

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

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
(наименование кафедры)

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

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

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия»

Студент

Д.С. Хохрякова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А.П. Данилов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

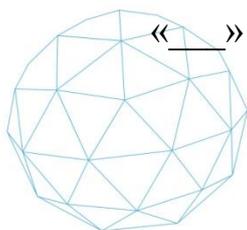
Заведующий кафедрой канд. экон. наук, доцент М.В. Боровицкая

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

(личная подпись)

« » _____ 2018 г.

Тольятти 2018



Росдистант
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Аннотация

Тема бакалаврской работы: Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

Работа включает: 58 страниц, 26 таблиц, 7 рисунков, 2 приложения, использованных источников - 25.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

В первой главе были рассмотрены стандарты по формированию финансовых результатов, сущность и виды финансовых результатов, а также их составляющие. Выявили, что изучение финансовых результатов занимает важное место в функционировании финансово-хозяйственной деятельности, так как позволяет оценить эффективность работы всего предприятия, что помогает принимать оптимальные управленческие решения и рационально планировать деятельность организации.

Во второй главе был изучен анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Макдоналдс». Выявили, что, несмотря на то, что объем реализации продукции имеет тенденцию к увеличению, наблюдается увеличение себестоимости, коммерческих и управленческих расходов что негативно влияет на прибыль и рентабельность предприятия.

В третьей главе были предложены следующие мероприятия: снижение себестоимости за счет сотрудничества с сетью заправок «Лукойл» для обеспечения автопарка ООО «Макдоналдс» топливом и экономии расходов на ГСМ; закупка энергосберегающего оборудования.

Предложенный проект мероприятий позволит повысить финансовые результаты ООО «Макдоналдс», в результате чего достигается цель настоящей бакалаврской работы.

Содержание

Введение.....	4
1. Теоретические аспекты экономического анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия	6
1.1. Финансовые результаты предприятия: сущность, основные понятия.....	6
1.2. Задачи и информационная база анализа финансовых результатов.....	9
1.3. Методика оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия	12
2. Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия ООО «Макдоналдс»	187
2.1. Краткая характеристика предприятия ООО «Макдоналдс»	187
2.2. Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия ООО «Макдоналдс»	23
2.3. Факторный анализ прибыли и рентабельности ООО «Макдоналдс»....	30
3. Мероприятия по повышению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия ООО «Макдоналдс»	35
3.1. Мероприятия по повышению финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Макдоналдс»	35
3.2. Экономическая эффективность предложенных мероприятий.....	41
Заключение	4498
Список используемых источников.....	51
Приложения.....	54

Введение

В современных условиях ведения бизнеса финансовые результаты зависят от эффективной деятельности предприятия и от его конкурентоспособности. Финансовые результаты организации находятся в зависимости от заработанной прибыли и уровня рентабельности. Предприятия получают прибыль от продаж, и прибыль от других видов деятельности.

В условиях кризиса предприятия достигают максимальной прибыли за счет достижений научно-технического прогресса, а также эффективного управления, которое в свою очередь зависит от анализа и оценки финансовой деятельности предприятий. Особая роль в обеспечении эффективности деятельности предприятия в условиях экономической нестабильности отводится бухгалтерской информации. Для того, чтобы нормально функционировало предприятие, оно должно ежегодно проводить анализ своих финансовых результатов. С помощью анализа можно выявить все финансовые возможности предприятия, а также обнаружить недостатки в работе.

Анализ прибыли в деятельности компании или предприятия в настоящее время наиболее актуален. Он позволяет определить непосредственные факторы для ее увеличения и максимально эффективного использования ресурсов. Также анализ прибыли играет важную роль в определении потенциальных возможностей предприятия для последующего развития.

Актуальность работы заключается в том, что проблема грамотного и эффективного анализа финансовых результатов является наиболее значимой в развитии организации.

Цель работы – анализ финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Макдоналдс». Исходя из поставленной цели, можно сформулировать задачи:

- Изучить теоретические аспекты анализа финансовых результатов ООО «Макдоналдс»;

- Проанализировать формирование финансовых результатов на предприятии ООО «Макдоналдс»;
- Разработать мероприятия по повышению финансовых результатов ООО «Макдоналдс».

Проблема исследования: определение условий формирования финансовых результатов в организации.

Объект исследования: финансовые результаты деятельности предприятия.

Предмет исследования: условия, влияющие на формирование финансовых результатов в организации.

В ходе аналитической работы применялись методы группировки и сравнения, горизонтальный и вертикальный анализ, а также методика оценки при помощи абсолютных и относительных показателей. Также, при написании бакалаврской работы используются отчетные данные ООО «Макдоналдс» по итогам работы за 2015-2017 годы.

Теоретической основой написания бакалаврской работы явились труды таких авторов, как Г.В. Савицкой, Н.Н. Селезнёвой, А.Ф. Ионовой, И.Н. Чуева, Г.В. Шадринной, А.Д. Шеремета и др.

Теоретическая значимость исследования заключается в условиях формирования финансовых результатов на предприятии, а также в определении методологической базы для решения проблем, возникающих в ходе проведения мероприятий по повышению финансовых результатов на предприятии ООО «Макдоналдс».

Практическая значимость исследования состоит в формулировании выводов и рекомендаций, которые позволяют решать проблемы, возникающие при анализе состояния и формирования финансовых результатов предприятия в деятельности ООО «Макдоналдс».

