

Министерство образования и науки Российской Федерации  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(институт)

«Финансы и кредит»

(кафедра)

38.03.01 «Экономика»

(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Финансы и кредит»

(наименование профиля, специализации)

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Финансовые результаты предприятия, пути их улучшения (на примере  
ООО «Импульс»))»

Студент(ка)

Н.В. Кондракова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Ю.А. Анисимова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Консультанты

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ А.А. Курилова \_\_\_\_\_

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

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ г.

Тольятти 2017



**Росдистант**

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

## Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила Кондракова Н.В.

Тема работы: «Финансовые результаты предприятия, пути их улучшения (на примере ООО «Импульс»)»

Научный руководитель: к. экон. н. Анисимова Ю.А.

Цель бакалаврской работы – провести анализ финансовых результатов компании, а также дать рекомендации по совершенствованию деятельности организации с целью повышения её прибыли и показателей рентабельности.

Задачи бакалаврской работы:

- изучить теоретические основы финансовых результатов компании;
- провести анализ финансовых результатов ООО «Импульс»
- дать рекомендации по повышению финансовых результатов ООО «Импульс».

Объект исследования: ООО «Импульс».

Предмет исследования: финансовые результаты организации.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы. Первая глава раскрывает теоретические основы финансовых результатов организации (рассматриваются сущность финансовых результатов, описываются основные методы проведения анализа прибыли и рентабельности, раскрывается информационная база проведения анализа финансовых результатов компании). Во второй главе проводится анализ финансовых результатов ООО «Импульс» (представлена краткая финансово-экономическая характеристика компании, проводится анализ показателей прибыли и рентабельности). В третьей главе предлагаются рекомендации по совершенствованию финансовой деятельности ООО «Импульс» с целью повышения финансовых результатов организации.

Объем работы: 64 страницы, в том числе 23 таблицы и 8 рисунков. Работа содержит 2 приложения. При написании работы использовано 37 источников.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, рентабельность

## Содержание

Введение .....	5
1 Теоретические основы финансовых результатов организации .....	7
1.1 Сущность и содержание финансовых результатов предприятия .....	7
1.2 Методы анализа финансовых результатов предприятия .....	17
1.3 Пути повышения финансовых результатов предприятия .....	20
2 Анализ финансовых результатов ООО «Импульс» за период 2014-2016 гг....	25
2.1 Краткая характеристика финансовой деятельности ООО «Импульс» за период 2014-2016 гг. ....	25
2.2 Анализ прибыли ООО «Импульс» за период 2014-2016 гг. ....	35
2.3 Анализ рентабельности ООО «Импульс» за период 2014-2016 гг. ....	37
3 Совершенствование финансовых результатов ООО «Импульс» .....	42
3.1 Рекомендации по улучшению финансовых результатов компании .....	42
3.2 Прогноз изменения финансовых результатов в компании с учетом выявленных резервов .....	51
Заключение .....	57
Список использованной литературы.....	61
Приложения .....	65

## Введение

В современной рыночной экономике в условиях конкуренции важнейшим из показателей эффективности деятельности хозяйствующего субъекта производственной, снабженческой, финансовой и инвестиционной сферах является финансовый результат. Он является итогом деловой активности предприятия и показывает прибыльность проводимой политики предприятия, конкурентоспособность выпускаемой ею продукции и предоставляемых услуг.

Важной задачей при этом является анализ финансовых результатов организации. Он помогает найти пути улучшения финансовых показателей деятельности фирмы и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения, кроме того, анализ финансовых итогов дает возможность определить наиболее целесообразные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств предприятия.

Актуальность темы определяется тем, что без грамотного анализа результатов финансовой деятельности предприятия и выявления факторов, влияющих на эту деятельность невозможно повысить уровень получаемой прибыли и рентабельности.

Цель бакалаврской работы заключается в исследовании анализа прибыли и рентабельности деятельности предприятия и разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов компании.

Для достижения этой цели был сформулирован и поставлен ряд задач:

- изучить теоретические основы финансовых результатов организации;
- провести анализ финансовых результатов ООО «Импульс»;
- разработать мероприятия направленные на повышение прибыли и рентабельности в компании.

Объектом исследования является ООО «Импульс».

Предмет исследования: финансовые результаты организации.

Методическая база исследования: федеральные законы, нормативные документы, учебная и периодическая литература по финансовому

менеджменту, комплексному анализу финансовых результатов, локальные документы организации за период 2014-2016 гг.

Значительный вклад в формирование как теоретических, так и практических основ финансовых результатов был внесен таких ученых, как Бланка И.А., Ковалева В.В., Чернова В.И., Шамхалова Ф.Р., Яцюка Н.А. и других.

Информационная база исследования: первичные и сводные документы, бухгалтерские документы объекта исследования, статистическая отчетность, налоговая отчетность предприятия 2014-2016гг.

Практическая значимость работы заключается в рекомендациях по повышению прибыли и рентабельности компании, которые могут быть использованы в практической деятельности других фирм.

Бакалаврская работа состоит из введения, основной части, заключения, списка использованной литературы.

Первая глава раскрывает теоретические основы финансовых результатов организации (рассматриваются сущность финансовых результатов, описываются основные методы проведения анализа прибыли и рентабельности, раскрывается информационная база проведения анализа финансовых результатов компании).

Во второй главе проводится анализ финансовых результатов ООО «Импульс» (представлена краткая финансово-экономическая характеристика компании, проводится анализ показателей прибыли и рентабельности).

В третьей главе предлагаются рекомендации по совершенствованию финансовой деятельности ООО «Импульс» с целью повышения финансовых результатов организации.

# 1 Теоретические основы финансовых результатов организации

## 1.1 Сущность и содержание финансовых результатов предприятия

Состояние финансовой и экономической деятельности компании оценивается на основе изучения финансовых результатов ее работы. Прибыль компании это ее финансовый результат, характеризующий абсолютную эффективность ее работы. Прибыль является конечным результатом финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Экономическая деятельность предприятия довольно разнообразна, это - производство, поставка, маркетинг и коммерческая деятельность. Поэтому прибыль предприятия принимает различные формы. Отправная точка в вычислении индикаторов прибыли - доход от продажи продуктов, товаров и услуг, который характеризует завершение производственного цикла предприятия, возвращение фондов к производству и их преобразованию в наличную форму, и начало нового цикла в товарообороте всех фондов.

Изменение в объеме продаж имеет самый чувствительный эффект на финансовые показатели предприятия. Если планы по финансовой и производственной деятельности успешно выполняются, то это положительным образом влияет на финансовое положение фирмы.

Индикаторы финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность управления организации. Самый важный из них, по словам Шеремета А.Д. «индикаторы прибыли, которые в рыночной экономике формируют основание для экономического развития организации, характеризуют степень ее деловой активности и финансового благополучия» [15, с.43].

Рост прибыли закладывает финансовую основу для самофинансирующегося и расширенного производства, решая общественные и материальные потребности коллектива компании. Классификация показателей прибыли отражена на рисунке 1.1.

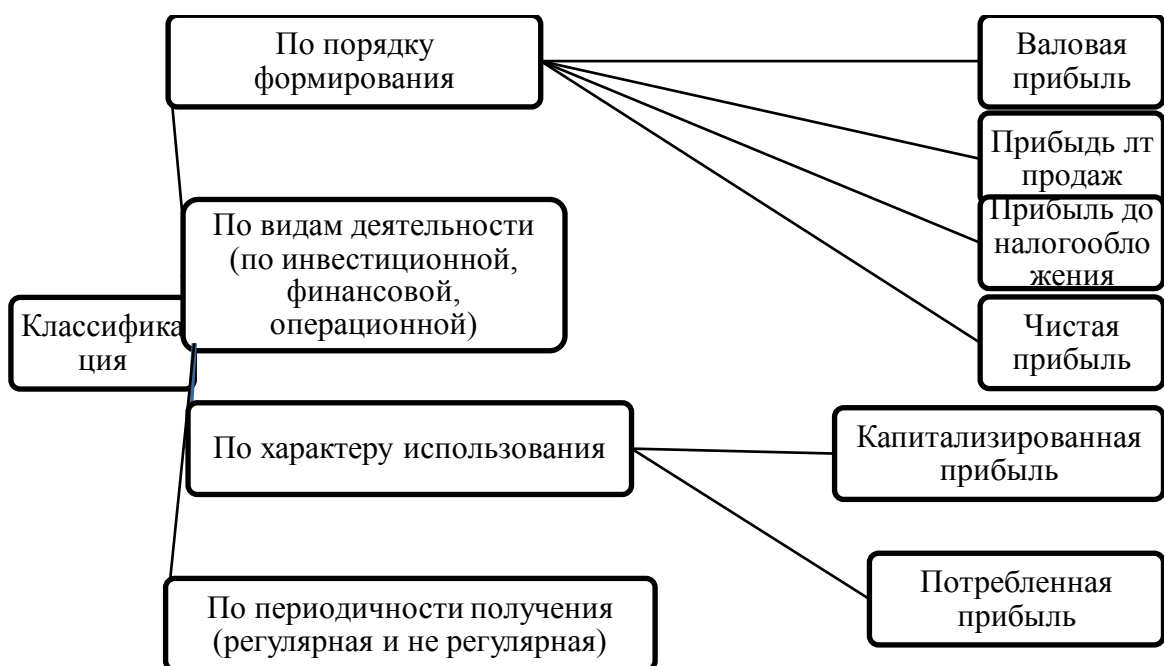


Рисунок 1.1 - Классификация показателей прибыли

Основными финансовыми результатами деловой активности компании, или в соответствии с представленной классификацией, по порядку сформированной прибыли выделяют:

- валовую прибыль или убыток;
- прибыль от продаж или убыток;
- прибыль или убыток до налогообложения;
- чистая прибыль или убыток в отчетном периоде.

Валовая прибыль образуется в результате превышения выручки над производственной себестоимостью. Если выручка меньше чем производственные затраты, то в компании формируется валовый убыток. Прибыль от продаж появляется в результате покрытия валовой прибыли торговых издержек и административных расходов, другими словами, как разнице между суммой валовой прибыли и суммой управленческих и коммерческих расходов. Эта прибыль считается главным элементом прибыли перед налогообложением.

Прибыль или убыток до налогообложения – показатель, исчисляемый в порядке, установленном нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету Российской Федерации. Налогооблагаемая прибыль или убыток это

налоговая база по налогу на прибыль за отчетный период, рассчитанная в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. Ставка налога на прибыль сегодня составляет 20%.

По мнению Бланка А.П. «чистая прибыль – это часть совокупного дохода организации, которая остается в пользовании после выплат налогов и сборов, обязательных платежей, отчислений. Нераспределенная прибыль формируется после уплаты налогов и обязательных платежей, выплаты дивидендов и отчислений в резервный фонд» [12, с.45].

Прибыль является основным показателем развития предприятия на рынке. Стоит отметить, что этот показатель может отражать как положительную, так и отрицательную динамику, которая напрямую показывает эффективность и результативность деятельности любого предприятия. Увеличение прибыли создает финансовую основу для расширения бизнеса, так как современный мир нуждается в постоянном и непрерывном экономическом развитии.

На величину прибыли оказывают влияние различные факторы, одним из которых является себестоимость продукции. Существуют следующие пути воздействия на прибыль предприятия. К таким путям можно отнести снижение себестоимости продукции, увеличение выручки за счет роста объемов продаж.

Себестоимость продукции является качественным показателем, характеризующим работоспособность предприятия, а также уровень использования ресурсов на производство продукции, находящихся в распоряжении организации.

Наиболее существенного снижения себестоимости продукции на предприятии можно достичь путем разработки и реализации комплексной программы снижения издержек, которая будет постоянно действующей, и корректироваться при изменении обстоятельств [5, с. 280].

Увеличение объема продаж и выручки предприятия может осуществляться за счет следующих факторов:

- гибкое производство, предполагающее расширение объема и

ассортимента продукции;

- соблюдение заключенных договоров;
- оптимизация цен и ценообразования;
- повышение качества продукции, работ, услуг;
- периодический пересмотр политики коммерческого кредитования;
- другие факторы.

Для внешнего финансового анализа, который используют контрагенты компании, акционеры или инвесторы наиболее важными являются следующие показатели:

- прибыль до вычета процентов и налогов;
- реинвестированная прибыль.

Исследователь Селезнева Н.Н. в своих трудах пишет, что «создание прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Но из-за определенных обстоятельств или упущений в работе, компания может потерпеть убытки. Прибыль - индикатор обобщения, присутствие которого указывает на эффективность производства о процветающем финансовом состоянии» [36, с.34]

При проведении анализа финансовых результатов основными источниками информации являются бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и пояснения к отчетности. Проведение анализа финансовых результатов по данным отчета о финансовых результатах позволяет заинтересованным пользователем сделать выводы об эффективности деятельности организации и помогает в принятии обоснованных управленческих решений [8, с. 278]. Кроме формы № 2, необходимым источником информации при проведении анализа являются пояснения к отчетности, где раскрывается более подробно характер доходов и расходов организации.

К внутренним пользователям включают:

- управление компании,
- общее собрание акционеров, сотрудники (интересуются перспективами

работы),

- специалисты,
- менеджеры.

Внешние пользователи разделены на две группы: пользователи информации, которые непосредственно интересуются функционированием организации (состояние, в форме налоговых органов, текущих и возможных кредиторов, поставщиков и покупателей, сотрудников, с точки зрения заработной платы).

Автор многих учебных пособий по финансовому менеджменту Ковалев В.В. в своих трудах отражает что: «финансовые результаты – это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли» [16].

Савицкая Г.В. в своих трудах пишет, что «финансовые результаты деятельности предприятия оцениваются с помощью абсолютных и относительных показателей. К абсолютным показателям относятся: прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) от прочей реализации; доходы и расходы от внереализационных операций; балансовая прибыль; чистая прибыль» [19, с. 78].

Обобщающим показателем, который характеризует экономическую эффективность производства, является показатель рентабельности. Анализ рентабельности позволяет предприятию выявить большое число тенденций развития, резервы роста прибыли, указывает руководству предприятия пути дальнейшего успешного развития, что позволяет предприятию эффективно осуществлять свою деятельность.

