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 магистратуры (бизнес-программ)
(наименование)

38.04.01 Экономика
(код и наименование направления подготовки)

Корпоративные финансы и оценка стоимости бизнеса
(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему: Методы управления финансовым результатом предприятия на примере торговой отрасли

Студент Беньковская О. Г.
(И.О. Фамилия)
(личная подпись)

Научный руководитель к.э.н., доцент Я. С. Митрофанова
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2021

Росдистант
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Содержание

Введение 3
1 Теоретические основы методов управления финансовыми результатами в торговой отрасли 7
1.1 Финансовый результат деятельности предприятий в торговой отрасли 7
1.2 Анализ финансовых результатов деятельности организаций 16
1.3 Управление финансовым результатом 20
2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций торговли 32
2.1 Технико-экономическая характеристика компаний 32
2.2. Анализ финансовых результатов ООО «Автокомпонент» 37
2.3. Анализ финансовых результатов ООО «МБК Комплект» 48
2.4 Анализ финансовых результатов ООО «СКС-Поволжье» 56
3 Совершенствование методов управления финансовым результатом для предприятий торговли 66
3.1 Система предлагаемых методов управления финансовым результатом 66
3.2 Анализ экономической эффективности разрабатываемой системы методов 71
Заключение 80
Список используемых источников 84
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Автокомпонент» 89
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Автокомпонент» 91
Приложение В Бухгалтерский баланс ООО «СКС-Поволжье» 92
Приложение Г Отчет о финансовых результатах ООО «СКС-Поволжье» 94
Приложение Д Бухгалетрский баланс ООО «МБК Комплект» 95
Приложение Е Отчет о финансовых результатах ООО «МБК Комплект» 97

Введение

Актуальность исследования. Одним из важнейших условий успешного развития современного предприятия является своевременный анализ экономических показателей, которые в свою очередь необходимы для того, чтобы объективно и комплексно оценить, и проанализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия, измерить соотношение затрат и результатов, установить целесообразность образования и использования специальных фондов в хозяйствующем субъекте.

В сегодняшних условиях рыночной экономики от предприятия требуется оптимизация производства, конкурентоспособность предоставляемых товаров и услуг, внедрение в производство достижений научно-технического прогресса, актуальных и эффективных форм хозяйствования и управления предприятием.

В деятельности любого коммерческого предприятия финансовые результаты играют исключительно важную роль. Исходя из размера прибыли (убытка) корректируется модель ведения бизнеса, данные которой необходимы для выявления дальнейших перспектив существования в отрасли.

Сущность финансовых результатов определяется их ролью в формировании собственных средств предприятия и развития как субъекта хозяйственных отношений в рыночной экономике. Рост чистой прибыли говорит о здоровом функционировании предприятия, о высоком качестве менеджмента активов и пассивов организации. В итоге, улучшаются показатели деятельности предприятия в отрасли, что приводит к усилению конкурентоспособности и обеспечению необходимого уровня экономической безопасности.

Положительный финансовый результат, то есть прибыль, – это цель хозяйствующего субъекта. Она характеризует финансовое состояние предприятия,

стимулирует развитие производства, свидетельствует об эффективности управления предприятием и составляет основу его долгосрочного экономического развития.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в том, что с помощью своевременного анализа финансовой деятельности предприятия можно обнаружить негативные тенденции его развития, предотвратить последствия неэффективной формы управления, выработать соответствующие меры повышения уровня экономической безопасности.

Степень научной разработанности темы исследования. Данная тема неоднократно изучалась отечественными авторами. Авторы, которые внесли вклад в обосновании сущности и разработку методик оценивания финансовой устойчивости: А. К. Муравьев, Е. А. Тарханова, А. А. Пересецкий, О. П. Овчинникова, А. Ю. Бец, В. С. Кромонов, Г. Г. Фетисов и другие. Вопросы управления финансовым результатом рассмотрены в трудах Э. А. Маркарьян, Г. В. Савицкой, Г. Б. Поляк, О. И. Волковой и других. Однако на сегодняшний день отсутствует учитывающий все факторы деятельности предприятия в современных условиях «универсальный» метод.

Анализ работ российских ученых свидетельствует о том, что с теоретической точки зрения изучение вопросов совершенствования финансовой деятельности находится в незавершенном состоянии: основная доля публикаций посвящена, в основном описанию практической части вопроса, отдельным методикам анализа финансового состояния или финансового положения, а не о финансовых результатах в целом.

Цель исследования – совершенствование методов управления финансовым результатом на примере предприятий торговой отрасли.

Поставленная цель обуславливает решение следующих задач:

– изучить теоретические основы формирования финансового результата деятельности предприятий;

– исследовать управление финансовым результатом;

– представить краткую характеристику предприятий торговой отрасли;

– провести анализ финансовых результатов предприятий;

– выявить проблемы в исследуемых организациях;

– предложить меры по совершенствованию управления финансовым результатом;

– провести анализ экономической эффективности разрабатываемой системы методов.

Объектами исследования являются Общество с ограниченной ответственностью «МБК Комплект», Общество с ограниченной ответственностью «Автокомпонент», Общество с ограниченной ответственностью «СКС-Поволжье».

Предмет исследования – процесс управления финансовым результатом предприятия.

Методы исследования используемые в процессе написания данной работы: экономико-статистический, экономико-математический, системно-структурный методы.

Теоретической основой исследования послужили работы отечественных ученых и экономистов по исследуемой теме, таких как Н.И. Берзон, А.Д. Шеремет, Г.В. Шадрина, В.Н. Дорман и др.

Информационную основу исследования составили законодательные и нормативные акты РФ, нормативно-методические документы, статистические материалы, справочные данные и результаты исследований отечественных экономистов, опубликованные в периодической печати, а также данные бухгалтерской и управленческой отчетности ООО «МБК Комплект», ООО «Автокомпонент», ООО «СКС-Поволжье».

Теоретическая значимость исследования заключается в расширении и углублении научных подходов к пониманию управления финансовым результатом торговых предприятий.

Практическая значимость исследования заключается в том, что основные выводы и предложения доведены до уровня конкретных рекомендаций, учитывающих специфику работы торгового предприятия.

Разработанные предложения и рекомендации будут способствовать повышению эффективности деятельности и конкурентоспособности в отрасли предприятий, что положительно повлияет на финансовые результаты ООО «МБК Комплект», ООО «Автокомпонент», ООО «СКС-Поволжье».

Научная новизна исследования заключается в постановке и обосновании подходов к управлению финансовым результатом в торговой отрасли. В процессе исследования получены следующие основные результаты, содержащие элементы научной новизны:

1. На основе анализа теоретических источников и нормативной базы уточнено понятие финансового результата предприятия.

2. По результатам проведенного анализа методик оценки финансовым результатом определены достоинства и недостатки имеющихся методик оценки финансового результата предприятия.

3. Предложена система методов по управлению финансовым результатом в торговой отрасли, которая позволяет повысить эффективность деятельности конкретного предприятия.

Структура данного исследования обусловлена целью, задачами и внутренней логикой исследования и включает введение, три раздела, заключение, список используемых источников, приложения, являющиеся неотъемлемой частью работы.

1 Теоретические основы методов управления финансовыми результатами в торговой отрасли

1.1 Финансовый результат деятельности предприятий в торговой отрасли

Финансовая привлекательность предприятия для внешних инвесторов, собственников, контрагентов зависит от уровня эффективности его деятельности. Соответственно оценка будущих, настоящих и прошлых результатов деятельности предприятия представляется значимым критерием.

Конечный финансовый результат рассчитывается в соответствии с объемом реализованных товаров или услуг, объемом основных средств корпорации, а также внереализационными доходами и в широком смысле отражает увеличение или уменьшение суммы доходов (убытков) за определенный период времени (рисунок 1).

Рисунок 1 – Формирования финансового результата предприятия

Как видим, финансовые результаты организации могут быть выражены как в форме прибыли, так и в форме и расходов.

По мнению И.А. Бланка прибылью является полученный предпринимателем на вложенный им капитал доход [4, с. 361].

Прибыль в качестве части дохода, получаемого от реализации продукции, определяет Г.В. Савицкая [30, с. 329].

В ситуации, когда доходы предприятия превышают затраты на производство, вся деятельность организации считается эффективной. В противном случае работа предприятия оценивается как убыточная.

Другими словами, прибыль выражает собой итоговым положительным финансовый результат работоспособности организации, а убыток – отрицательным.

Следует отметить, что для составления обобщающей оценки финансовых результатов, полученных предприятием от своей деятельности, используются показатели рентабельности и прибыли, представляющие собой показатели эффективности. Величина полученной прибыли и уровень рентабельности являются одними из важнейших индикаторов эффективной деятельности предприятия.

Все показатели рентабельности в совокупности представляют собой общую оценку результативности деятельности организации на конкретный период времени. Чем выше показатель рентабельности, тем выше прибыль, полученная с каждого рубля капитала, вложенного в предприятие.

Прибыль, в свою очередь, является основным финансовым результатом деятельности организации. На ее величину влияет огромное количество факторов, поэтому в процессе анализа ей следует уделить особое внимание.

Прибыль, как положительный финансовый результат, является следствием продуктивной деятельности организации; в свою очередь, отрицательный результат – следствие неудовлетворительной работы организации, а также следствие негативные влияний внешних факторов.

Г.В. Савицкая к основным задачам анализа финансовых результатов относит следующие:

– исследование возможностей получения прибыли исходя из конъюнктуры рынка и ресурсов, которыми обладает предприятие;

– контроль процесса формирования и изменений в динамике прибыли;

– оценка качества прибыли;

– влияние, которое оказывают различные факторы на получаемые предприятием финансовые результаты [30, с. 331].

Соответственно Г.В. Савицкой предлагается проводить анализ в представленной на рисунке 2 последовательности.

Рисунок 2 – Этапы проведения анализа финансовых результатов (по методике Г.В. Савицкой)

На этапе 1 предложено сформировать структурно-логическую модель формирования показателей прибыли, охарактеризовать ее структуру, выявить причины возможных структурных изменений. При этом автор Г.В. Савицкая указывает на необходимость изучения прибыли в динамике с учетом фактора инфляционных ожиданий [30, с. 331].

Результаты анализа, проводимого на этапе 2, используются в дальнейшем для определения безубыточного объема продаж по каждому из видов продукции. Автор считает, что это необходимо для перспективного планирования производства и сбыта продукции.

В процессе аналитических расчетов на этапе 3 исследуются изменения основной части прибыли, извлеченной хозяйствующим субъектом в ходе своей основной деятельности. Кроме того, в процессе аналитических расчетов на данном

этапе выявляются факторы, на основе которых происходили изменения результативного показателя, с применением соответствующих показателей. На основе факторного анализа определяются причины общего изменения прибыли.

На этапе 4 выявляются изменения ассортиментной политики коммерческого предприятия, обеспечивающие возможность извлечения наибольшего объема прибыли. При этом проводится подробная оценка маржинальной доходности какого-то определенного вида товарной продукции.

На этапе пятом выявляется, насколько отпускные цены зависят от разных параметров, к примеру, от инфляционного уровня в государстве, от качества выпускаемой предприятием товарной продукции, от сроков ее продажи, и так далее.

На этапе шестом проводится анализ экономических показателей хозяйственной деятельности предприятия, не сопряженных с продажей ее товарной продукции. Далее подготавливаются мероприятия, ориентированные на обеспечение роста прибыли хозяйствующего субъекта, а также на недопущение либо уменьшение его убытков.

На этапе седьмом определяется, насколько изменились показатели рентабельности. Значение этих показателей сопоставляются с плановыми (нормативными) значениями не только по данной компании, но еще и по другим компаниям аналогичной сферы деятельности.

На этапе восьмом хозяйствующий субъект занимается определением возможных резервов роста таких экономических показателей, как прибыль и рентабельность. Вместе с тем, осуществляется подготовка всех необходимых мероприятий.

На этапе девятом проводится оценка степени чувствительности полученных результатов от финансовой деятельности компании к тем или иным факторам [30, с. 333].

И.В. Колесова и Л.А. Прудникова рассматривают финансовый результат деятельности предприятия как совокупность таких факторов деятельности предприятия, как динамика изменений величины собственного капитала и возможность предприятия обеспечить рост собственного капитала. Авторами предлагается собственная методика проведения анализа (рисунок 3).

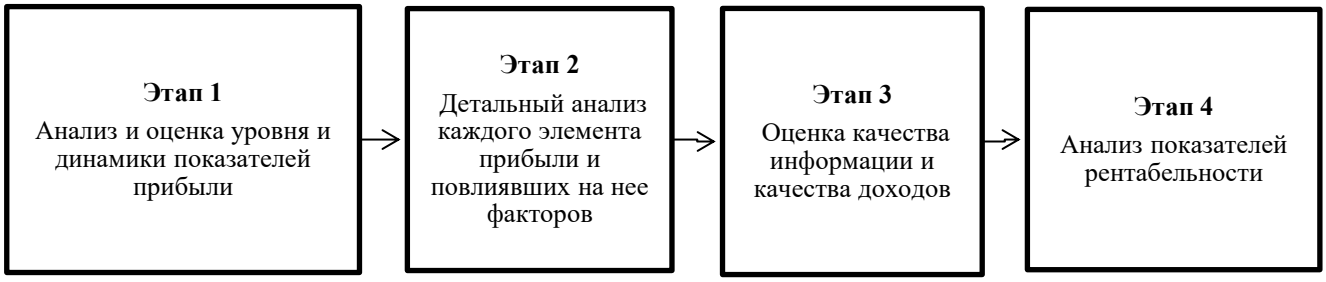

Рисунок 3 – Этапы проведения анализа финансовых результатов (по методике И.В. Колесовой и Л.А. Прудниковой)

На этапе первом осуществляется исследование динамики всех показателей прибыли коммерческого предприятия. После этого, проводится анализ ее структуры, а также некоторые другие виды анализа (к примеру, трендовый). Кроме того, выявляется степень влияния на прибыль компании тех или иных факторов.

Далее компания осуществляет детальный анализ всех структурных элементов прибыли и соответствующих факторов влияния на основе их классификации внешние и внутренние факторы.

На этапе 3 определяется, в какой мере учетная политика, проводимая в данной компании, будет влиять на итоговый результат. В данном случае большую роль играет исчисление относительных показателей прибыли.

После этого осуществляется оценка показателей рентабельности. На основе результатов данной оценки становятся очевидными перспективы осуществляемой предпринимательской деятельности. Также на основе этой оценки можно определить рыночную устойчивость данной организации [20, с. 52].

Еще одной авторской методикой, которую мы рассмотрим далее, является предложенная С.И. Крыловым методика, который рекомендует проводить анализ финансовых результатов в следующей последовательности (рисунок 4).

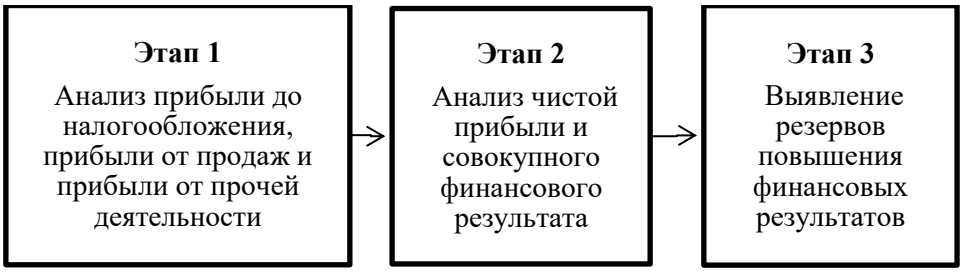

Рисунок 4 – Этапы проведения анализа финансовых результатов (по методике С.И. Крылова)

На этапе 1 оценивается уровень прибыли до налогообложения. Важно проанализировать каждый отдельный показатель, после чего, необходимо выяснить степень влияния каждого отдельного показателя на конечный финансовый результат.

На этапе втором делается вывод относительно полученного результата. Кроме того, анализируется характер и причины отклонения факторов, влияющих на рассматриваемые показатели.

На этапе 3 определяются коммерческой компанией резервы роста значения финансовых результатов своей деятельности (к примеру, оптимизация налогообложения, рост уровня доходов хозяйствующего субъекта, сокращение уровня расходов, и так далее). Далее необходимо исчисление значения коэффициента самофинансирования. Это необходимо в тех целях, чтобы определить способность

данной коммерческой компании к своему самофинансированию с учетом выявленных резервов [21, с. 67].

Рассмотренные методики имеют собственные преимущества, определяющие сферы их применения, а также и недостатки, ограничивающие возможности их использования (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительные характеристики авторских методик анализа финансовых результатов

Методика / автор	Преимущества	Недостатки
А.Г. Савицкая	– возможность выявления причинно-следственных связей, что позволяет быстро рассчитать изменения основных результатов деятельности; – высокая степень надежности результатов; – возможность проведения сравнительного анализа как с предшествующими периодами, так и с конкурентными организациями.	– сложность восприятия методики; – трудоемкость проведения анализа
И.В. Колесова, Л.А. Прудникова	– формализованный, алгоритмизированный и структурированный характер расчетов, что упрощает оценку конечных результатов	– ограниченность перечня факторов, влияющих на прибыль
С.И. Крылов	– возможность проведения подробного анализа всех показателей прибыли; – простота и оперативность проведения анализа	– данная методика не учитывает инфляционные процессы, особенно в тех разделах, где в динамике анализируются абсолютные показатели

Отметим, что несмотря на многообразие формулировок и подходов, исследователи сводят определение финансового результата сводят к понятию прибыли или убытка, полученных за отчетный период. Исходя их этого, можно предложить авторское определение данного понятия: финансовый результат деятельно-

сти организации – это итог финансово-экономических отношений между хозяйствующими субъектами, отражающий результат сопоставления признанных доходов и расходов за определенный период времени.