Структура бакалаврской работы соответствует логике исследования и включает в себя введение, теоретическую часть, практическую часть, рекомендательную часть, заключение, список литературы, приложение.

1 Теоретические аспекты экономического анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

1.1 Финансовые результаты предприятия: сущность, основные понятия

Финансовый результат компании выражается в двух формах: доход (прибыль) и убыток. Если затраты превышают доход, то деятельность организации является убыточной, и наоборот, если доход превышает затраты, то деятельность считается прибыльной.

Начало хозяйственной деятельности предприятия или компании начинается с разработки финансовой стратегии, которая позволит достигнуть максимизации прибыли.

После начала производственной деятельности у организации появляются определенные результаты за конкретный период.

Для того, чтобы охарактеризовать изменение в стратегическом развитии применяется множество методик, в том числе финансовый анализ.

Проведение анализа финансовых результатов позволяет руководству компании выявить негативные изменения в деятельности, а также опередить направление дальнейшего финансового развития предприятия.

Для проведения финансового положения предприятий используются три основных направления:

- анализ выручки, полученной за счет реализации услуг или продукции;
- прибыльность хозяйственной деятельности;
- анализ денежных потоков предприятия.

При анализе выручки от реализации, учитывается не только поступление денежных средств за отгрузку товара или оказание услуги, но и не денежную выручку. Примером этому может послужить бартерный обмен или зачет взаимных требований между организациями.

При проведении анализа прибыльности предприятия следует принимать к учету денежные средства, которые остаются в распоряжении организации после оплаты всех налоговых требований, а не только как разницу между понесенными издержками и полученными доходами.

Денежные потоки предприятия представляют собой разницу между поступившими средствами на счета, и средствами убывшими. К анализу принимаются «очищенные» потоки, это значит, что исключаются из поступлений возврат денежных средств, либо получение заемных средств от учредителей, банковских организаций и прочие.

Оценивается в первую очередь динамика изменения данных показателей, поэтому анализ должен содержать несколько периодов. На практике их минимальное количество должно быть не менее трех в годовом исчислении. Следует также отметить, что при проведении анализа, который основан на данных показателях, периоды должны соответствовать друг другу.

Между основными показателями присутствует разница, но для неопытного специалиста она может показаться не существенной. В связи с чем нужно отметить, что прибыль является фактом реализации продукции, с вычетом налогов и сборов. А поступление денежных средств на счета не является выручкой, так это может быть авансовый платеж [12].

Согласно европейской практике, полученные коэффициенты сравниваются со средними показателями отрасли, и при значительных отклонениях проводится более глубокий анализ финансового состояния предприятия. Выявление расхождений финансовых результатов с отраслевыми показателями позволяет руководству компаний наиболее верно определить дальнейшее стратегическое развитие;

Постепенно система нормирования совершенствуется и в отечественной практике, устанавливая значения в зависимости от отрасли и специфики деятельности организации.

Использование основных финансовых показателей для оценки эффективности предприятия, позволяет руководству компании принимать стратегически верные решения.

Используется полученная информация не только внутренними пользователями, но также и внешними. Что позволяет привлекать дополнительный капитал в виде инвестиций. В числе инвесторов в российских условиях чаще выступают кредитные учреждения, особенно, если речь идет о среднем и малом бизнесе. Кредитование более дорогостоящая услуга, чем инвестиционный капитал, поэтому ошибочное принятие решения руководством может повлечь серьезные проблемы для компании [14, с. 52].

Известно, что без прибыли предприятие не может развиваться в рыночной экономике, поэтому улучшение финансового результата является необходимым условием для развития, хозяйствующего субъекта.

Как любая экономическая категория, прибыль выполняет определенные функции, которые отражают его сущности.

Прибыль как основа инвестиционных решений означает, что прибыль, принятая инвестором, соответствует уровню доходности активов предприятия для сравнения с альтернативными вариантами направления инвестирования [12, с. 110].

Оценочная функция заключается в том, что с помощью абсолютных и относительных показателей прибыли можно оценить производственную и финансовую деятельность предприятия, т.к. отражается степень его финансового благополучия. В нем отражаются все аспекты деятельности предприятия: производительность труда, степень использования производственных фондов, трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Прибыль как источник формирования финансовых ресурсов указывает, что, во-первых, он используется для формирования финансовых ресурсов государства, во-вторых, для формирования финансовых ресурсов самих предприятий для обеспечения хозяйственной деятельности.

Стимулирующая функция содержится в удовлетворении материальных и социальных потребностей работников предприятия, уплате дивидендов, благотворительной деятельности и т.п.

Так же рассмотрим факторы, влияющие на прибыль предприятия.

Факторы, влияющие на прибыль [12, с. 763]:

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда.

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения.

Таким образом, экономические результаты отражают цель предпринимательской деятельности, ее доходность, и являются решающими для предприятия. Прибыль является основным финансовым источником развития предприятия, научно - технического усовершенствования его материальной базы и продукции, всех форм инвестирования. Но финансовый результат представляет собой сложную экономическую категорию, что требует более углубленного изучения его сущности, роли и особенностей формирования в процессе деятельности предприятия.

Поэтому одна из важнейших составных частей оценки финансового состояния предприятия - оценка финансовых результатов его деятельности. Для оценки результатов деятельности предприятия используют показатели прибыли, однако эта категория финансовых результатов не свободна от определенных недостатков и не устанавливает прямой связи с финансовым состоянием предприятия.