Анализ экономической литературы показал, что экономисты подходят к определению понятия рентабельности в различных аспектах и с разной степенью детализации.

В современных экономических условиях предприятие заинтересовано в достижении высоких финансовых результатов и повышении рентабельности, поскольку эффективное функционирование предприятия любой организационно-правовой формы независимо от видов деятельности является обязательным условием его существования. Прибыль, как главный финансовый показатель, является основной целью производства, фактором, несущим в себе причину его существования.

Многие авторы понятие «рентабельность» отождествляют с понятием «прибыльность» или же «доходность». Однако имеются и другие точки зрения. Разнообразие подходов к раскрытию сущности исследуемого термина отображено в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Трактовка понятия «рентабельность» по мнению разных авторов

Автор	Содержание понятия
Галицкая С.В.	«Рентабельность — показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы, используемого для организации своей деятельности» [6, с. 56].
Масленников В.Н., Афремов В.М.	«Рентабельность (или доходность) производства означает, что выручка, полученная предприятиями от реализации продукции, возмещает себестоимость и обеспечивает сверх того получение дохода» [12, с. 125].
Селезнева Н.Н.	«Показатели рентабельности измеряют прибыльность организации с различных позиций в соответствии с интересами участников функционирования бизнеса» и утверждают, что «экономическая эффективность работы организации характеризуется относительными показателями — системой показателей рентабельности или прибыльности (доходности) организации» [24, с. 332-333].
Пещанская И.В.	«Рентабельность — прибыльность бизнеса. Рассчитывается как отношение прибыли к выручке (производственный бизнес и бизнес в сфере услуг), отношение прибыли к обороту (коммерческий бизнес и бизнес в сфере услуг), отношение прибыли к собственному капиталу (для финансового бизнеса)» [4, с. 95].
Бариленко В.И	Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность работы предприятия» [13, с. 165].

Анализируя определения в таблице 1.1, можно сказать, что, по мнению большинства авторов, показатели рентабельности характеризуют эффективность использования ресурсов предприятия. В экономической

литературе авторами приводится различная классификация показателей рентабельности, в основу которых положен один или несколько признаков.

Рассматривая более глубоко понятие рентабельности, нельзя полностью согласиться ни с одним из данных утверждений. Данные определения являются взаимодополняющими. В современной практике выделяются различные виды рентабельности и методы расчета. Рассмотрим основные коэффициенты рентабельности и возможности их применения при анализе деятельности предприятия.

Разнообразие подходов к группировке тех или иных показателей рентабельности отображено в табл. 1.2.

Таблица 1.2 – Классификация показателей рентабельности в работах разных авторов

Автор	Содержание понятия
Савицкая Г.В. [10, с. 408]	«Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп: 1) показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов; 2) показатели, характеризующие прибыльность продаж; 3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей». [10, с. 408].
Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В.	«Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы: 1) показатели доходности продукции — они рассчитываются на основе выручки от продажи продукции (выполнения работ, оказания услуг) и затрат на производство и реализацию: рентабельность продаж; рентабельность основной деятельности (окупаемость затрат); 2) показатели доходности имущества и его частей: рентабельность всего капитала (активов); рентабельность основных средств и прочих иммобилизованных активов; 3) показатели доходности используемого капитала - рассчитываются на базе инвестированного капитала: рентабельность собственного капитала; рентабельность перманентного капитала» [11, п. 2.4.]

Таким образом, рассмотренная классификация показателей рентабельности с разных сторон характеризует определенные аспекты деятельности предприятия. Проведенный анализ позволил определить наиболее общие показатели рентабельности, которые формируют основу оценки экономической эффективности деятельности предприятия. По нашему мнению,

показатели рентабельности можно разбить на три группы, как представлено на рисунке 1.2.

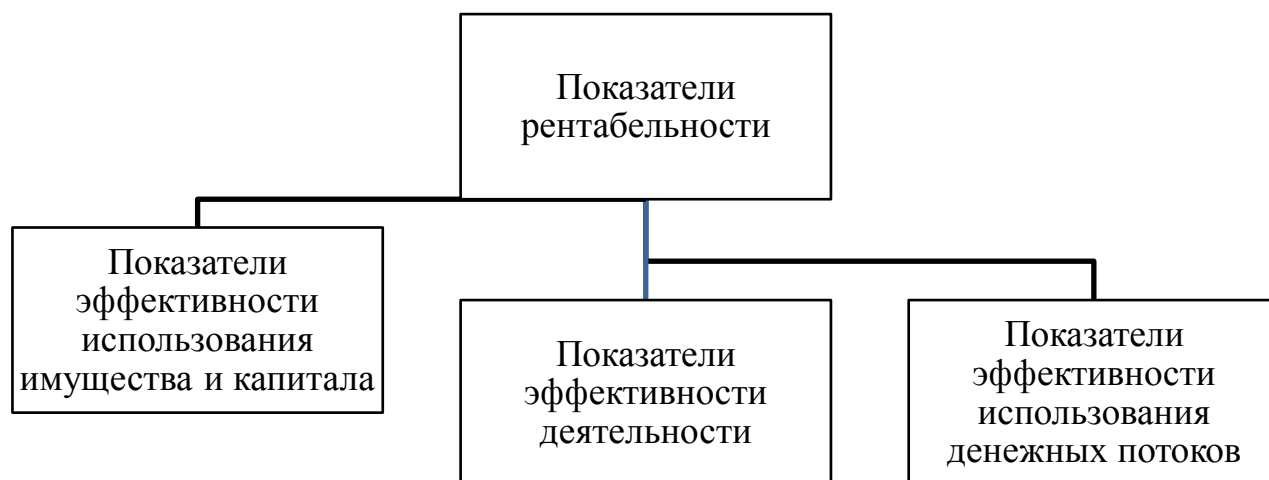


Рисунок 1.2 - Классификация показателей рентабельности

Расчет показателей эффективности деятельности компании отразим в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Показатели эффективности деятельности компании

Наименование показателя	Экономический смысл	Формула расчета
Валовая прибыльность (убыточность) реализованной продукции	Отношение валовой прибыли к выручке	стр. 2100 / стр. 2110
Операционная прибыльность	Отношение прибыли от продаж к выручке	стр. 2200 / стр. 2110
Чистая прибыльность	Отношение чистой прибыли к выручке	стр. 2400 / стр. 2110
Прибыльность операционной деятельности	Отношение прибыль от продаж к операционным расходам	стр. 2200 / (стр. 2120 + стр. 2210 + стр. 2220)
Прибыльность (убыточность) обычной деятельности	Отношение прибыли от обычной деятельности к расходам от обычной деятельности	стр. 2300 / (стр. 2120 + стр. 2210 + стр. 2220 + стр. 2330 + стр. 2350)

Таким образом, рассмотренные показатели эффективности деятельности организации состоят их показателей валовой прибыльности, операционной прибыльности, чистой прибыльности, прибыльность операционной деятельности, прибыльность обычной деятельности. Эти показатели относятся

к первой группе показателей рентабельности, которые можно распределить по 3 группам:

I группа. Показатели эффективности деятельности предприятия. Данная группа показателей делится на две подгруппы:

1. Показатели эффективности продаж: валовая прибыльность (убыточность) реализованной продукции, характеризующая общую эффективность деятельности предприятия; операционная прибыльность (убыточность) реализованной продукции, характеризующая эффективность деятельности предприятия после вычета затрат на производство и сбыт; чистая прибыльность (убыточность) реализованной продукции, характеризующая рентабельность деятельности предприятия по чистой прибыли.

2. Показатели эффективности производства: прибыльность (убыточность) операционной деятельности, показывающая окупаемость расходов от операционной деятельности;

II группа. Показатели эффективности использования имущества и капитала. Данная группа показателей эффективности состоит из двух подгрупп:

1. Показатели эффективности имущества:

- показатель эффективности использования совокупных активов показывает, насколько эффективно компания использует активы и сколько рублей прибыли приносит каждый рубль, вложенный в совокупные активы предприятия;

- показатель эффективности использования иммобилизованных активов характеризует эффективность использования иммобилизованных активов и показывает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль иммобилизованных активов;

- показатель эффективности использования мобильных активов показывает эффективность использования мобильных активов и величину прибыли, приходящейся на каждый рубль мобильных активов;

- показатель эффективности использования основных средств характеризует, насколько эффективно компания использует основные средства,

то есть какую прибыль или убыток приносит каждый рубль, вложенный в основные средства.

## 2. Показатели эффективности капитала:

- показатель эффективности использования собственного капитала - показывает, насколько эффективно компания использует собственный капитал, то есть какую прибыль (убыток) приносит каждый рубль вложенного капитала;

- показатель эффективности использования заемного капитала характеризует эффективность использования компаниям заемного капитала и показывает, сколько прибыли приходится на заемный капитал;

- показатель эффективности использования стабильных источников предприятия показывает, насколько эффективно предприятия использует стабильные источники финансирования и сколько рублей прибыли приходится на каждый рубль стабильных источников финансирования (собственный капитал, долгосрочный заемный капитал).

## III группа. Показатели эффективности использования денежных потоков.

К данной группе относятся следующие показатели:

- чистая прибыльность (убыточность) денежных платежей от операционной деятельности;

- операционная прибыльность (убыточность) денежных платежей от операционной деятельности. Данные показатели характеризуют, насколько эффективно компания вкладывает свои средства в операционную деятельность, то есть какую прибыль (убыток) приносит каждый рубль, вложенный в операционную деятельность предприятия.

- чистая прибыльность (убыточность) совокупных денежных платежей. Она характеризует, насколько эффективно компания вкладывает средства в текущую деятельность предприятия, то есть какую прибыль (убыток) приносит каждый рубль средств, вложенный в текущую деятельность предприятия.

Рентабельность является обобщающим показателем экономической эффективности деятельности предприятия, комплексно отражающим использование материальных, денежных и трудовых ресурсов. В связи с этим

для количественной и качественной оценки деятельности предприятия необходимо определять влияние факторов на данный показатель. Для факторного анализа показателя рентабельности применяют ряд моделей, однако наиболее часто в практике используют модель Дюпона.

Модель служит для идентификации факторов, определяющих эффективность деятельности организации, а так же для оценки степени их влияния на показатель рентабельности.

## 1.2 Методы анализа финансовых результатов предприятия

Практика анализа финансовых результатов компаний выработала методы анализа финансовых отчетов [19]. Основными методами анализа являются:

1. Горизонтальный или динамический анализ, характеризует временной анализ, где происходит сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом. При динамическом анализе может использоваться метод цепных и базисных подстановок.

Метод цепных подстановок предполагает сравнение каждого года с предыдущим годом. По сути, идет сравнение изменение показателей за каждый год. Формула расчета отражена по формулам 1,2:

$$I_1 = P_1 - P_0 \quad (1)$$

$$I_2 = P_2 - P_1 \quad (2)$$

Где,  $I_1$ ,  $I_2$  - изменение показателей в первом и во втором периоде.

$P_1$  – значение показателя в первом периоде

$P_2$  – значение показателя во втором периоде

$P_0$  – значение показателя в нулевом периоде.

Метод базисных подстановок означает определение изменений показателей по сравнению с одним базисом. Например, если базой является 2014 год, то мы сравниваем изменение показателей в 2015 году по сравнению с 2014 годом и изменение показателей в 2016 по сравнению с 2014 годом. Метод базисных подстановок часто используется при анализе компании, которая только начала свое функционирование на рынке, с целью анализа изменения

показателей от начального периода развития. Формула расчета отражена по формулам 3,4:

$$I_1 = P_1 - P_0 \quad (3)$$

$$I_2 = P_2 - P_0 \quad (4)$$

Где,  $I_1, I_2$  - изменение показателей в первом и во втором периоде.

$P_1$  – значение показателя в первом периоде

$P_2$  – значение показателя во втором периоде

$P_0$  – значение показателя в нулевом периоде.

2. Вертикальный или структурный анализ, определяет структуру итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом. Структурный анализ часто используется при проведении анализа структуры баланса компании. Важно знать структуру ликвидных активов или краткосрочных обязательств. Формула расчета отражена по формуле 5:

$$C_{n1} = P_1 / P_u \quad (5)$$

Где,  $C_{n1}$  - структура показателя первого.

$P_1$  – значение первого показателя в период

$P_u$  – значение итогового показателя в периоде

3. Трендовый анализ, сравнивает каждую позицию отчетности с рядом предшествующих периодов и выстраивает тренд. Линия тренда отражает основную тенденцию динамики показателя, очищенную от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ. Формула расчета отражена по формуле 6:

$$\sum Y = na_0 + a_1 \sum X \quad (6)$$

Где,  $n$  - число условных уравнений, равное числу фактических пар связей между  $Y$  и  $X$ .

4. Анализ относительных показателей. Относительные показатели или

коэффициенты отражают расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности. Коэффициентный анализ определяет взаимосвязи показателей. Коэффициенты рентабельности имущества и капитала отражают эту взаимосвязь. Например, рентабельность активов рассчитывается исходя из чистой прибыли, взятой из отчета о финансовых результатах и стоимости всего совокупного капитала, исходя их баланса компании. Формулы 7-10 отражают рентабельность имущества компании.

$$R_a = Пч / A \quad (7)$$

Где, Пч- прибыль чистая в отчетном периоде.

А- стоимость активов компании в отчетном периоде.

$$R_a = Пч / ВА \quad (8)$$

Где, Пч- прибыль чистая в отчетном периоде.

ВА- стоимость иммобилизованных активов компании в отчетном периоде.

$$R_a = Пч / ОА \quad (9)$$

Где, Пч- прибыль чистая в отчетном периоде.

ОА- стоимость мобильных активов компании в отчетном периоде.

$$R_a = Пч / ОС \quad (10)$$

Где, Пч- прибыль чистая в отчетном периоде.

ОС- стоимость основных средств компании в отчетном периоде.

5. Сравнительный анализ является внутрихозяйственным анализом сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными. Например, необходимо сравнить показатели чистой прибыли двух фирм конкурентов. Формула расчета сравнительного анализа для чистой прибыли отражена по формуле 11.

$$C_n = Пч1 / Пч2 \quad (11)$$

Где, Пч1- прибыль чистая в отчетном периоде в первой компании.