Исходя из данного определения, можно согласиться с В.В. Ковалевым. Управление финансовыми результатами коммерческой компании, по мнению данного автора, – это использование компанией совокупности факторов ФХД, способных обеспечить сокращение уровня ее расходов и, соответственно, рост уровня ее доходов [27, с. 86]. И этот подход к управлению финансовыми результатами поддерживают и усложняют Ю.Ф. Бригхэм и М.С. Эрхардт, говоря о необходимости осуществления системы мероприятий, которые направлены на управление кредитно-финансовыми отношениями хозяйствующего субъекта. Эти мероприятия должны проводиться в целях укрепления финансового положения хозяйствующего субъекта [2, с. 47].

В экономической сфере очень большое распространения получили в настоящее время такие категории, как «прибыль» предприятия и «финансовый результат» его деятельности. Отражающие финансовое и имущественное положение предприятия на конкретную дату данные, указываемые в бухгалтерской отчетности, представляют информационную базу для анализа по финансовым результатам полученным предприятием (рисунок 5).

Рисунок 5 – Информационная база анализа финансового состояния предприятия [36, с. 108]

Особую роль в финансовой отчетности играет «Отчет о финансовых результатах». Отчет о финансовых результатах выполняет ряд важных функций в деятельности любого предприятия. С его помощью заинтересованные лица могут получить правдивую информацию о финансовом положении компании, итогах работы за отчетный период, позволяя им выработать наиболее перспективную стратегию бизнеса или принять другие необходимые экономические решения.

Данный отчет представляет собой документ, характеризующий финансовые результаты деятельности предприятия за отчетный период. Данные отчета показывают причины, по которым предприятие понесло убытки или получило прибыль в определенном отчетном периоде. Все доходы и расходы отражаются в отчете с нарастающим эффектом.

В Отчете, справках и расшифровках к нему включены следующие показатели: полученная выручка от продажи услуг, работ, продукции, товаров; полная и усеченная себестоимость проданных услуг, работ, продукции, товаров; валовая прибыль, прибыль/убыток до налогообложения; прибыль/убыток от

продаж; прибыль/убыток от обычной деятельности; чистая прибыль (нераспределенная прибыль/убыток) отчетного периода; операционные расходы и доходы; чрезвычайные расходы и доходы; внереализационные расходы и доходы; приходящиеся на одну акцию дивиденды; расшифровка по отдельным убыткам и прибылям.

Для формирования отчета о полученных предприятием финансовых результатов расчеты производятся при использовании метода начисления, что говорит об отражении выручки на момент возникновения обязательств на оплату задолженности у покупателя.

Таким образом, отчет о финансовых результатах представляет собой основной источник для определения величины чистой прибыли и для проведения анализа уровня и показателей рентабельности предприятия, рентабельности производства, рентабельности реализованной продукции.

Важно отметить, что конкурентоспособность предприятий и их долгосрочная полезность в современных экономических условиях базируются, прежде всего, на их эффективности, от которой зависит финансовая привлекательность предприятия для внешних инвесторов, собственников, контрагентов. Соответственно оценка будущих, настоящих и прошлых результатов деятельности предприятия представляется значимым критерием, поскольку именно по результатам оценки финансового результата принимаются стратегически важные управленческие решения.

1.2 Анализ финансовых результатов деятельности организаций

Оценка уровня эффективности деятельности, занятого в сфере торговли предприятия, составляется опираясь на информацию о полученных предприятием от деятельности финансовых результатах (см. рисунок 6).

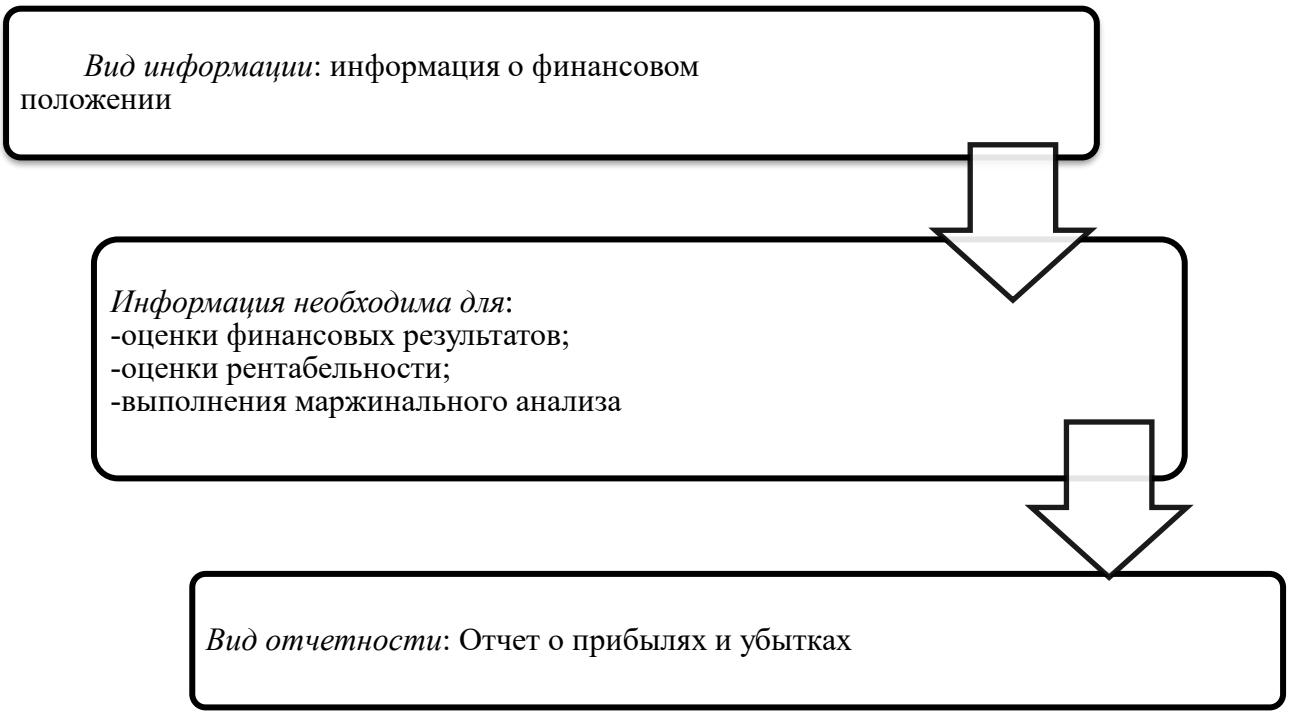

Рисунок 6 – Информация о финансовых результатах организации

Финансовый результат, полученный предприятием от ведения своей деятельности, отражается прибылью.

Рассмотрим основные показатели прибыли, используемые для анализа финансового результата деятельности предприятия, и порядок их определения (таблица 2).

Таблица 2 – Основные показатели прибыли

Показатель	Порядок расчета	Основное содержание показателя
1. Валовая прибыль (ВП)	$ВП = В - Срп$ где В – выручка от реализации; Срп – себестоимость реализованной продукции (сумма прямых материальных затрат, затрат на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию и прочие расходы)	Отражает результативность работы производительных подразделений

Продолжение таблицы 2

Показатель	Порядок расчета	Основное содержание показателя
2. Прибыль от продаж (Ппр)	$Ппр = ВП - УР - КР$ где ВП – валовая прибыль; УР – управленческие расходы; КР – коммерческие расходы	Отражает экономическую результативность основной деятельности организации
3. Прибыль до налогообложения (Пн)	*Пн = Ппр + % к получению – %к уплате + доходы от участия в других организациях + (прочие операционные доходы – прочие операционные расходы) + (внереализационные доходы – внереализационные расходы)*	Отражает разницу между прибылью от продаж и сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов
4. Прибыль от обычной деятельности (Под)	Под = Пн − налог на прибыль	Отражает разницу между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль
5. Чистая прибыль (ЧП)	*ЧП = это прибыль до налогообложения ± отложенные налоговые активы – отложенные налоговые обязательства – текущий налог на прибыль*	Отражает разницу между прибылью от обычной деятельности и сальдо чрезвычайных доходов и расходо

На рисунке 7 можно наглядно увидеть процесс формирования прибыли.

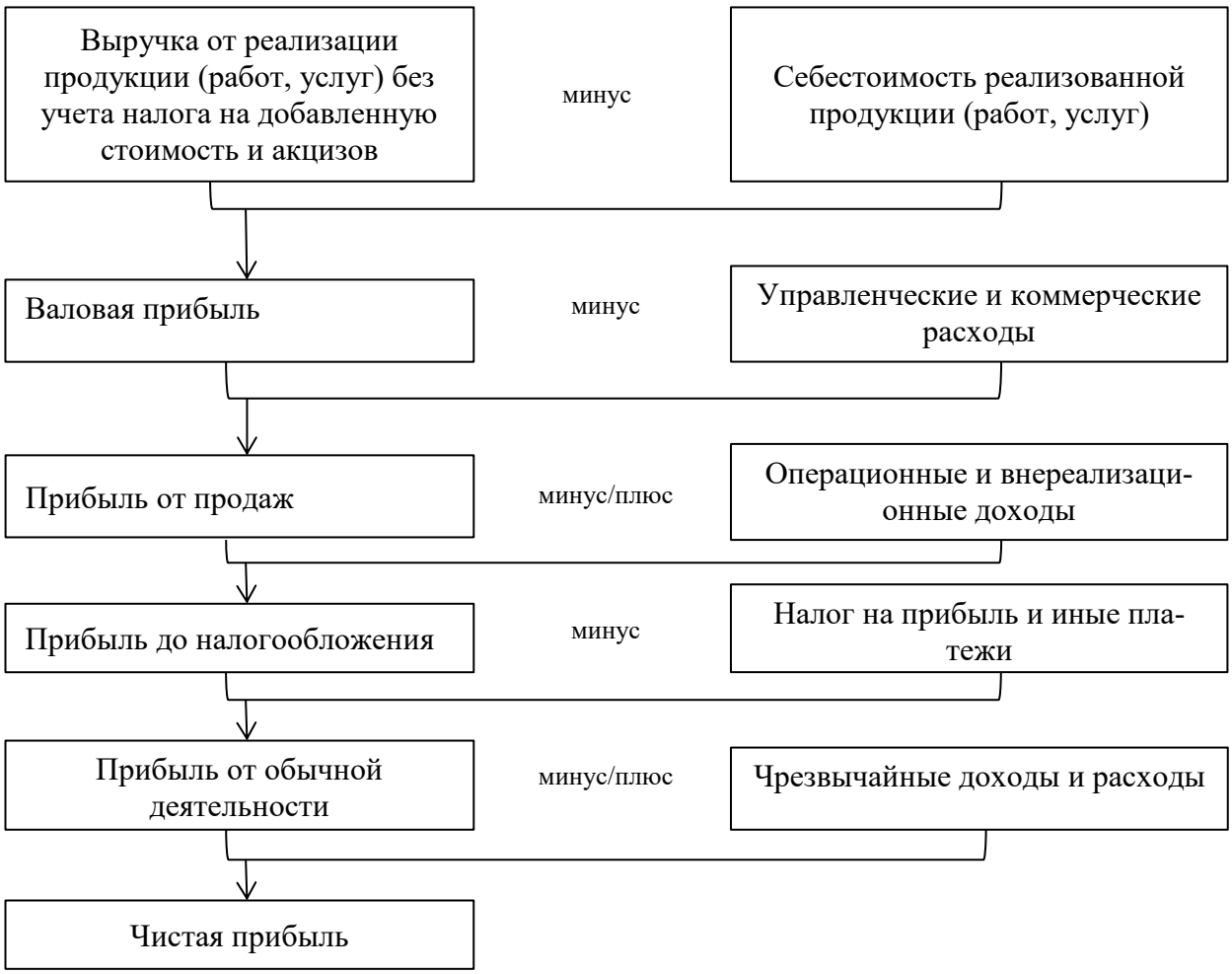

Рисунок 7 – Формирование прибыли предприятия

Следующая группа показателей, требующих оценки при характеристике финансового результата – это показатели рентабельности, которые рассчитываются при перспективном и текущем планировании для принятия необходимых управленческих решений менеджерами, инвесторами, а также кредиторами. Если на предприятии растут уровень рентабельности, то очевидно, что работа в организации проходит процесс оптимизации, что ведет к росту ее эффективности.

Группировка показателей рентабельности:

– рентабельность активов (имущества);

– рентабельность доходов;

– рентабельность пассивов (капитала);

– рентабельность расходов;

– эффективность использования производственных ресурсов [2, с.101].

В таблице 3 представлена предлагаемая Л.М. Куприяновой характеристика показателей рентабельности.

Таблица 3 – Система показателей рентабельности (Л.М. Куприяновой) [22, с. 10]

Группы показателей	Характеристика показателей рентабельности
Рассчитанные, основываясь на производственные активы	Отражают происходящие в уровне рентабельности изменения причиной которых являются изменения в структуре и объемах авансированных средств, включая акционерный капитал и производственные активы
Рассчитанные, основываясь на прибыль	Отражают доходность исходя их представленных в отчетности предприятия данных о величине прибыли, характеризуют изменения уровня рентабельности товаров в зависимости от изменения себестоимости и цены.
Рассчитанные, исходя из потоков наличных денежных средств	Отражают имеющиеся у предприятия возможности в части выполнения своих обязательств, характеризуя имеющуюся в объеме продаж часть чистого потока денежных средств.

Исходя из рассмотренного, можно говорить о делении отражающих эффективность использования ресурсов предприятия показателей на 2 группы: относительные, представляющие собой показатели рентабельности, и абсолютные показатели, характеризующие разные виды убытков и прибылей.

1.3 Управление финансовым результатом

Одной из важнейших функций управления, в том числе и управления финансами, выступает организация финансовой деятельности на предприятии. Организация финансовой деятельности призвана обеспечить реализацию на практике функции финансов [6, с. 194].

Финансовая деятельность строится с учетом следующих принципов (см. рисунок 8).

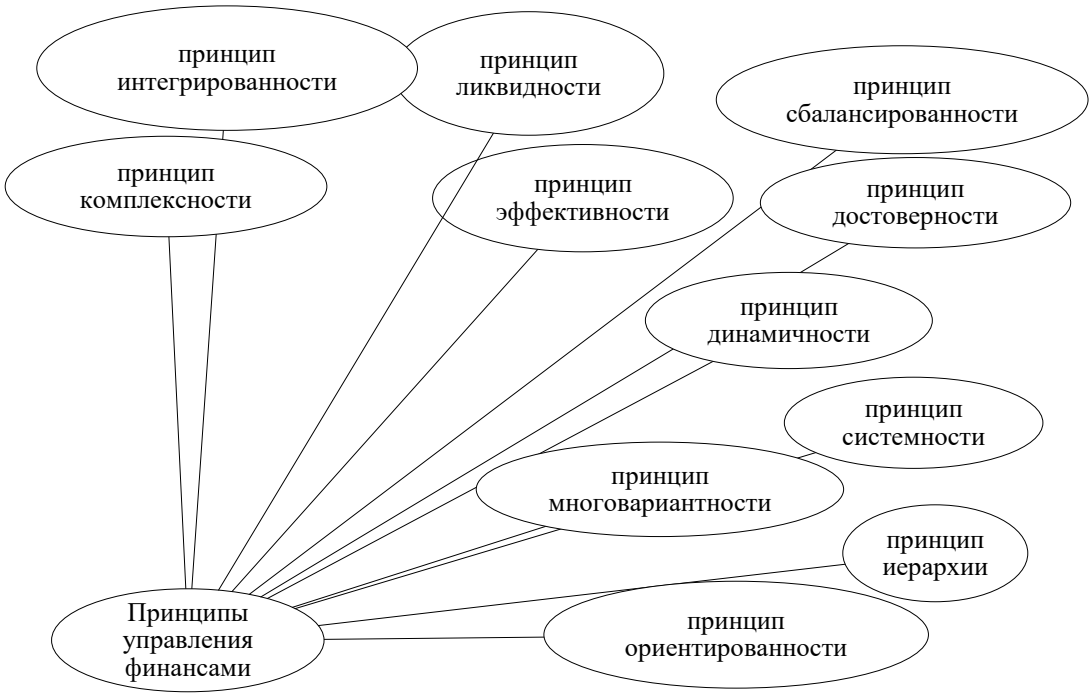

Рисунок 8 – Основные принципы управления финансами [6, с. 195]

Краткая характеристика перечисленных на рисунке 9 принципов представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Характеристика принципов управления финансами [3, с. 45]

Принципы управления финансами	Содержание принципа
1. Принцип интегрированности	Означает необходимость интеграции с общей системой управления предприятием: тесная связь между финансовым менеджментом, производственным менеджментом, менеджментом персонала и другими видами функционального менеджмента
2. Принцип комплексности	Означает необходимость формирования комплексного характера управленческих решений

Продолжение таблицы 4

Принципы управления финансами	Содержание принципа

3. Принцип динамичности	Означает, что при принятии управленческих решений необходимо учитывать изменение факторов внешней среды и внутренних условий функционирования предприятия
4. Принцип многовариантности	Предполагает выбор из альтернативного набора управленческих решений наиболее оптимального варианта на базе определенного критерия или системы критериев
5. Принцип ориентированности	Означает, что управленческие решения не должны противоречить основной цели деятельности предприятия, стратегическим направлениям его развития
6. Принцип иерархии	Предполагает выделение различных уровней управления финансовой деятельностью
7. Принцип системности	Означает, что финансовую деятельность предприятия следует оценивать с позиции системного подхода – как совокупность различных отделов и подразделений, участвующих в процессе хозяйственной деятельности
8. Принцип эффективности	Означает, что управление финансами предприятия осуществляется при помощи финансового инвестирования временно свободных денежных средств
9. Принцип ликвидности	Организация движения денежных средств в управлении финансовыми ресурсами при которой осуществляется синхронизация отрицательного денежного потока с положительным.
10. Принцип сбалансированности	Основная задача управления финансовыми ресурсами –за счет сбалансированности величины поступающих денежных средств с объемом их расходования создавать профицит и финансовое равновесие.
11. Принцип достоверности	Верная и четкая информация, необходимая при управлении денежными средствами и их потоками.