1.2 Задачи и информационная база анализа финансовых результатов

В рыночной экономике показатели бухгалтерской отчетности формируются в интересах известных групп ее пользователей, принимающих управленческие решения, которые оказывают влияние на финансовое положение как отдельных организаций, так и на развитие

соответствующих секторов экономики, на хозяйственную систему страны и на международные рынки [4, с. 39].

Объясняется это наличием тесной взаимозависимости и взаимосвязи между участниками рыночных отношений. В этих условиях вопросы, связанные с обеспечением таких качественных характеристик бухгалтерской отчетности, как полезность, понятность, прозрачность информации, приобретают все большую актуальность.

При этом все они традиционно соотносятся и связываются с таким показателем, как финансовый результат. Каждая организация применяет различные методы и виды анализа финансовых результатов. Можно к ним отнести:

1. Балансовый метод;
2. Метод группировок;
3. Индексный метод;
4. Графический метод;
5. Метод интегрирования;
6. Метод цепных подстановок;
7. Относительные величины;
8. Горизонтальный анализ;
9. Сравнительный анализ;
10. Вертикальный анализ.

Прибыль и доход являются основными финансовыми показателями хозяйственной деятельности различных организаций вне зависимости от формы собственности. Именно они могут дать представление об общей рентабельности предприятия. Руководство должно учитывать все факторы и принципы, влияющие на формирование и использование прибыли, т.к. от ее размера зависят показатели, характеризующие эффективность хозяйствующего субъекта, определяющие его конкурентоспособность.

Устройство формирования прибыли: прибыль формируется путем сложения поступивших доходов, прибывших на предприятие, и вычета из них соответствующих отчислений, и расходов.

Схема формирования прибыли представлена на рисунке 1.

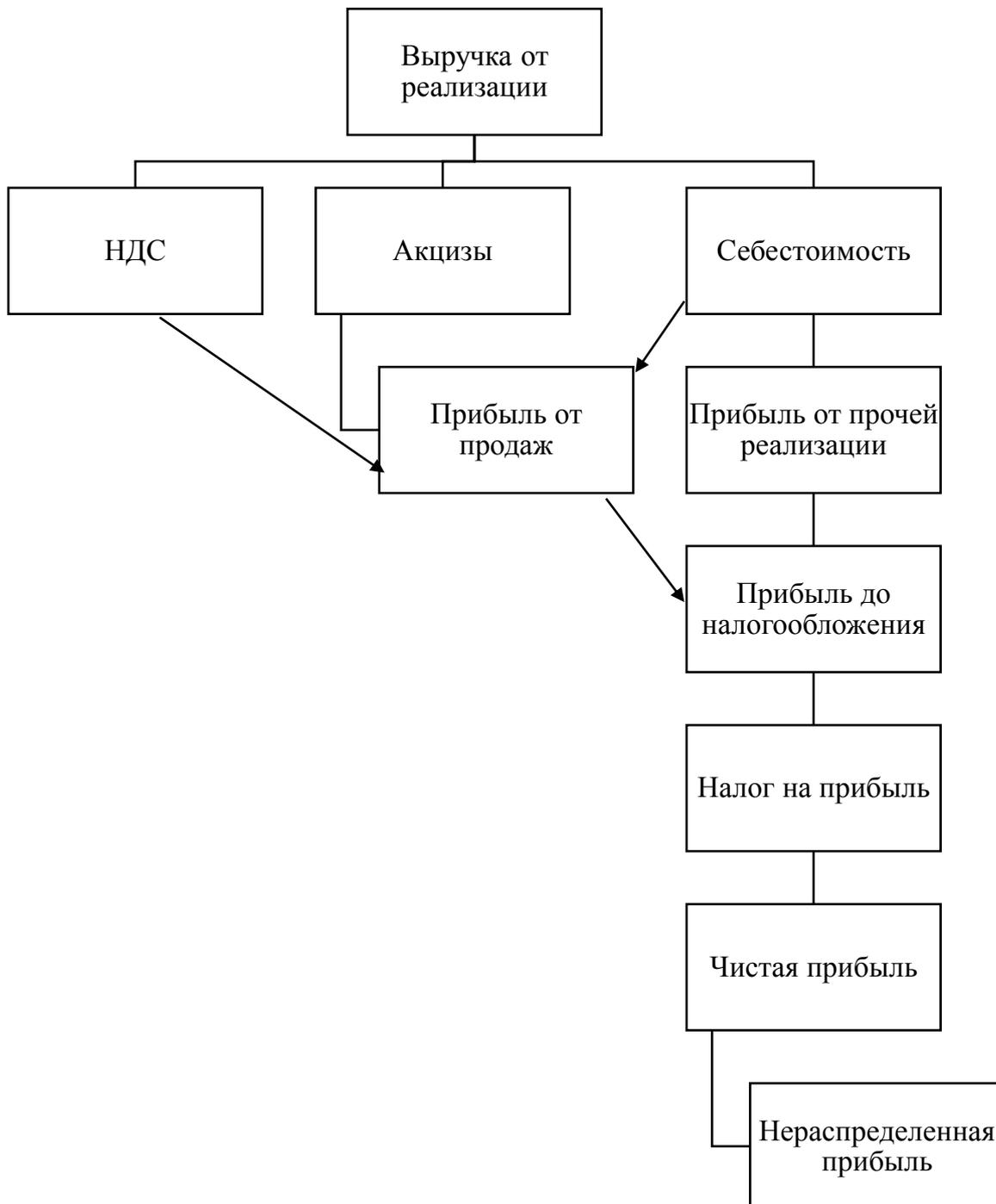


Рис 1. Схема формирования прибыли предприятия

По данным рисунка видно, что составляющие прибыли, такие как прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль и нераспределенная прибыль используются для оценки хозяйственной деятельности предприятия. Таким образом, можно сделать вывод о том, что прибыль - это важный показатель для оценки работы всего предприятия.