Пч2- прибыль чистая в отчетном периоде во второй компании.

6. Факторный анализ выявляет влияние отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. При этом, факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Детерминированный факторный анализ представляет собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результативным показателем носит функциональный характер. По сути результативный показатель может быть представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов.

Стохастический анализ — это методика исследования факторов, связь которых с результативным показателем в отличие от функциональной является неполной, вероятностной (корреляционной).

Наиболее часто используемые методы при анализе финансовой отчетности это динамический, вертикальный, сравнительный анализ и анализ относительных показателей. Указанные методы предполагают менее затрачиваемое время и отражают объективный анализ.

Методы факторного и трендового анализа более трудоемкие по времени, но на их основе можно спрогнозировать реальные тенденции будущих финансовых результатов компании.

### 1.3 Пути повышения финансовых результатов предприятия

В условиях обострения конкурентной борьбы на всех рынках для обеспечения эффективной деятельности фирм актуальным является создание комплексной системы управления финансовыми результатами.

Управление финансовыми результатами представляет собой совокупность действий, связанных с принятием решения по планированию, распределению и использованию финансовых результатов предприятия.

Назначение управления финансовыми результатами – своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности.

Основной целью управления финансовыми результатами организации является повышение экономических выгод собственников организации в настоящее время и на перспективу. Сформулированная основная цель должна обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия. Для достижения поставленной цели система управления финансовыми результатами решает следующие задачи:

1. Максимизация величины прибыли, соответствующей ресурсному потенциалу организации и конъюнктуре рынка. Данная задача выполняется посредством оптимизации ресурсов организации и обеспечения высокой эффективности использования. Поскольку это оптимизационная задача, то должны быть и ограничения, в качестве которых выступают предельно возможный уровень использования ресурсного потенциала и сложившаяся конъюнктура товарного и финансового рынков.

2. Достижение оптимальных пропорций между прибыльностью работы организации и допустимым уровнем риска. Между уровнем прибыли и уровнем риска существует сильная прямая связь, то есть при увеличении одного показателя происходит пропорциональное увеличение другого показателя.

На основе результатов исследования отношения руководства организации к хозяйственным рискам определяется их допустимый уровень, формирующий агрессивную, умеренную или консервативную политику в осуществлении тех или иных видов деятельности, или конкретных хозяйственных операций организации. Исходя из заданного уровня риска, в процессе управления

финансовыми результатами организации должен быть максимизирован соответствующий ему уровень прибыли.

3. Поддержание высокого уровня качества финансовых результатов организации. В процессе формирования финансовых результатов организации должны быть в первую очередь выявлены и реализованы резервы их увеличения за счет текущей и инвестиционной деятельности, являющихся основой перспективного развития организации. В рамках операционной деятельности организации необходимо уделить особое внимание обеспечению увеличения финансовых результатов посредством увеличения объема выпуска продукции и расширения ассортимента в пользу наиболее перспективных видов продукции.

4. Обеспечение максимизации требуемого уровня прибыли на вложенный капитал для собственников организации. Уровень прибыли на инвестированный капитал не должен быть ниже средней нормы доходности на финансовом рынке, и должен компенсировать высокий предпринимательский риск, обусловленный сферой деятельности организации, а также потери, возникающие вследствие инфляции.

5. Формирование необходимой величины финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития организации в будущих периодах. Поскольку финансовый результат представляет собой основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов организации, их величина, то есть размер прибыли, определяет потенциальную возможность создания фондов производственного развития, резервного и других специальных фондов, обеспечивающих будущее развитие организации. При этом в самофинансировании развития организации главная роль должна отводиться прибыли.

6. Обеспечение непрерывного роста рыночной стоимости организации. Данная задача направлена на максимизацию благосостояния собственников организации в будущем периоде. Темп роста рыночной стоимости организации в значительной мере определяется уровнем капитализации прибыли,

полученной фирмой в текущем периоде. Каждая отдельно взятая фирма на основании условий и задач своей работы сама должна определить систему критериев и показателей распределения прибыли на капитализируемую и потребляемую ее части.

7. Повышение эффективности участия персонала в формировании и распределении финансовых результатов организации. Программы участия персонала в прибыли, направленные на гармонизацию интересов собственников организации и наемного персонала, должны, с одной стороны, мотивировать работников на увеличение их трудового вклада в формирование финансовых результатов, а, с другой стороны, обеспечивать необходимый уровень их социальной защиты.

Все рассмотренные задачи управления финансовыми результатами организации тесно взаимосвязаны между собой, но при этом некоторые из них имеют разнонаправленный характер: в частности, максимизация уровня прибыли при минимизации уровня риска; обеспечение достаточного уровня удовлетворения интересов собственников предприятия и его персонала; обеспечение достаточного размера прибыли, направляемой на прирост активов и на потребление. По этой причине в системе управления финансовыми результатами организации конкретные задачи должны быть оптимизированы между собой.

Также, для любой организации важен процесс управления прибылью компании. При формировании прибыли, ее часть может направляться на уплату различных штрафов и санкций, в случаях, если предприятие нарушило действующее законодательство. О финансовой устойчивости предприятия можно судить по объему нераспределенной прибыли, использованной на накопление, и нераспределенной прибыли прошлых лет, поскольку нераспределенная прибыль является источником для последующего развития.

Таким образом, прибыль предприятия используется для дальнейшего развития предпринимательской деятельности. Предприятие само принимает решение, как ею распорядиться, учитывая выбранную стратегию деятельности

организации и влияние рыночных условий хозяйствования, никакие органы, включая государство, не имеют права вмешиваться в этот процесс. Обычно основные направления распределения и использования чистой прибыли фиксируются в уставе предприятия и определяются специальным положением.

Таким образом, подводя итоги первой главы, можно отметить следующее.

Анализ финансовых результатов играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организаций и ее финансовом укреплении. Важно рассчитывать не только прибыль, которая является абсолютным показателем финансовых результатов компании, но и относительные показатели в виде рентабельности.

Именно рентабельность отражает на сколько эффективно сработала компания в текущем периоде. Кроме этого важно определить метод исследования финансовых результатов. От того на сколько углубленно мы изучим тенденции прибыли и рентабельности, тем более ясным для руководства будет понимание, что делать в будущем.

## 2 Анализ финансовых результатов ООО «Импульс» за период 2014-2016 гг.

### 2.1 Краткая характеристика финансовой деятельности ООО «Импульс» за период 2014-2016 гг.

Компания ООО «Импульс», является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный, валютный и иные счета в банках и других кредитных учреждениях, печать установленного образца со своим наименованием, а также иные необходимые для осуществления своей деятельности печати, штампы и фирменные бланки.

Полное наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью «Импульс».

Сокращенное наименование: ООО «Импульс»

Местонахождение ООО «Импульс»: РФ, Челябинская обл., г. Златоуст, ул. Чернышевского, д. 5.

Основными видами деятельности ООО «Импульс» являются:

- Производство отделочных работ.
- Производство прочих неметаллических минеральных продуктов.
- Производство резиновых и пластмассовых изделий.
- Монтаж и установка пластиковых окон.
- Осуществление других работ и оказание других услуг, не запрещенных и не противоречащих действующему законодательству РФ.

В своей деятельности ООО «Импульс» руководствуется федеральными законами и нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также Уставом.

Общее руководство компаниям осуществляет директор предприятия Гречишников С.Н., он же руководит планово – экономической работой, занимается подбором кадров, обеспечивает выполнение организацией заданий согласно установленным количественным и качественным показателям, всех обязательств перед поставщиками, заказчиками и банками, обеспечивает

охрану труда.

Организационная структура компании отражена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Организационная структура ООО «Импульс»

Бухгалтер руководит ведением бухгалтерского учета и составлением отчетности на предприятии; формирует учетную политику и разработку мероприятий по ее реализации; обеспечивает составление расчетов по зарплате, начислений и перечислений налогов и сборов в бюджеты разных уровней, платежей в банковские учреждения. Общая численность рабочих ООО "Импульс" 24 человек. Общая площадь производственного здания составляет 120 кв.м., где размещены станки и оборудование, производится сборка и монтаж. Так же компания имеет помещение площадью 82,6 кв.м. под склад.

Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия в 2014 - 2016 гг. представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные технико – экономические показатели ООО «Импульс», в тысячах рублей за период 2014-2016 гг.

Показатели	Период, годы			Изменения по годам		Темп изменения по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Выручка	70,2	346,7	414,3	276,5	67,6	393,9	19,5
Среднесписочная численность работающих, чел.	5	19	24	17	5	340	26,3
Среднегодовая выработка на 1 работающего	14,1	18,3	17,3	4,2	-1	29,8	-5,4
Себестоимость продукции	46,5	269,5	300,2	223	30,7	479,6	11,4
Стоимость основных средств	239,5	298,2	280	58,7	-18,2	24,5	-6,1
Фондоотдача, руб/руб.	0,29	1,16	1,48	0,87	0,32	300	27,6
Рентабельность производства	0,51	0,286	0,38	-0,224	0,094	-43,9	32,9
Прибыль от продаж	23,7	77,2	114,2	53,5	37	225,7	47,9
Чистая прибыль	13,4	32,5	89,1	19,1	56,6	142,5	174,2

Анализ таблицы 2.1 показал, что на протяжении анализируемого периода, наблюдается развитие компании по всем представленным показателям.

Для оценки условий функционирования и определения основных тенденций развития ООО «Импульс» проведем анализ его финансового положения. Основанием для проведения расчетов послужит финансовая отчетность ООО «Импульс» за 2014–2016 года, представленная в приложении А и Б.

Для изучения динамики имущества предприятия во времени и изменений в структуре активов предприятия проведем горизонтальный и вертикальный анализ актива баланса.

Результаты расчетов обобщим в таблице 2.2 и 2.3.

Таблица 2.2 – Горизонтальный анализ активов баланса ООО «Импульс» за период 2014-2016 гг., в тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Изменения по годам		Темп изменения по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Имобилизованные активы	339,5	400,2	362,5	60,7	-37,7	17,9	-9,4
Мобильные активы	98,00	152,8	652	54,8	499,2	55,9	326,7
Активы всего	437,5	553	1 014,5	115,5	461,5	26,4	83,45

По данным таблицы 2.2 отмечено, что за 2015 год активы предприятия возросли на 115,5 тыс. руб. (с 437,5 до 553 тыс. руб.), или 26,4%. Увеличение активов произошло за счет роста имобилизованных активов на 60,7 тыс. рублей или на 17,88 %, мобильных активов на 54,8 тыс. рублей или на 55,92 %.

В имобилизованные активы компании состоят в основном из основных средств. В целом, рост стоимости имущества компании является положительным фактом. Однако данный рост обеспечивался в основном за счет наращивания финансовых обязательств. Основную часть в структуре стоимости имущества занимают имобилизованные активы. Однако, опережение темпов роста мобильных активов над имобилизованными активами может свидетельствовать о расширении операционной деятельности компании.

Далее проведем вертикальный анализ баланса компании на основе

таблицы 2.3.

Таблица 2.3 – Вертикальный анализ активов баланса ООО «Импульс» за период 2014-2016 гг.

Показатели баланса компании	Период, годы					
	2014		2015		2016	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Имобилизованные активы всего, из них:	339,5	77,6	400,2	72,37	362,5	35,73
Нематериальные активы	100	22,86	102	18,44	82,5	8,13
Основные средства	239,5	54,74	298,2	53,92	280	27,6
Мобильные активы всего, из них:	98	22,4	152,8	27,63	652	64,27
Запасы	10	2,29	20	3,62	60	5,91
Дебиторская задолженность	84	19,2	129	23,33	201,7	12,9
Денежные средства	4	0,91	3,8	0,69	390,3	386,5
Активы всего	437,5	100	553	100	1 014,5	100
Чистый оборотный капитал	-25,2	-5,76	-2	-0,36	456	44,95
Чистые активы	97,8	22,35	118,7	21,46	293,2	16,19

Доля основных средств в имуществе на конец анализируемого периода составила 53,92%. Таким образом, компания в 2015 имело "тяжелую" структуру активов. Как правило, это свидетельствует о значительных накладных расходах и высокой чувствительности прибыли предприятия к изменениям выручки.

В 2016 же году активы предприятия возросли на 461,5 тыс. руб. (с 553 до 1014,5 тыс. рублей) или 83,45%. Увеличение активов произошло за счет роста мобильных активов на 499,2 тыс. рублей или на 326,7 % при одновременном снижении имобилизованных активов на 37,7 тыс. рублей или на 9,42 %.

Основную часть в структуре имущества занимали на начало анализируемого периода – имобилизованные активы (72,37%), а на конец 2016 года – оборотные активы (64,27%).

Чистые активы на начало анализируемого периода составили 118,7 тыс. рублей, а в конце периода были равны 391 тыс. рублей.

Доля основных средств в имуществе на конец анализируемого периода составила 27,6%. Таким образом, компания к 2016 стало иметь "легкую" структуру имущества, что отражает мобильность его активов. Как правило, это свидетельствует о незначительных накладных расходах и низкой чувствительности прибыли предприятия к изменениям выручки.

Рассматривая иммобилизованные активы, в конце 2014 начале 2015 года структура имущества характеризуется относительно высокой долей иммобилизованных активов, которая снизилась с 77,6% до 72,37%.

Иммобилизованные активы предприятия за анализируемый период увеличились с 339,5 до 400,2 тыс. рублей. Прирост иммобилизованных активов произошел за счет увеличения следующих составляющих:

- нематериальных активов на 2 тыс. руб. (с 100 до 102 тыс. руб.) или на 2%, что косвенно характеризует выбранную стратегию предприятия как инновационную;
- основных средств на 58,7 тыс. руб. (с 239,5 до 298,20 тыс. руб.) или 24,51%.

Структура иммобилизованных активов за 2015 год оставалась достаточно стабильной. В то же время, в анализируемом периоде основная часть иммобилизованных активов неизменно приходилась на основные средства (74,51 %).