Эффективная система организации управления финансами должна позволять получать информацию:

– об объеме и источниках получения и основных направлениях расходования денежных средств;

– о способности предприятия обеспечивать стабильное превышение объема поступлений денежных средств над величиной совокупных расходов;

– о возможности и способности предприятия выполнить в кратчайшие сроки имеющиеся у него обязательства;

– об степени достаточности объемов полученной прибыли для удовлетворения текущей потребности предприятия в деньгах и достаточности собственных средств для осуществления инвестиционной деятельности;

– о причинах разрыва между величиной полученной прибыли и объемом денежных средств [16, с. 46].

Правильное руководство финансами является важным условием быстрой и качественной оборачиваемости капитала предприятия за счет сокращения периода операционного цикла, а также за счет более экономного и эффективного распределения собственных средств, а, следовательно, уменьшения потребности в заемных средствах.

Рассмотрим основные методы управления финансовым результатом предприятия (рисунок 9).

Планирование прибыли хозяйствующего субъекта – это главная структурная составляющая его финансового планирования. Стоит сказать о том, что планирование прибыли хозяйствующего субъекта осуществляется раздельно по тем или иным разновидностям его хозяйственной деятельности. Отметим, что в процессе подготовки соответствующих планов компания должна брать во внимание всю в целом совокупность факторов, от которых напрямую будет зависеть размер потенциальных финансовых результатов. Кроме того, в процессе подготовки этих планов компания должна проанализировать варианты производственной программы, и, тем самым, необходимо будет выбрать походящий вариант, позволяющий максимизировать прибыль.

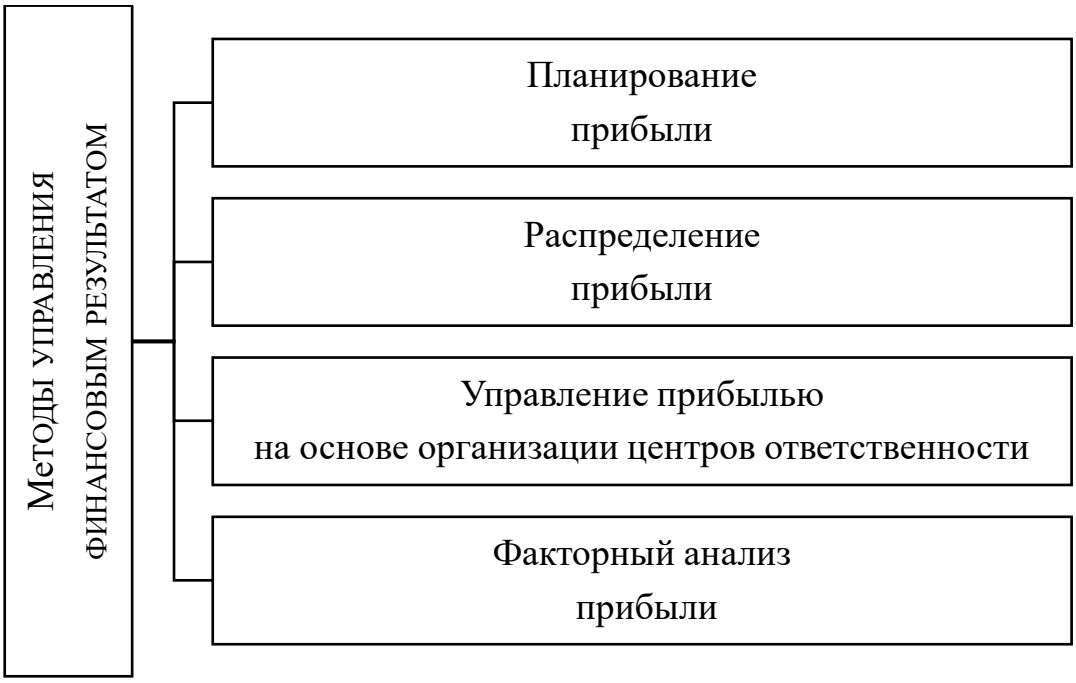

Рисунок 9 – Методы управления финансовым результатом предприятия [составлено автором]

У любого предприятия в качестве основной цели деятельности выступает получение финансового результата: получение прибыли или признание рынком пользы от деятельности, которую ведет предприятие. Естественно, полученной прибылью необходимо грамотно распорядиться, что в дальнейшем позволит предприятию занять конкурентоспособные позиции на рынке, приобрести прочное финансово-устойчивое состояние и в конечном итоге эффективно вести свою деятельность [13, с. 42]. Само по себе распределение и использование прибыли – это своего рода важный хозяйственный процесс, позволяющий покрыть потребности организации и сформировать доход страны. Что касается основной задачи системы по распределению прибыли, которая обоснована с экономической точки зрения, то она заключается в обеспечении выполнения обязательств перед государством и материальных, социальных и производственных нужд предприятия.

В этой ситуации в качестве объекта распределения выступает балансовая прибыль, направляемая впоследствии в бюджет в качестве законодательно оформленных налогов и других обязательных платежей. При этом прибыль, остающаяся у организации, направляется на наращивание имущества организации и на погашение потребительских нужд организации. Оставшаяся часть прибыли направляется в резервный фонд организации для последующего ее использования в случаях появления возможных убытков либо покрытия различных расходов организации [14, с. 44].

В таблице 5 представлена обобщенная классификация оказывающих на прибыль предприятия факторов.

Таблица 5 – Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия

Признак классификации	Группы факторов	Характеристика факторов	Примеры факторов
1. По типу деятельности	Участвуют в финансовой деятельности	Связаны с изменением структуры капитала	Наличие резервов
	Участвуют в операционной деятельности	Связаны с реализацией инвестиционных проектов	Государственная поддержка инвестиционной деятельности
	Участвуют в инвестиционной деятельности	Связаны с процессом производства или реализации продукции	Цена и качества сырья закупаемых материалов, сумма затрат на производство и реализацию продукции
2. По среде генерирования	Эндогенные	Факторы, связанные с качеством управления на предприятии, то есть внутренние факторы	Маркетинговая политика предприятия, система контроля за формированием доходов и затрат по центрам ответственности
	Экзогенные	Факторы, не зависящие от деятельности предприятия, то есть внешние	Погодные условия, климат, регулирование рынка продукции государством

Продолжение таблицы 5

3. По участию в формировании финансового результата	Участвуют в формировании доходов	Участвуют в организации реализации продукции	Наличие фирменных магазинов
	Участвуют в формировании затрат	Участвуют в производстве	Длительность производственного цикла, удельный вес затрат на сырье и материалы в себестоимости.
4. По времени (периоду) воздействия	Постоянного воздействия	Действуют непрерывно	Конкуренция
	Сезонного воздействия	Действуют в сезон	Цена товара
	Разового воздействия	Действуют несистематически	Ошибочно принятые управленческие решения

Более подробно основные формы управления финансовыми результатами представлены на рисунке 10.

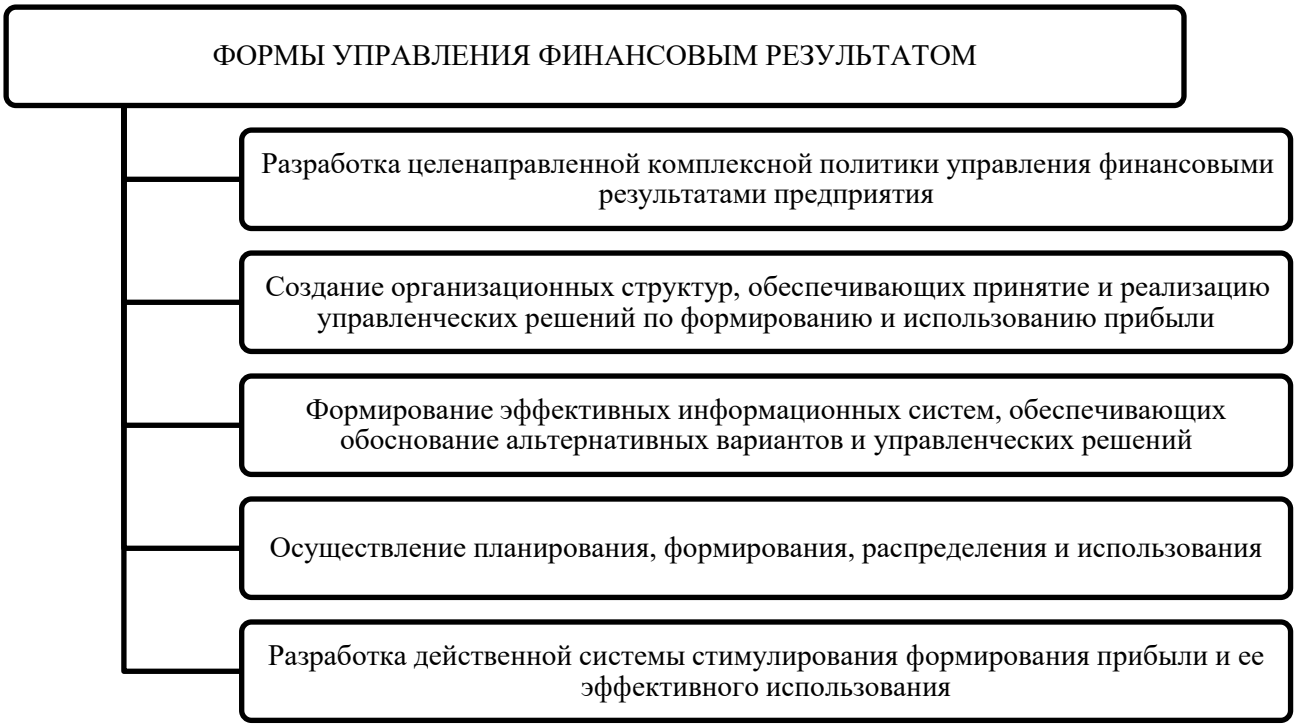

Рисунок 10 – Основные формы управления финансовыми результатами [4, с. 428]

Рассмотрим основные задачи, выполняемые распределением прибыли [37, с. 15]:

– обеспечивается получение на инвестированный капитал собственниками необходимой доли прибыли;

– формируется резервный и другие фонды предприятия;

– обеспечивается дополнительная социальная защита работников предприятия и стимулирование их трудовой деятельности;

– обеспечивается стратегическое развитие посредством капитализированной части прибыли;

– формируется прибыль.

Для этого финансовый менеджер на основании «Отчета о финансовых результатах» по 3-м формам деятельности (финансовой, инвестиционной и операционной) должен провести горизонтальный и вертикальный анализ по всем платежам и поступлениям.

Внутриорганизационное планирование в коммерческой компании, обеспечивается, как нам известно, за счет управления по ЦФО (то есть, по центрам финансовой ответственности). Здесь необходимо выяснить вклад всех без исключения центров ответственности в итоговые результаты работы данного хозяйствующего субъекта. Подчеркнем, что выделение ЦФО является крайне важным в ходе регулирования итоговых результатов своей хозяйственной деятельности, при использовании компанией конкретной совокупности оценочных показателей. Необходимо отметить, что за значения всех этих показателей напрямую будут отвечать соответствующие руководители соответствующих ЦФО.

Виды центров финансовой ответственности представлены на рисунке 11.

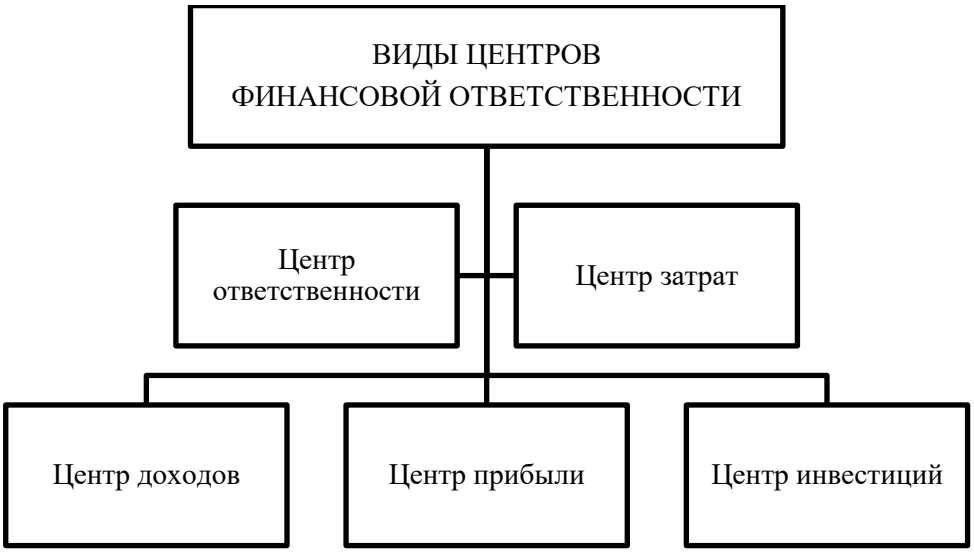

Рисунок 11 – Виды центров финансовой ответственности [5, с. 194]

Выработка финансового менеджмента на микроуровне является ключевым фактором стабилизации ситуации для любого предприятия и всей национальной экономики, поскольку оптимальная организация финансовых потоков дает возможность успешного функционирования экономической структуры в любой сфере деятельности хозяйствующего субъекта, в числе которых можно назвать снабжение, производство, сбыт, трудовые отношения.

Факторный анализ: размер прибыли от продаж напрямую зависит от большого количества разных факторов. Что касается внутренних факторов, которые оказывают свое влияние на размер прибыли, то ими являются: технический уровень ОПФ, уровень оплаты труда работников, уровень профессиональной квалификации персонала предприятия, уровень компетентности его управленческого звена, отпускные цены, уровень конкурентоспособности выпускаемой товарной продукции, и так далее. Что касается внутренних факторов, которые оказывают свое влияние на размер прибыли, то ими являются: система налогообложения, действующая в государстве, рыночная конъюнктура, состояние народного хозяйства, средние цены на используемые ресурсы, и так далее.

Проанализируем основные этапы управления прибылью предприятия. Первоначально на первом этапе на предприятии должна разрабатываться целенаправленная комплексная политика управления финансовыми результатами предприятия [35, с. 476].

Затем на следующем 2-м этапе осуществляется прогнозирование и планирование. При планировании операционной деятельности оценивается объем производства и объемы реализации продукции (услуг, товаров, работ) на последующий период, с учетом текущих объемов реализации на рынке, включая стоимость трудовых, энергетических и производственных ресурсов, поскольку это влияет на оценку производственных возможностей предприятия [26, с. 38].

Также важно оценить и рынок капитала, так как в случае, если предприятию не хватит собственного капитала для постановки производства, придется прибегнуть к привлечению заемного. Принятие мер в инвестиционной деятельности предполагает оценку и реализацию планов по более эффективным вложениям капитала в инвестиции как финансовые, так и реальные.

На 3-м этапе разрабатываются и реализуются меры и мероприятия по снижению величины расходов. На следующем, 4-м этапе, проводится организация деятельности предприятия и ее регулирование, что отражается на операционных расходах в сторону их снижения, и операционных доходах в сторону их увеличения [5, с. 14].

В финансовую и инвестиционную деятельность также должны быть включены меры по повышению финансовых и инвестиционных доходов и сокращению финансовых и инвестиционных затрат.

Необходимо отметить, что при формировании прибыли на всех рассмотренных этапах должен осуществляться мониторинг и постоянный контроль соответствия осуществляемых видов деятельности с установленным в планах.

Распределение прибыли зависит от разного рода факторов, как внутренних, так и внешних. Внутренними факторами являются инвестиционные возможности реализации высокодоходных проектов, уровни рентабельности деятельности, текущей ликвидности, рисков осуществляемых операций и т.д. Внешними являются формирующие границу в распределении прибыли некоторые ограничения, к которым относят правовые и налоговые, а также такие экономические ограничения, такие как среднерыночная норма прибыли на инвестированный капитал, инфляция, величина фондового рынка [18, с. 255].

Прибыль распределяется также поэтапно. На первом этапе осуществляется создание резервного фонда для покрытия возникающих при чрезвычайных событиях убытков либо на выплаты собственникам на вложенный капитал в случае недостаточности для этого прибыли, а также различного рода выплат государству, работникам и кредиторам. Второй этап включает формирования фондов потребления и накопления, предназначенных для покрытия специфических расходов.

Так, из фонда накопления финансируются строительство, реконструкция и переоснащение объектов производственного назначения, проведение научно-исследовательских работ, строительство объектов социальной инфраструктуры, природоохранные мероприятия, приобретение ценных бумаг и т.д. В свою очередь из фонда потребления финансируются расходы на премирование и материальное поощрение сотрудников, бесплатное питание, страхование работников кроме случаев обязательного социального и медицинского страхования [32, с. 106].

В целом, для осуществления эффективного управления и распределения прибыли необходимо проведение систематического учета оказывающих влияние на распределение прибыли факторов при использовании полученной прибыли строго по целевому назначению и постоянном мониторинге ее использования.

