников собственных средств предприятия на 11331 тыс. руб.

Долгосрочные обязательств (включая отложенные налоговые обязательства) в 2018 г. уменьшились на 1102 тыс. руб. Краткосрочные обязательства уменьшились на 1200 тыс. руб., уменьшение произошло за счет уменьшения кредиторской задолженности предприятия.

Вертикальный анализ баланса в ООО «Гранд» за 2016 - 2018 гг. представлен в таблице 2.3.

Данные таблицы 2.3 свидетельствуют, что в структуре имущества преобладают внеоборотные активы 77,9 % на конец 2016 г., 84,7 % на конец

2017 г. и 71,6 % на конец 2018 г., то есть доля внеоборотных активов в 2018 г. увеличилась на 13,1 %.

Таблица 2.3 - Вертикальный анализ баланса в ООО «Гранд» за 2016 - 2018 гг.

| Наименование показателя                  | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | Абсолютное отклонение по структуре |              |
|--|---------|---------|---------|------------------------------------|--------------|
|  |         |         |         | 2017 от 2016                       | 2018 от 2017 |
| <b>АКТИВ</b>                             |         |         |         |                                    |              |
| Материальные внеоборотные активы         | 31,6    | 25,6    | 24,6    | -6,0                               | -1,0         |
| Запасы                                   | 42,2    | 51,7    | 42,8    | 9,5                                | -8,9         |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 4,2     | 7,3     | 4,2     | 3,1                                | -3,1         |
| Финансовые и другие оборотные активы     | 22,1    | 15,3    | 28,4    | -6,8                               | 13,1         |
| Баланс                                   | 100     | 100     | 100     | -                                  | -            |
| <b>Пассив</b>                            |         |         |         |                                    |              |
| Капитал и резервы                        | 37,3    | 44,2    | 71,8    | 6,9                                | 27,6         |
| Долгосрочные заемные средства            | 3,4     | 8,9     | 4,1     | 5,5                                | -4,8         |
| Краткосрочные заемные средства           | 5,5     | 4,9     | 0,4     | -0,6                               | -4,5         |
| Кредиторская задолженность               | 53,7    | 42,0    | 23,7    | -11,7                              | -18,3        |
| Другие краткосрочные обязательства       | 0,008   | 0,007   | 0,006   | -0,001                             | -0,001       |
| Баланс                                   | 100     | 100     | 100     | -                                  | -            |

Финансовая устойчивость означает способность предприятия функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов вне зависимости от внутренней и внешней среды. Степень

ликвидности баланса в ООО «Гранд» за 2016 - 2018 гг. представлена в таблице .

Таблица 2.4 - Степень ликвидности баланса в ООО «Гранд» за 2016 - 2018 гг., тыс. руб.

| Группировка актива баланса      |         |         |         | Группировка пассива баланса        |       |        |         |
|---------------------------------|---------|---------|---------|------------------------------------|-------|--------|---------|
| Наименование                    | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | Наименование                       | 2016г | 2017г. | 2018 г. |
| Труднореализуемые активы, А4    | 7770    | 7050    | 8041    | Постоянные пассивы, П4             | 2     | 2      | 2       |
| Медленно реализуемые активы, А3 | 10388   | 14213   | 14028   | Долгосрочные обязательства, П3     | 849   | 2442   | 1340    |
| Быстро реализуемые активы, А2   | 5434    | 4218    | 9294    | Краткосрочные обязательства, П2    | 1345  | 1345   | 145     |
| Наиболее ликвидные активы, А1   | 1029    | 2018    | 1384    | Наиболее срочные обязательства, П1 | 13233 | 11544  | 7763    |

В 2018 году выполняется соотношение:

$$A1 < П1$$

$$A2 > П2$$

$$A3 > П3$$

$$A4 > П4.$$

В 2018 г. на предприятие присутствовало кризисное финансовое состояние, так как  $M(0;0;0)$   $\Delta\text{СОК} < 0$ ;  $\Delta\text{СДИ} < 0$ ;  $\Delta\text{ОИ} < 0$ , а, следовательно,  $-13984 < 0$ ;  $-12644 < 0$ ;  $-6074 < 0$ .

## 2.2 Анализ и оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия посредством финансового результата

Анализ финансовых результатов организации – это исследование полученной ей прибыли или убытка как в абсолютной величине, так и коэффициентов относительно других финансовых показателей организации.

Показатели формирования финансовых результатов хозяйственной деятельности в ООО «Гранд» за 2016-2018 гг. представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Показатели формирования финансовых результатов хозяйственной деятельности в ООО «Гранд» за 2016–2018 гг., тыс. руб.

| Показатель                         | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | Абсолютное отклонение  |                        | Темп роста, %         |                       |
|------------------------------------|---------|---------|---------|------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|
|                                    |         |         |         | 2017г.<br>от<br>2016г. | 2018г.<br>от<br>2017г. | 2017г.<br>/<br>2016г. | 2018г.<br>/<br>2017г. |
| Выручка                            | 65790   | 74764   | 102707  | 8974                   | 27943                  | 113,6                 | 137,4                 |
| Себестоимость                      | 69353   | 70901   | 88260   | 1548                   | 17359                  | 102,2                 | 124,5                 |
| Валовая прибыль                    | -3563   | 3863    | 14447   | 7426                   | 10584                  | 108,4                 | 374,0                 |
| Процент к уплате                   | 119     | 157     | 224     | 38                     | 67                     | 131,9                 | 142,7                 |
| Прочие доходы                      | 858     | 757     | 1189    | -101                   | 432                    | 88,2                  | 157,1                 |
| Прочие расходы                     | 446     | 589     | 1281    | 143                    | 692                    | 132,1                 | 217,5                 |
| Налоги на прибыль (доходы)         | -       | 900     | 2800    | 900                    | 1900                   | -                     | 311,1                 |
| Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | -3270   | 2974    | 11331   | 6244                   | 8357                   | 90,9                  | 381,0                 |

По данным таблицы 2.5 видно, что доходы от основной деятельности в ООО «Гранд» с каждым годом увеличивается, в 2018 году по сравнению с 2017 годом произошло увеличение на 27943 тыс. руб.

Полная себестоимость продаж в 2018 году возросла на 17359 тыс. руб. и составила 88260 тыс. руб. Валовая прибыль в 2018 году увеличилась на 10584 тыс. руб. и составила 14447 тыс. руб.

Хорошая динамика валовой прибыли в ООО «Гранд» говорит о том, что организация ведет свою деятельность достаточно эффективно в условиях рыночной конкуренции.

Чистая прибыль в 2018 г. увеличилась на 8357 тыс. руб. и составила 11331 тыс. руб. Рост чистой прибыли свидетельствует об эффективной деятельности организации, росте деловой активности организации.