В 2015 года ООО «Импульс» не использовало в своей финансово-хозяйственной деятельности вложения в иммобилизованные активы, долгосрочные финансовые вложения, прочие иммобилизованные активы.

В 2016 же году иммобилизованные активы предприятия уменьшились с 400,2 до 362,5 тыс. рублей.

Структура иммобилизованных активов за анализируемый период оставалась достаточно стабильной. В то же время, в анализируемом периоде основная часть иммобилизованных активов неизменно приходилась на основные средства (77,24 %).

Рассматривая мобильные активы предприятия можно сказать, что в 2016

году периода структура имущества характеризуется относительно высокой долей мобильных активов, которая увеличилась с 152,8 до 652 тыс. руб. (с 27,63% до 64,27%), по сравнению с 2015 годом. Прирост мобильных активов произошел за счет увеличения следующих составляющих: запасов, дебиторской задолженности; денежных средств.

Можно сделать вывод, что рост мобильных средств и замедление их оборачиваемости свидетельствуют о нерационально выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована, что в конечном итоге может привести к росту кредиторской задолженности и ухудшению финансового состояния предприятия.

За анализируемый период объемы дебиторской задолженности выросли на 72,7 тыс. рублей. Это является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции предприятия, либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, то есть отвлечением части текущих активов и иммобилизацией части мобильных средств из основной деятельности. Выручка компании при этом выросла в меньшей степени, что свидетельствует о росте неплатежей со стороны потребителей. Отрицательным моментом является увеличение длительности оборота дебиторской задолженности на 24 дня по сравнению с 2015 годом. Кроме того, темпы роста дебиторской задолженности за анализируемый период опережали темпы роста выручки.

Сопоставление сумм дебиторской и кредиторской задолженностей показывает, что компания в 2015 году имело пассивное сальдо задолженности, то есть кредиторская превышала дебиторскую на 25,8 тыс. руб. Таким образом, компания финансировало отсрочки платежей своих должников за счет неплатежей кредиторам. В 2016 году компания имело активное сальдо задолженности, то есть дебиторская стала превышать кредиторскую на 5,70 тыс. руб. Таким образом, компания стало предоставлять своим покупателям бесплатный коммерческий кредит в размере, превышающем средства, полученные в виде отсрочек платежей кредиторам. Величина чистого

оборотного капитала (то есть разницы между запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами, краткосрочными финансовыми вложениями и всеми краткосрочными обязательствами) показывает, что в 2015 году у предприятия отсутствовали собственные оборотные средства. В 2016 году они появились.

Структура активов ООО «Импульс» изображена на рисунке 2.2.

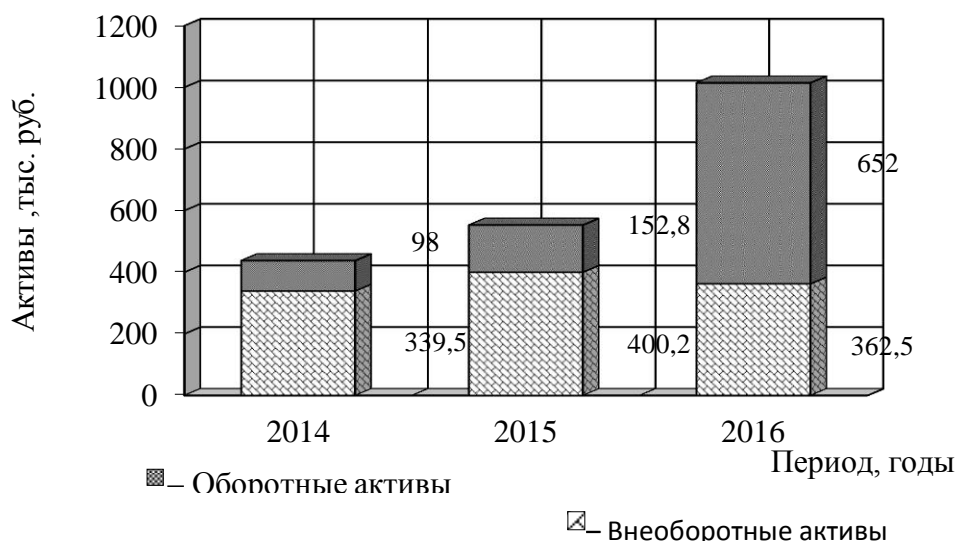


Рисунок 2.2 – Структура активов ООО «Импульс» в 2014-2016 гг.

Таким образом, рисунок 2.2 отражает рост мобильных активов в структуре имущества компании. Для анализа динамики и структуры источников средств ООО «Импульс» проведем структурный анализ пассива баланса. Результаты расчетов представим в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ пассива баланса ООО «Импульс» за период 2014-2016 гг.

Показатели пассива баланса	Период, годы					
	2014		2015		2016	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Собственный капитал всего, из них:	97,8	22,35	118,7	21,46	391	38,54
Уставный капитал	40	9,14	40	7,23	40	3,94
Нераспределенная прибыль	57,8	13,21	78,9	14,09	351	20,21
Заемный капитал всего, из них:	339,7	77,66	434,3	78,54	623,5	61,46
Долгосрочные обязательства	250	57,14	334	60,4	500	49,29
Краткосрочные обязательства	89,7	20,5	100,3	18,14	123,5	12,17

По данным таблицы 2.4 можно сказать, что основным источником формирования имущества предприятия в анализируемом 2016 году являются заемные средства, доля которых в балансе снизилась с 77,64% до 61,46%.

Собственный капитал (фактический, за вычетом убытков и задолженностей учредителей) в 2014 году составил 97,8 тыс. рублей; в 2015 – 118,7 тыс. рублей, а на конец периода был равен 391 тыс. рублей.

За анализируемый период величина собственного капитала (фактического) увеличилась на 293,2 тыс. рублей при одновременном снижении соотношения заемного и собственного капитала на 1,88.

Таким образом, выявленные тенденции говорят о повышении финансовой устойчивости в компании. Следует отметить, что прирост перманентных источников финансирования (собственного капитала (фактического) и долгосрочных заемных средств, 156,18%) выше прироста иммобилизованных активов предприятия (16,62%) за анализируемый период.

Собственный капитал предприятия за анализируемый период увеличился. В учете величина собственного капитала исчисляется как разность между стоимостью всего имущества по балансу, или активами, включая суммы, не востребованные с различных должников предприятия, и всеми обязательствами предприятия в данный момент времени.

Прирост собственного капитала произошел за счет увеличения резервов, фондов и нераспределенной прибыли (фактических) на 147,2 тыс. рублей (с 57,80 до 205 тыс. рублей) или 254,67 %.

Увеличение нераспределенной прибыли говорит о расширении возможностей пополнения мобильных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности.

Нераспределенная прибыль может инвестироваться в основной капитал, храниться и в виде кассовых остатков или пригодных для обращения на рынке ценных бумаг, на выплаты по ссудам или для увеличения ликвидных активов. В целом, увеличение резервов, фондов и нераспределенной прибыли (фактических) является результатом эффективной работы предприятия.

Рисунок 2.3 отражает структуру пассивов компании за период 2014-2016

гг.

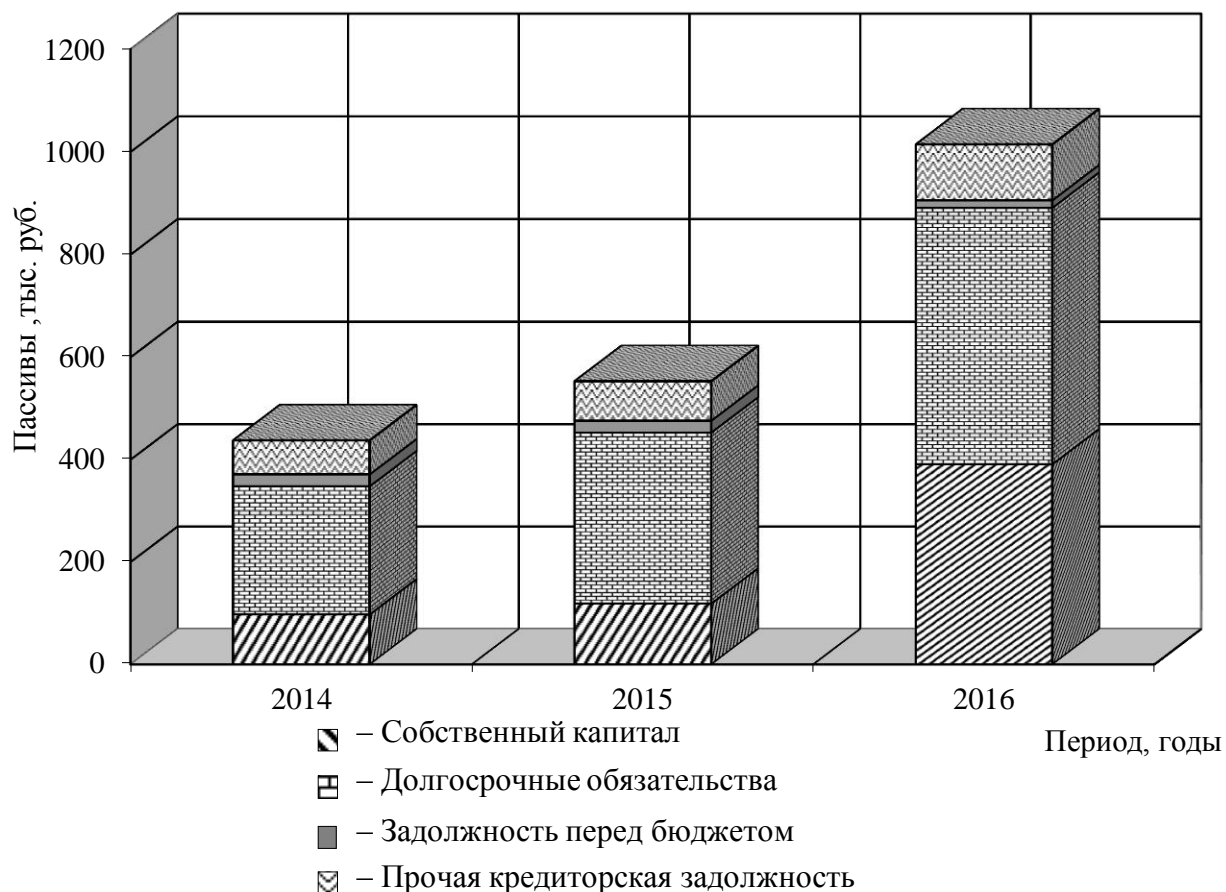


Рисунок 2.3 – Структура пассивов ООО «Импульс»

Анализ рисунка 2.3 показал, что за 2016 год в структуре собственного капитала доля резервов, фондов и нераспределенной прибыли имела тенденцию к снижению (с 59,1% до 52,43%), доля целевого финансирования имела тенденцию к росту (с 0% до 37,34%).

Компания на протяжении 2016 года убытков по балансу не имело. Для наглядности проиллюстрируем структуру пассива баланса на рисунке 2.3.

В структуре заемного капитала долгосрочные обязательства за анализируемый период выросли на 250 тыс. руб., а их доля изменилась с 73,59 % до 80,19 %.

Финансовые обязательства компании в виде долгосрочных кредитов и

займов за рассматриваемый период выросли с 250 тыс. руб. до 500 тыс. руб., то есть на 100%. Возможность привлечения "длинных денег" выступает положительным моментом в деятельности ООО «Импульс».

К концу анализируемого периода долгосрочные обязательства были представлены только финансовой задолженностью.

Краткосрочные обязательства за анализируемый период выросли на 33,8 тыс. рублей. Их доля в структуре заемного капитала сократилась с 26,41% до 19,81%. К концу анализируемого периода краткосрочные обязательства были представлены только коммерческими обязательствами.

Кредиторская задолженность в 2015 году возросла на 23,2 тысяч рублей (с 100,3 до 123,5 тыс. руб.), а в 2016 году – на 33,8 тыс. руб. (с 89,7 до 123,5 тыс. рублей). В структуре кредиторской задолженности на конец анализируемого периода преобладают обязательства перед поставщиками и подрядчиками (85,5 тыс. рублей), составляющие 69,23%.

Вторыми по величине являются обязательства перед бюджетом (14,7 тыс. руб.), составляющие 11,9%. Наибольшими темпами роста характеризуются задолженность перед поставщиками и подрядчиками, перед персоналом организации, перед бюджетом.

Таким образом, анализ финансовой деятельности ООО «Импульс», выявил следующие негативные тенденции:

1. Темп роста кредиторской задолженности превышает темп роста дебиторской задолженности, что негативно влияет на развитие финансовой деятельности в компании.

2. Наблюдается преобладание заемного капитала в компании над собственным капиталом. Такая ситуация значительно снижает эффективность финансовой деятельности ООО «Импульс».

Далее, разберем финансовые результаты компании, исследовав прибыль и показатели рентабельности.

## 2.2 Анализ прибыли ООО «Импульс» за период 2014-2016 гг.

Анализ прибыли начнем с проведения динамического анализа формирования чистой прибыли в исследуемой компании на основе таблицы 2.5.

Таблица 2.5 – Динамический анализ формирования чистой прибыли в ООО «Импульс», в тысячах рублей

Наименование показателей	Период, годы			Изменения по годам		Темп изменения по годам, %	
	2014	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Выручка	70,2	346,7	414,3	276,5	67,6	393,88	19,5
Себестоимость	46,5	269,5	300,2	223	30,7	579,6	11,39
Валовая прибыль	23,7	77,16	114,2	53,46	37,04	225,6	48,01
Прибыль от продаж	23,7	77,2	114,2	53,5	37	225,7	47,9
Прочие доходы	-	-	5,8	-	5,8	-	-
Прочие расходы	6,8	34,3	8,7	27,5	-25,6	404,4	74,64
Прибыль до налогообложения	16,8	42,8	111,3	26	68,5	154,76	160,05
Чистая прибыль	13,4	32,5	89,1	19,1	56,6	142,54	174,15

Анализ таблицы показал, что себестоимость продукции исследуемой компании в 2016 году увеличилась на 253,7 тыс. руб. или 545,59% (с 46,5 до 300,2 тыс. руб.). Как следствие этого, эффективность операционной деятельности компании снизилась, так как темп роста выручки был ниже, нежели темп роста себестоимости продукции.