Цель анализа финансовых результатов – определить способность организации, для получения прибыли в будущем, в необходимом размере для её развития. После проведения анализа финансовых результатов предприятия, можно судить о его прибыльности, эффективности и рентабельности. Анализ финансовых результатов важен для внешних инвесторов, т.к. с помощью него они выявят все недостатки в работе предприятия, и делают выводы о вложении денежных средств.

1.3 Методика оценки финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

В рыночных экономических условиях управление финансовыми результатами имеет первое место в деловой жизни предприятий [19, с.391].

В современном экономическом мире, организации, устойчивые темпы функционирования и конкурентоспособности которых, в большей степени устанавливаются качеством управления финансовыми результатами, стараются увеличить их. Проблема получения положительного финансового итога (т.е. прибыли) актуальна как для отдельной организации, так и в целом для финансовой системы страны.

За счет финансового результата реализуется финансирование мероприятий по социально-экономическому и научно-техническому развитию организаций, повышение фонда оплаты труда сотрудников.

Также, финансовый результат косвенным образом воздействует на темпы экономического развития отдельных регионов, государства в целом,

увеличение их коллективного богатства, поскольку, большая часть финансовых ресурсов страны формируется за счет бюджетных отчислений от прибыли [23].

В таблице 1 рассмотрим основные методики анализа финансовых результатов в трактовках разных авторов.

Таблица 1

Методика анализа финансовых результатов

Автор	Методика
1	2
Савицкий Г.В. [13]	Предлагает в процессе анализа использовать такие показатели прибыли, как прибыль от реализации продукции (товаров, услуг) и маржинальной прибыли; учитывать общий финансовый результат до выплаты процентов и налогов, и кроме этого использовать показатели: чистая прибыль, капитализированная прибыль и потребляемая прибыль
Шеремет А.Д. [22]	Предлагает проводить анализ прибыли и рентабельности формированием ряда показателей, которые бы характеризовали финансовые результаты организации. Также выделяет и предлагает использовать все показатели по прибыли (убытку) отчетного периода.
Селезнева Н.Н. [21]	Отмечает, что для проведения анализа финансовых результатов и рентабельности организации, необходимо рассматривать классификацию прибыли как показатель эффекта хозяйственной деятельности

Существует множество методик анализа финансовых результатов, где рассматриваются различные методические и теоретические вопросы анализа. Рассмотрим следующие основные методики.

I. Анализ финансовых результатов по А. Д. Шеремету [22].

1. Анализируются такие показатели, как: прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) до налогообложения; валовая прибыль; чистая прибыль.

2. Анализируется прибыль по относительным и абсолютным показателям.

3. Проводится факторный анализ прибыли и рентабельности.

4. Анализируется влияние инфляции на финансовый результат.
5. Изучается качество прибыли.
6. Анализируется рентабельность активов предприятия.
7. Осуществляется подробный маржинальный анализ прибыли за определенный промежуток времени [7].

II. Г. В. Савицкая предлагает проводить анализ в следующей последовательности.

1. Проводится анализ прибыли по составу и динамики.
2. Оценивается финансовый результат от реализации товаров (услуг).
3. Проводится анализ ценовой политики.
4. Анализируются прочие расходы и доходы.
5. Проводится расчет показателей рентабельности: продукции, продаж и совокупного капитала.
6. Анализ использования прибыли.

III. Анализ финансовых результатов организации по Н. Н. Селезневой и А. Ф. Ионовой [21].

1. Анализ прибыли по порядку формирования; источникам формирования; видам деятельности; периодичности получения; характеру использования.
2. Формируется показатель прибыли, рассчитывается валовая прибыль, которая покрывает коммерческие и управленческие расходы.
3. Проводится факторный анализ прибыли.
4. Учитывается инфляция, а также то, какое влияние оказывает тот или иной темп инфляции на финансовый результат.
5. Проводится анализ «качества» прибыли.
6. Изучаются денежные потоки организации, ведется оценка финансовых результатов.
7. Анализируется уровень и динамика финансовых результатов по данным отчетности.
8. Проводится факторный анализ общей бухгалтерской прибыли.

9. Выполняется факторный анализ прибыли от реализации продукции.
10. Проводится анализ использования прибыли. Оценка проводится на основе формы № 2 «Отчета о финансовых результатах».
11. Проводится факторный анализ чистой прибыли.
12. Завершающим этапом являются анализ и оценка дивидендного дохода на одну акцию.

Зарубежные методы анализа финансовых результатов отличаются рядом показателей и порядком проведения оценки финансового состояния предприятия. Рассмотрим некоторые методики зарубежных авторов.