Таким образом, прибыль в управлении предприятием является особо значимой, поскольку, опираясь на данный показатель руководством принимаются решения что, для кого и в каких объемах производить. Принятие правильных обоснованных управленческих решений на основе выявленных резервов повышения прибыли, грамотного их распределения и использования позволит реализовать планы формирования положительного финансового результата и, в целом, максимизации прибыли.

Выводы по главе 1.

1. Изучение теоретических источников позволило уточнить понятие финансового результата предприятия. Предлагаем рассматривать финансовый результат деятельности организации как окончательный итог сформированных финансово-экономических отношений между хозяйствующими субъектами, отражающий результат сопоставления признанных доходов и расходов за определенный период времени

2. Анализа методик оценки финансовых результатов позволил заключить, что все они имеют определенные достоинства и недостатки при оценке финансового результата предприятия, что актуализирует дальнейшее совершенствование методического обеспечения управления финансовыми результатами.

3. Использование различных методики приводят к получению аналитических результатов разной степени детализации. Наличие столь различных подходов позволяют избрать тот или иной порядок расчетов в соответствии с учетной политикой предприятия, спецификой деятельности, а самое главное – в соответствии с целью, которую необходимо достичь по результатам анализа.

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций торговли

2.1 Технико-экономическая характеристика компаний

Общество с ограниченной ответственностью «МБК Комплект» было основано и зарегистрировано в 2012 году. В качестве учредителя выступил нерезидент Российской Федерации, являющийся владельцем завода, производящего оборудование в Германии.

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «МБК Комплект».

Сокращенное наименование: ООО «МБК Комплект».

Юридический адрес: 445036, Самарская область, город Тольятти, Офицерская улица, дом 18, офис 1.

Уставной капитал: 10 000 рублей.

Директор: Беньковская Ольга Геннадьевна.

Основной вид деятельности: торговля оптовая прочими машинами, оборудованием и принадлежностями.

Среднесписочная численность: 2 сотрудника.

ООО «МБК Комплект» – юридическое лицо, имеющее самостоятельный баланс и расчетный счет в банке, действующее на основании полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости.

Цель ООО «МБК Комплект» – осуществлять оперативные поставки комплектующих к немецкому сварочному оборудованию.

Для реализации данной цели необходимо иметь определённый ассортимент в наличии, поэтому предприятие выполняет функцию склада запчастей импортной продукции, осуществляет также представительскую деятельность.

Предметом деятельности ООО «МБК Комплект» является:

- торгово-посредническая деятельность;

- коммерческая деятельность;

- иная не запрещенная законодательством деятельность.

На данный момент ООО «МБК Комплект» представляет собой торговое предприятие, осуществляющее поставки комплектующих по всему ЕЭАС. Организационная структура ООО «МБК Комплект» представлена на рисунке 12.

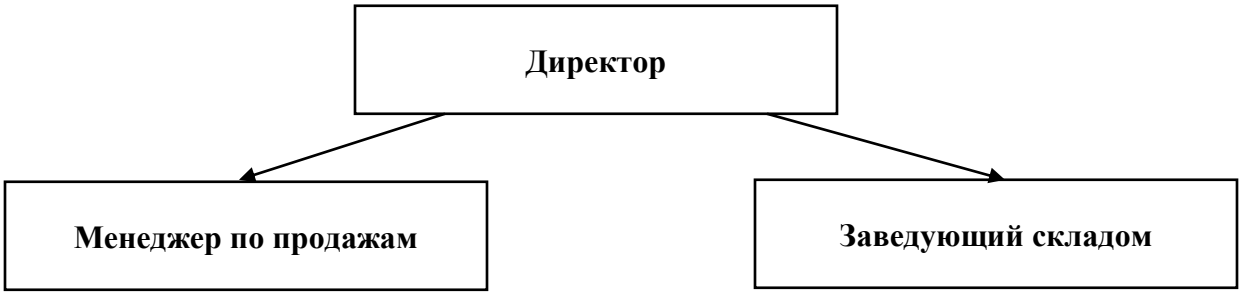

Рисунок 12 – Организационная структура ООО «МБК Комплект»

Далее представим краткую характеристику ООО «Автокомпонент».

Общество с ограниченной ответственностью «Автокомпонент» было создано в октябре 2001 года. Общество имеет 3 учредителя.

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Завод Автокомпонент».

Сокращенное наименование: ООО «Автокомпонент».

Юридический адрес: 603142, Нижегородская область, город Нижний Новгород, Мончегорская улица, 11 в.

Уставной капитал: 100 000 рублей.

Директор: Уткин Максим Александрович.

Основной вид деятельности: торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов.

Среднесписочная численность: 20 сотрудников.

ООО «Автокомпонент» – юридическое лицо, имеющее самостоятельный баланс и расчетный счет в банке, действующее на основании полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости. Цель ООО «Автокомпонент» – осуществлять поставку автомобильных комплектующих и узлов заводам-производителям автомобилей.

Для реализации данной цели необходимо иметь определённый ассортимент в наличии, поэтому предприятие выполняет функцию склада запчастей, осуществляет также представительскую деятельность.

Предметом деятельности ООО «Автокомпонент» является:

- коммерческая деятельность;
- торгово-посредническая деятельность,
- иная деятельность, не запрещенная законодательством.

Организационная структура ООО «Автокомпонент» представлена на рисунке 13.

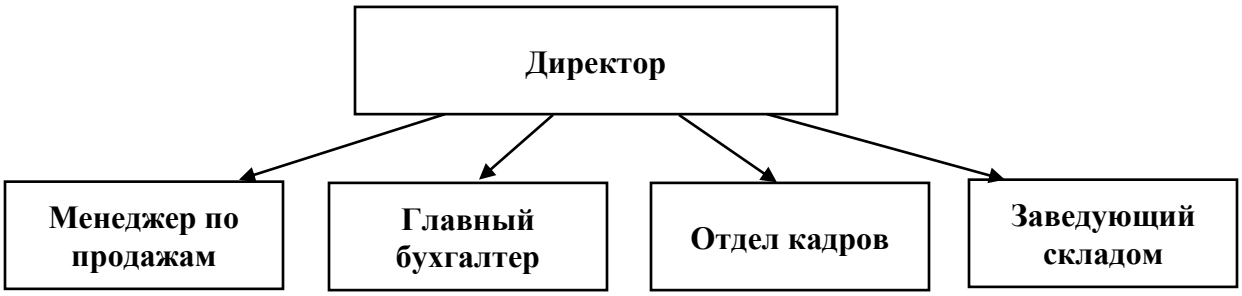

Рисунок 13 – Организационная структура ООО «Автокомпонент»

Далее представим краткую характеристику ООО «СКС-Поволжье».

Общество с ограниченной ответственностью «СКС-Поволжье» было создано в феврале 2003 года. Общество имеет 2 учредителя.

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «СКС-Поволжье».

Сокращенное наименование: ООО «СКС-Поволжье».

Юридический адрес: 443022, Самарская область, город Самара, Совхозный проезд, 16, офис 301.

Уставной капитал: 10 000 рублей.

Директор: Кабо Жанна Игоревна.

Основной вид деятельности: торговля оптовая автомобильными деталями, узлами и принадлежностями, кроме деятельности агентов.

Среднесписочная численность: 10 сотрудников.

Специальный налоговый режим: ЕНВД (2018).

ООО «СКС-Поволжье» – юридическое лицо, имеющее самостоятельный баланс и расчетный счет в банке, действующее на основании полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости. Цель ООО «СКС-Поволжье» – поставка автомобильных комплектующих и узлов заводам-производителям автомобилей.

Для реализации данной цели необходимо иметь определённый ассортимент в наличии, поэтому предприятие выполняет функцию склада запчастей, осуществляет также представительскую деятельность.

Предметом деятельности ООО «СКС-Поволжье» является:

- коммерческая деятельность;
- торгово-посредническая деятельность,
- иная деятельность, не запрещенная законодательством.

Организационная структура ООО «СКС-Поволжье» представлена на рисунке 14.

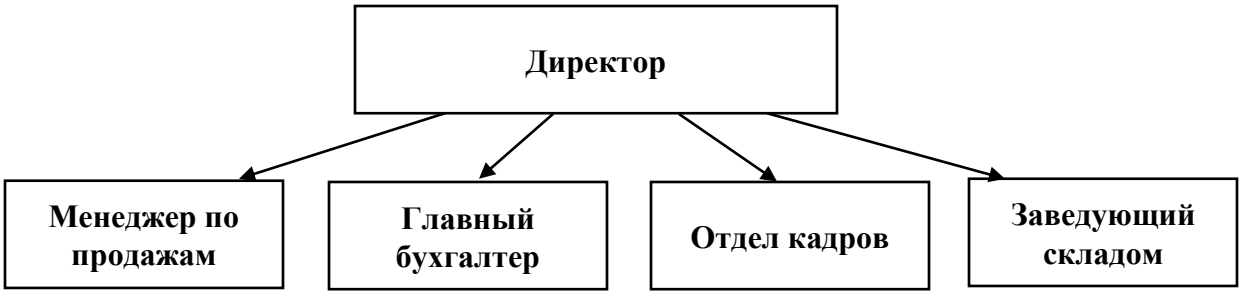

Рисунок 14 – Организационная структура ООО «СКС-Поволжье»

У этой структуры есть следующие очень важные достоинства: во-первых, это исключение дублирования управленческих функций; во-вторых, это специализация определенных функциональных служб компании на осуществление тех или иных управленческих функций; в-третьих, это высокий уровень компетентности соответствующих работников.

Теперь необходимо назвать ее основные недостатки. Они состоят в следующем: во-первых, это сложности поддержания необходимых взаимосвязей, необходимого взаимодействия и сотрудничества между разными службами коммерческой компании; во-вторых, это долговременность процесса разработки управленческих решений; в-третьих, это несоблюдение принципа единоначалия; в-четвертых, это уменьшение степени ответственности исполнителей, в-пятых, это уменьшение степени ответственности руководителей структурных подразделений за деятельность компании.

Итак, рассматриваемые нами предприятия имеют одинаковый основной вид деятельности, все числятся в реестре как микропредприятия, кроме ООО «Автокомпонент», которое числится в реестре как малое предприятие. Численность сотрудников разная – от 2 до 20 человек, что влияет и на организационную структуру рассматриваемых предприятий.

2.2 Анализ финансовых результатов ООО «Автокомпонент»

Перейдем к анализу финансовых результатов исследуемых предприятий, исходя из следующих положений:

1) во-первых, обычно предполагается, что конечным результатом деятельности предприятия является прибыль как основной коммерческий показатель, служащий ориентиром как в текущей деятельности, так и в будущем. Однако следует также иметь в виду, что в условиях жесткой рыночной конкуренции отдельные организации могут ориентироваться не столько на получение краткосрочной прибыли, сколько на укрепление собственной безопасности (использование модели стоимостно-ориентированного управления). Тем не менее, с учетом того, что российский рынок, с точки зрения его прозрачности, пока недостаточно сформирован, под анализом финансовых результатов предприятий будем понимать как их способности генерировать прибыль;

2) во-вторых, данный вид анализа предполагает изучение не только конечного результата деятельности предприятия, но и процесса его получения;

3) в-третьих, при проведении анализа будет осуществлено:

– анализ изменений разных видов прибыли, получаемой предприятием;

– сформирована оценка влияния, которое оказывают на разные виды прибыли отдельные факторы;

– расчет и оценка системы показателей рентабельности, отражающих уровень эффективности деятельности, которую ведет исследуемое предприятие.

Проведем анализ по отчету ООО «Автокомпонент» о прибылях и убытках за 2017-2019 гг., представив горизонтальный анализ в 6 таблице и вертикальный в таблице 7.

Таблица 6 – Горизонтальный анализ отчёта о прибылях и убытках ООО «Автокомпонент», тыс. руб.

Состав балансовой прибыли	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Выручка	151408	163870	131975	12462	-31895
Себестоимость продаж	115976	152853	128986	36877	-23867
Валовая прибыль	35432	11017	2989	-24415	-8028
Коммерческие расходы	29986	0	0	-29986	0
Прибыль от продаж	5446	11017	2989	5571	-8028
Проценты к уплате	1413	733	435	-680	-298
Прочие доходы	3310	3791	6248	481	2457
Прочие расходы	287	296	325	9	29
Прибыль до налогообложения	7056	13779	8477	6723	-5302
Текущий налог на прибыль	1433	2800	1749	1367	-1051
Чистая прибыль	5623	10979	6728	5356	-4251

Таблица 7 – Вертикальный анализ отчёта о прибылях и убытках ООО «Автокомпонент», %

Состав балансовой прибыли	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Выручка	100	100	100	0	0
Себестоимость продаж	76,6	93,28	97,74	16,68	4,46
Валовая прибыль	23,4	6,72	2,26	-16,68	-4,46
Коммерческие расходы	19,8	0	0	-19,8	0
Прибыль от продаж	3,6	6,72	2,26	3,12	-4,46

Продолжение таблицы 7

Состав балансовой прибыли	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Проценты к уплате	0,93	0,45	0,33	-0,48	-0,12
Прочие доходы	2,19	2,31	4,73	0,12	2,42
Прочие расходы	0,19	0,18	0,25	-0,01	0,07
Прибыль до налогообложения	4,66	8,41	6,42	3,75	-1,99
Текущий налог на прибыль	0,95	1,71	1,33	0,76	-0,38
Чистая прибыль	3,71	6,7	5,1	2,99	-1,6

Данные, содержащиеся в таблицах 6, 7, дают нам возможность сказать о следующем:

1) Основной доход рассматриваемая нами коммерческая компания извлекает за счет выручки от реализации товарной продукции. В сравнении с 2017 г., значение этого показателя снизилось, ее величина была равна 131975 тысяч рублей.

2) В 2019 г. валовая прибыль данной компании уменьшилась, значение этого показателя было равно 2989 тысяч рублей.

3) В отчетном году у этой компании отсутствуют коммерческие расходы. Вместе с тем, можно наблюдать уменьшение такого показателя, как прибыль от реализации. Ее уменьшение произошло на 8028 тысяч рублей. То есть, у данной коммерческой компании есть некоторые проблемы в части функционирования своего маркетингового подразделения, а также в части продажи своей товарной продукции.

4) Произошло уменьшение прибыли до налогообложения. Уменьшение этого показателя в отчетном году произошло на 5302 тысяч рублей.

5) В отчетном году чистая прибыль компании тоже продемонстрировала тенденцию к своему уменьшению. Уменьшение этого показателя в отчетном году произошло на 4251 тысяч рублей.

6) Удельный вес себестоимости товарной продукции компании в выручке от продаж растёт. Отметим, что увеличение этого показателя в отчетном году произошло на 4,46%. То есть, становится очевидным следующее обстоятельство: затратоемкость товарной продукции компании растёт, и, вместе с тем, можно наблюдать снижение эффективности работы данной компании.

7) Удельный вес чистой прибыли в выручке компании в некоторой мере уменьшился – то есть, уменьшается общая эффективность ФХД данной компании.

Анализ динамики главных структурных элементов финансового результата данной компании была наглядно приведена нами ниже, в таблице 8.

Таблица 8 – Темп изменения показателей, %

Показатели	2018	2019
1	2	3
Выручка	108,23	80,54
Себестоимость продаж	131,8	84,39
Валовая прибыль	31,09	27,13
Прибыль от продаж	202,3	27,13
Проценты к уплате	51,88	59,35
Прочие доходы	114,53	164,81
Прочие расходы	103,14	109,8
Прибыль до налогообложения	195,28	61,52

Продолжение таблицы 8

1	2	3
Текущий налог на прибыль	195,39	62,46
Чистая прибыль	195,25	61,28

Валовая прибыль компании уменьшилась, ее уменьшение составило 8028 тысяч рублей, ведь темпы роста выручки были ниже темпов роста себестоимости.

Тем не менее, выручка от продаж уменьшилась, ее уменьшение составило 31895 тысяч рублей. Что касается себестоимости, то уменьшение этого показателя произошло на 23867 тысяч рублей.

То есть, использование коммерческой компанией ООО «Автокомпонент» своих ресурсов (трудовых, а также финансовых) является неоптимальным.

Необходимо осуществить факторный анализ балансовой прибыли рассматриваемой нами коммерческой компании. Здесь необходимо, прежде всего, изучить выручку, полученную от реализованного товара, а также его себестоимость, т. е. те показатели, с участием которых калькулируют балансовую прибыль.

В дальнейших расчетах показатель выручки и себестоимости для сравнения и сопоставления стоимостных данных в разные периоды, рассчитаны при использовании индекса цены за соответствующий период в сопоставимые из фактических. Выбор индексов цен базируется на составляющей 6,25% в 2019 году учетной ставке ЦБ РФ (9 таблица).

Таблица 9 – Исходные данные для проведения факторного анализа, тыс. руб.