Валовая прибыль является результатом производственной деятельности предприятия. За анализируемый период эта прибыль увеличилась на 90,5 тыс. рублей или 381,86% (с 23,7 до 114,2 тыс. рублей). На рост прибыли повлияло увеличение объемов реализации продукции за 2015 и 2016 годы.

В 2016 году в структуре совокупных доходов, полученных от осуществления всех видов деятельности предприятия, наибольший удельный вес приходился на доходы от текущей деятельности.

Следует отметить, что расходы по прочей деятельности предприятия растут медленнее, чем доходы по ней. К прочей деятельности относят инвестиционную и финансовую деятельность в организации.

Сопоставление выручки и себестоимости продукции в динамике можно увидеть наглядно на рисунке 2.4.

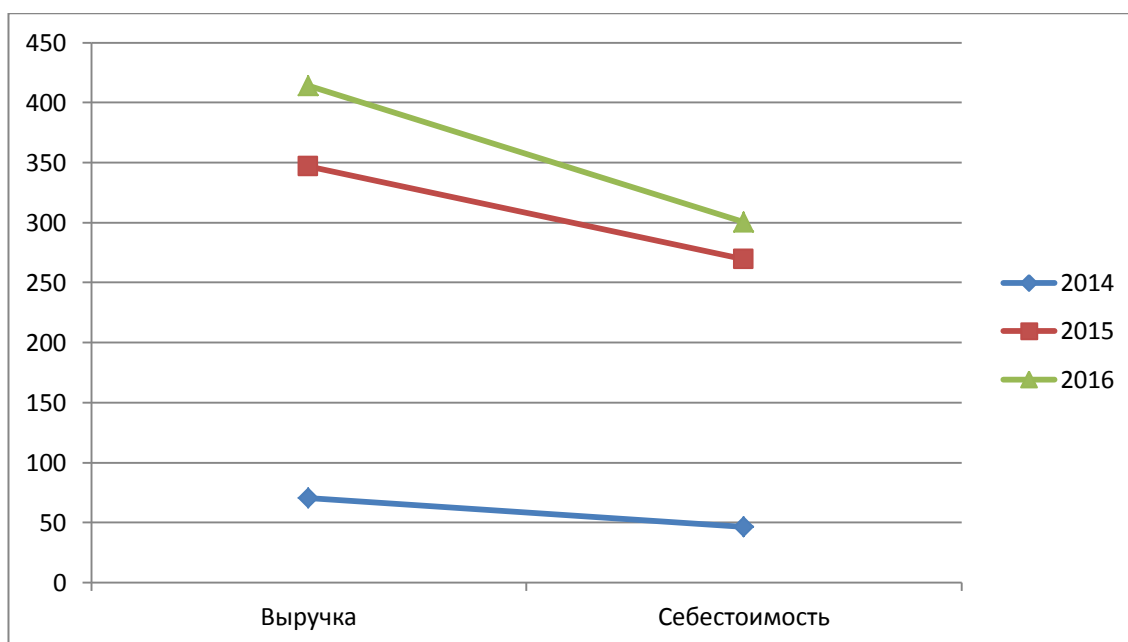


Рисунок 2.4 – Изменение выручки и себестоимости в динамике за 2014-2016 гг., тыс. рублей

Анализ рисунка 2.4 показал, что за исследуемый период, выручка и себестоимость увеличились на 491% и 545% соответственно.

В 2014 году компания имела прибыль от продаж в размере 23,7 тыс. рублей. Результат от прочей деятельности при этом составил -6,8 тыс. рублей, что свидетельствует о превышении уровня расходов над уровнем доходов по прочей деятельности, не связанной с текущей.

В 2016 году компания имело прибыль от основной деятельности в размере 114,2 тыс. руб. Результат от прочей деятельности при этом составил -2,9 тыс. рублей. Отрицательный результат от прочей деятельности предприятия в конце анализируемого периода возникает за счет начисления налогов, относимых на финансовые результаты.

От осуществления всех видов деятельности в конце анализируемого периода компания получило прибыль в размере 111,3 тыс. руб., что на 562,5% больше прибыли в начале периода, составившей 16,8 тыс. руб. Налоговые и иные обязательные платежи в конце анализируемого периода занимали 20,04 % в величине прибыли до налогообложения.

Наглядно, изменение прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и

чистой прибыли можно увидеть на рисунке 2.5.

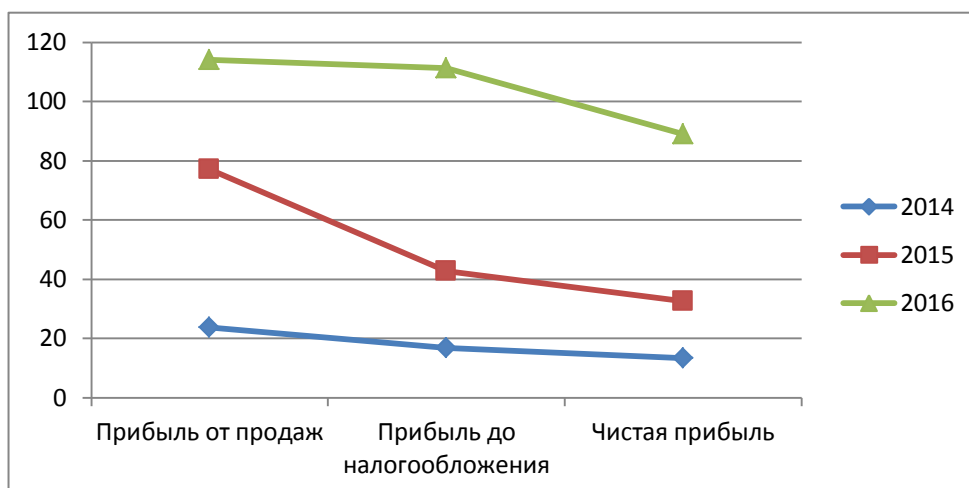


Рисунок 2.5 – Изменение прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли в динамике за 2014-2016 гг., тыс. рублей

Анализируя рисунок 2.5 отметим, что наблюдается рост прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли в компании. Наличие в анализируемом периоде у компании чистой прибыли свидетельствует об имеющемся источнике пополнения мобильных средств.

### 2.3 Анализ рентабельности ООО «Импульс» за период 2014-2016 гг.

Коэффициент рентабельности является относительным показателем финансовых результатов компании и рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим. Показатели рентабельности и другие ключевые показатели эффективности деятельности предприятия рассчитаны в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Показатели эффективности деятельности ООО «Импульс» за 2014-2016 гг.

Рентабельность компании	Период, годы			Изменения по годам	
	2014	2015	2016	2015	2016
Рентабельность активов	0,038	0,086	0,142	0,048	0,104
Рентабельность продаж	0,338	0,223	0,276	-0,115	-0,062
Рентабельность продукции	0,191	0,094	0,215	-0,097	0,024
Рентабельность собственного капитала	0,137	0,300	0,350	0,163	0,213

Анализируя данные таблицы 2.6, можно сказать, что рентабельность собственного капитала компании на протяжении всего анализируемого периода принимала положительное значение и резко изменялась, увеличившись с 13,7% до 34,96%. Это говорит о возможности компании в привлечении инвестиционных вложений. Также следует отметить снижение рентабельности в 2015 году и рост этого показателя в 2016 году.

Значение рентабельности активов по чистой прибыли в 2016 году говорит о достаточно высокой эффективности использования имущества. Уровень рентабельности активов по чистой прибыли, равный 11,37%, на конец анализируемого периода обеспечивается низкой оборачиваемостью активов, которая составила на конец периода 0,536 оборота за год, при высокой (21,21%) доходности всех операций (по чистой прибыли).

В целом, динамика оборачиваемости активов, которая показывает, с какой скоростью совершается полный цикл производства и обращения, лучше всего позволяет оценить реальную эффективность операционной деятельности предприятия, а также отражает уровень деловой активности предприятия, положительна (за анализируемый период отмечается увеличение значения показателя с 0,16 до 0,536 оборота за год).

Оценить эффективность управления основной деятельностью компании с точки зрения извлечения прибыли можно с помощью рентабельности, которая рассчитывается по результатам от основной деятельности.

Рентабельность производственных активов в 2014 году равнялась 7,11%, а в 2015 году 19,78 %. Она показывает, какую прибыль приносит каждый рубль, вложенный в производственные активы предприятия. В 2016 году показатель вырос до 23,1%. Данная величина показателя рентабельности складывается из рентабельности продаж (основной деятельности), которая в конце анализируемого периода составила 27,56 %, и оборачиваемости производственных активов, равной 0,838 оборота за год.

Рентабельность всех операций (по прибыли до налогообложения) демонстрирует, насколько эффективно и прибыльно компания осуществляет

свою деятельность по всем направлениям. В конце анализируемого периода данный показатель составил 26,49%, то есть на 1,07 пунктов ниже показателя рентабельности продаж (основной деятельности). Это говорит о том, что компания теряет часть своей эффективности за счет прочей деятельности.

Динамика коэффициентов рентабельности представлена на рисунке 2.6.

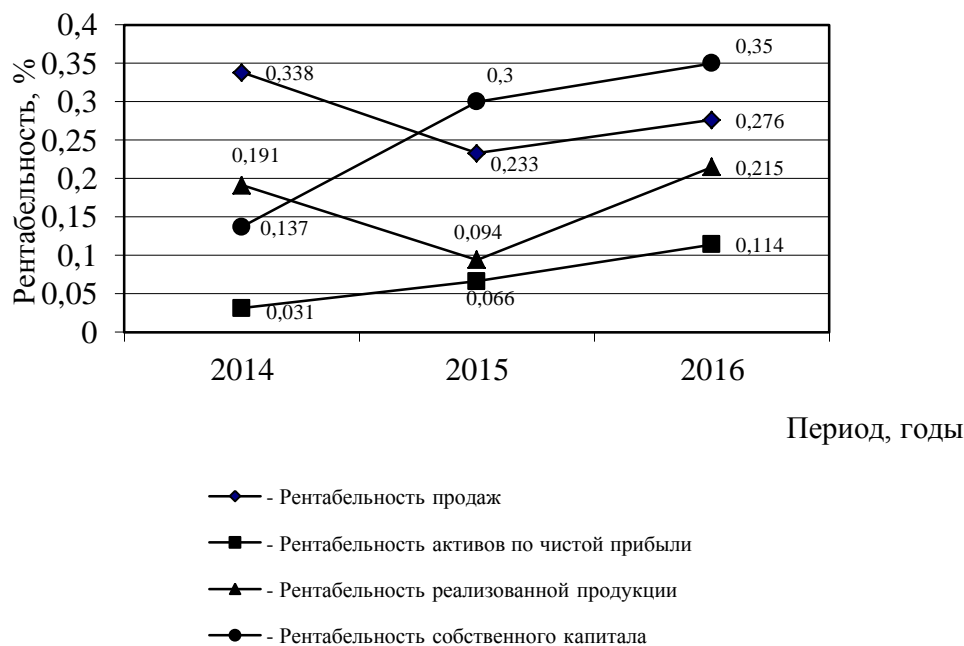


Рисунок 2.6 – Динамика показателей рентабельности

Анализ рисунка 2.6 показал, что в 2015 году наблюдалось снижение рентабельности продаж и рентабельности реализованной продукции. Такое снижение связано с ростом себестоимости большим темпом, нежели рост выручки в компании. В 2016 году рентабельность увеличилась по всем направлениям.

Рентабельность продаж отражает часть поступлений, которая остается в распоряжении компании с каждого рубля реализации. Значение этого показателя в 2016 году увеличилось до 21,5%.

Таким образом, у организации расширяются возможности самостоятельно финансировать свой оборотный капитал. При этом не требуется привлекать внешние источники финансирования. Рентабельность продаж

рассматривают в сочетании с объемом продаж и чистой прибылью в расчете на одного работника, объем продаж в расчете на единицу площади и так далее.

Также следует отметить, что средняя за рассматриваемый период времени величина длительности оборота чистого производственного оборотного капитала имеет положительное значение, это обеспечивает платежеспособность компании в долгосрочном периоде.

ООО «Импульс» является производственным компаниям, которое осуществляет производство отделочных работ; пластиковых окон. Компания является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс. Общая численность рабочих – 24 человека. Общая площадь – 120 кв.м.

Подводя итоги проделанной второй главы бакалаврской работы, можно сделать следующие выводы:

1) За анализируемый период стоимость имущества ООО «Импульс» увеличилась на 577 тыс. рублей и составила 2016 году 1014,5 тыс. рублей. Рост мобильных средств и замедление их оборачиваемости свидетельствуют о нерационально выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована, что в конечном итоге может привести к росту кредиторской задолженности и ухудшению финансового положения компании. В 2016 году объемы дебиторской задолженности выросли на 72,7 тыс. рублей, что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции предприятия, либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, то есть отвлечением части текущих активов и иммобилизацией части мобильных средств из основной деятельности.

2) Анализ структуры активов и пассивов баланса ООО «Импульс» показал, что доля основного капитала сократилась с 77,6 % до 35,73 %, а мобильные активы возросли с 22,4 % до 64,27%. Наибольший удельный вес в структуре активов предприятия занимают собственные источники финансирования, при этом доля собственного капитала увеличилась с 22,35 % до 38,54 %.

3) Заемный капитал ООО «Импульс» формируется преимущественно за счет долгосрочных займов, доля которых в 2016 году составила 80,19%. При необходимости ООО «Импульс» сможет погасить в краткосрочном периоде свои текущие обязательства перед бюджетом и поставщиками собственными денежными средствами, производственными запасами, готовой продукцией, дебиторской задолженностью и прочими оборотными активами.

4) Валовая прибыль предприятия за анализируемый период увеличилась на 90,5 тыс. рублей или 381,86% (с 23,7 до 114,2 тыс. рублей). В 2016 году в структуре совокупных доходов, полученных от осуществления всех видов деятельности предприятия, наибольший удельный вес приходился на доходы от текущей деятельности. Следует отметить, что расходы по прочей деятельности предприятия растут медленнее, чем доходы по ней.