1. Двухфакторная модель – основывается на двух ключевых показателях:
 - коэффициент текущей ликвидности;
 - коэффициент финансовой зависимости. Этот метод ещё называется «модель Альтмана», является самым простым и показывает вероятность банкротства.

Суть модели заключается в перемножении двух ключевых показателей на соответствующие константы.

$Z = a + b \cdot (\text{коэффициент текущей ликвидности}) + (\text{удельный вес заемных средств в активах}) \cdot y$ [15].

2. Модель Таффелера и Тишоу [25]. На основе подхода Альтмана британские ученые построили четырехфакторную модель с отличающимся набором факторов:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (1)$$

где, X_1 – краткосрочные обязательства / прибыль от реализации;

X_2 – отношение оборотных активов к сумме обязательств;

X_3 – отношение краткосрочных обязательств к сумме активов;

X_4 – отношение выручки от реализации к сумме активов.

Преимущество заключается в простоте расчета и возможности применения при проведении внешнего диагностического анализа. Рассмотрев

все эти методики, можно сказать, что при выборе того или иного метода каждому предприятию необходимо учитывать особенности его функционирования, а также то, какие цели должны быть достигнуты в процессе анализа.

Данный показатель комплексно отражает грамотное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов и отвечает на вопрос, сколько прибыли получает организация на рубль собственного имущества. Анализ рентабельности продукции является основным инструментом развития конкурентоспособности продукции, путем снижения ее себестоимости, повышением качества товара и предоставляемых услуг. Это может увеличить рентабельность продукции, что в последствии приведет к улучшению социально-экономического и финансового положения компании соответствующей отрасли.

Каждая организация сама для себя определяет методы и совокупности методов улучшения финансовых результатов своей деятельности, в зависимости от имеющихся технологических и производственных возможностей, скорости получения желаемых итогов, суммы капитала, возможности привлечения дополнительной техники и средств в свой производственный процесс.

При управлении финансовыми результатами организации понимается комплекс мер по управлению денежными отношениями организации, которые в определенном порядке реализуются ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач по восстановлению, укреплению и расширению финансирования.

Для роста финансовых результатов деятельности организации нужно:

- стараться повысить объем реализации на основе роста качества товаров (продукции, услуг, работ), улучшать маркетинговую деятельность;
- проанализировать и ликвидировать причины образования перерасхода финансовых средств на коммерческие и управленческие затраты;

- проводить необходимую оценку продукции, лишившейся первоначального качества;
- улучшать рекламную деятельность, увеличивать результативность некоторых рекламных мероприятий;
- повышать квалификацию кадрового состава, которая сопровождается увеличением производительности их труда;
- разрабатывать и осуществлять действенную систему материального стимулирования работников, которая тесно связана с важнейшими итогами хозяйственной деятельности организации и экономией средств и ресурсов;
- разрабатывать и проводить мероприятия, которые направлены на совершенствование морального климата в коллективе, что в результате скажется на росте производительности их труда;
- проводить непрерывный контроль за условиями транспортировки и хранения готовой продукции и сырья;
- проводить целесообразную ценовую политику, которая будет дифференцирована по отношению к конкретным категориям потребителей.

Таким образом, в первой главе были рассмотрены стандарты по формированию финансовых результатов, сущность и виды финансовых результатов, а также их составляющие. В результате можно сделать вывод, что изучение финансовых результатов занимает важное место в функционировании финансово-хозяйственной деятельности, так как позволяет оценить эффективность работы всего предприятия, что помогает принимать оптимальные управленческие решения и рационально планировать деятельность организации.

2 Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия ООО «Макдоналдс»

2.1 Краткая характеристика предприятия ООО «Макдоналдс»

Общественное питание, как подсистема народного хозяйства, оказалось в результате рыночных преобразований в экономике Российской Федерации в наиболее сложных условиях, обусловленных спецификой его деятельности. Это актуализирует необходимость совершенствования стратегического управления предприятиями общественного питания.

На большинстве мировых рынках сегмент ресторанного бизнеса (общественного питания) либо стабилен, либо уменьшается.

McDonald's является исключением, так как корпорация, будучи предприятием общественного питания в отличие от конкурентов увеличивает свою долю по причине:

- развития франчайзинга (около 80% ресторанов в мире работают по франшизе);
- удачного позиционирования и реализация стратегии, предусматривающей удачное соотношение цены и качества во всех меню;
- узнаваемости бренда;
- внутренней чистотой предприятий общепита и прилегающей территории;
- привлечение внимания публики за счет обновлений на предприятии.

ООО «Макдоналдс» г. Тольятти, это ресторан сети ресторанов быстрого питания «Макдоналдс».