Структура формирования финансовых результатов хозяйственной деятельности в ООО «Гранд» за 2016-2018 гг. представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Структура формирования финансовых результатов хозяйственной деятельности в ООО «Гранд» за 2016-2018 гг., %

| Наименование показателя            | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | Абсолютное отклонение по структуре |              |
|------------------------------------|---------|---------|---------|------------------------------------|--------------|
|                                    |         |         |         | 2017 от 2016                       | 2018 от 2017 |
| Выручка                            | 2011,9  | 2513,9  | 906,4   | 502                                | -1607,5      |
| Себестоимость                      | 2120,9  | 2384,0  | 778,9   | 263,1                              | -1605,1      |
| Валовая прибыль                    | 109,0   | 129,9   | 127,5   | 20,9                               | -2,4         |
| Процент к уплате                   | 3,6     | 5,3     | 2,0     | 1,7                                | -3,3         |
| Прочие доходы                      | 26,2    | 25,5    | 10,5    | -0,7                               | -15          |
| Прочие расходы                     | 13,6    | 19,8    | 11,3    | 6,2                                | -8,5         |
| Налоги на прибыль (доходы)         | -       | 30,3    | 24,7    | 30,3                               | -5,6         |
| Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | 100     | 100     | 100     | -                                  | -            |

По результатам проведенного исследования, можно сказать о том, что в 2018 гг. происходит снижение в структуре всех показателей финансовых результатов ООО «Гранд».

По отношению к чистой прибыли наименьше снижение по структуре имеют выручка и себестоимость предприятия.

Снижение выручки по отношению к чистой прибыли ООО «Гранд» характеризуется уменьшением потока денежных средств, поступающих на предприятие от реализации продукции (товаров, услуг), что может быть вызвано рядом объективных или субъективных причин.

Таким образом, можно сказать о том, что систематическое понижение выручки является серьезным поводом для беспокойства. В то же время не стоит принимать скоропалительных решений. Вначале необходимо все тщательно проанализировать и взвесить, а уже потом приступать к конкретным действиям.

Структура основных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности в ООО «Гранд» за 2016-2018 гг. представлена на рисунке 2.2.

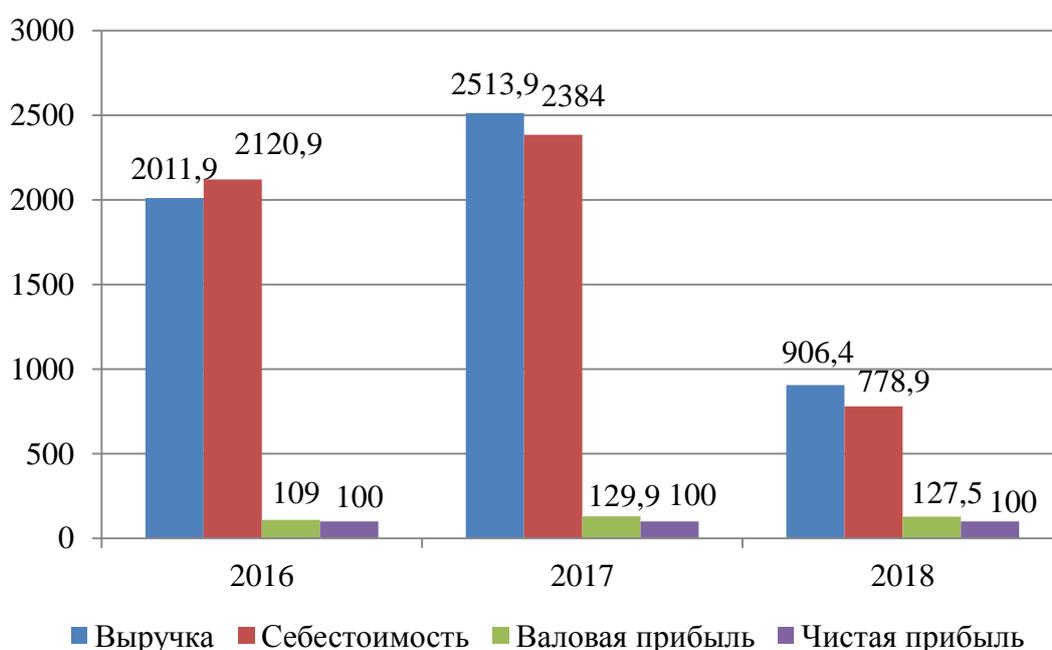


Рисунок 2.2 - Структура основных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности в ООО «Гранд» за 2016–2018 гг., %

Динамика и структура выручки предприятия по видам деятельности за 2016–2018 гг. представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Динамика и структура выручки ООО «Гранд» по видам деятельности за 2016-2018 гг.

| Показатель                           | 2016 г.   |            | 2017 г.   |            | 2018 г.   |            |
|--------------------------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
|                                      | тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб. | уд. вес, % |
| Выручка, всего                       | 65790     | 100        | 74764     | 100        | 102707    | 100        |
| В том числе:                         |           |            |           |            |           |            |
| от продажи продукции                 | 40758     | 62,0       | 51982     | 69,5       | 70429     | 68,6       |
| от продажи работ, услуг              | 20345     | 30,9       | 18675     | 25,0       | 25998     | 25,3       |
| от предоставления имущества в аренду | 4687      | 7,1        | 4107      | 5,5        | 6280      | 6,1        |

Увеличивающаяся выручка предприятия свидетельствует об увеличении объемов продаж, которые в свою очередь зависят от следующих факторов: качества, выпускаемой продукции; разумной ценовой политики; налаженных каналов сбыта; эффективных рекламных мероприятий и т.д.

Объем продаж является весьма значимым показателем, без роста которого предприятие не сможет обеспечить себе достаточный объем выручки. При этом доход от продаж является основным источником покрытия расходов, понесенных предприятием в ходе создания нового продукта (сырье, материалы, обслуживание оборудования, оплата труда рабочих и т.д.).

Таким образом, систематический рост дохода говорит об эффективной системе менеджмента в организации, умении руководства грамотно наладить производственную и сбытовую деятельность, а также о положительной тенденции по предприятию в целом.

Показатели динамики и структуры выручки ООО «Гранд» по видам деятельности за 2016-2018 гг. представлены на рисунке 2.3.