5) В 2014 году компания имела прибыль по текущей деятельности в размере 23,7 тыс. рублей. Результат от иной деятельности при этом составил - 6,8 тыс. рублей.

6) В 2016 году компания имела прибыль от продаж в размере 114,2 тыс. руб. Финансовый результат от иной деятельности при этом составил отрицательное значение, то есть убыток в размере 2,9 тыс. рублей. Отрицательный финансовый результат от прочей деятельности предприятия в конце анализируемого периода возникает, в том числе, за счет начисления налогов, относимых на финансовые результаты.

7) От осуществления всех видов деятельности в конце анализируемого периода компания получило прибыль в размере 111,3 тыс. руб., что на 562,5% больше прибыли в начале периода, составившей 16,8 тыс. руб. Налоговые и иные обязательные платежи в конце анализируемого периода занимали 20,04 % в величине прибыли до налогообложения. Наличие в анализируемом периоде у предприятия чистой прибыли свидетельствует об имеющемся источнике пополнения мобильных средств.

8) Отмечается снижение рентабельности в 2015 году и рост этого показателя в 2016 году.

### 3 Совершенствование финансовых результатов ООО «Импульс»

#### 3.1 Рекомендации по улучшению финансовых результатов компании

В качестве рекомендации по улучшению финансовых результатов для предприятия можно предложить – определить резервы роста прибыли, которые представляют собой количественные измеримые возможности увеличения прибыли за счет роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на ее производство и реализацию, совершенствования структуры производимой продукции. Рассмотрим мероприятия по снижению себестоимости продукции.

Резервы роста прибыли можно определить за счет снижения себестоимости продукции и услуг. Себестоимость может быть снижена за счет снижения материальных затрат и сокращения накладных расходов.

Разберем для ООО «Импульс» направления снижения себестоимости и оценим их эффективность.

Таблица 3.1 – Смета затрат на производство (по экономическим элементам затрат) за 2016 год, в тысячах рублей

Статья затрат	Сумма затрат
Материалы основные, в том числе покупные изделия	146,3
Транспортно-заготовительные расходы	4,7
Топливо, энергия	11,3
Основная заработная плата	94,9
Отчисления в фонды	28,5
Цеховые расходы	10,2
Общехозяйственные расходы	4,3
Производственная себестоимость	300,2
Плановые накопления	30,2
Оптовая цена	389,9

Для того, чтобы существенно сократить затраты на выпуск продукции, нужно снизить материалоемкость продукции. Как видно из таблицы 3.1., материальные затраты в компании занимают наибольший удельный вес в структуре себестоимости продукции. Поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию даст крупный эффект.

Для компании ООО «Импульс», необходимо обеспечить поступление материалов от поставщиков-контрагентов, которые находятся на близком расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества продукции.

Для этого сравним разные виды оконных профилей ПВХ для изготовления пластиковых окон в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Оконные профили ПВХ, используемые в производстве пластиковых окон ООО «Импульс»

Название ПВХ профиля и его характеристика	Цена, руб.
Система профилей «Стандарт» – это классическая профильная ПВХ система. Она включает много различных системных вариантов: со смещенной поверхностью, с округлыми линиями створками. Монтажная глубина пластиковых (ПВХ) профилей составляет 60 мм	5700
Система профилей «Эталон+», высококачественные пластиковые окна с монтажной глубиной 70 мм и пятью камерами пластикового профиля являются гарантией оптимальной теплоизоляции и тишины в доме. А достижения современных оконных технологий в сфере защиты, надёжно защитят жильё от воров.	6300
Система профилей «Эталон», это комбинация с «широкой рамой» (монтажная глубина 127 мм)	7900
Система профилей «Престиж», оконный профиль «Престиж»– это система с монтажной глубиной 76 мм, которая предназначена главным образом для элитного строительства	7300
Система профилей «Форвард», оконный профиль Форвард – это новая оконная система. За счет узких переплетов пластиковое окно Форвард делает помещение наиболее светлым по сравнению с другими оконными системами	7600
Система профилей «3D», это система с округлыми внешними контурами и с тройным контуром уплотнения	9300

Оконный профиль ПВХ – это основной несущий элемент пластикового окна, устанавливаемый по периметру оконного проема.

От качества оконного профиля зависит, как долго прослужит пластиковое окно. Обладает высоким коэффициентом линейного расширения и низкой морозостойкостью. Поэтому к выбору оконного профиля ПВХ следует подойти

очень тщательно. Для дальнейшего анализа снижения затрат на производство пластиковых окон рассчитаем годовой объем реализации система профилей на основе таблицы 3.3.

Таблица 3.3 – Годовой объем реализации оконных профилей ПВХ

Наименование	Количество, шт.	Цена, руб.	Сумма, руб.
Система профилей «Стандарт»	11	5700	62700
«Эталон +»	7	6300	44100
«Эталон»	5	7900	39500
«Престиж»	0	7300	0
«Форвард»	0	7600	0
«3D»	0	9300	0
Итого	23	–	146300

Так как ООО «Импульс» производит оконные профили ПВХ самостоятельно, то встает вопрос о целесообразности этого решения, из-за того что, цена на эти профили гораздо выше, чем у конкурентов, следовательно, происходит отток спроса клиентов на продукцию этого предприятия.

Оконные системы «Престиж», «Форвард», «3D» не пользуются спросом у потребителей, поэтому выгоднее изъять их из производства.

Возможные аналоги, производимым профилям ПВХ ООО «Импульс», представлены в таблице 3.4

Таблица 3.4 – Возможные заменители оконных профилей ПВХ компании Platen, применяемых в производстве пластиковых окон ООО «Импульс»

Система ПВХ профилей Platen	Характеристика систем ПВХ профилей	Цена, руб.
F– line	Этот профиль из современной дизайнерской серии. Монтажная глубина пластиковых профилей составляет 60 мм	4700
E– line	Четырехкамерная профильная система с мягкими элегантными линиями. Монтажная глубина пластиковых профилей составляет 76 мм	5300
L– line	Этот профиль из современной дизайнерской серии. Монтажная глубина пластиковых профилей составляет 127 мм	6800

Рассчитаем годовую потребность в оконных профилях при покупке системы профилей фирмы Platen.

Таблица 3.5 – Годовая потребность ООО «Импульс» в оконных профилях ПВХ Platen

Наименование	Количество, шт.	Цена, руб.	Сумма, руб.
Система профилей Platen:			
– F – line	15	3700	55500
– E – line	10	4300	43000
– L – line	5	4800	24000
Итого	20	–	122500

Оценка экономии от отказа от собственного производства с целью покупки полуфабрикатов на стороне (при заданном объеме выпуска):

$$\mathcal{E}_{om} = \frac{\sum Z_c}{Q} - P_n, \quad (3.1)$$

Где,  $Z_c$  – собственные затраты на производство, руб.;

$P_n$  – цена, предлагаемая поставщиком, руб.;

$Q$  – Объем выпуска, шт.

$$\mathcal{E}_{om}(1) = (5700/15) - 3700 = -3320 \text{ руб.}$$

$$\mathcal{E}_{om}(2) = (6300/10) - 4300 = -3670 \text{ руб.}$$

$$\mathcal{E}_{om}(3) = (7900/5) - 4800 = -3220 \text{ руб.}$$

$$\mathcal{E}_{om} = -(3320+3670+3220) = -10210 \text{ руб.}$$

Благодаря отказу от собственного производства системы профилей Proplex и закупки систем заменителей Platen у другого предприятия, экономия составила 10210 рублей.

Так как, в ООО «Импульс», вследствие, организационных мероприятий по приобретению оконных профилей у стороннего поставщика, а не собственного производство, необходимость предприятия в большом количестве рабочих снижается.

Благодаря этому возможна экономия себестоимости за счет сокращения численности персонала.

На 01.01.2017 года в ООО «Импульс» числится 24 работника.

Для расчета необходимого количества рабочих воспользуемся формулой:

$$Ш_{чп} = H_{чп} \cdot K_n \quad (3.2)$$

$$H_{чп} = \frac{O_n}{\Phi_{рв} \cdot H_v \cdot K_{вн}} \quad (3.3)$$

Где,  $\Phi_{рв}$  – фонд рабочего времени, час.

$K_{вн}$  – плановый коэффициент выполнения норм.

$O_n$  – объем (плановый) работ, нормо-час.

$H_v$  – норма выручки.

Плановый коэффициент  $K_n$  рассчитывается по формуле:

$$K_n = D_n + 1 \quad (3.4)$$

Где,  $D_n$  – доля нерабочего времени в общем фонде рабочего времени за текущий статистический период.

$$D_n = \frac{C_n}{\Phi_{рв}} \quad (3.5)$$

Где,  $C_n$  – планируемая сумма часов невыхода сотрудников на работу, час.

$$H_{чп} = 3185 / (455 \cdot 0,28 \cdot (0,30/0,28)) = 23,33 \approx 24 \text{ чел.}$$

$$D_n = 392 / 455 = 0,8615.$$

$$Ш_{чп} = 23,33 \cdot 0,8615 = 20 \text{ чел.}$$

Следовательно, необходимо сократить численность работников компании ООО «Импульс» с 24 человек до 20.

Экономия от сокращения численности персонала рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E} = K \cdot (3\Pi_{cp} + C + P) \quad (3.6)$$

Где,  $3\Pi_{cp}$  – среднюю заработную плату в предыдущем году, руб..

$K$  – количество высвобождающихся рабочих, чел.

$C$  – начисления на эту зарплату, руб.

$P$  – расходы на спецодежду, питание и т.п. для работника, руб.

$$\mathcal{E} = 4 \cdot (5141,67 + 1542,5 + 3100) = 9784,17 \text{ руб.}$$

Соответственно, целесообразно далее рассчитать сокращение накладных расходов за счет увеличения норм выработки рабочих: изменяются нормы

выработки и расценки, предприятие получает экономию на заработной плате рабочих.

Объясняется это тем, что в связи со снижением расценок доля заработной платы в себестоимости единицы продукции уменьшается.

$$C_v = K_v \cdot U_{np} \cdot \left(1 - \frac{B_n}{B_l}\right), \quad (3.7)$$

Где,  $U_{np}$  – удельный вес накладных расходов в общей себестоимости, %.

$K_v$  – доля условно–переменной составляющей накладных расходов, зависящей от выработки продукции, %.

$B_n$  – нормативная выработка, шт..

$B_l$  – выработка после проведения мероприятий, шт.

$$C_v = 0,49 * 0,54 * \left(1 - \frac{17,3}{9,51}\right) = - 0,8191.$$

Теперь рассчитаем плановую себестоимость на 2017 год, занесением полученных данных в таблицу 3.6

Таблица 3.6 – Снижение себестоимости после проведения мероприятий, в тысячах рублей

Статья затрат	Период, годы		Изменение
	2016	2017 (прогноз)	
Материалы основные, в том числе покупные изделия	146,3	122,5	- 23,8
Транспортно–заготовительные расходы	4,7	4,7	—
Топливо, энергия	11,3	11,3	—
Основная заработная плата	94,9	79,1	- 15,8
Отчисления в фонды	28,5	23,7	- 4,8
Цеховые расходы	10,2	10,2	—
Общехозяйственные расходы	4,3	4,3	—
Производственная себестоимость	300,2	255,8	- 44,4
Плановые накопления	30,2	25,5	- 4,7

Благодаря проведенным мероприятиям по снижению материалоемкости и сокращения численности персонала предприятия, производственная себестоимость снизилась на 44,4 тыс. рублей. Далее, рассмотрим мероприятия по увеличению выручки от реализации. Так же определим резервы роста

прибыли за счет проведения мероприятий по увеличению выручки от реализации. Увеличение объема реализации готовой продукции может быть достигнуто за счет роста объема производства продукции и за счет сокращения остатков нереализованной продукции. Составим план проведения мероприятий по увеличению выручки от реализации: приобретение дополнительного оборудования; совершенствование рекламной деятельности; сдача в аренду складского помещения.

На 2017 год на предприятии с целью увеличения объема производства предлагается приобрести одно дополнительное действующего оборудование: стационарный фрезерный станок «YILMAZ KM 210», фрезерует торец импоста профилей ПВХ и алюминиевых профилей, стоимостью 30 тыс. рублей. Кулачковые зажимы фиксируют обрабатываемый профиль. Ножки из резины предотвращают вибрацию станка. Планируется увеличение выработки продукции за один машино – час на 0,8%, средняя продолжительность смены увеличится на 4,1%, увеличение коэффициента сменности составит 3,8 %. Число дней, отработанных единицей оборудования возрастет на 1,6%.

Исходные данные для расчета экономической эффективности предлагаемого мероприятия представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Исходные данные для расчета экономической эффективности мероприятия по приобретения единицы оборудования

Показатели	Период		Изменение	Темп изменения, %
	2016	2017 (прогноз)		
1 Среднегодовое количество действующего оборудования, единиц	5	6	1	111,1
2 Отработано дней единицей оборудования	230	234	4	101,6
3 Коэффициент сменности работы оборудования	0,8	0,83	0,02	103,8
4 Средняя продолжительность работы смены, час.	7,3	7,6	0,3	104,1
5 Выработка продукции за машино-час, руб.	89,35	90,07	0,72	100,8
6 Объем ремонтных работ, тыс. руб.	600	798	198	133,0

Расчет влияния факторов (в тыс. руб.) произведем способом цепной подстановки:

$$ВП_0 = 5 * 230 * 0,8 * 7,3 * 89,35 = 600$$

$$ВП_{уч1} = 6 * 230 * 0,8 * 7,3 * 89,35 = 720$$

$$ВП_{уч2} = 6 * 234 * 0,8 * 7,3 * 89,35 = 733$$

$$ВП_{уч3} = 6 * 234 * 0,83 * 7,3 * 89,35 = 760$$

$$ВП_{уч4} = 6 * 234 * 0,83 * 7,6 * 89,35 = 791$$

$$ВП_{пл} = 6 * 234 * 0,83 * 7,6 * 90,07 = 798$$

Далее рассчитаем влияние изменение каждого фактора:

$$\Delta ВП(K) = 720 - 600 = +120$$

$$\Delta ВП(D) = 733 - 720 = +13$$

$$\Delta ВП(K_{см}) = 760 - 733 = +27$$

$$\Delta ВП(I) = 791 - 760 = +31$$

$$\Delta ВП(ЧВ) = 798 - 791 = +7$$

$$\Delta ВП_{общ} = 120 + 13 + 27 + 31 + 7 = +198$$

Внедрение новой единицы производственного оборудования позволит увеличить выручку от продажи продукции предприятия на 198 тыс. рублей.