История создания и развития «Макдоналдса» является не такой гладкой, как все привыкли думать. Даже у этого рыночного «гиганта» были сложные времена. Филиалы открывались с бешеной скоростью, закусочные пользовались спросом, только прибыль никак не хотела расти. Денег не хватало даже выдать зарплаты менеджерам. Крок обещал им 30% акций своей

компании, а 22% он гарантировал страховщикам за возврат займа в полтора миллиона долларов. Именно этой суммы Рэю не хватало для того, чтобы

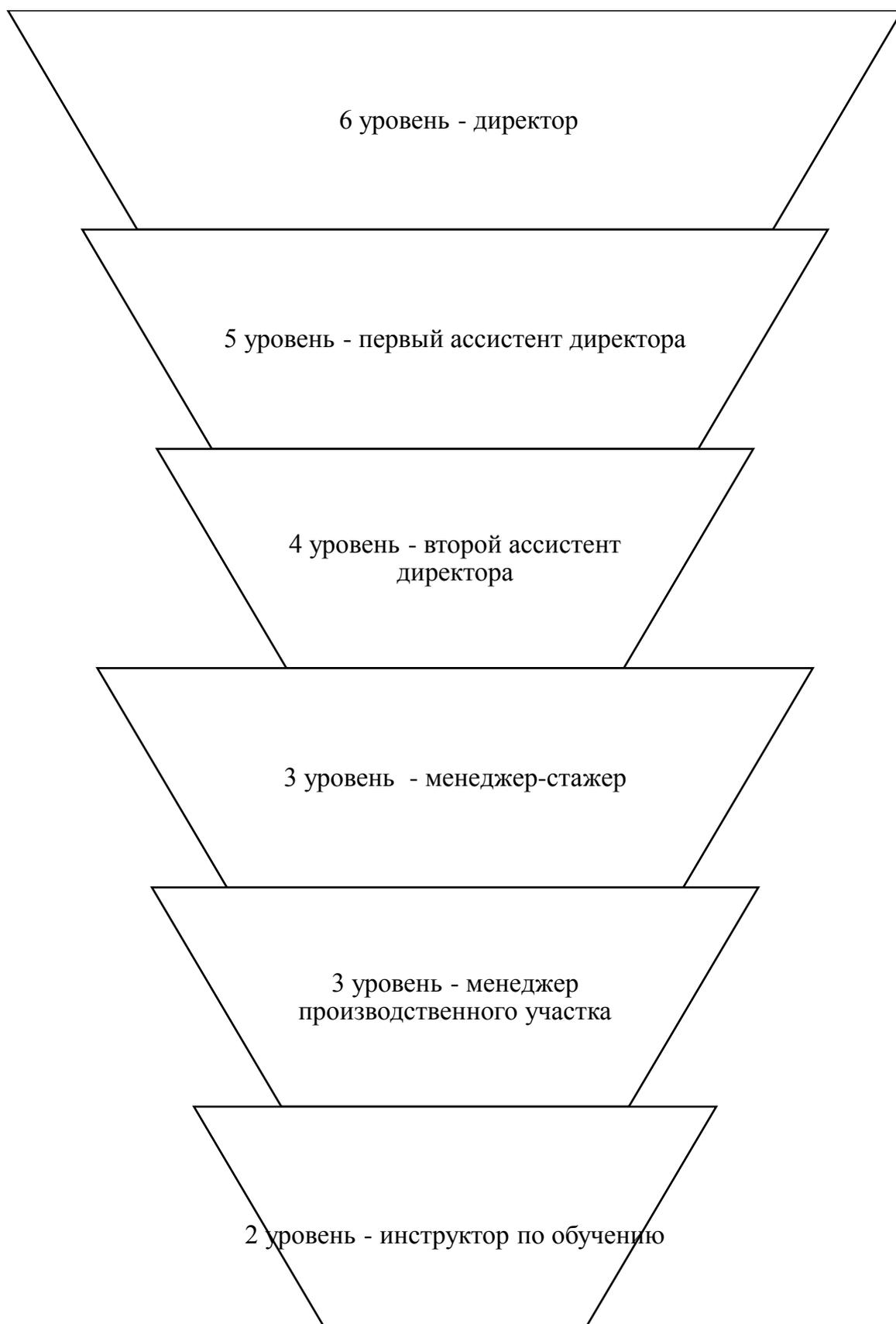


Рис. 2. Структура управления рестораном «Макдоналдс» в городе Тольятти

выкупить имя братьев Макдональдов. Всего они попросили 2,7 миллиона долларов.

На рисунке 2 представлена структура управления рестораном «Макдоналдс» в городе Тольятти.

К 1975 году состояние Рэймонда Крока оценивалось в 340 миллионов долларов, однако он не успокаивался. До самой смерти участвовал в делах своего детища. История компании «Макдоналдс» поистине уникальна. Один человек благодаря своему таланту и трудоспособности создал фирму, где годовой оборот оценивается в миллиарды долларов.

Преимущества организационной структуры «Макдоналдс»: строгая иерархия уровней управления, при которой действия нижестоящего звена управления контролируются вышестоящим; формальная обезличенность руководи.

Проведем анализ технико-экономических показателей деятельности предприятия ООО «Макдоналдс».

Для начала проведем анализ объема реализованной продукции и себестоимости предприятия ООО «Макдоналдс» (см. табл. 2.).

Таблица 2

Анализ объема реализованной продукции ООО «Макдоналдс» за период 2015-2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения 2016/2015		Изменения 2017/2016	
				+/-	%	+/-	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от реализации	110 307	136 557	137 462	26 250	12 3,80	90 5	100,6 6

Согласно таблицы 2, выручка от реализации имеет тенденцию к увеличению.

Далее проведем анализ себестоимости (см. табл. 3).

Согласно таблицы 3, себестоимость за анализируемый период имеет тенденцию к снижению. За период 2015-2017 гг. себестоимость снизилась на

1,05%, что является положительным моментом в деятельности предприятия, в результате чего в 2017 году затраты на 1 рубль реализованной продукции составили 0,73 руб., что на 19,78% меньше по сравнению с 2015 годом.