Показатели	На начало периода	По базису на фактически	На конец периода

	(по базису)	реализованную продукцию	(фактические данные)
Выручка от реализации	151408	146312,5	163870
Себестоимость реализованной продукции	115976	136475,893	152853
Прибыль от реализации	35432	9836,607	11017

Используя представленные в 9 таблице данные можно рассчитать и заключить следующее:

- За исследуемый период 24 415 тыс. рублей составило снижение прибыли:

$$\Delta П=11017-35432=-24415$$

- За счет структуры и объема продукции за отчетный период изменение прибыли составило:

$$\Delta П(Р) = 9836,607-35432 = -25595.393 \text{ тыс. рублей}$$

- В целях выявления влияния на прибыль только объемов продаж производится следующий расчет: величина прибыли на начало периода умножается на % увеличения объемов производства, рассчитываемый посредством деления величины выручки от реализации по базисной цене и фактического объема реализации, на величину выручки от реализации, которая была на начало периода:

Увеличение объемов производства в % выражении:

$$k = 146312,5/151408\times100\%-100\% = -3,37\%$$

$$\Delta П(V) = 35432\times(-3,37)\% = -1194,058 \text{ тыс. руб.}$$

- Влияние, которое оказывает структурный фактор рассчитывается:

$$\Delta П(уд.в) = -25595,393-(-1194,058) = -24401,335 \text{ тыс. руб.}$$

- Для выявления влияния на величину прибыли изменений полной себестоимости, полученные по фактическому объему реализации затраты и себестоимость единицы продукции на начало периода сравниваются с полной фактической себестоимостью на конец периода:

$$\Delta П(с.с) = 136475,893-152853 = -16377,107 \text{ тыс. руб.}$$

- Через сопоставление полученной на конец отчетного периода от реализации фактической выручки с рассчитанной по фактическим объемам продаж и ценам на начало периода выручкой от реализации выявляется влияние отпускных цен на изменения величины прибыли:

$$\Delta П(ц) = 163870-146312,5 = 17557,5 \text{ тыс. руб.}$$

- Для выявления общего изменения величины прибыли от приведенных выше факторов полученные результаты суммируются:

$$\Delta П = -1194.058-24401.335-16377.107+17557.5 = -24415 \text{ тыс. руб.}$$

Из расчетов видно, что на величину прибыли в сторону снижения в наибольшей степени повлияло снижение величины выручки от реализации, произошедшее по причине снижения отпускных цен.

В таблице 10 представим анализ величины прибыли до налогообложения.

Таблица 10 – Анализ состава прибыли ООО «Автокомпонент», тыс. руб.

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	5446	11017	2989	5571	-8028
Проценты к уплате	1413	733	435	-680	-298
Прочие доходы	3310	3791	6248	481	2457
Прочие расходы	287	296	325	9	29
Прибыль до налогообложения	7056	13779	8477	6723	-5302

Таким образом, основной источник формирования прибыли данной компании – это прибыль от продаж. В 2019 году ее общая сумма составила 2989 тысяч рублей, а это, в сравнении с прошлым годом, на 8028 тысяч рублей меньше.

Рассмотрим структуру прибыли от продаж (таблица 11).

Таблица 11 – Структура прибыли ООО «Автокомпонент», %

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	77,18	79,96	35,26	2,78	-44,7
Проценты к уплате	20,03	5,32	5,13	-14,71	-0,19
Прочие доходы	46,91	27,51	73,71	-19,4	46,2
Прочие расходы	4,07	2,15	3,83	-1,92	1,68
Прибыль до налогообложения	100	100	100	0	0

В сумме прибыли до налогообложения удельный вес прибыли от продаж составил 35,26%, то есть, прочие доходы превышают прочие расходы, и растет прибыль от продажи продукции (услуг, работ).

За отчетный период удельный вес прибыли от продаж снизился на 44,7%, что оценивается отрицательно с позиции формирования итогового финансового результата.

В таблице 12 дана оценка темпов изменения отдельных показателей.

Таблица 12 – Темп изменения составляющих прибыли до налогообложения ООО «Автокомпонент», %

Показатели	2018	2019
Прибыль от продаж	202,3	27,13
Проценты к уплате	51,88	59,35
Прочие доходы	114,53	164,81

Прочие расходы	103,14	109,8
Прибыль до налогообложения	195,28	61,52

Прочие доходы превысили расходы на сумму 5923 тысяч рублей, то есть, организация может финансировать расширенное воспроизводство и выплачивать дивиденды. Однако превышение темпов прироста расходов над темпами прироста доходов имеет негативную оценку.

Перейдем к анализу чистой прибыли ООО «Автокомпонент» в 2017- 2019 гг. (таблица 13).

Таблица 13 – Анализ размера чистой прибыли ООО «Автокомпонент», тыс. руб.

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	5446	11017	2989	5571	-8028
Проценты к уплате	1413	733	435	-680	-298
Прочие доходы	3310	3791	6248	481	2457
Прочие расходы	287	296	325	9	29
Прибыль до налогообложения	7056	13779	8477	6723	-5302
Налог на прибыль	1433	2800	1749	1367	-1051
Чистая прибыль	5623	10979	6728	5356	-4251

Как видим, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения показали отрицательную динамику, в связи с чем, в 2019 году уменьшился размер чистой прибыли на 4251 тысяч рублей в сравнении с прошлым годом.

В структуре прибыли принципиальных изменений в 2019 г. не произошло, даже при том, что удельный вес процентов к уплате, а также прочих доходов и расходов значительно вырос (таблица 14).

Таблица 14 – Структура прибыли ООО «Автокомпонент», %

Показатели	2017	2018	2019	Абсолютное изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	100	100	100	0	0
Проценты к уплате	25,95	6,65	14,55	-19,3	7,9
Прочие доходы	60,78	34,41	209,03	-26,37	174,62
Прочие расходы	5,27	2,69	10,87	-2,58	8,18
Прибыль до налогообложения	129,56	125,07	283,61	-4,49	158,54
Налог на прибыль	26,31	25,42	58,51	-0,89	33,09
Чистая прибыль	103,25	99,66	225,09	-3,59	125,43

В качестве отрицательного момента отметим тот факт, что темпы роста процентов к уплате, прочих доходов и расходов превысили темпы роста показателей прибыли (таблица 15).

Таблица 15 – Темп изменения показателей прибыли ООО «Автокомпонент», %

Показатели	2018	2019
Прибыль от продаж	202,3	27,13
Проценты к уплате	51,88	59,35

Продолжение таблицы 15

Прочие доходы	114,53	164,81
Прочие расходы	103,14	109,8
Прибыль до налогообложения	195,28	61,52
Налог на прибыль	195,39	62,46
Чистая прибыль	195,25	61,28

Дополним анализ результатов финансовой деятельности расчетом и оценкой относительных показателей эффективности – показателей рентабельности (таблица 16).

Таблица 16 – Анализ рентабельности ООО «Автокомпонент»

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Рентабельность продаж (валовая маржа), %	3,6	6,72	2,26	3,12	-4,46
Рентабельность продаж по EBIT, %	5,59	8,86	6,75	3,27	-2,11
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	3,71	6,7	5,1	2,99	-1,6
Рентабельность затрат, %	3,73	7,21	2,32	3,48	-4,89

Как видим, динамика показателей прибыли определила динамику показателей рентабельности, которая нестабильна и за последний год отрицательная по всем представленным показателям рентабельности.

Таким образом, для ООО «Автокомпонент» актуальна проблема оптимизации результатов деятельности и рационального распоряжения полученными результатами деятельности.

2.3 Анализ финансовых результатов ООО «МБК Комплект»

Проведем горизонтальный (таблица 17) и вертикальный (таблица 18) анализ отчёта о прибылях и убытках ООО «МБК Комплект» за 2017-2019 гг.

Таблица 17 – Горизонтальный анализ отчёта о прибылях и убытках ООО «МБК Комплект», тыс. руб.

Состав балансовой прибыли	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Выручка	21586	16013	31785	-5573	15772
Себестоимость продаж	16552	12515	23121	-4037	10606
Валовая прибыль	5034	3498	8664	-1536	5166
Прибыль от продаж	5034	3498	8664	-1536	5166
Прочие доходы	1147	836	2518	-311	1682
Прочие расходы	1628	1846	984	218	-862
Прибыль до налогообложения	4553	2488	10198	-2065	7710
Текущий налог на прибыль	917	1567	1771	650	204
Чистая прибыль	3636	921	8427	-2715	7506

Таблица 18 – Вертикальный анализ отчёта о прибылях и убытках ООО «МБК Комплект», %

Состав балансовой прибыли	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
1	2	3	4	5	6
Выручка	100	100	100	0	0

Продолжение таблицы 18

Себестоимость продаж	76,68	78,16	72,74	1,48	-5,42
Валовая прибыль	23,32	21,84	27,26	-1,48	5,42
Прибыль от продаж	23,32	21,84	27,26	-1,48	5,42
Прочие доходы	5,31	5,22	7,92	-0,09	2,7
Прочие расходы	7,54	11,53	3,1	3,99	-8,43
Прибыль до налогообложения	21,09	15,54	32,08	-5,55	16,54
Текущий налог на прибыль	4,25	9,79	5,57	5,54	-4,22
Чистая прибыль	16,84	5,75	26,51	-11,09	20,76

В таблице 19 дадим оценку динамики основных составляющих финансового результата предприятия

Таблица 19 – Темп изменения показателей, %

Показатели	2018	2019
Выручка	74,18	198,49
Себестоимость продаж	75,61	184,75
Валовая прибыль	69,49	2,47 раз
Прибыль от продаж	69,49	2,47 раз
Прочие доходы	72,89	301,2
Прочие расходы	113,39	53,3
Прибыль до налогообложения	54,65	4,09 раз
Текущий налог на прибыль	170,88	113,02
Чистая прибыль	25,33	914,98

Данные, содержащиеся в таблицах 18, 19, дают нам возможность сказать о следующем:

1) Основной доход рассматриваемая нами коммерческая компания извлекает за счет выручки от реализации товарной продукции. В сравнении с 2018г., значение этого показателя повысилось, ее величина была равна 31785 тысяч рублей.

2) За анализируемый период выручка от продаж увеличилась, ее увеличение составило 15772 тысяч рублей. Что касается себестоимости, то увеличение этого показателя произошло на 10606 тысяч рублей.

3) В 2019 г. валовая прибыль данной компании увеличилась (так как темпы роста выручки были больше темпов роста себестоимости), ее увеличение произошло на 5166 тысяч рублей.

4) Прибыль до налогообложения тоже возросла. Рост этого показателя произошел на 7710 тысяч рублей.

5) Можно наблюдать рост чистой прибыли данной компании. Рост этого показателя произошел на 7506 тысяч рублей.

6) В выручке от реализации уменьшился удельный вес себестоимости, уменьшение этого показателя произошло на 5,42%. То есть, затратоемкость товарной продукции данной коммерческой компании уменьшается, и, вместе с тем, наблюдается рост эффективности ее хозяйственной деятельности.

7) Вместе с тем, можно наблюдать уменьшение удельного веса валовой, а также налогооблагаемой прибыли. Конечно же, данное обстоятельство с негативной стороны характеризует эффективность деятельности этой коммерческой компании.

8) можно наблюдать также рост чистой прибыли компании в выручке – то есть, по большому счету, произошел рост эффективности ее ФХД.

Необходимо осуществить теперь факторный анализ балансовой прибыли этой компании (таблица 20).

Таблица 20 – Исходные данные для проведения факторного анализа, тыс. руб.

Показатели	На начало периода (по базису)	По базису на фактически реализованную продукцию	На конец периода (фактические данные)
Выручка от реализации	16013	17013,8	31785
Себестоимость реализованной продукции	12515	13297,2	23121
Прибыль от реализации	3498	3716,6	8664

С использованием данных таблицы 20, можно провести соответствующие расчеты и сформулировать следующие выводы:

1) Прибыль за анализируемый период выросла на 5166 тыс. руб.:

$$\Delta П=8664–3498=5166 \text{ тыс. руб.}$$

2) Определим, насколько произошло изменение прибыли за счет объема и структуры продукции отчетного периода:

$$\Delta П(P) = 3716{,}600–3498{,}000 = 218{,}600 \text{ тыс. руб.}$$

3) Определим влияние только объема продаж.

Процент роста объема производства:

$$k = 7013{,}8/16013\times100\%–100\% = 6{,}25\%$$

$$\Delta П(V) = 3498\times6{,}25\% = 218{,}625 \text{ тыс. руб.}$$

4) Определим влияние структурного фактора:

$$\Delta П(\text{уд.в}) = 218{,}600–218{,}625 = -0{,}025 \text{ тыс. руб.}$$

5) Определим влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли:

$$\Delta П(с.с) = 13297,2–23121,0 = -9823,8 \text{ тыс. руб.}$$

6) Определим изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию:

$$\Delta П(ц) = 31785,0–17013,8 = 14771,2 \text{ тыс. руб.}$$

7) Определим общее изменение прибыли от данных факторов находится как суммирование полученных результатов:

$$\Delta П = 218,625-0,025-9823,8+14771,2 = 5166 \text{ тыс. руб.}$$

Как видим, резервом дальнейшего роста прибыли является снижение себестоимости продукции.

Далее проведем анализ размера прибыли предприятия до налогообложения (таблица 21).

Таблица 21 – Анализ состава прибыли ООО «МБК Комплект», тыс. руб.

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	5034	3498	8664	-1536	5166
Прочие доходы	1147	836	2518	-311	1682
Прочие расходы	1628	1846	984	218	-862
Прибыль до налогообложения	4553	2488	10198	-2065	7710

Как видно, основной источник формирования прибыли данной компании – это прибыль от продаж. В 2019 году ее общая сумма составила 5446 тысяч рублей, а это, в сравнении с прошлым годом, на 5571 тысяч рублей меньше.

Рассмотрим структуру прибыли от продаж (таблица 22).

Таблица 22 – Структура прибыли ООО «МБК Комплект», %

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	110,56	140,59	84,95	30,03	-55,64
Прочие доходы	25,19	33,6	24,69	8,41	-8,91
Прочие расходы	35,76	74,2	9,64	38,44	-64,56
Прибыль до налогообложения	100	100	100	0	0

В сумме прибыли до налогообложения удельный вес прибыли от продаж составил 84,95%, то есть, прочие доходы превышают прочие расходы, и растет прибыль от продажи продукции (услуг, работ).

За отчетный период удельный вес прибыли от продаж снизился на 55,64%, что оценивается отрицательно с позиции формирования итогового финансового результата.

В таблице 23 дана оценка темпов изменения отдельных показателей.

Таблица 23 – Темп изменения составляющих прибыли до налогообложения ООО «МБК Комплект», %

Показатели	2018	2019
Прибыль от продаж	69,49	247,68
Прочие доходы	72,89	301,20
Прочие расходы	113,39	53,30
Прибыль до налогообложения	54,65	409,89

Стоить обратить внимание на то, что темпы прироста доходов выше темпов прироста расходов, что оценивается положительно.

Перейдем к анализу чистой прибыли ООО «МБК Комплект» в 2017- 2019 гг. (таблица 24).

Таблица 24 – Анализ размера чистой прибыли ООО «МБК Комплект», тыс. руб.

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	5034	3498	8664	-1536	5166
Прочие доходы	1147	836	2518	-311	1682
Прочие расходы	1628	1846	984	218	-862
Прибыль до налогообложения	4553	2488	10198	-2065	7710
Налог на прибыль	917	1567	1771	650	204
Чистая прибыль	3636	921	8427	-2715	7506

Как видно, в 2019 году прибыль от продаж, прибыль до налогообложения показывают положительную динамику, в связи с чем, чистая прибыль увеличилась на 7506 тысяч рублей в сравнении с прошлым годом. Этот показатель превышает свое значение в 2017 г в 2,32 раз и в 9,14 раз – значение 2018 г.

В структуре прибыли вырос удельный вес статей, отражающих поступление денежных средств, и снизился удельный вес статей, отражающих отток денежных средств, (таблица 25).

Таблица 25 – Структура прибыли ООО «МБК Комплект», %

Показатели	2017	2018	2019	Абсолютное изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	100	100	100	100	100
Прочие доходы	22,79	23,90	29,06	22,79	23,90

Продолжение таблицы 25

Прочие расходы	32,34	52,77	11,36	32,34	52,77
Прибыль до налогообложения	90,44	71,13	117,71	90,44	71,13
Налог на прибыль	18,22	44,80	20,44	18,22	44,80
Чистая прибыль	72,23	26,33	97,26	72,23	26,33

Отметим, что темпы роста показателей прибыли и прочих доходов превысили что темпы роста расходов (таблица 26).

Таблица 26 – Темп изменения показателей прибыли ООО «МБК Комплект», %

Показатели	2018	2019
Прибыль от продаж	69,49	247,68
Прочие доходы	72,89	301,20
Прочие расходы	113,39	53,30
Прибыль до налогообложения	54,65	409,89
Налог на прибыль	170,88	113,02
Чистая прибыль	25,33	914,98

Дополним анализ результатов финансовой деятельности расчетом и оценкой относительных показателей эффективности – показателей рентабельности (таблица 27).

Таблица 27 – Анализ рентабельности ООО «МБК Комплект»

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Рентабельность продаж (валовая маржа), %	23,32	21,84	27,26	-1,48	5,42

Продолжение таблицы 27

Рентабельность продаж по EBIT, %	21,09	15,54	32,08	-5,55	16,54
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	16,84	5,75	26,51	-11,09	20,76
Рентабельность затрат, %	30,41	27,95	37,47	-2,46	9,52

Как видим, динамика показателей прибыли в 2019 г. обеспечила рост всех показателей рентабельности, значения которых значительно превысили аналогичные показатели 2018 г.

Таким образом, для ООО «МБК Комплект» актуальна проблема оптимизации результатов деятельности (предприятию необходимо извлекать больший объем прибыли). Также актуальна проблема, связанная с рациональным распоряжением полученными результатами хозяйственной деятельности.

2.4 Анализ финансовых результатов ООО «СКС-Поволжье»

Проведем горизонтальный (таблица 28) и вертикальный (таблица 29) анализ отчёта о прибылях и убытках ООО «СКС-Поволжье» за 2017-2019 гг.

Таблица 28 – Горизонтальный анализ отчёта о прибылях и убытках ООО «СКС- Поволжье», тыс. руб.