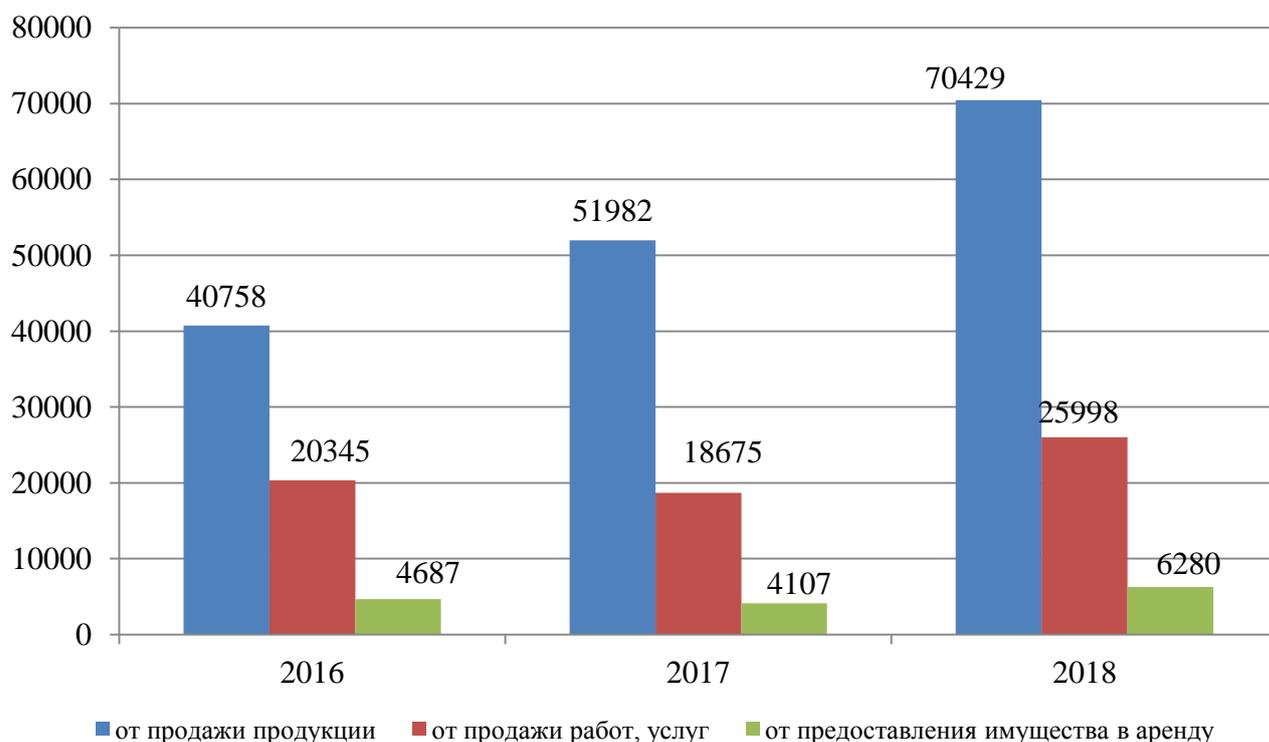


Рисунок 2.3-Динамика и структура выручки ООО «Гранд» по видам деятельности за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Динамика и структура себестоимости продаж по видам деятельности за 2016-2018 гг. представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Динамика и структура себестоимости в ООО «Гранд» по видам деятельности за 2016-2018 гг.

| Показатель                           | 2016 г.   |           | 2017 г.   |           | 2018 г.   |           |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                                      | тыс. руб. | уд. вес,% | тыс. руб. | уд. вес,% | тыс. руб. | уд. вес,% |
| Себестоимость, всего                 | 69353     | 100       | 70901     | 100       | 88260     | 100       |
| В том числе:                         |           |           |           |           |           |           |
| от продажи продукции                 | 38549     | 55,6      | 50916     | 71,8      | 61439     | 69,6      |
| от продажи работ, услуг              | 16146     | 23,3      | 16356     | 23,1      | 21574     | 24,4      |
| от предоставления имущества в аренду | 4658      | 21,1      | 3629      | 5,1       | 5247      | 5,9       |

По данным таблицы 2.8 можно сказать о том, что происходит увеличение себестоимости в 2018 г. так, данное увеличение составило 17359 тыс. руб. по сравнению с 2017 г.

Динамика и структура валовой прибыли предприятия по видам деятельности за 2016-2018 гг. представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Динамика и структура валовой прибыли ООО «Гранд» по видам деятельности за 2016-2018 гг.

| Показатель                           | 2016 г.      |               | 2017 г.      |               | 2018 г.      |               |
|--------------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
|                                      | тыс.<br>руб. | уд.<br>вес, % | тыс.<br>руб. | уд.<br>вес, % | тыс.<br>руб. | уд.<br>вес, % |
| Валовая прибыль, всего               | -3563        | 100           | 3863         | 100           | 14447        | 100           |
| В том числе:                         |              |               |              |               |              |               |
| от продажи товаров                   | -2912        | 81,7          | 2500         | 64,7          | 9209         | 63,7          |
| от продажи работ, услуг              | -651         | 18,3          | 1063         | 27,5          | 4538         | 31,4          |
| от предоставления имущества в аренду | -            | -             | 300          | 7,8           | 700          | 4,8           |

По результатам таблицы 2.9, можно сказать о том, что произошло увеличение валовой прибыли на 10584 тыс. руб. по сравнению с 2017 г.

От размера валовой прибыли напрямую зависит дальнейшее планирование и организация коммерческой деятельности. Валовая прибыль предприятия обеспечивает возможность для последующего развития деятельности организации, использования новых технологий, вложения средств в более эффективное оборудование, правильного расхода трудовых ресурсов и т. д. Структура доходов ООО «Гранд» за 2016–2018 гг. представлена в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Структура доходов ООО «Гранд» за 2016-2018 гг.

| Показатель                      | 2016 г.      |               | 2017 г.      |               | 2018 г.      |               |
|---------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
|                                 | тыс.<br>руб. | уд.<br>вес, % | тыс.<br>руб. | уд.<br>вес, % | тыс.<br>руб. | уд.<br>вес, % |
| Доходы, всего                   | 66648        | 100           | 75521        | 100           | 103896       | 100           |
| В том числе:                    |              |               |              |               |              |               |
| доходы по основной деятельности | 65790        | 98,7          | 74764        | 99,0          | 102707       | 98,9          |
| прочие доходы                   | 858          | 1,3           | 757          | 1,0           | 1189         | 1,1           |

По результатам проведенного исследования, можно сказать о том, что в доходы ООО «Гранд» включены доходы по основной деятельности и прочие расходы. Доходы по основной деятельности занимают наибольший удельный вес в структуре доходов за весь анализируемый период. Так в 2016 году доходы по основной деятельности составляли 98,7%, в 2017 году они увеличились до 99%, а в 2018 г. незначительно сократились до планки 98,9 %. Прочие доходы составили: 1,3; 1,0 и 1,1 соответственно. Структура расходов ООО «Гранд» за 2016–2018 гг. представлена в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Структура расходов ООО «Гранд» за 2016-2018 гг.

| Показатель                       | 2016 г.      |               | 2017 г.      |               | 2018 г.      |               |
|----------------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
|                                  | тыс.<br>руб. | уд.<br>вес, % | тыс.<br>руб. | уд.<br>вес, % | тыс.<br>руб. | уд.<br>вес, % |
| Расходы, всего                   | 69799        | 100           | 71490        | 100           | 89541        | 100           |
| В том числе:                     |              |               |              |               |              |               |
| расходы по основной деятельности | 69353        | 99,4          | 70901        | 99,2          | 88260        | 98,6          |
| прочие расходы                   | 446          | 0,6           | 589          | 0,8           | 1281         | 1,4           |