Таблица 3

Анализ себестоимости и затрат на 1 рубль реализованной продукции за период 2015-2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения 2016/2015		Изменения 2017/2016	
				+/-	%	+/-	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от реализации	110 307	136 557	137 462	26 250	12 3,80	90 5	100, 66
Себестоимость	100 519	979 02	994 62	- 2617	97 ,40	15 60	101, 59
Затраты на 1 руб. реализованной продукции	0,9 1	0,7 2	0,7 3	- 0,19	79 ,12	0, 01	101, 39

Проанализируем статьи затрат производства (см. табл. 4).

Таблица 4

Анализ себестоимости ООО «Макдоналдс» за период 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Уд. вес. 2015 г.	Уд. вес. 2016 г.	Уд. вес. 2017 г.	Изменения 2017/2015		
							+/-	%	Уд. вес.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Материалы основные и вспомогательные	76145,2	73874,2	72819,7	75,75	76,09	73,21	-3325,5	95,63	-2,54
Заработная плата	7056	7236	7541	7,02	7,45	7,58	485,0	106,87	0,56
Отчисления на соц. нужды	2116,8	2170,8	2262,3	2,11	2,24	2,27	145,5	106,87	0,17
Расходы на эксплуатацию и содержание оборудования	1693	2852	2962	1,68	2,94	2,98	1269,0	174,96	1,29
Общехозяйственные расходы	9856	7568	9657	9,81	7,79	9,71	-199,0	97,98	-0,10
Внепроизводственные расходы	3652	4201	4220	3,63	4,33	4,24	568,0	115,55	0,61

Итого:	100519	97902	99462	100	100,83	100,0	-1057	98,95	0,00
--------	--------	-------	-------	-----	--------	-------	-------	-------	------

Таким образом, согласно таблицы 4, себестоимость за анализируемый период снизилась на 1,05%. Наибольший удельный вес в структуре себестоимости занимают основные и вспомогательные материалы. Их доля в 2017 году составила 73,21%, что на 2,54% меньше по сравнению с 2015 годом. Удельный вес заработной платы составил 7,58% в 2017 году, что на 0,56% меньше по сравнению с 2015 годом. В связи со снижением удельного веса заработной платы, удельный вес отчислений на социальные нужды от основной заработной платы снизился на 0,17%. Расходы на эксплуатацию и содержание оборудования увеличились на 74,96% и составили 2962 тыс. руб.

В таблице 5 представлены данные для анализа прибыли от продаж предприятия ООО «Макдоналдс».

Таблица 5

Анализ прибыли от реализации за период 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатель	Валовая прибыль	Коммерческие расходы	Управленческие расходы	Прибыль от реализации
1	2	3	4	5
2015	32870	6194	16888	9788
2016	38655	8634	14280	15741
2017	38000	9045	20045	8910
Абсолютное изменение показателя	5130	2851	3157	-878
Темп роста, %	115,61	146,03	118,69	91,03

В соответствии таблицы 5 по показателю «управленческие расходы» произошло увеличение. В 2017 году управленческие расходы увеличились на 18,69% и составили 20045 тыс. руб. Коммерческие расходы в 2017 году коммерческие расходы увеличились на 46,03%. Увеличение коммерческих и управленческих расходов является негативным моментом в деятельности предприятия и снижает показатель прибыли от реализации.

Далее проанализируем чистую прибыль предприятия ООО «Макдоналдс» (см. табл. 6).

Анализ чистой прибыли предприятия, тыс. руб.

Наименование показателя	2015 год (тыс. руб.)	2016 год (тыс. руб.)	2017 год (тыс. руб.)	Абсолютное изменение показателя (тыс. руб.)	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6
Проценты к получению	2618	744	859	-1759	32,81
Проценты к уплате	4835	2327	416	-4419	8,60
Прочие доходы	500	7838	2045	1545	409,00
Прочие расходы	6107	2737	5579	-528	91,35
Прибыль (убыток) до налогообложения	1964	19259	5819	3855	296,28
Текущий налог на прибыль	2806	4088	1665	-1141	59,34
Чистая прибыль	475	15280	4746	4271	999,16

Чистая прибыль в 2017 году увеличилась на 899,16% и составила 4746 тыс. руб., данное увеличение произошло в результате снижения процентов к уплате на 91,4%, увеличения прочих доходов на 309%.

Следовательно, прибыль до налогообложения так же увеличилась на 96,28%, что является положительным моментом в деятельности организации.

Далее проанализируем показатель производительности труда (см. табл.7).

Анализ производительности труда на предприятии ООО «Макдоналдс»

Наименование показателя	2015 год (тыс. руб.)	2016 год (тыс. руб.)	2017 год (тыс. руб.)	Абсолютное изменение показателя (тыс. руб.)	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6
Выручка от реализации	110307,00	136557,00	137462,00	27155,00	124,62
Среднесписочная численность персонала	48,00	50,00	51,00	3,00	106,25
Производительность труда	2298,06	2731,14	2695,33	397,27	117,29

Согласно таблицы 7, производительность труда имеет тенденцию к увеличению. За анализируемый период производительность труда увеличилась на 17,29%, что является положительным моментом в деятельности предприятия.

В целом предприятие ООО «Макдоналдс» развивается не без проблем, о чем свидетельствует нестабильность экономических показателей.