Состав балансовой прибыли	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Выручка	19813	27270	34488	7457	7218
Себестоимость продаж	14011	21841	25772	7830	3931
Валовая прибыль	5802	5429	8716	-373	3287
Коммерческие расходы	4915	4908	6657	-7	1749

Продолжение таблицы 28

Прибыль (убыток) от продаж	887	521	2016	-366	1495
Прочие доходы	0	53	91	53	38
Прочие расходы	4	18	1385	14	1367
Прибыль до налогообложения	883	556	722	-327	166
Текущий налог на прибыль	132	111	169	-21	58
Чистая прибыль	751	445	553	-306	108

Таблица 29 – Вертикальный анализ отчёта о прибылях и убытках ООО «СКС- Поволжье», %

Состав балансовой прибыли	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Выручка	100	100	100	0	0
Себестоимость продаж	70,72	80,09	74,73	9,37	-5,36
Валовая прибыль	29,28	19,91	25,27	-9,37	5,36
Коммерческие расходы	24,81	18	19,3	-6,81	1,3
Прибыль от продаж	4,48	1,91	5,85	-2,57	3,94
Прочие доходы	0	0,19	0,26	0,19	0,07
Прочие расходы	0,02	0,07	4,02	0,05	3,95
Прибыль до налогообложения	4,46	2,04	2,09	-2,42	0,05
Текущий налог на прибыль	0,67	0,41	0,45	-0,26	0,04
Чистая прибыль	3,79	1,63	1,6	-2,16	-0,03

На основе информации, представленной в таблицах 28, 29, можно сформулировать следующие выводы:

1) Удельный вес себестоимости в выручке от продаж снизился, такое снижение этого показателя произошло на 5,36%. То есть, затратоемкость товарной продукции данной коммерческой компании снижается, и, вместе с тем, наблюдается рост уровня эффективности ее хозяйственной деятельности.

2) Можно наблюдать увеличение удельного веса валовой, а также налогооблагаемой прибыли. Конечно же, данное обстоятельство с позитивной стороны характеризует эффективность деятельности этой коммерческой компании.

3) Незначительно, но уменьшился удельный вес чистой прибыли в выручке, то есть, по большому счету, в определенной мере произошло снижение эффективности ФХД компании.

Динамика главных структурных элементов финансового результата данной коммерческой компании была приведена в таблице 30.

Таблица 30 – Темп изменения показателей, %

Показатели	2018	2019
Выручка	137,64	126,47
Себестоимость продаж	155,88	118
Валовая прибыль	93,57	160,55
Коммерческие расходы	99,86	135,64
Прибыль (убыток) от продаж	58,74	386,95
Прочие доходы	-	171,7
Прочие расходы	450	7694,44
Прибыль (убыток) до налогообложения	62,97	129,86
Текущий налог на прибыль	84,09	112,07

Чистая прибыль (убыток)	59,25	124,27

Темпы роста себестоимости в конце отчетного периода не превышают темпы роста выручки. Тем самым, можно наблюдать, что произошло увеличение валовой прибыли ООО «СКС-Поволжье». Увеличение этого показателя произошло на 3287 тысяч рублей.

Необходимо осуществить факторный анализ балансовой прибыли этой коммерческой компании (таблица 31).

Таблица 31– Исходные данные для проведения факторного анализа, тыс. руб.

Показатели	На начало периода (по базису)	По базису на фактически реализованную продукцию	На конец периода (фактические данные)
Выручка от реализации	27270	30792,857	34488
Себестоимость реализованной продукции	21841	23010,714	25772
Прибыль от реализации	5429	7782,143	8716

На основе анализа исходных данных сформулируем выводы:

1) Прибыль за анализируемый период выросла на 3287 тыс. руб.:

$$\Delta П=8716-5429=3287 \text{ тыс. руб.}$$

2) Определим, насколько произошло изменение прибыли за счет объема и структуры продукции отчетного периода:

$$\Delta П(P) = 7782,143-5429 = 2353,143 \text{ тыс. руб.}$$

3) Определим влияние только объема продаж.

Процент роста объема производства:

$$k = 30792,857/27270\times100\%-100\% = 12,92\%$$

$$\Delta П(V) = 5429\times12,92\% = 701,427 \text{ тыс. руб.}$$

4) Определим влияние структурного фактора:

$$\Delta П(уд.в) = = 2353,143-701,427 = 1651,716 \text{ тыс. руб.}$$

5) Определим влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли:

$$\Delta П(с.с) = 23010,714-25772 = -2761,286 \text{ тыс. руб.}$$

6) Определим изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию:

$$\Delta П(ц) = 34488-30792,857 = 3695,143 \text{ тыс. руб.}$$

7) Определим общее изменение прибыли от данных факторов:

$$\Delta П = 701,427+1651,716-2761,286+3695,143 = 3287 \text{ тыс. руб.}$$

Как видим, основное влияние на увеличение размера прибыли оказал рост отпускных цен.

Далее проведем анализ размера прибыли предприятия до налогообложения (таблица 32).

Таблица 32 – Анализ состава прибыли ООО «СКС-Поволжье», тыс. руб.

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	887	521	2016	-366	1495
Прочие доходы	0	53	91	53	38
Прочие расходы	4	18	1385	14	1367
Прибыль до налогообложения	883	556	722	-327	166

Как видно, основной источник формирования прибыли данной компании – это прибыль от продаж. В 2019 году ее общая сумма составила 2016 тысяч рублей, а это, в сравнении с прошлым годом, на 1495 тысяч рублей больше.

Рассмотрим структуру прибыли от продаж (таблица 33).

Таблица 33 – Структура прибыли ООО «СКС-Поволжье», %

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	100,45	93,71	279,22	-6,74	185,51
Прочие доходы	0	9,53	12,6	9,53	3,07
Прочие расходы	0,45	3,24	191,83	2,79	188,59
Прибыль до налогообложения	100	100	100	0	0

Доля прибыли от продаж за отчетный период выросла на 185,51%, что носит позитивный характер. Это объясняется получением в 2019 г. прочих доходов и увеличением доли прочих расходов.

В таблице 34 дана оценка темпов изменения отдельных показателей.

Таблица 34 – Темп изменения составляющих прибыли до налогообложения, %

Показатели	2018	2019
Прибыль от продаж	58,74	386,95
Прочие доходы	-	171,7
Прочие расходы	450	7694,44
Прибыль до налогообложения	62,97	129,86

Благоприятное сочетание темпов изменения показателя прибыли от продаж и прочих расходов (которые оказались велики из-за эффекта низкой базы) обусловил положительные темпы показателя прибыли до налогообложения.

Анализ чистой прибыли ООО «СКС-Поволжье» в 2017- 2019 гг. приведен в таблице 35.

Таблица 35 – Анализ размера чистой прибыли ООО «СКС-Поволжье», тыс. руб.

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	887	521	2016	-366	1495
Прочие доходы	0	53	91	53	38
Прочие расходы	4	18	1385	14	1367
Прибыль до налогообложения	883	556	722	-327	166
Налог на прибыль	132	111	0	-21	-111
Чистая прибыль	751	445	553	-306	108

Как видим, отрицательная динамика прибыли от продаж, прибыли до налогообложения естественным образом отразились на увеличении размера чистой прибыли в 2019 г. на 108 тыс. руб. по сравнению с предыдущим годом.

Структура прибыли представлена в таблице 36.

Таблица 36 – Структура прибыли ООО «СКС-Поволжье», %

Показатели	2017	2018	2019	Абсолютное изменение	
				2018	2019
Прибыль от продаж	100	100	100	0	0
Прочие доходы	0	10,17	4,51	10,17	-5,66
Прочие расходы	0,45	3,45	68,7	3	65,25
Прибыль до налогообложения	99,55	106,72	35,81	7,17	-70,91
Налог на прибыль	14,88	21,31	0	6,43	-21,31
Чистая прибыль	84,67	85,41	27,43	0,74	-57,98

Отметим снижение удельного веса прибыли до налогообложения и чистой прибыли за счет увеличения доли прочих расходов.

В качестве отрицательного момента отметим тот факт, что темпы роста прочих расходов во много раз превысили темпы роста показателей прибыли (таблица 37).

Таблица 37 – Темп роста показателей прибыли ООО «СКС-Поволжье», %

Показатели	2018	2019
Прибыль от продаж	58,74	386,95
Прочие расходы	-	171,7
Прибыль до налогообложения	450	7694,44
Налог на прибыль	62,97	129,86
Чистая прибыль	84,09	0

Дополним анализ результатов финансовой деятельности расчетом и оценкой показателей рентабельности (таблица 38).

Таблица 38 – Анализ рентабельности ООО «СКС-Поволжье»

Показатели	2017	2018	2019	Абс. изменение	
				2018	2019
Рентабельность продаж (валовая маржа), %	4,48	1,91	5,85	-2,57	3,94
Рентабельность продаж по EBIT, %	4,46	2,04	2,09	-2,42	0,05
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	3,79	1,63	2,09	-2,16	0,46
Рентабельность затрат, %	4,69	1,95	6,21	-2,74	4,26

Как видим, динамика показателей прибыли определила динамику показателей рентабельности, которая отражает нестабильное изменение всех показателей рентабельности (сначала снижение, затем рост).

Таким образом, для ООО «СКС-Поволжье» актуальна проблема снижения конкурентоспособности организации, что указывает на необходимость сокращения затратной части баланса /уровня запасов/ и поддержания точной маркетинговой политики и показателей деловой активности.

Выводы по главе 2.

Сравнительный анализ финансовых результатов деятельности анализируемых предприятий позволил определить их конкурентные позиции по финансовым результатам хозяйствования и выявить резервы дальнейшего повышения эффективности финансовой деятельности:

1. Показателями финансовых результатов «МБК Комплект» (ООО) в 2019 году характеризуется абсолютная эффективность хозяйствования этой компании, а именно: увеличение всех показателей прибыли и рентабельности. В качестве основного резерва роста прибыли, а, значит, улучшение финансового результата деятельности, определено дальнейшее снижение себестоимости продукции, в том числе, за счет увеличения объемов производства.

Развитие маркетинговой ситуации для компании является удовлетворительным. Это подтверждается, в первую очередь, значительным ростом объемов продаж, а также своевременным погашением дебиторской задолженности. Данные признаки говорят о наличии приемлемого уровня конкурентоспособности производимой продукции, а также о том, что маркетинговая деятельность руководителей компании является удовлетворительной. Валовая маржа тоже показывает рост, то есть, ценовая политика компании является грамотной.

По большому счету, рыночная деятельность компании удовлетворительна, улучшилась конкурентоспобность продукции, а также улучшилась эффективность маркетинговой деятельности.

2. Для ООО «Автокомпонент» актуальна проблема оптимизации результатов деятельности (предприятию необходимо извлекать больший объем прибыли). Также актуальна проблема, связанная с рациональным распоряжением полученными результатами хозяйственной деятельности. Развитие маркетинговой ситуации для компании происходит в худшую сторону. Это подтверждается такими признаками: снижаются объемы продаж, происходят задержки с погашением имеющейся дебиторской задолженности. Данные признаки показывают, что конкурентоспособность выпускаемой продукции является низкой, а маркетинговая деятельность руководителей компании является неудовлетворительной. Также руководителям компании необходимо обратить свое внимание на то, что снижается валовая маржа. По большому счету, рыночная деятельность компании неудовлетворительна, необходимо обратить внимание на то, что улучшается конкурентоспобность продукции, а также происходит смена либо радикальное изменение маркетинговой стратегии.

3. Конкурентоспособность ООО «СКС-Поволжье» является самой низкой, что указывает на необходимость сокращения затратной части баланса /уровня запасов/ и разработки новой маркетинговой политики и показателей деловой активности.

3 Совершенствование методов управления финансовым результатом для предприятий торговли

3.1 Система предлагаемых методов управления финансовым результатом

Исходя из проведенного во второй главе анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «МБК Комплект», ООО «Автокомпонент», ООО «СКС-Поволжье», можно сделать вывод о том, что у всех предприятий проблемы с прибылью. Исходя из этого, необходимо разработать методы оптимизации финансовой деятельности исследуемых организаций.

Финансовые результаты любой коммерческой организации определяются как разность между затратами и расходами по основному виду деятельности и выручкой от реализации определенного вида продукции (работ, услуг), совместно с разницей внереализационных доходов и расходов [25, с. 190].

Исходя из первоначальной цели любой коммерческой организации в получении прибыли, задача максимизации прибыли будет выражаться не только через покрытие текущих затрат выручкой, но и поиском новых вариантов для расширения текущей деятельности, предложение новых концепций развития на текущий момент времени либо оптимизация текущей деятельности на основе опыта работы в сфере экономики.

Важнейшим показателем организации служит его конкурентоспособность. В частности, следует рассматривать внутриотраслевую конкурентоспособность, которая выражается в выявлении преимуществ как на уровне продукции (товаров, услуг), так и самого предприятия в целом перед конкурентами. На внутриотраслевую конкуренцию оказывает ряд факторов:

– количество фирм-производителей, действующих в отрасли;
– разновидность («дифференциация») продукции (товаров, услуг);

– насыщенность индивидуальным товаром на рынке;

– уровень цены на индивидуальный товар на рынке;

– покупательная способность населения;

– соотношение «цена-качество» для индивидуального товара на рынке;

– влияние рекламы на спрос [23, с. 45].

Условия свободной конкуренции мотивируют организации к развитию. Организации будут успешно функционировать при условии заботы о сохранности производства своей продукции, расширении ассортимента, а также при современной модернизации технического оборудования и организационных процессов в организации. Перед производителем в рыночных условиях ставятся следующие задачи:

– использование технологических преимуществ перед конкурентами способствует повышению производительности труда, уменьшение издержек производства, что должно привести снижению цены и привлечения большего количества покупателей;

– улучшение качества товаров, введение эксклюзивной продукции;

– упрощение условий для приобретения выпускаемой продукции (работ, услуг) [11, с. 96].

На основе данных факторов и задач можно сделать вывод, что получение прибыли в современных условиях рыночной экономики является результатом эффективного и оптимизированного использования современных технологий в совокупности с экономическими ресурсами на предприятии.

Для решения задачи оптимизации финансовых результатов представим три метода, способствующих увеличению прибыли организации:

– увеличение роста выручки при сохранении уровня издержек;

– уменьшение издержек в себестоимости работ, товаров, услуг;

– проведение мероприятий, способствующих совместному росту выручки и снижению себестоимости готовой продукции.

Для рассмотрения первого варианта – увеличения выручки – необходимо разобраться в процессе ее получения. Результатами увеличения выручки могут выступать:

– использование результатов НИОКР в организации, которые могут оказать существенное влияние на процесс производства продукции, в частности, модернизация производства, приводит к улучшению качества конечной продукции и снижению брака;

– поиск поставщиков, оказывающих максимальный экономический эффект от сотрудничества, способствует экономии денежных средств при транспортных расходах;

– увеличение масштабов деятельности, переход от торговли внутри региона до заключения договоров как внутри всей страны, так и на международном рынке;

– использование систем скидок может служить как сохранение уровня прибыльности, так и его повышению, необходимо рассчитать положительный экономический эффект;

– спрос населения на товары оказывает непосредственное влияние на величину выручки. При должном уровне сведений о недостатке индивидуального товара на рынке, способствует производству оптимального количества необходимой продукции, что не приводит к перенасыщению товара на рынке. В данном случае выручка будет являться сохранением средств вследствие непроизведенной единицы товара.

– на предприятии осуществляется система продажи выявленной бракованной продукции. К выявленному браку, который все еще можно продать, отно-

сят, такое оборудование, у которых были выявлены царапины или даже повреждена упаковка. После выявления брака, данная продукция отправляется в специальные центры, где отделом по расчетам переоценивается стоимость дефектов, уменьшающих цену возможной продажи данной продукции. Политикой компаний установлено, что данную продукцию запрещено отправлять официальным дистрибьюторам, так как это навредит имиджу компании. Данную продукцию отражают на счете 45 «Товары отгруженные» и списывают по мере ее продажи. Обычно с незначительными внешними дефектами приобретается продукция работниками исследуемых организаций, окупая часть затрат на продукцию.

– одним из немногих решений по повышению выручки на предприятиях от проданной продукции является тесная работа с контрагентами. При заключении договоров с торговыми сетями, в контракте прописываются сроки предоставления продукции для продажи её через торговых посредников. Политикой исследуемых организаций установлено, что при заключении контрактов может устанавливаться период для оплаты поставленной партии товаров до одного календарного года, также прописываются сроки отсрочки платежа в 30, 60 и 90 дней, по усмотрению предприятий.

Отделом сбыта устанавливаются суммы премий, которые предназначаются, для тех дистрибьюторов, которые раньше срока наступления оплаты рассчитались по договору. Для таких случаев, на счете бухгалтерского учета 96 «Резервы предстоящих расходов», создаются резервы для выплаты премий дистрибьюторам. В случае, если контрагенты не выполнили условие договора в срок, они не получают премию, а сумма премии списывается на субсчет 91-1 «Прочие доходы» [16, с. 409].

Второй вариант оптимизации финансовых результатов – уменьшение расходов и затрат. С момента начала своей работы исследуемые предприятия ис-

пользуют программное обеспечение компании 1С, а именно продукт «1С:Управление торговлей 8», который предлагает интегрированные решения. Через данную программу можно отследить процесс реализации деталей, а также настроить оптимальный вариант приема продукции.

Риск принимает на себя ответственный за контроллинг, и его профессионализм будет влиять на шанс приемки бракованной продукции. Из этого вытекает следующий вариант снижения себестоимости продукции – полностью автоматизированный процесс реализации продукции. Отсутствие людей, ответственных за принятие контрольных решений, позволит снизить долю заработной платы и обязательных платежей в себестоимости продукции [19, с. 374].