По данным таблицы 2.11 можно сказать, что расходы по основной деятельности, так же, как и доходы предприятия занимают наибольший удельный вес. А именно, 99,4; 99,2 и 98,6 соответственно. Показатели рентабельности в ООО «Гранд» за 2016-2018 гг., представлены на таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Показатели рентабельности в ООО «Гранд» за 2016-2018 гг.

| Показатель                               | 2016г. | 2017г. | 2018г. | Абсолютное отклонение  |                        |
|--|--------|--------|--------|------------------------|------------------------|
|  |        |        |        | 2017г.<br>от<br>2016г. | 2018г.<br>от<br>2017г. |
| Рентабельность продукции, %              | 1,2    | 1,1    | 1,1    | -0,1                   | -                      |
| Рентабельность продаж, %                 | 0,2    | 0,05   | 0,1    | -0,15                  | 0,05                   |
| Рентабельность организации, %            | 16,9   | 25,2   | 59,2   | 8,3                    | 34,0                   |
| Рентабельность собственного капитала, %  | 9,5    | 10,8   | 52,5   | 1,3                    | 41,7                   |
| Рентабельность перманентного капитала, % | 9,5    | 10,8   | 52,3   | 1,3                    | 41,5                   |
| Рентабельность доходов организации, %    | 0,4    | 0,5    | 2,8    | 0,1                    | 2,3                    |
| Рентабельность основных средств, %       | 11,6   | 13,0   | 60,5   | 1,4                    | 47,5                   |
| Рентабельность персонала, тыс. руб./чел. | 4,1    | 4,4    | 22,7   | 0,3                    | 18,3                   |

Причинами увеличения рентабельности объема продаж послужили: естественный рост объемов продаж.

Таким образом, можно сделать вывод, что ООО «Гранд» стремится укрепить свое положение, как на внешнем, так и на внутреннем рынке, увеличить выпуск и реализацию продукции, а увеличение прибыли происходит за счет деловой активности.

### 3 Направления улучшения финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Гранд»

#### 3.1 Разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

В ходе исследования эффективности деятельности ООО «Гранд» были выявлены ряд недостатков. В целях устранения недостатков и повышения эффективности деятельности организации предлагается следующее мероприятия, представленные в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Предлагаемые мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности ООО «Гранд»

| Предлагаемые мероприятия                       | Характеристика мероприятий   | Эффективность мероприятий   |
|--|--|---|
| Снижение дебиторской задолженности             | Для снижения дебиторской задолженности предприятию необходимо в кратчайшие сроки оптимизировать условия проводимых сделок, а также усиленными темпами взыскивать долги.<br>В бухгалтерском балансе «Дебиторская задолженность» отражается по строке «Финансовые и другие оборотные активы» | Сокращение дебиторской задолженности увеличит свободные денежные средства предприятия. С помощью этих средств увеличится статья баланса «Денежные средства» |
| Внедрение должности внутреннего аудитора       | Основные задачи, возлагаемые на внутреннего аудитора: обеспечение выполнения работниками требований законодательства; обеспечение сохранности активов; обеспечение эффективного управления рисками хозяйственной деятельности и т.д.   | Эффект, достигаемый на первом году внедрения проекта, определяется разностью достигнутых результатов и понесенных затрат                                    |
| Внедрение нового технологического оборудования | Вакуумный шприц DUCO - это универсальное технологическое оборудование  | Внедрение данного оборудования приведет к повышению эффективности функционирования предприятия и росту прибыли  |

Для сокращения дебиторской задолженности, ООО «Гранд» необходимо периодически проводить переговоры с покупателями о возврате долга, причем данное действие регистрировать в информационной системе.

Фрагмент отчета о проведенных переговорах с дебиторами ООО «Гранд» представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Фрагмент отчета о проведенных переговорах с дебиторами в ООО «Гранд», тыс. руб.

| Дебитор               | Сумма задолженности | Начало переговоров     | Окончание переговоров  | Содержание   | Ответственное лицо       |
|-----------------------|---------------------|------------------------|------------------------|--|--------------------------|
| ООО «Тандер»          | 3 210               | 10.11.2018 г.<br>10:00 | 10.11.2018 г.<br>10:25 | Напомнил клиенту о просроченной оплате по счету № 235 от 28.07.2018г., должник обещал погасить долг до 13.11.2018г.                        | Юрист<br>Ивченко<br>В.А. |
| ПАО «Континент Трейд» | 2 000               | 10.11.2018 г.<br>11:00 | 10.11.2018 г.<br>11:10 | Напомнил клиенту о просроченной оплате по счету № 203 от 10.10.2018г., должник обещал погасить долг в течение недели, т.е. до 18.11.2018г. | Юрист<br>Ивченко<br>В.А. |
| Итого                 | 5 210 руб.          |                        |                        |  |                          |

В результате предложенного мероприятия предприятие сможет снизить дебиторскую задолженность на 50 % за счет усиленной работы по ее взысканию. Срок ее взыскания - 3 года, после чего произойдет списание.

Снижение дебиторской задолженности составит: 2 605 тыс. руб.

$$5210 \times 50\% = 2605 \text{ тыс. руб.}$$

$$5210 - 2605 = 2605 \text{ тыс. руб.}$$

В результате снижения дебиторской задолженности на предприятии произойдет увеличение денежных средств, что составит: 3 989 тыс. руб.

$$2605 + 1384 = 3989 \text{ тыс. руб.}$$

Ожидаемые изменения оборотных активов ООО «Гранд», представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Ожидаемые изменения оборотных активов ООО «Гранд»

| Средства предприятия      | 2018 г.   |            | 2019 г. (план) |            | Абсолютное отклонение, тыс. руб. | Темп роста, % |
|---------------------------|-----------|------------|----------------|------------|----------------------------------|---------------|
|                           | тыс. руб. | уд. вес, % | тыс. руб.      | уд. вес, % |                                  |               |
| Оборотные активы          | 24706     | 100        | 24706          | 100        | –                                | –             |
| В том числе:              |           |            |                |            |                                  |               |
| Запасы                    | 14028     | 56,8       | 14028          | 56,8       | –                                | –             |
| Дебиторская задолженность | 5210      | 21,1       | 2605           | 10,5       | -2605                            | 50,0          |
| Денежные средства         | 1384      | 5,6        | 3989           | 16,1       | 2605                             | 300,0         |
| Прочие оборотные активы   | 4084      | 16,5       | 4084           | 16,5       | –                                | –             |

По данным таблицы 3.3 можно сделать вывод о том, что сокращение дебиторской задолженности увеличит свободные денежные средства ООО «Гранд», а именно на 2605 тыс. руб. С помощью этих средств увеличится статья баланса «Денежные средства».