Кроме того, увеличение выручки можно достичь за счет совершенствования рекламной деятельности, используя возможности направленного воздействия на потребителя, реклама способствует не только формированию спроса, но и управлению им. Основной задачей является доведение информации о продукте до максимального числа покупателей при минимальных затратах.

Обобщим рекламные мероприятия в таблицу 3.8. Предполагается, что реклама будет размещена на радио как спонсорский пакет прогноза погоды. Это означает, что четыре раза в день во второй половине дня по рабочим дням на протяжении месяца будет выходить реклама. Основная аудитория слушателей в возрасте от 40 до 59 лет, около 10 тыс. человек в Златоусте

услышат ролик или объявление минимум 1 раз в день. Стоимость рекламного ролика – 12000 рублей. Стоимость проката на «Ретро FM Златоуст» – 15000 рублей в месяц

Таблица 3.8 – Рекламные мероприятия по продвижению ООО «Импульс»

Мероприятие	Средства рекламы	Цель мероприятия
Распространение рекламных брошюр	Брошюры	Повышение узнаваемости организации, распространение информации о проводимых акциях
Размещение рекламного пакета на радио	Радио	Информирование потенциальных клиентов о деятельности предприятия, о ценах и выборе товара
Размещение баннеров на новостных серверах.	Интернет	Увеличение потенциальных оптовых и розничных покупателей

Так же разместим на сайте Златоуст.Инфо ([www.zlatoust.info.ru](http://www.zlatoust.info.ru)) на главной странице баннер с логотипом ООО «Импульс», кратким описанием предлагаемых товаров и контактными реквизитами.

На сайт ежедневно заходит более 1000 человек в сутки, основная аудитория люди от 25 до 40 лет. Стоимость изготовления баннера – 2000 рублей. Размещение на сайте – 10000 руб. в месяц.

В рамках проведения рекламной кампании организации понадобится полиграфическая продукция, ее было решено заказать в рекламно-производственной компании ООО «Златоустовская типография», смета затрат которого, представлена в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Смета затрат на полиграфическую продукцию

Наименование	Количество, штук	Цена, руб./шт.	Сумма, рублей
Брошюра	1000	3	3000
Карманный календарь	200	15	3000
Итого			6000

Таким образом, затраты на проведение рекламной кампании по всем трем направления составят 45 тыс. руб.

Опираясь на предыдущий опыт организации по проведению дополнительных рекламных акций, проведение массовой рекламной компании, позволяет увеличить объем продаж на 10%.

Так же увеличить прибыль можно от сдачи в аренду складского помещения. ООО «Импульс» имеет складское помещение площадью 82,6 кв. м., которое не используется организацией.

Произведем расчет арендной платы за год:

$$A_{пл} = 430 * 0,8 * 0,9 * 0,8 * 1 * 82,6 * 12 = 276,2 \text{ тыс. руб.}$$

Представим прибыль от внебюджетной операции в таблице 3.10:

Таблица 3.10 – Расчет прибыли от сдачи в аренду складских помещений, в тысячах рублей

Показатели	Значение
Доход от сдачи в аренду складского помещения	276,2
Платежи в бюджет, в том числе:	
- НДС (18%)	42,13
- Единый платеж с выручки (3%)	7,02
Прибыль от сдачи в аренду	227,05

Следовательно, предприятие от сдачи в аренду неиспользуемых складских помещений сможет получить прибыль в сумме 227,05 тыс. рублей.

Благодаря проведенным мероприятиям прирост выручки предприятия в прогнозируемом 2017 году увеличиться на 466,48 тыс. рублей.

### 3.2 Прогноз изменения финансовых результатов в компании с учетом выявленных резервов

Сумма резерва роста прибыли ( $\Delta\Pi_z$ ) за счет планируемого снижения себестоимости ( $\mathcal{E}_z$ ) рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Pi_z = B_{pl} * (Z_{ml} - Z_{mn}), \quad (3.11)$$

Где,  $Z_{ml}$  – затраты на рубль товарной продукции отчетного года.

$Z_{mn}$  – потенциально возможный уровень затрат на рубль товарной продукции.

$B_{pl}$  – фактический объем реализованной продукции в отчетном году, руб.

Благодаря проведенным мероприятиям, планируемое снижение себестоимости единицы продукции – 14,8%, тогда затраты на рубль товарной продукции уменьшатся по сравнению с данными отчетного года и составят:

$$B_{pl} = 300,2 / 414,3 * 0,148 = 0,1073.$$

Рассчитаем планируемое снижение себестоимости:

$$\Delta_3 = 0,725 - 0,1073 = 0,6177.$$

Тогда резерв роста прибыли составит:

$$\Delta\Pi_3 = 414,3 * 0,6177 = 255,8 \text{ тыс.рублей.}$$

При подсчете резервов роста прибыли за счет возможного роста объема реализации используются результаты анализа выпуска и реализации продукции.

Сумма резерва роста прибыли определяется по формуле:

$$\Pi_6 = B_n * \frac{\Pi_{pl}}{B_{pl}}, \quad (3.12)$$

Где,  $\Pi_{pl}$  – фактическая прибыль от продажи продукции в отчетном году, руб.

$B_{pl}$  – фактический объем реализованной продукции в отчетном году, руб.

$B_n$  – потенциально возможное увеличение объема (резерва роста) реализованной продукции, руб.

Тогда резерв роста прибыли составит:

$$\Pi_6 = 466,48 * \frac{114,2}{414,3} = 128,58 \text{ тыс. руб.}$$

Если оба этих мероприятия (увеличение объема продаж и снижение себестоимости) проводятся одновременно, тогда резерв роста прибыли рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Pi_{об} = (B_{pl} + B_n) \cdot \mathcal{E}_3. \quad (3.13)$$

Резерв роста прибыли при проведении двух мероприятий составит:

$$\Delta\Pi_{об} = (414,3 + 466,48) \cdot 0,6177 = 544,06 \text{ тыс. руб.}$$

Из расчета видно, что если одновременно увеличить объем продаж и снизить себестоимость, то резерв роста прибыли будет выше и составит 544,06 тыс. рублей.

Исходя из выявленных резервов, рассчитаем рост чистой прибыли за счет проведенных мероприятий в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Расчет чистой прибыли после проведения мероприятий, в тысячах рублей

Наименование показатели	Период, годы		Изменение
	2016	2017 (прогноз)	
Выручка	414,3	544,06	129,76
Себестоимость	300,2	285,8	-14,4
Валовая прибыль	114,2	258,26	144,06
Прочие расходы	2,9	2,9	–
Прибыль до налогообложения	111,3	255,36	144,06
Налог на прибыль (20%)	22,3	51,07	28,77
Чистая прибыль	89,1	204,29	115,19

На сумму 204,29 тыс. рублей организация может увеличить собственный капитал.

Величина собственного капитала с учетом прибытия средств составит:

$$391 + 204,29 = 595,29 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма основных средств и иммобилизованные активы остались прежними.

Составим агрегированный бухгалтерский баланс в таблице 3.13.

Денежные средства, поступившие на расчетный счет предприятия в размере 61,29 тыс. рублей, могут быть использованы на погашение долговых обязательств, что станет гарантом повышения финансовой устойчивости предприятия.

Увеличение запасов ведет как к увеличению возможности немедленного обслуживания покупателей, так и к снижению затрат, связанных с размещением заказов.

Таблица 3.13 – Баланс (агрегированный) ООО «Импульс» в результате преобразования, в тысячах рублей

Наименование показателей	Периоды		Наименование показателей	Периоды	
Актив	2016	2017 (прогноз)	Пассив	2016	2017 (прогноз)
Иммобилизованные активы, в том числе: Основные средства	362	365	Собственный капитал, в том числе:	391	595
			Нераспределенная прибыль	172	172
	280	280			
Мобильные активы, в том числе:	652	853	IV. Долгосрочные пассивы	500	500
– Запасы	60	200	V. Краткосрочные обязательства	124	124
– Дебиторская задолженность	202	201			
– Денежные средства	390	451			
Баланс	1014	1218	Баланс	1014	1218

Таким образом, общая сумма баланса составит 1218,79 тыс. рублей.

Увеличение суммы оборотных активов предоставляет предприятию больше возможности своевременно расплачиваться по текущим обязательствам.

Далее, подведем итоги изменения рентабельности компании в прогнозном 2017 году, с учетом предложенных мероприятий.

Рассчитаем изменение показателей рентабельности в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Показатели рентабельности в прогнозном периоде

Рентабельность в организации	2016	2017 (прогнозное значение)	Изменение
Рентабельность активов	0,142	0,167	0,025
Рентабельность продаж	0,276	0,474	0,198
Рентабельность продукции	0,215	0,361	0,146
Рентабельность собственного капитала	0,35	0,35	-

По приведенным расчетам таблицы 3.14 видно, что наблюдается положительные тенденции изменения рентабельности активов, рентабельности продаж, рентабельности продукции. Наглядное изменение рентабельности отразим на рисунке 3.1

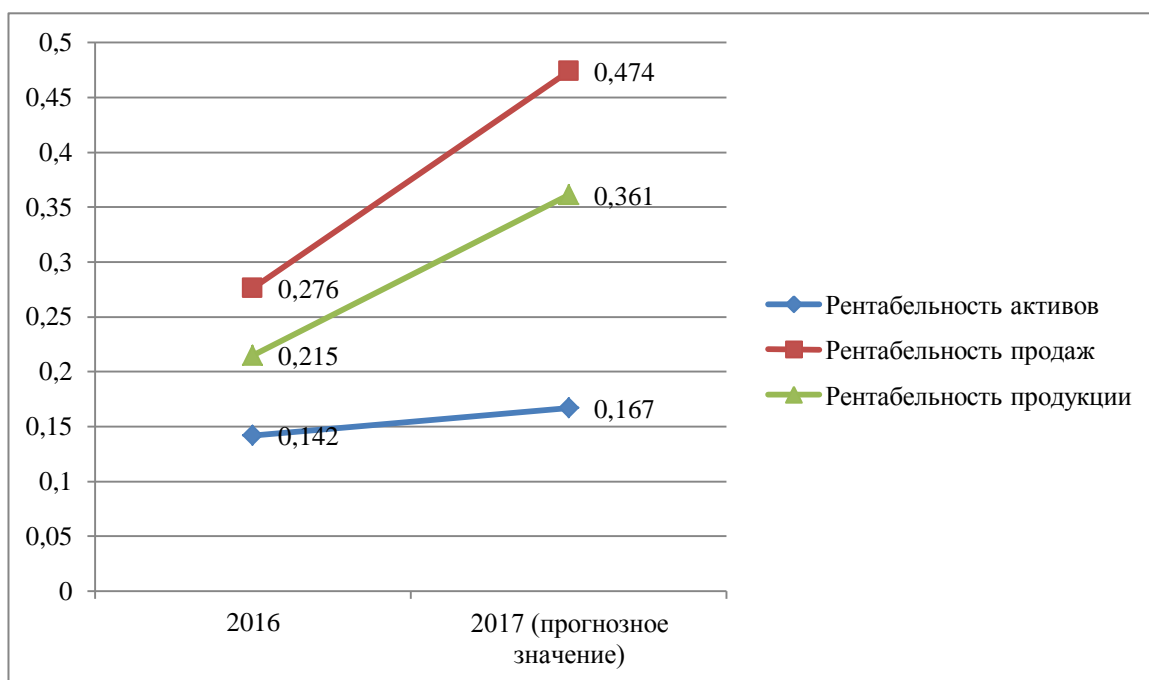


Рисунок 3.1 – Изменение показателей рентабельности в прогнозном периоде

Таким образом, рисунок 3.1 наглядно доказывает целесообразность использования предложенных мероприятий в ООО «Импульс».

Итак, в третьем разделе были предложены рекомендации по улучшению финансовых результатов предприятия ООО «Импульс», а именно определение резервов роста прибыли. Это мероприятия по снижению себестоимости продукции, а так же по увеличению выручки от реализации.

Благодаря проведению мероприятий по снижению материалоемкости и за счет сокращения численности персонала себестоимость в прогнозируемом году себестоимость снижается на 44,4 тыс. рублей.

Проведенные мероприятия по увеличению выручки за счет приобретения дополнительного оборудования; совершенствования рекламной деятельности; сдачи в аренду складского помещения, повысят прирост выручки предприятия в прогнозируемом 2017 году на 466,48 тыс. рублей.

Выявленный рост чистой прибыли на сумму 204,29 тыс. рублей может увеличить собственный капитал организации, и тем самым повысится рентабельность собственного капитала. Прибыль распределена на оборотные активы: запасы и денежные средства.

Внедрение предложенных мероприятий позволит организации ООО «Импульс» увеличить сумму наиболее ликвидных активов, повысив рентабельность оборотных активов и увеличив тем самым эффективность финансовой деятельности компании.

## Заключение

Подводя итоги бакалаврской работы можно сделать следующие выводы. Финансовые результаты занимают ведущее место в аналитической деятельности любой коммерческой компании, так как итоговая цель подразумевает получение прибыли.

Прибыль является основным показателем развития предприятия на рынке. Стоит отметить, что этот показатель может отражать как положительную, так и отрицательную динамику, которая напрямую показывает эффективность и результативность деятельности любого предприятия. Увеличение прибыли создает финансовую основу для расширения бизнеса, так как современный мир нуждается в постоянном и непрерывном экономическом развитии.

На величину прибыли оказывают влияние различные факторы, одним из которых является себестоимость продукции. Существуют следующие пути воздействия на прибыль предприятия. К таким путям можно отнести снижение себестоимости продукции, увеличение выручки за счет роста объемов продаж.