Так как неисключительное право на программное обеспечение приобретается не одновременно с основным средством, ее стоимость учитывается в составе прочих расходов, связанных с реализацией. Таким образом, целесообразно рассчитать экономический эффект внедрения нового программного обеспечения за предполагаемый период действия.

Для оптимизации финансовых результатов в направлении снижения расходов существуют следующие резервы:

– увеличение объема реализуемой продукции за счет полного использования складских мощностей;

– сокращение затрат на сбыт за счет реализации программ по поиску новых поставщиков;

– рациональное использование и поиски путей снижения постоянных затрат. К ним, например, можно отнести расходы на охрану предприятия. Также, к постоянным затратам можно отнести зарплату управленческого персонала [17, с. 283].

Подразумевая экономически обоснованное ведение деятельности на предприятии, общие затраты на зарплату управленческого персонала могут быть снижены путем освобождения от занимаемых должностей неэффективных управленцев. На начало июля 2020 года исследуемыми предприятиями запланировано продолжение сотрудничества с 1С в виде обновления программного обеспечения.

Результатом работы по анализу аналогичных средств программного обеспечения стало предложение о рассмотрении такого варианта снижения расходов как внедрение отечественного бесплатного продукта «Дебет Плюс». Экономическим эффектом ожидается снижение ежегодных расходов на продление лицензии, а также дополнительная покупка лицензий при увеличении рабочего персонала, помимо выплаты дополнительной заработной платы и страховых взносов.

Таким образом, разработанные методы позволят оптимизировать деятельность ООО «МБК Комплект», ООО «Автокомпонент», ООО «СКС-Поволжье» и как следствие повысить уровень финансовой деятельности исследуемых предприятий отрасли торговли.

3.2 Анализ экономической эффективности разрабатываемой системы методов

Основными предложениями по оптимизации финансовых результатов в исследуемых предприятий выступали: снижение доли прочих расходов, сокращение дебиторской задолженности, увеличение выручки за счет увеличения объемов продаж, а также система бонусов. Однако помимо бонусов за преждевременное исполнение договорных обязательства, на предприятии существует способ предоставления скидки, выраженный следующим образом (формула 1) [31, с. 148]:

$$\frac{X}{D_{net}} MD \quad (1)$$

где *X* – процентная ставка скидки;

D – временной интервал в днях для оплаты приобретаемой продукции, на которую будет действовать скидка X; по истечению срока D скидка в размере X отменяется;

MD – общее количество действия договора в днях.

Числовой аналогией данной формулы будет являться условный пример:

4 / 120 net 360.

Смысл данной формулы заключается в том, что при скидке в 4 %, сроке оплаты в 120 дней и чистом периоде 360 дней, покупатель продукции у исследуемых предприятий потеряет скидку со 121-го дня по 360-й день, если не произведет оплату в течение 120-ти дней; по истечении срока в 360 дней вступают в действие штрафные санкции, а контрагент отмечается в «черном списке» компании и для данного лица не будут заключаться контракты впредь.

Однако система скидок за ускоренное выполнение контрактных обязательств более эффективна по сравнению с системой штрафных санкций за просроченную оплату или неоплату вовсе. В данном случае компания выступает сторонником спонтанного финансирования.

Дебиторская задолженность ведет к недополучению денежных средств предприятием в настоящем времени, а как следствие перед ним образуется задача в восполнении денежных средств. В вопросе влияния дебиторской задолженности на финансовые результаты компании следует выделить такой показатель, как оборачиваемость дебиторской задолженности (формула 2) [31, с. 150]:

$$\text{ОДЗ} = \frac{\text{С}_\text{р}\text{ДЗ}}{\text{С}_\text{рдн}\text{В}} \quad (2)$$

где ОДЗ – оборачиваемость дебиторской задолженности;

$\text{С}_\text{р}\text{ДЗ}$ – средняя величина дебиторской задолженности;

$\text{С}_\text{рдн}\text{В}$ – среднедневная выручка.

Он показывает с какой скоростью, обычно в днях, компания получает деньги за реализуемую продукцию контрагентам. Основу данного показателя составляют соотношение средней дебиторской задолженности к среднедневной выручке.

Задача менеджеров привести данный показатель к минимальному значению либо через снижение суммы дебиторской задолженности, путем мотивации менеджеров на ускоренное получение денежных средств от контрагентов или выставление счета на оплату раньше срока, возможно поощрение оплаты наличными для избегания лишних затрат на обслуживание платежей, либо увеличением выручки путём предоставления скидок.

Необходимо рассчитать выручку, которую компания планирует дополнительно извлекать от предоставления большего размера скидки следующим образом (формула 3) [31, с. 152]:

$$\text{БОП} = \frac{\text{П}_{\text{ф}} + \text{ПП}_{\text{п}}}{1 - \frac{1}{\left(1 - \frac{\text{РС}}{100} * \left(1 + \frac{\text{РН}}{100}\right)\right)}} \quad (3)$$

где *БОП* – будущий объем прибыли;

$\text{П}_{\text{ф}}$– прибыль фактическая;

$\text{ПП}_{\text{п}}$– плановый размер прироста прибыли;

РС – размер скидки, доли единиц;

РН – размер наценки, доли единиц.

Для начала, целесообразно разделить размеры скидок по объему продаж, ведь в исследуемых предприятиях имеются свои надежные партнеры, которые сотрудничают с ними долгое время, на которых приходится больший объем общей выручки. Так, внутри компаний существует разделение на покупателей категории «А», «В» и «С». Категории «А» соответствуют контрагенты, приносящие наибольшую выручку компании в размере 70 % от общего объема, к категории «В» относятся контрагенты, приносящие порядка 20 % от общей выручки, а к

категории «С» относятся остальные – мелкие, так как по количеству они занимают порядка 70 % всех контрагентов, но на них приходится около 10 % выручки.

Таким образом, можно сформировать соотношение «70: 20: 10». Результаты предложений по увеличению выручки от продаж, в соответствии с новой системой скидок, отражены в таблице 39.

Таблица 39 – Итоговые результаты от обновления системы скидок для исследуемых предприятий

Показатель	До предложенных мероприятий	После предложенных мероприятий	Абсолютное изменение от предложенных мероприятий
ООО «МБК Комплект»			
Выручка	16013	26261,32	10248,32
Себестоимость продаж	12515	20524,6	8009,6
Валовая прибыль	3498	5736,72	2238,72
ООО «Автокомпонент»			
Выручка	151408	248309,12	96901,12
Себестоимость продаж	115976	190200,64	74224,64
Валовая прибыль	35432	58108,48	22676,48
ООО «СКС-Поволжье»			
Выручка	19813	32493,32	12680,32
Себестоимость продаж	14011	22978,04	8967,04
Валовая прибыль	5802	9515,28	3713,28

Помимо использования системы скидок для улучшения финансового состояния предприятий были предложены мероприятия по взысканию дебиторской задолженности. Политикой исследуемых предприятий установлены рекомендации, которые направлены на обеспечение погашения дебиторской задолженности от контрагентов категории «В» и «С». Для категории «В» проводимые предприятия в виде письменных оповещений и звонков способствуют снижению текущей дебиторской задолженности на 2 %, а для категории «С» проводятся как

аналогичные, так и судебные мероприятия, общая совокупность которых позволяет снизить дебиторскую задолженность данной категории на 9 %. Результаты от проводимых мероприятий отражены в таблице 40.

Таблица 40 – Итоговые результаты работы с дебиторской задолженностью в исследуемых предприятиях

Показатель	До предложенных мероприятий	После предложенных мероприятий	Абсолютное изменение от предложенных мероприятий
1	2	3	4
ООО «МБК Комплект»			
Дебиторская задолженность категории «В»	1139,4	1116,61	-22,79
Дебиторская задолженность категории «С»	759,6	691,24	-68,36
Общее изменение дебиторской задолженности	1899	1807,85	-91,15
ООО «Автокомпонент»			
Дебиторская задолженность категории «В»	16600,8	16268,78	-332,02
Дебиторская задолженность категории «С»	11067,2	10071,15	-996,05
Общее изменение дебиторской задолженности	27668	26339,93	-1328,07
ООО «СКС-Поволжье»			
Дебиторская задолженность категории «В»	1824	1787,52	-36,48
Дебиторская задолженность категории «С»	1216	1106,56	-109,44
Общее изменение дебиторской задолженности	3040	2894,08	-145,92

Последним предложением по оптимизации финансовых результатов является мероприятие по снижению расходов на ежегодное обслуживание программного обеспечения 1С путем перехода на бесплатный продукт «Дебет Плюс».

Проанализировав стоимостную оценку использования программного обеспечения 1С, можно сделать вывод о том, что расходы по пользованию текущей

версии ПО являются достаточно высокими на исследуемых предприятиях. Использование бесплатного программного обеспечения обойдется на 39 500 руб. дешевле для ООО «СКС-Поволжье», на 47 000 руб. дешевле для ООО «Автокомпонент», на 35 300 руб. дешевле для ООО «МБК Комплект», что является очень существенным результатом для предприятия.

Можно сделать вывод об эффективности предложенных мер по оптимизации финансовых результатов для ООО «МБК Комплект», ООО «Автокомпонент» и ООО «СКС-Поволжье». Вследствие предложенных мероприятий положительным изменениям подверглись такие показатели как выручка, дебиторская задолженность, прибыль от продаж, а также можно выделить существенное снижение прочих расходов. Новые денежные средства позволят расширить деятельность предприятиям торговой отрасли, выплачивать премии дистрибьюторам и рабочему персоналу, создадут условия для поиска проектов для инвестирования, а в целом, укрепят финансовое положение перед конкурентами.

Далее перейдем к расчету экономической эффективности прогрессивной шкалы скидок для исследуемых компаний. Результаты расчетов приведены в таблице 41. Все расчеты произведены с помощью формулы 1.

Таблица 41 – Расчет роста скидки при росте объемов продаж

Показатель	Процент скидки, %			
	0	5	7	10
Ожидаемый прирост прибыли, руб.	0	0	1000	1500
Прибыль, руб.	5096,5	5 096,5	6096,5	6596,5
Полная цена всего объема товара без скидок, руб.	30 579	43 684	73 412	121 447
Закупочная цена всего объема товара, руб.	25 482,5	36 403,5	61 177	101 206
Требуемый объем продаж по ценам со скидкой, руб.	30 579	41 500	68 273	109 303
Отношение требуемого объема к текущему, %	-12,5	0,00	6,14	14,51
Количество товара	80	100	155	230

Для начала необходимо установить шкалу скидок и вычислить дополнительные условия для предоставления скидок на определенный товар. Скидка 5 % начинается от покупки 100 единиц продукции на сумму 41 500 руб. с учетом скидки. То есть без учета скидки цена 100 единиц товаров составляет 43 684 руб. (41 500/1-5%/100%)). Торговая наценка данного товара составляет 20 %. Закупочная цена или себестоимость продукции – 36 403,5 руб. (43 684/(1+20%/100%)), а прибыль – 5 096,5 руб. (41 500 – 36 403,5).

Необходимо отметить, что наценка одинакова для всей шкалы скидок и равна 20 %. При 0 % скидки ожидаемый рост прибыли составляет 0 руб. Таким образом, чтобы найти требуемый объем продаж со скидкой, необходимо применить формулу: (5096,5+0)/1-1/((1-0/100)*(1+20/100))) = 30 579 (руб.) Полная цена всего объема товара без скидки равна требуемому объему продаж со скидкой в данной случае, так как скидка равна 0%. Чтобы найти закупочную цену необходимо произвести следующие расчеты: 30 579/(1+20/100) = 25 482,5 (руб.). Отношение требуемого объема к текущему равен -12,5% ((41500 – 30579)/41500*100%).

Далее рассмотрим какая должна быть сумма, чтобы увеличить скидку до 7 и 10%. Необходимо учесть, что для каждого процента скидки существуют свои условия расчетов. Для скидки 7 и 10% введем дополнительную прибыль в размере 1000 и 1500 руб. соответственно (таблица 33).

Внесем данные в формулу 1 и получим: (5096,5+1000)/1-1/((1-7/100)*(1+20/100))) = 68 273 (руб.), то есть таким образом мы получили требуемый объем продаж со скидкой. Все последующие расчеты производятся таким же способом по формуле 1.

Таким образом, из данных расчетов необходимо сделать следующие выводы:

- скидку 7% можно предоставить покупателю при увеличении объема товара минимум на 6,14%;

- для скидки в размере 10% необходимо увеличить объем товара на 14,5%. Если потребитель согласен на такие условия, то сделка будет выгодна обеим сторонам.

На практике для того, чтобы рассчитать наиболее точное значение процента скидки как для отдельного покупателя, так и для всех, следует произвести следующий расчет:

$$\text{Макс.\% скидки}=(\text{Прибыль}-(\text{Прибыль}\times\text{Мин.дополн.объем}\div\text{Ожидаемый объем})\div\text{Цена единицы продукции}) \quad (5)$$

где минимальный дополнительный объем – это разница между ожидаемым объемом продажи и существующим.

Данные из таблицы 33 вставим в формулу 5:

$$(5096{,}5–(5096{,}5*((73412–30579)/73412)))/382 = 5{,}56\%.$$

Таким образом, величина самой большой скидки будет равна 5,56% в случае роста объемов реализации товарной продукции компании на 6,14%. Необходимо брать во внимание следующее: чтобы извлечь дополнительную прибыль необходимо увеличивать объемов реализации товарной продукции компании или необходимо снижать размер скидки.

Приведенная выше методика расчета увеличения скидки при росте объема продаж, а также расчета оптимального процента скидки также может использовать при таком виде скидки как скидка по заключенному контракту. В данном случае может быть предусмотрено следующее: во-первых, это скидки в случае использования разных типов валют, во-вторых, это скидки в случае предоплаты за товарную продукцию компании, в-третьих, это скидки в случае приобретения товарной продукции компании на конкретную сумму, либо в случае приобретения какой-то определенной категории этой продукции. Здесь предполагаются

различные вариации. Стоит сказать о том, что в систему скидок, вместе с тем, могут непосредственно входить также и транспортные услуги, что очень часто для покупателя является большим бонусом.

На основе приведенной методики также возможно разработать такую систему скидок, целью которой будет удержание постоянных покупателей и привлечение новых. Как видно из расчетов, чтобы увеличивать процент скидки без ущерба предприятию, необходимо следить за объемом продаж. Так из данных таблицы 13 видно, что для увеличения скидки до 7% и 10%, объем продаж должен увеличиться на 6,14% и 14,5% соответственно. При достижении нужного объема покупок предприятие может предоставлять дополнительную скидку, что увеличит объемы продаж предприятия и соответственно вызовет увеличение финансовых результатов.

Всегда необходимо учитывать, что чрезмерное увеличение скидки способно повлечь за собой очень сильное падение уровня рентабельности, в свою очередь, чрезмерно низкий размер скидки не приведет к росту объемов реализации.

Таким образом, отметим, что приведенная методика расчета эффективности применения скидок с целью увеличения продаж, но без потери прибыли является эффективным способом уменьшения запасов исследуемых предприятий до оптимального уровня, уменьшения расходов на оплату их хранения и содержания, а также оптимизацию финансовых результатов.

Заключение

В заключение к данному исследованию можно сделать следующие выводы. В первой главе магистерской диссертации были исследованы теоретические основы методов управления финансовыми результатами в торговой отрасли.

Одной из главных составляющих деятельности любой организации является оценка его финансового состояния. Правильно выстроенный анализ финансовой деятельности организации позволит выявить и устранить факторы, которые отрицательно влияют на показатели финансового результата организации. Именно на результатах оценки финансового результата принимаются стратегически важные решения в области управления.

Проведя анализ определений понятия финансовый результат, можно предложить авторское определение данного понятия: «финансовый результат деятельности организации – это итог финансово-экономических отношений между хозяйствующими субъектами, отражающий результат сопоставления признанных доходов и расходов за определенный период времени».

Финансовый результат отражает итог деятельности предприятия, обычно, за финансовый год, длящийся с 1 января по 31 декабря. За этот промежуток времени организация, руководствуясь совокупностью производственных мощностей предприятия и человеческих ресурсов, должна найти такие пути развития своей деятельности на рынке конкуренции, которые максимально позволят доходам, преимущественно от основного вида деятельности, покрывать расходы на её осуществление.

Принося прибыль от эффективного распределения затрат на создание продукции и достаточного множества контрагентов, покупающих производимую продукцию компании, организация укрепляет свою экономическую безопасность путем увеличения капитала в виде чистой прибыли.

Финансовый результат является итогом деятельности предприятия, имеющий денежную форму в виде чистой прибыли или убытка. Чистая прибыль стимулирует текущую деятельность, способствует перспективному развитию, а также рост чистой прибыли способствует заинтересованности инвесторов в деятельности организации.

Эффективность использования ресурсов отечественных коммерческих компаний оцениваются, как абсолютными показателями, так и относительными. Что касается первых, то они напрямую касаются любых видов прибыли (убытка) коммерческих компаний. Что касается вторых, то они характеризуют с разных сторон рентабельность.

Прибыль является движущей силой рынка, занимающей главенствующие позиции общего механизма управления предприятия. Именно основываясь на данном показателе, руководитель организации принимает основные решения по поводу вопросов что, в каком объеме и для кого производить, а принятие правильных обоснованных управленческих решений на основе выявленных резервов повышения прибыли, грамотного их распределения и использования позволит реализовать планы формирования положительного финансового результата и в целом максимизации прибыли.