Следовательно, внедрение этих мероприятий повысит эффективность работы предприятия и позволит завоевать большую долю рынка, чем до внедрения мероприятий.

Стратегия развития сети представленности компании, в первую очередь, должна быть направлена на улучшение качества обслуживания

клиентов. Отсутствие в России развитой транспортной системы и большие внутренние расстояния должны обозначиться одним из приоритетов компании в развитии собственной логистической инфраструктуры через работу с представительствами (разработка филиальной сети на данный момент не представляется возможным в связи с большими стартовыми расходами) в ключевых городах Российской Федерации.

Компании необходимо постоянно повышать эффективность логистической системы, внедряя современные технологии в области складской и транспортной логистики. Говоря о развитии логистики, необходимо отметить, что, в настоящее время логистическое направление в компании достаточным образом не развивается.

Обойти вниманием данное подразделение было бы непростительной оплошностью, так как ликвидация даже одной ключевой проблемы не способна решить весь комплекс негативных факторов.

Улучшение функционирования логистической системы благоприятным образом скажется на ее дальнейшем развитии.

По решению и в интересах органов управления ООО «Гранд» предлагается внедрить должность внутреннего аудитора, который в ходе своей деятельности будет подчиняться руководителю ООО «Гранд».

В таблице 3.4 представлена структура единовременных затрат на внедрение должности внутреннего аудитора ООО «Гранд».

Таблица 3.4 - Затраты при внедрении должности внутреннего аудитора в ООО «Гранд»

| Вид затрат                            | руб.   |
|---------------------------------------|--------|
| 1                                     | 2      |
| единовременные                        |        |
| приобретение оборудования             | 40 000 |
| приобретение программного обеспечения | 25 000 |
| прочие                                | 20 000 |

Продолжение таблицы 3.4

| 1                           | 2      |
|-----------------------------|--------|
| всего единовременных затрат | 85 000 |
| постоянные                  |        |
| заработная плата            | 18 000 |
| страховые взносы            | 5 400  |
| итого постоянные затраты    | 23 400 |

Динамика затрат при внедрении предложений представлена на рисунке 3.1.

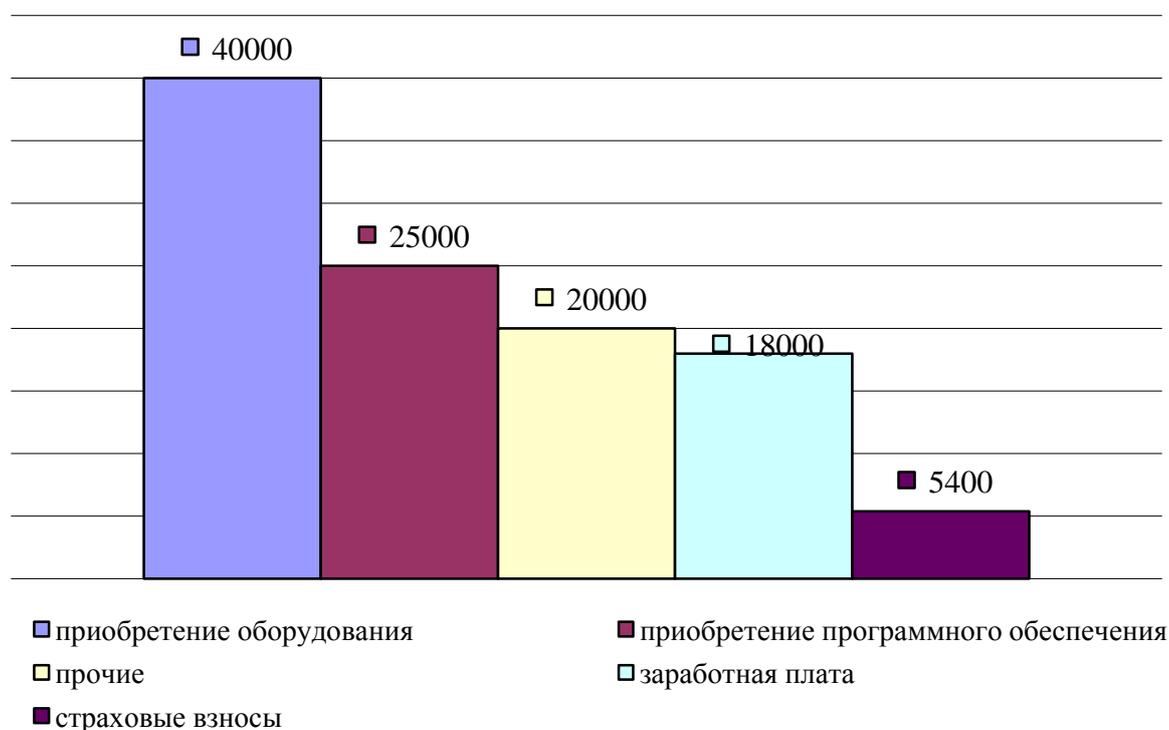


Рисунок 3.1 – Затраты при внедрении должности внутреннего аудитора в ООО «Гранд», руб.

Прирост дохода, который может быть получен, в результате реализации мероприятия составляет 300 000 руб. Данная сумма сложилась из общей суммы, выявленной в ходе контрольно-аудиторской деятельности недостатков, потерь и хищений по вине персонала организации, минимизации

потерь из-за ошибок по налогообложению и возможных финансовых санкций.

Затраты на внедрение предложений составят 108 400 руб.

Эффект, достигаемый на первом году внедрения проекта, определяется разностью достигнутых результатов и понесенных затрат:

$$300 - 108,4 = 191,6 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, экономический эффект от внедрения проекта составит 29 630 тыс. руб.

Исходя из выше сказанного было принято решение предложить предприятию приобрести вакуумный шприц DUCO стоимостью 480 тыс. руб.

Вакуумный шприц DUCO – это универсальное технологическое оборудование, для подачи топлива в используемое оборудование на предприятие. Данные единовременные затраты будут реализованы за счет собственных средств. Данное оборудование является инновацией в сфере деятельности ООО «Гранд».

Так как внедрение вакуумного шприца DUCO может позволить снизить расход сырья на единицу продукции на 1,25% и увеличить сумму операционных затрат на 7%, то определяется снижение себестоимости произведенной продукции благодаря уменьшению материальных затрат при проведении мероприятия.

$$\downarrow C_{\text{мз}} = MZ_{2018} \times 0,0125 = 85886 \times 0,0125 = 1073,575 \text{ тыс. руб.}$$

В то же время за счет операционных затрат себестоимость увеличится на следующую величину:

$$\uparrow C_{\text{оз}} = OZ_{2018} \times 0,07 = 9238 \times 0,07 = 646,66 \text{ тыс. руб.}$$

Общее снижение себестоимости составит:

$$\downarrow C = \downarrow C_{\text{мз}} - \uparrow C_{\text{оз}} = 1073,575 - 646,66 = 426,915 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, общее снижение себестоимости и, значит, увеличение прибыли после внедрения вакуумного шприца составляет 426,915 тыс. руб.