Себестоимость продукции является качественным показателем, характеризующим работоспособность предприятия, а также уровень использования ресурсов на производство продукции, находящихся в распоряжении организации.

Наиболее существенного снижения себестоимости продукции на предприятии можно достичь путем разработки и реализации комплексной программы снижения издержек, которая будет постоянно действующей, и корректироваться при изменении обстоятельств [1, с. 280].

При проведении анализа финансовых результатов основными источниками информации являются бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и пояснения к отчетности. Проведение анализа финансовых результатов по данным отчета о финансовых результатах позволяет заинтересованным пользователем сделать выводы об эффективности

деятельности организации и помогает в принятии обоснованных управленческих решений [4, с. 278]. Кроме формы № 2, необходимым источником информации при проведении анализа являются пояснения к отчетности, где раскрывается более подробно характер доходов и расходов организации.

К внутренним пользователям включают:

- управление компании,
- общее собрание акционеров, сотрудники (интересуются перспективами работы),
- специалисты,
- менеджеры.

Внешние пользователи разделены на две группы: пользователи информации, которые непосредственно интересуются функционированием организации (состояние, в форме налоговых органов, текущих и возможных кредиторов, поставщиков и покупателей, сотрудников, с точки зрения заработной платы).

Анализ экономической литературы показал, что экономисты подходят к определению понятия рентабельности в различных аспектах и с разной степенью детализации.

В современных экономических условиях предприятие заинтересовано в достижении высоких финансовых результатов и повышении рентабельности, поскольку эффективное функционирование предприятия любой организационно-правовой формы независимо от видов деятельности является обязательным условием его существования. Прибыль, как главный финансовый показатель, является основной целью производства, фактором, несущим в себе причину его существования.

В ходе написания первой главы был сделан вывод, что анализ финансовых результатов играет важную роль в повышении экономической эффективности деятельности организаций и ее финансовом укреплении. Важно рассчитывать не только прибыль, которая является абсолютным показателем

финансовых результатов компании, но и относительные показатели в виде рентабельности. Именно рентабельность отражает, насколько эффективно сработала компания в текущем периоде. Кроме этого важно определить метод исследования финансовых результатов. От того насколько углубленно мы изучим тенденции прибыли и рентабельности, тем более ясным для руководства будет понимание, что делать в будущем.

Подводя итоги проделанной второй главы бакалаврской работы сделаны следующие выводы:

- за анализируемый период стоимость имущества ООО «Импульс» увеличилась на 577 тыс. рублей и составила 2016 году 1014,5 тыс. рублей. Рост мобильных средств и замедление их оборачиваемости свидетельствуют о нерационально выбранной хозяйственной стратегии, вследствие которой значительная часть текущих активов иммобилизована, что в конечном итоге может привести к росту кредиторской задолженности и ухудшению финансового положения компании.

- в 2016 году объемы дебиторской задолженности выросли на 72,7 тыс. рублей, что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции предприятия, либо активным предоставлением потребительского кредита покупателям, то есть отвлечением части текущих активов и иммобилизации части мобильных средств из основной деятельности.

- анализ структуры активов и пассивов баланса ООО «Импульс» показал, что доля основного капитала сократилась с 77,6 % до 35,73 %, а мобильные активы возросли с 22,4 % до 64,27%. Наибольший удельный вес в структуре активов предприятия занимают собственные источники финансирования, при этом доля собственного капитала увеличилась с 22,35 % до 38,54 %.

- заемный капитал ООО «Импульс» формируется преимущественно за счет долгосрочных займов, доля которых в 2016 году составила 80,19%. При необходимости ООО «Импульс» сможет погасить в краткосрочном периоде свои текущие обязательства перед бюджетом и поставщиками собственными

денежными средствами, производственными запасами, готовой продукцией, дебиторской задолженностью и прочими оборотными активами.

- валовая прибыль компании за 2014-2016гг. увеличилась. Рост произошел с 23,7 до 114,2 тыс. рублей. В 2016 году в структуре совокупных доходов, наибольший удельный вес приходился на доходы от текущей деятельности. Отмечено, что расходы по прочей деятельности предприятия растут медленнее, чем доходы по ней.

В третьем разделе были предложены рекомендации по улучшению финансовых результатов предприятия ООО «Импульс», а именно определение резервов роста прибыли. Это мероприятия по снижению себестоимости продукции, а так же по увеличению выручки от реализации.

Благодаря проведению мероприятий по снижению материалоемкости и за счет сокращения численности персонала себестоимость в прогнозируемом году себестоимость снижается на 44,4 тыс. рублей.

Проведенные мероприятия по увеличению выручки за счет приобретения дополнительного оборудования; совершенствования рекламной деятельности; сдачи в аренду складского помещения, повысят прирост выручки предприятия в прогнозируемом 2017 году на 466,48 тыс. рублей.

Выявленный рост чистой прибыли на сумму 204,29 тыс. рублей может увеличить собственный капитал организации, и тем самым повысится рентабельность собственного капитала. Прибыль распределена на оборотные активы: запасы и денежные средства.

Внедрение предложенных мероприятий позволит организации ООО «Импульс» увеличить сумму наиболее ликвидных активов, повысив рентабельность оборотных активов и увеличив тем самым эффективность финансовой деятельности компании.

## Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 29.11.2007 N 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации», статья 9 [Электронный ресурс] - Режим доступа // URL:<http://base.consultant.ru> (дата обращения 12.04.2017 года).
2. Федеральный закон от 06.12.2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», статья 1 [Электронный ресурс] - Режим доступа // URL:<http://base.consultant.ru> (дата обращения 12.04.2017 года).
3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. N 66н. [Электронный ресурс] - Режим доступа // URL:<http://base.consultant.ru> (дата обращения 13.04.2017 года).
4. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)» (зарегистрировано в Минюсте РФ 29.03.2011 N 20336) [Электронный ресурс] - Режим доступа // URL:<http://base.consultant.ru> (дата обращения 13.04.2017 года).
5. Баканов, М.И. Финансовый анализ / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: ДИС, 2004. – 395 с.
6. Богомолова, Л.Л. Анализ и диагностика финансовых результатов деятельности предприятия: методические подходы к оценке рентабельности и практические примеры // Актуальные тенденции экономических исследований // № 1(1) 2014 г.
7. Булдакова, М.В. Методика применения факторного анализа рентабельности // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 5.
8. Володин, А.А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2011. - 510 с.
9. Жеребцов, В.М., Кундакова Л.Р. Анализ финансовой деятельности предприятия на основе статистики показателей прибыли и рентабельности //

Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований «Экономические науки» // №2, 2015. 275 - 280 с.

10. Задорожная, Е.К., Штейникова С.Д. Экономическая сущность управления финансовыми результатами деятельности предприятия // В сборнике: В мире науки и инноваций: сборник статей международной научно-практической конференции: в 8 частях. 2016. С. 208-209.

11. Иванова, А.С. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах [Текст] / А.С. Иванова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – № 37-2. – С. 37-43

12. ИONOва, А.Ф. Финансовый анализ / А.Ф. ИONOва. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – 479 с.

13. Караева, Ф.Е. Оптимизационная модель устойчивости финансового состояния предприятия // Успехи современной науки и образования. 2014. №4. С. 23 – 26.

14. Кенжешов, Д.Г. Управление финансовыми результатами // Научные исследования и разработки молодых ученых. 2016. № 9-2. С. 68-71.

15. Киреева, Е.В. Анализ финансовых результатов деятельности организации по данным отчета о финансовых результатах // Политика, экономика и инновации. 2016. № 4 (6). С. 7.

16. Ковалев, В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, 2006. – 432 с.

17. Липина, С.А., Липина А.В. Инновационная экономика 21 века: мировой опыт и практика // Успехи современной науки и образования. 2016. №1. С. 11 – 14.

18. Лысов, И.А., Колачева Н.В. Методология управления финансовыми результатами предприятия [Текст] / И.А. Лысов, Н.В. Колачева // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 1 (44). – С. 54-59

19. Магомедов, А.М. О методике расчета рентабельности // Управление экономическими системами. 2011. № 7.
20. Мельничук, В.А. Методы управления финансовыми результатами / В.А. Мельничук // В сборнике: Социально-экономические и правовые системы: современное видение. – М., 2015. - С. 96-102
21. Мороз, Н.Ю. Финансовый результат как объект экономического анализа / Н.Ю. Мороз, А.В. Шмакова // Формирование экономического потенциала субъектов хозяйственной деятельности: проблемы, перспективы, учетно-аналитическое обеспечение: материалы VI Международной научной конференции. - 2016. - С. 245-248
22. Небылова, Я.Г. Управление финансовыми результатами деятельности предприятия / Я.Г. Небылова, Н.С. Альева // В сборнике: Научные меридианы 2015. – М., 2015. - С. 187-190
23. Новиков, Е.С. Управление финансовыми результатами коммерческой организации // Studium. 2016. № 4-2 (41). С. 24.
24. Полюшко, Ю.Н. Финансовая политика предприятия: учебное пособие. Казань: редакционно-издательский центр «Школа», 2015. - 132 с.
25. Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М. ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
26. Сулейманов, З.З. Оценка финансовых результатов деятельности организаций [Текст] /З.З. Сулейманов // В сборнике: Научные исследования: от теории к практике сборник материалов II Международной научно-практической конференции. ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»; Харьковский государственный педагогический университет имени Г.С. Сковороды; Актюбинский региональный государственный университет имени К. Жубанова; Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс». – 2015. – С. 278-280
27. Тхамокова, С.М., Шогенова М.Х. Вопросы учета производственных затрат // Успехи современной науки и образования. 2016. №2. С. 64 – 66. 7.

28. Ульянов, А.В. Влияние факторов инновационной активности на рентабельность предприятия // Креативная экономика. 2013. № 6 (78). С. 45-49.
29. Управление финансами: учебник / А.А. Володин, Н.Ф. Самсонов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 503 с.
30. Филатова, В.А., Лосева А.В. Характеристика результатов хозяйственной деятельности: подходы к определению и оценке [Текст] / В.А. Филатова, А.В. Лосева // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2015. – № 53. – С. 230-236.
31. Финансовый менеджмент: учебник / Под ред. Н.Ф. Самсонова. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 451 с.
32. Шеремет, А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд. М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 208 с.
33. Шеремет, А.Д. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006 – 615 с
34. Экономика предприятия: учебник для вузов / В.П. Грузинова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. – 553 с.
35. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов экономических специальностей вузов / Н.А. Алексеенко. – Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, 2013. – 156 с.
36. Экономика, организация и планирование промышленного производства: учебное пособие для учащихся средних специальных учебных заведений / Т.В. Карпей, В.С. Коржов, Л.А. Селькина и др.; под общ. ред. Т.В. Карпей. – 3-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Дизайн, ПРО, 2015. – 272 с.
37. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

Приложение А  
(обязательное)

**Бухгалтерский баланс**

на 31 декабря 20 16 г.

Форма по ОКУД \_\_\_\_\_  
Дата (число, месяц, год) \_\_\_\_\_

Организация Общество с ограниченной ответственностью «Импульс» по ОКПО \_\_\_\_\_  
Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН \_\_\_\_\_

Вид экономической деятельности отделочные работы по ОКВЭД \_\_\_\_\_

Организационно-правовая форма/форма собственности смешанная по ОКОПФ/ОКФС \_\_\_\_\_

Единица измерения: тыс. руб. \_\_\_\_\_ по ОКЕИ \_\_\_\_\_

Местонахождение (адрес) РФ, Челябинская обл., г. Златоуст, ул. Чернышевского, д. 5.

Коды		
0710001		
31	12	2016
07621739		
5402103510		
32.10		
49	49	
384		

Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	31 На <u>декабря</u> 20 <u>14</u> г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 <u>15</u> г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 <u>16</u> г. <sup>5</sup>
<b>АКТИВ</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110	100	102	82
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	240	298	280
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	340	400	362
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	10	20	60
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	84	129	202
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4	4	390
Прочие оборотные активы	1260			
Итого по разделу II	1200	98	153	652
<b>БАЛАНС</b>	1600	438	553	1014

## Окончание приложения А

Форма 0710001 с. 2

Наименование показателя <sup>2</sup>	Код	31 На <u>декабря</u> 20 <u>14</u> г. <sup>3</sup>	На 31 декабря 20 <u>15</u> г. <sup>4</sup>	На 31 декабря 20 <u>16</u> г. <sup>5</sup>
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ <sup>6</sup></b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	40	40	40
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	( - ) <sup>7</sup>	( - )	( - )
Переоценка внеоборотных активов	1340	-		
Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
Резервный капитал	1360	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	58	79	351
Итого по разделу III	1300	98	119	391
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	1410			
Заемные средства		250	334	500
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	250	334	500
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	1510			
Заемные средства				
Кредиторская задолженность	1520	90	100	123
Доходы будущих периодов	1530			
Оценочные обязательства	1540			
Прочие обязательства	1550			
Итого по разделу V	1500	90	100	123
<b>БАЛАНС</b>		438	553	1014

Руководитель	Медведко Виктор Степанович	Главный бухгалтер
(подпись)	(расшифровка подписи)	(подпись)

“ 30 ” марта 20 17 г.

# Приложение Б

## (обязательное)

### Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2016 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью «Импульс»

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности отделочные работы

Организационно-правовая форма / форма собственности

Открытое акционерное общество / смешанная

Единица измерения: в тыс. рублей

Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)  по ОКПО  ИНН  по ОКВЭД  по ОКОПФ / ОКФС  по ОКЕИ	Коды		
	0710002		
	31	12	2016
	07621739		
	5402103510		
	32.10		
	49	49	
	384		

	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2015 г.	За Январь - Декабрь 2016 г.
	Выручка	2110	347	414
	Себестоимость продаж	2120	(270)	(300)
	в том числе:			
	Валовая прибыль (убыток)	2100	77	114
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	77	114
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	-	6
	Прочие расходы	2350	34	8
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	43	112
	Текущий налог на прибыль	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	32	89

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Библиография составляет 37 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру «      »            2017г.

Дата «      »            2017г.

Студент                                    (Н.В. Кондракова)