Во второй главе магистерской диссертации был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций торговли, а именно: ООО «МБК Комплект», ООО «Автокомпонент», ООО «СКС-Поволжье». Рассматриваемые предприятия имеют одинаковый основной вид деятельности, все числятся в реестре как микропредприятия, кроме ООО «Автокомпонент», которое числится в реестре как малое предприятие. Численность сотрудников разная – от 2 до 20 человек, что влияет и на организационную структуру рассматриваемых предприятий.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности исследуемых предприятий позволяет сделать вывод о том, что во всех анализируемых предприятиях наблюдаются как положительные, так и негативные тенденции в финансово-хозяйственной деятельности.

Структура баланса ООО «Автокомпонент» оптимальная. Наблюдается несбалансированность кредиторской задолженности и запасов. Также коэффициент рентабельности активов говорит о том, что ООО «Автокомпонент» не эффективно использует свое имущество. На конец 2018 г. можно сказать, что ООО «Автокомпонент» является абсолютно устойчивым в связи с тем, что в ООО «Автокомпонент» наблюдается излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, а также излишек общей величины основных источников формирования запасов.

Структура баланса ООО «СКС-Поволжье» оптимальная. Наблюдается несбалансированность кредиторской задолженности и запасов. Также коэффициент рентабельности активов говорит о том, что ООО «СКС-Поволжье» не эффективно использует свое имущество. На конец 2018 г. можно сказать, что ООО «СКС-Поволжье» является абсолютно неустойчивым в связи с тем, что в ООО «СКС-Поволжье» наблюдается недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, а также излишек общей величины основных источников формирования запасов.

Структура баланса ООО «МБК Комплект» оптимальная. Наблюдается несбалансированность кредиторской задолженности и запасов. Также коэффициент рентабельности активов говорит о том, что ООО «МБК Комплект» не эффективно использует свое имущество. На конец 2018 г. можно сказать, что ООО «МБК Комплект» является кризисным, в связи с тем, что в ООО «МБК Комплект» наблюдается недостаток собственных и долгосрочных заемных источни-

ков формирования запасов, а также недостаток общей величины основных источников формирования запасов. Однако исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что финансовое состояние ООО «МБК Комплект» является средним.

Исходя из проведенного во второй главе анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «МБК Комплект», ООО «Автокомпонент», ООО «СКС-Поволжье», можно сделать вывод о том, что у всех предприятий проблемы с прибылью и дебиторской задолженностью.

В третьей главе были разработаны методы совершенствования управления финансовым результатом для предприятий торговли. Были предложены пути снижения дебиторской задолженности через практические подходы к взысканию денежных средств с должников, расчет новой системы скидок для увеличения выручки, а для снижения расходов был рассмотрен вариант смены программного обеспечения на аналог с меньшими затратами.

Разработанные методы позволят оптимизировать деятельность ООО «МБК Комплект», ООО «Автокомпонент», ООО «СКС-Поволжье» и как следствие повысить уровень финансовой деятельности исследуемых предприятий отрасли торговли.

Можно сделать вывод об эффективности предложенных мер по оптимизации финансовых результатов для ООО «МБК Комплект», ООО «Автокомпонент» и ООО «СКС-Поволжье». Вследствие предложенных мероприятий положительным изменениям подверглись такие показатели как выручка, дебиторская задолженность, прибыль от продаж, а также можно выделить существенное снижение прочих расходов. Новые денежные средства позволят расширить деятельность предприятиям торговой отрасли, выплачивать премии дистрибьюторам и рабочему персоналу, создадут условия для поиска проектов для инвестирования, а в целом, укрепят финансовое положение перед конкурентами.

Список используемых источников

1. Часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ. Принята Государственной Думой 21 октября 1994 г. Часть первая Кодекса вводится в действие с 1 января 1995 г. Федеральным законом от 30 ноября 1994 г. N 52-ФЗ

2. Агекян Л.С. Содержание анализа финансового состояния организации и решения, принимаемые на его основе / Л.С. Агекян // Молодой учёный. – 2015. – № 4. – С. 329-331.

3. Башарина О.В. Методы инвестиционного финансирования субъектов малого предпринимательства // Студенческий: электронный научный журнал – 2018. – № 21 (41). – С. 44-47.

4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1. / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2015. – 516 с.

5. Быкова Н.Н. Методы управления финансовыми результатами деятельности организации // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 1(20). – С. 13-15.

6. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – 2–е изд., доп. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 615 с.

7. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – СПб: Российский государственный гидрометеорологический университет, 2019. – 170 с.

8. Глоба О.С., Стукова Ю.Е. Финансовые результаты деятельности коммерческой организации. // Аллея науки. – 2019. – Т. 1. – № 7 (34). – С. 375-381.

9. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. – М.: Альпина Диджитал, 2016. – 1340 с.

10. Долматова О.В. Анализ хозяйственной деятельности по отраслям. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. – 149 с.

11. Донскова Е.И. Совершенствование механизма управления финансовыми результатами в целях обеспечения экономической безопасности коммерческих организаций. // В сборнике: Студенческая наука: современные реалии. / Сборник материалов VII Международной студенческой научно-практической конференции. – 2019. С. 95-97.

12. Зимина Л.Ю. Платежеспособность и ликвидность как элементы анализа финансового состояния предприятия / Л.Ю. Зимина, В.М. Перфильева // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 12 (64). – С. 36-42.

13. Иванова Е.А. Формирование системы показателей для анализа финансового состояния торговой фирмы / Е.А. Иванова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 10-1. – С. 171-175.

14. Каверина О.Д. Управленческий учет: теория и практика: Учебник / О.Д. Каверина. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 488 с.

15. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 240 с.

16. Каширина Т.С. Учет, анализ и аудит финансовых результатов деятельности коммерческих организаций. // В сборнике: Учетно-аналитическое и правовое обеспечение экономической безопасности организации. / Материалы Всероссийской студенческой научно-практической конференции. Министерство науки и высшего образования РФ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Воронежский государственный университет» Экономический факультет. – 2019. – С. 407-411.

17. Ким А.М., Кондратова Е.П. Финансовые результаты коммерческой организации: особенности учета и анализа в современных условиях. // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. – 2019. – Т. 2. – С. 281-286.

18. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учеб. пособие / Н.Б. Клишевич. – М.: Кнорус, 2016. – 304 с.

19. Ковалева И.П., Стрижак М.С. Российские особенности анализа финансовых результатов деятельности коммерческой организации. // Вестник Академии знаний. – 2019. – № 2 (31). – С. 370-377.

20. Колесов Р.В. Разработка методики планирования и привлечения финансовых ресурсов промышленными предприятиями // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2016. – № 1 (30). – С. 49-59.

21. Крылов С.И. Финансовый анализ: учебное пособие / С.И. Крылов. – Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2016. – 160 с.

22. Куприянова Л.М. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М: Юрайт, 2015. – 157 с.

23. Кущенко Р.С. Учёт финансовых результатов в коммерческой организации. // Научные стремления. – 2019. – № 25. – С. 44-46.

24. Логутнова М.Н. Оценка финансового состояния организации / М.Н. Логутнова, Н.В. Рознина // Современные проблемы финансового регулирования учета в агропромышленном комплексе. / Материалы II Всероссийской национальной научно-практической конференции с международным участием / Под ред. С.Ф. Сухановой. – 2018. – С. 374-379.

25. Лубков В.А., Дудникова И.Н., Михайлова Е.С. Анализ финансовых результатов коммерческой организации. // В сборнике: Научные исследования: теория, методика и практика. / сборник материалов V Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 190-193.

26. Мануйленко В.В. Подходы к формированию и распределению прибыли хозяйствующего субъекта: современный период / В.В. Мануйленко // Финансы и кредит. – 2015. – № 40. – С. 33-42.

27. Милованов Д.Ю. Методы оценки финансового состояния организаций / Д.Ю. Милованов, Г.В. Исаева, В.Г. Зенкович // Молодой ученый. – 2018. – № 22. – С. 426-427.

28. Мустиева М.А. Экономическая сущность категории «платежеспособность» / М.А. Мустиева // Молодой ученый. – 2018. – № 2. – С. 62-64.

29. Нечитайло А.И. Экономика предприятия. – СПб: Российский государственный гидрометеорологический университет, 2017. – 607 с.

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

31. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: Учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.В. Ионова. – М.: ТК Велби, изд–во Проспект, 2016. – 624 с.

32. Сосламбекова Х.А., Казачкова В.И. Управление финансовыми результатами в коммерческой организации. // Российский экономический интернет-журнал. – 2018. – № 4. – С. 106.

33. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д. Методика построения системы показателей для управления формированием источников финансирования деятельности промышленных предприятий // Вестник БИСТ (Башкирского института социальных технологий). – 2016. – № 1 (30). – С. 36-43.

34. Шеремет А.Д. Финансовые результаты хозяйственной деятельности экономического субъекта / А.Д. Шеремет // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 22-28.

35. Чешко С.О. Модели управления прибылью / С.О. Чешко // Молодой ученый. – 2015. – № 6. – С. 474-477.

36. Юрлов В.А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия: теория и методология / В.А. Юрлов // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – Т. 1. – № 5. – С. 102-110.

37. Юрченко А.В. Оптимизация механизма финансирования деятельности предприятия / А.В. Юрченко // Вестник Московского финансово-юридического университета. – 2017. – № 2. – С. 9-20.

38. Ganushchak T. Dynamics of development of financial safety of the enterprise as a complex economic security of the state // Baltic Journal of Economic Studies. 2017. №4.

39. Khusainova R.R., Yunusova A.K. Analysis of financial and economic activities of the shop as a method of management control. Материалы научной сессии ученых Альметьевского государственного нефтяного института. 2013. № 2. С. 104-106.

40. Khudyk O. Strategic financial analysis of the flour-and-cereals industry's enterprises capital // Baltic Journal of Economic Studies. 2017. №3.

31. Ustinov D. A. Analysis of financial and economic activity of the enterprise. Аграрные конференции. 2018. С. 13–24.

42. Beliaeva N. A. Financial and economic activities effectiveness evaluation as a condition of corporate management decisions making // Baltic Journal of Economic Studies. 2017. №4.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Автокомпонент», тыс. руб.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Автокомпонент», тыс. руб.

Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1110	Нематериальные активы	0	0	0	0
Ф1.1120	Результаты исследований и разработок	0	0	0	0
Ф1.1130	Нематериальные поисковые активы	0	0	0	0
Ф1.1140	Материальные поисковые активы	0	0	0	0
Ф1.1150	Основные средства	26212	28417	21066	24238
Ф1.1160	Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0
Ф1.1170	Финансовые вложения	0	0	0	1
Ф1.1180	Отложенные налоговые активы	0	0	0	0
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	0	28417	21066	24239
Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1210	Запасы	6600	8560	6887	6903
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0	0	0
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	25871	27668	29545	21154
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0	0
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	8177	5560	2723	1394
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	0	0	0	0
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	0	41788	39155	29451
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	66860	70205	60221	53690
Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	0	0	10	0
Ф1.1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0	0
Ф1.1340	Переоценка внеоборотных активов	0	0	0	0
Ф1.1350	Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0	0
Ф1.1360	Резервный капитал	0	0	0	0
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	0	0	26368	0
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	52916	46188	26378	20755
Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1410	Заемные средства	2633	4608	6446	11342
Ф1.1420	Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0
Ф1.1430	Оценочные обязательства	0	0	0	0
Ф1.1450	Прочие обязательства	0	0	0	0
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	0	4608	6446	11342

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.1

Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1510	Заемные средства	2500	3000	3000	3000
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	8811	16409	24397	18593
Ф1.1530	Доходы будущих периодов	0	0	0	0
Ф1.1540	Оценочные обязательства	0	0	0	0
Ф1.1550	Прочие обязательства	0	0	0	0
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	0	19409	27397	21593
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	66860	70205	60221	53690

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Автокомпонент», тыс. руб.

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Автокомпонент», тыс. руб.

Код	Показатель	2019	2018	2017
Ф2.2110	Выручка	131975	163870	151408
Ф2.2120	Себестоимость продаж	128986	152853	115976
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	0	11017	35432
Ф2.2210	Коммерческие расходы	0	0	29986
Ф2.2220	Управленческие расходы	0	0	0
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	0	11017	5446
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	0	0	0
Ф2.2330	Проценты к уплате	435	733	1413
Ф2.2340	Прочие доходы	6248	3791	3310
Ф2.2350	Прочие расходы	325	296	287
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	0	13779	7056
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	1749	2800	1433
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0	0
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0
Ф2.2460	Прочее	0	0	0
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	6728	10979	5623

Приложение В

Бухгалтерский баланс ООО «СКС-Поволжье», тыс. руб.

Таблица В.1 – Бухгалтерский баланс ООО «СКС-Поволжье», тыс. руб.

Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1110	Нематериальные активы	0	0	0	0
Ф1.1120	Результаты исследований и разработок	0	0	0	0
Ф1.1130	Нематериальные поисковые активы	0	0	0	0
Ф1.1140	Материальные поисковые активы	0	0	0	0
Ф1.1150	Основные средства	30	41	58	75
Ф1.1160	Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0
Ф1.1170	Финансовые вложения	0	0	0	0
Ф1.1180	Отложенные налоговые активы	0	0	0	0
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	30	41	58	75
Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1210	Запасы	23877	19334	15659	14139
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1439	1421	1417	1618
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	3005	3040	1781	1217
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0	0
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	81	1	14	60
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	0	0	867	480
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	28402	23796	19738	17514
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	28433	23837	19796	17589
Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10	10
Ф1.1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0	0
Ф1.1340	Переоценка внеоборотных активов	0	0	0	0
Ф1.1350	Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0	0
Ф1.1360	Резервный капитал	0	0	0	0
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	11546	13974	13529	12778
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	11556	13984	13539	12788
Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1410	Заемные средства	3982	1393	0	0
Ф1.1420	Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0
Ф1.1430	Оценочные обязательства	0	0	0	0
Ф1.1450	Прочие обязательства	0	0	0	0
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	3982	1393	0	0

Продолжение таблицы В.1

Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1510	Заемные средства	782	2241	1989	975
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	12113	6105	4154	3826
Ф1.1530	Доходы будущих периодов	0	0	0	0
Ф1.1540	Оценочные обязательства	0	0	0	0
Ф1.1550	Прочие обязательства	0	114	114	0
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	12895	8460	6257	4801
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	28433	23837	19796	17589

Приложение Г

Отчет о финансовых результатах ООО «СКС-Поволжье», тыс. руб.

Таблица Г.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «СКС-Поволжье», тыс. руб.

Код	Показатель	2019	2018	2017
Ф2.2110	Выручка	34488	27270	19813
Ф2.2120	Себестоимость продаж	25772	21841	14011
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	8716	5429	5802
Ф2.2210	Коммерческие расходы	6657	4908	4915
Ф2.2220	Управленческие расходы	43	0	0
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	2016	521	887
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	0	0	0
Ф2.2330	Проценты к уплате	0	0	0
Ф2.2340	Прочие доходы	91	53	0
Ф2.2350	Прочие расходы	1385	18	4
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	722	556	883
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	0	111	132
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-23	0	0
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0
Ф2.2460	Прочее	0	0	0
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	553	445	751

Приложение Д

Бухгалтерский баланс ООО «МБК Комплект», тыс. руб.

Таблица Д.1 – Бухгалтерский баланс ООО «МБК Комплект», тыс. руб.

Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1110	Нематериальные активы	0	0	0	0
Ф1.1120	Результаты исследований и разработок	0	0	0	0
Ф1.1130	Нематериальные поисковые активы	0	0	0	0
Ф1.1140	Материальные поисковые активы	0	0	0	0
Ф1.1150	Основные средства	0	0	7	52
Ф1.1160	Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0	0
Ф1.1170	Финансовые вложения	0	0	0	0
Ф1.1180	Отложенные налоговые активы	0	0	0	0
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	0	0	7	52
Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1210	Запасы	13052	11511	12865	13972
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0	0	0
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	3427	1899	2355	2434
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	0	0	0
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	3116	8139	2402	3194
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	0	0	0	0
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	0	21549	17622	19600
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	19595	21548	17629	19652
Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	0	0	0	0
Ф1.1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0	0
Ф1.1340	Переоценка внеоборотных активов	0	0	0	0
Ф1.1350	Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0	0
Ф1.1360	Резервный капитал	0	0	0	0
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	0	0	0	0
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	15147	6720	5802	2464
Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1410	Заемные средства	0	4529	6118	10373
Ф1.1420	Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0
Ф1.1430	Оценочные обязательства	0	0	0	0
Ф1.1450	Прочие обязательства	0	0	0	0
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	0	4529	6118	10373

Продолжение таблицы Д.1

Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф1.1510	Заемные средства	0	0	0	0
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	4448	10299	5709	6815
Ф1.1530	Доходы будущих периодов	0	0	0	0
Ф1.1540	Оценочные обязательства	0	0	0	0
Ф1.1550	Прочие обязательства	0	0	0	0
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	0	10299	5709	6815
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	19595	21548	17629	19652

Приложение Е

Отчет о финансовых результатах ООО «МБК Комплект», тыс. руб.

Таблица Е.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «МБК Комплект», тыс. руб.

Код	Показатель	2019	2018	2017	2016
Ф2.2110	Выручка	31785	16013	21586	23070
Ф2.2120	Себестоимость продаж	23121	12515	16552	16764
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	0	3498	5034	6306
Ф2.2210	Коммерческие расходы	0	0	0	0
Ф2.2220	Управленческие расходы	0	0	0	0
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	0	3498	5034	6306
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	0	0	0	0
Ф2.2330	Проценты к уплате	0	0	0	0
Ф2.2340	Прочие доходы	2518	836	1147	2817
Ф2.2350	Прочие расходы	984	1846	1628	1615
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	0	2488	4553	7508
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	1771	1567	917	1495
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	0	0	0
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	0	0
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	0	0	0	0
Ф2.2460	Прочее	0	0	0	0
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	8427	921	3636	6013