Одним из условий успешной деятельности в ООО «Гранд» является высокий профессиональный уровень ее персонала. С целью снижения затрат

в фонде заработной платы, а также во избежание принудительного сокращения работников предприятия, было принято решение произвести изменения в штатном составе с единовременной корректировкой заработной платы. Несоответствие работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации, подтвержденное результатами аттестации, является основанием для его увольнения по инициативе работодателя в соответствии с ч. 3 ст. 81 ТК РФ.

Для этого необходимо произвести внеплановую аттестацию сотрудников на соответствие занимаемой должности и назначенным обязанностям. Аттестация будет проводиться в два этапа. Во-первых, необходимо проверить дисциплину персонала. Во-вторых, необходимо проверить результаты деятельности персонала на соответствие занимаемым должностям.

Такая аттестация позволяет определить не только профессионализм сотрудника, но и определить необходимость отправить на обучение; повысить в должности, или определить непригодность сотрудника и расторгнуть с ними трудовые отношения. Аттестация на пригодность проводится по трем направлениям:

1) Оценивается полнота выполнения должностных обязательств, плана работ, достижение поставленных задач.

2) Проводится письменный экзамен по специальности. Для экзамена подготавливаются специальные опросные листы, определяются приемлемые ответы.

3) Оценка личностных характеристик сотрудника, которая характеризует его поведение, взаимоотношения в коллективе.

Чтобы соблюсти протокол проведения аттестации необходимо сформировать аттестационную комиссию. Иногда в состав комиссии включают психолога и представителя службы безопасности.

Объявление о предстоящей аттестации необходимо сделать за 30 дней до даты его проведения. После проведения аттестации комиссия составляет

протокол. Если проводились тестирования, то необходимо прикрепить к протоколу сами тесты и их результаты. Решение озвучивают сотруднику. Если он не соглашается с решением, то должен представить письменный документ, который, в свою очередь, рассмотрят члены специально созданной комиссии экспертов.

Таким образом, можно сказать о том, что стратегия развития сети представленности компании, в первую очередь, должна быть направлена на улучшение качества обслуживания клиентов. Отсутствие в России развитой транспортной системы и большие внутренние расстояния должны обозначиться одним из приоритетов компании в развитии собственной логистической инфраструктуры через работу с представительствами (разработка филиальной сети на данный момент не представляется возможным в связи с большими стартовыми расходами) в ключевых городах Российской Федерации.

Компании необходимо постоянно повышать эффективность логистической системы, внедряя современные технологии в области складской и транспортной логистики. Говоря о развитии логистики, необходимо отметить, что, в настоящее время логистическое направление в компании достаточным образом не развивается. Обойти вниманием данное подразделение было бы непозволительной оплошностью, так как ликвидация даже одной ключевой проблемы не способна решить весь комплекс негативных факторов.

Улучшение функционирования логистической системы благоприятным образом скажется на ее дальнейшем развитии.

### 3.2 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Как говорилось ранее, к основным источникам резервов повышения выработки можно отнести снижение себестоимости. Вышеперечисленные аналитические расчеты показывают, что мероприятие по внедрению новой

технологии приведет к росту суммы прибыли и уменьшению себестоимости.

Оценку эффективности внедрения данного оборудования произведем двумя методами: статичным и дисконтирования.

$$\text{Простой срок окупаемости} = \frac{\text{Инвестиций}}{\text{Прирост прибыли}} = \frac{480000}{426915} = 1,124 \text{ года.}$$

Таким образом, простой срок окупаемости проекта по внедрению вакуумного шприца составит 1,124 года.

Сумма единоразовых вложений представлена в таблице 3.5.

Срок окупаемости, рассчитанный с использованием метода дисконтирования, составил 2 года, поскольку именно на втором году реализации проекта чистый кумулятивный дисконтированный доход принял положительное значение.

Таблица 3.5 - Сумма единоразовых вложений при внедрении вакуумного шприца DUCO в ООО «Гранд»

| Показатели  | 1 год    | 2 год  | 3 год  | 4 год   | 5 год   | 6 год   | 7 год   |
|---|----------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|
| Сумма инвестиции, тыс. руб.                                 | 480      |        |        |         |         |         |         |
| Прирост прибыли, тыс. руб.                                  | 426,915  | 426,91 | 426,91 | 426,915 | 426,915 | 426,915 | 426,915 |
| Амортизационные отчисления, тыс. руб.                       | 68,7     | 68,7   | 68,7   | 68,7    | 68,7    | 68,7    | 68,7    |
| Денежный поток, тыс. руб.                                   | 474,915  | 474,91 | 474,91 | 474,915 | 474,915 | 474,915 | 474,915 |
| Дисконтированный денежный поток, тыс. руб.                  | 365,319  | 281,01 | 216,16 | 166,281 | 127,908 | 98,391  | 75,686  |
| Кумулятивный дисконтированный чистый доход, тыс. руб.       | 365,319  | 646,33 | 862,49 | 1028,78 | 1156,69 | 1255,08 | 1330,77 |
| Чистый кумулятивный дисконтированный доход (NPV), тыс. руб. | -114,680 | 166,33 | 382,49 | 548,78  | 676,689 | 775,08  | 850,765 |

Таким образом, исходя из проведенных расчетов эффективности реализации проекта по внедрению вакуумного шприца DUCO, можно

сделать вывод о целесообразности данного мероприятия.

Суммарная экономическая эффективность внедрения предложенных мероприятий в ООО «Гранд» представлена в таблице 3.6.

Таблица 3.6 - Суммарная экономическая эффективность внедрения предложенных мероприятий в ООО «Гранд»

| Наименование мероприятия                       | Сумма, тыс. руб. |
|--|------------------|
| Снижение дебиторской задолженности             | 2605             |
| Внедрение должности внутреннего аудитора       | 191,6            |
| Внедрение нового технологического оборудования | 426,915          |
| Суммарная экономия                             | 3223,5           |

Таким образом, можно сделать вывод о том, что мероприятия направленные на повышение эффективности деятельности ООО «Гранд» экономически целесообразны, так как ожидаемая экономическая эффективность является положительной.

## Заключение

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия представляет собой расчет, интерпретацию и оценку комплекса показателей, что характеризуют различные стороны функционирования коммерческой организации. Наибольшее значение имеют две составляющие.

ООО «Гранд» зарегистрирована 17 февраля 2010 г. регистратором Межрайонная инспекция федеральной налоговой службы № 1 по Сахалинской области. Руководитель организации: директор Максаков Александр Викторович.

Выручка от продаж с каждым годом увеличивается, в 2018 году по сравнению с 2017 годом произошло сокращение на 16050 тыс. руб. При увеличении выручки от реализации сила операционного рычага снижается, что влечет за собой рост прибыли.

Полная себестоимость продаж в 2018 году увеличилась на 17359 тыс. руб. и составила 88260 тыс. руб.

Структура и уровень полной себестоимости продаж сложился под влиянием основного фактора: изменения цен на покупные товары.

Прибыль от продаж в ООО «Гранд» составляет 10584 тыс. руб., в то время, как в прошлом году она составляла 3863 тыс. руб.

Увеличение показателя прибыль от продаж может свидетельствовать о снижении издержек производства и обращения, что и наблюдается на данном предприятии, а это значит, увеличивается доходность продаж.

Среднесписочная численность работников предприятия за 2017 год составила 45 человек, среднесписочная численность за 2018 год составила 52 человека, увеличение среднесписочной численности на 7 человек (15,6 %).

Среднемесячная заработная плата в 2018 году увеличилась на 9,2 % и составила 14 996 руб.

По результатам исследования, можно сделать следующие выводы реальное финансовое положение компании заставляет разрабатывать

мероприятия по снижению уровня ее дебиторской задолженности или полной ее ликвидации и применить их не только с единовременным сохранением существующей клиентской базы, но и ее наращиванием, что побуждает применять более мягкие правила кредитования своих клиентов.

Грамотное управление дебиторской задолженностью в первую очередь строится на повышении ответственности менеджеров по продажам, отслеживающих своевременность платежей, а также производящих анализ финансового состояния контрагентов, просящих о рассрочке платежей и поощряющих в виде скидки на будущие покупки при своевременной или досрочной оплате.

Вакуумный шприц DUCO – это универсальное технологическое оборудование, для подачи топлива в используемое оборудование на предприятие. Данные единовременные затраты будут реализованы за счет собственных средств. Данное оборудование является инновацией в сфере деятельности ООО «Гранд».

Так как внедрение вакуумного шприца DUCO может позволить снизить расход сырья на единицу продукции на 1,25% и увеличить сумму операционных затрат на 7%, то определяется снижение себестоимости произведенной продукции благодаря уменьшению материальных затрат при проведении мероприятия.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что мероприятия направленные на повышение эффективности деятельности ООО «Гранд» экономически целесообразны, так как ожидаемая экономическая эффективность является положительной.

## Список используемой литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О бухгалтерском учете».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) 31 июля 1998 года N 146-ФЗ. Ч.1 (ред. от 03.08.2018 N 294-ФЗ).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2)5 августа 2000 года N 117-ФЗ (ред. от 01.05.2019 N 101-ФЗ).
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1791).
5. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790).
6. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 28.04.2017) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)»).
7. Приказ Минфина России от 19.11.2002 № 114н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.12.2002 № 4090).
8. Авдошин, С.М. Информатизация бизнеса. Управление рисками / С.М. Авдошин, Е.Ю. Песоцкая. - М.: ДМК Пресс, 2018. - 176 с.
9. Александрова, А.В. Стратегический менеджмент. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 320 с.
10. Аналоуи, Ф. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий / Ф. Аналоуи, Карамиде А. - М.: ЮНИТИ, 2018. - 400 с.

11. Бадалова, А.Г. Управление рисками деятельности предприятия: - М.: Вузовская книга, 2018. - 234 с.
12. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент. - И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 312 с.
13. Балдин, К.В. Риск-менеджмент. - М.: Эксмо, 2017. - 368 с.
14. Баринов, В.А. Стратегический менеджмент. - М.: ИНФРА - М, 2018. - 285 с.
15. Басовский, Л.Е. Стратегический менеджмент. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2018. - 365 с.
16. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. В 2-х т. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. - М.: Омега-Л, Эльга, 2018. - 1330 с.
17. Бланк, И.А. Энциклопедия финансовый менеджмент. Управление финансовой стабилизацией предприятия: учебник. - И.А. Бланк. - 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2017. - 512 с.
18. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование. - М.: КноРус, 2017. - 232 с.
19. Вишняков, Я.Д. Общая теория рисков. - М.: Издательский центр «Академия», 2018. - 368 с.
20. Волкогонова, О.Д. Стратегический менеджмент. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 256 с.
21. Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2017. - 482 с.
22. Воронцовский, А.В. Управление рисками. - Люберцы: Юрайт, 2017. - 414 с.
23. Глумаков, В.Н. Стратегический менеджмент: Практикум / В.Н. Глумаков, М.М. Максимцов, Н.И. Малышев. - М.: Вузовский учебник, 2018. - 186 с.
24. Говтань, О.Дж. Системный риск в финансовой среде: теоретический анализ и подходы к оцениванию / О.Дж. Говтань, А.К. Мансуров // Проблемы прогнозирования. - 2018. - № 2. - С. 24-36 с.

25. Голубков, Е.П. Стратегический менеджмент. - Люберцы: Юрайт, 2018. - 290 с.
26. Давиденко, Н., Кудашев А. Финансовый менеджмент: эволюция взглядов и уточнение предмета / Проблемы теории и практики управления. - 2018. - №1. - С. 116-118.
27. Доброва, К.Б. Стратегический менеджмент. - М.: Элит, 2017. - 368 с.
28. Домашенко, Д.В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности / Д.В. Домашенко, Ю.Ю. Финогенова. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2018. - 238 с.
29. Емельянов, С.В. Труды ИСА РАН: Алгоритмы. Решения. Математическое моделирование. Управление рисками и безопасностью / С.В. Емельянов. - М.: Ленанд, 2017. - 102 с.
30. Зайцев, Л.Г. Стратегический менеджмент. - М.: Магистр, 2017. - 528 с.
31. Зуб, А.Т. Стратегический менеджмент. - Люберцы: Юрайт, 2018. - 375 с.
32. Котлер, Ф. Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приемы и методы. / Ф. Котлер. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - 132 с.
33. Кричевский, М. Л. Финансовые риски. - М.: КНОРУС, 2017. - 244 с.
34. Мамаева, Л.Н. Управление рисками: Учебное пособие / Л.Н. Мамаева. - М.: Дашков и К, 2017. - 256 с.
35. Кузнецов, Б.Т. Стратегический менеджмент. - М.: ЮНИТИ, 2018. - 623 с.
36. Курлыкова, А.В. Стратегический менеджмент. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 176 с.
37. Литвак, Б.Г. Стратегический менеджмент. - Люберцы: Юрайт, 2017. - 507 с.
38. Ляско, А.К. Стратегический менеджмент. - М.: ИД Дело РАНХиГС, 2017. - 488 с.

39. Малюк, В.И. Стратегический менеджмент. организация стратегического развития. - Люберцы: Юрайт, 2017. - 361 с.
40. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент. Курс лекций. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 288 с.
41. Новиков, А.И. Теория принятия решений и управление рисками в финансовой и налоговой сферах. - М.: Дашков и К, 2018. - 288 с.
42. Панов, А.И. Стратегический менеджмент / А.И. Панов, И.О. Коробейников, В.А. Панов. - М.: ЮНИТИ, 2017. - 303 с.
43. Плошкин, В.В. Оценка и управление рисками на предприятиях. - Ст. Оскол: ТНТ, 2017. - 448 с.
44. Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Финансовый менеджмент. - М.: Издательство Юрайт, 2018 г. - 540 с.
45. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации. - М.: Форум, 2017. - 240 с.
46. Современные технологии менеджмента. под ред. Королева В.И. – М.: Магистр, 2017. - 347 с.
47. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. - М.: Перспектива, - 2017. - 656 с.
48. Стребел, П. Грамотные ходы. Как умные стратегия, психология и управление рисками обеспечивают успех бизнеса / П. Стребел, Э. Олссон; Пер. с англ. А. Столяров. - М.: Олимп-Бизнес, 2017. - 208 с.
49. Тебекин, А.В. Стратегический менеджмент. - М.: Юрайт, 2018. - 320 с.
50. Тепман, Л.Н. Управление рисками в условиях финансового кризиса: Учебное пособие / Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2018. - 295 с.
51. Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2018. - 168 с.
52. Холт, Р.Н. Основы финансового менеджмента. - М.: Дело, 2018. - 128 с.

53. Чернова, Г.В. Управление рисками. - М.: Издательство «Проспект», 2018. - 160 с.

54. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций. - 9-е изд. - М.: Дашков и К, 2018. - 543 с.

55. Ширяев, В.И. Модели финансовых рынков: Оптимальные портфели, управление финансами и рисками / В.И. Ширяев. - М.: КД Либроком, 2018. - 216 с.

56. Шуляк, П. Н. Финансы предприятия. - М.: ИТК «Дашков и К°», 2017 г. - 624 с.

**Бухгалтерский баланс**  
на 31 декабря 2018 г.

Организация \_\_\_\_\_ ООО «Гранд» \_\_\_\_\_ по ОКПО \_\_\_\_\_  
Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН \_\_\_\_\_  
Вид экономической деятельности \_\_\_\_\_ Строительство жилых и нежилых зданий \_\_\_\_\_ по ОКВЭД \_\_\_\_\_  
Частная собственность / Общество с ограниченной ответственностью \_\_\_\_\_ по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_  
Единица измерения: тыс. руб. \_\_\_\_\_ по ОКЕИ \_\_\_\_\_

| Коды       |    |      |
|------------|----|------|
| 0710001    |    |      |
| 31         | 12 | 2018 |
| 63826296   |    |      |
| 6501215470 |    |      |
| 41.2       |    |      |
| 1300       | 16 |      |
| 365        |    |      |

Местонахождение предприятия: Сахалинская область, город Южно-Сахалинск, пр. Мира, 29.

| Пояснения | Наименование показателя                  | На <u>31 декабря</u><br><u>2016</u> г. | На 31 декабря<br><u>2017</u> г. | На 31 декабря<br><u>2018</u> г. |
|-----------|--|--|---------------------------------|---------------------------------|
|           | <b>АКТИВ</b>                             |  |                                 |                                 |
|           | Материальные внеоборотные активы         | 7770                                   | 7050                            | 8041                            |
|           | Запасы                                   | 10388                                  | 14213                           | 14028                           |
|           | Денежные средства и денежные эквиваленты | 1029                                   | 2018                            | 1384                            |
|           | Финансовые и другие оборотные активы     | 5434                                   | 4218                            | 9294                            |
|           | <b>БАЛАНС</b>                            | <b>24621</b>                           | <b>27499</b>                    | <b>32747</b>                    |
|           | <b>ПАССИВ</b>                            |  |                                 |                                 |
|           | Капитал и резервы                        | 9192                                   | 12166                           | 23497                           |
|           | Долгосрочные заемные средства            | 849                                    | 2442                            | 1340                            |
|           | Краткосрочные заемные средства           | 1345                                   | 1345                            | 145                             |
|           | Кредиторская задолженность               | 13233                                  | 11544                           | 7763                            |
|           | Другие краткосрочные обязательства       | 2                                      | 2                               | 2                               |
|           | <b>БАЛАНС</b>                            | <b>24621</b>                           | <b>27499</b>                    | <b>32747</b>                    |

Отчет о финансовых результатах  
на 31 декабря 2018 г.

Дата (число, месяц, год) \_\_\_\_\_  
 Форма по ОКУД \_\_\_\_\_  
 Организация \_\_\_\_\_ ООО «Гранд» \_\_\_\_\_ по ОКПО \_\_\_\_\_  
 Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН \_\_\_\_\_  
 Вид экономической деятельности \_\_\_\_\_ Строительство жилых и нежилых зданий \_\_\_\_\_ по ОКВЭД \_\_\_\_\_  
 Частная собственность / Общество с ограниченной ответственностью \_\_\_\_\_ по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_  
 Единица измерения: тыс. руб. \_\_\_\_\_ по ОКЕИ \_\_\_\_\_

| Коды       |    |      |
|------------|----|------|
| 0710002    |    |      |
| 31         | 12 | 2018 |
| 63826296   |    |      |
| 6501215470 |    |      |
| 41.2       |    |      |
| 1300       | 16 |      |
| 365        |    |      |

Местонахождение предприятия: Сахалинская область, город Южно-Сахалинск, пр. Мира, 29.

| Пояснения | Наименование показателя                 | 20 <u>18</u> г. | 20 <u>17</u> г. |
|-----------|---|-----------------|-----------------|
|           | Выручка                                 | 102707          | 74764           |
|           | Себестоимость продаж                    | ( 88260 )       | ( 70901 )       |
|           | Валовая прибыль (убыток)                | 14447           | 3863            |
|           | Коммерческие расходы                    | ( - )           | ( - )           |
|           | Управленческие расходы                  | ( - )           | ( - )           |
|           | Прибыль (убыток) от продаж              | 14447           | 3863            |
|           | Доходы от участия в других организациях | -               | -               |
|           | Проценты к получению                    | -               | -               |
|           | Проценты к уплате                       | ( 224 )         | ( 157 )         |
|           | Прочие доходы                           | 1189            | 757             |
|           | Прочие расходы                          | ( 1281 )        | ( 589 )         |
|           | Прибыль (убыток) до налогообложения     | 14131           | 3874            |
|           | Текущий налог на прибыль                | ( 2800 )        | ( 900 )         |
|           | Чистая прибыль (убыток)                 | 11331           | 2974            |
|           | <b>СПРАВОЧНО</b>                        |                 |                 |
|           | Совокупный финансовый результат периода | 11331           | 2974            |