2.2 Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия ООО «Макдоналдс»

Достижение поставленных целей предприятием в заданный срок завершает виток развития организации и в то же время создает необходимость планирования следующего этапа жизнедеятельности. Достигая высоких финансовых результатов, организация тем самым закрепляет за собой право присутствовать на рынке, повышает инвестиционную привлекательность и укрепляет связи с внешними субъектами хозяйственных отношений. В этом заключается необходимость и целесообразность исследования экономического содержания финансовых результатов, постановка задач и определение методов и основных направлений проведения исследования финансовых итогов деятельности предприятия.

Достижение предприятием планируемого финансового результата деятельности означает, что направление развития руководством определено верно и продукция организации заняла свое место на рынке. Конечным итогом проявления активности организации на рынке товаров и услуг за прошедший период является прибыль, то есть те средства, которые остаются в пользовании организацией после вычета из суммы доходов все понесенные на производство и реализацию продукции расходы, сумму погашения кредитных обязательств и выплаты дивидендов инвесторам. Оставшуюся в распоряжении предприятия прибыль можно вложить в дальнейшее развитие организации.

Таблица 8

Анализ финансовых результатов производственно-коммерческой
деятельности предприятия ООО «Макдоналдс»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения 2016/2015		Изменения 2017/2016	
				+/-	Темп роста, %	+/-	Темп роста, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	110307	136557	137462	26250	123,80	905	100,66
Себестоимость продаж	-77437	-97902	-99462	-20465	126,43	-1560	101,59
Валовая прибыль (убыток)	32870	38655	38000	5785	117,60	-655	98,31
Коммерческие расходы	-6194	-8634	-9045	-2440	139,39	-411	104,76
Управленческие расходы	-16888	-14280	-20045	2608	84,56	-5765	140,37
Прибыль (убыток) от продаж	9788	15741	8910	5953	160,82	-6831	56,60
Проценты к получению	2618	744	859	-1874	28,42	115	115,46
Проценты к уплате	-4835	-2327	-416	2508	48,13	1911	17,88
Прочие доходы	500	7838	2045	7338	1567,60	-5793	26,09
Прочие расходы	-6107	-2737	-5579	3370	44,82	-2842	203,84
Прибыль (убыток) до налогообложения	1964	19259	5819	17295	980,60	-13440	30,21
Текущий налог на прибыль	-2806	-4088	-1665	-1282	145,69	2423	40,73
Изменение отложенных налоговых обязательств	1317	109	222	-1208	8,28	113	203,67
Изменение отложенных налоговых активов	0	0	370	0	0,00	0	0,00

На таком своеобразном перепутье организации необходимо провести анализ своих финансовых результатов, чтобы получить исчерпывающую информацию о своем текущем состоянии, исправить выявленные недостатки и определить объем ресурсов, на который стоит рассчитывать при планировании дальнейшей деятельности предприятия.

С целью получения наиболее полного представления о динамике финансовых результатов деятельности ООО «Макдоналдс» все данные представлены в сопоставимых ценах, сложившихся на конец 2017 г.

Объем реализации продукции – определяется оплаченной продукцией.

Проведем анализ финансовых результатов производственно-коммерческой деятельности предприятия ООО «Макдоналдс» (см. табл. 8).

Динамика выручки от реализации за период 2015-2017 гг. представлена на рисунке 3.

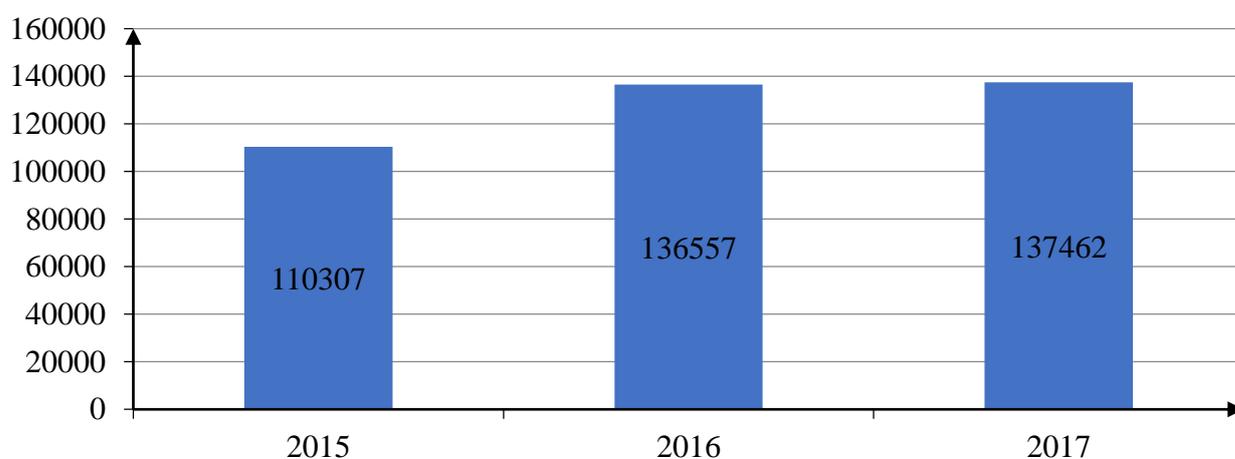


Рис. 3. Анализ объема реализации услуг, тыс. руб.

Согласно таблицы 8 и рис. 3 видно, что за анализируемый период произошло увеличение объема реализации продукции на 24,62% или 27 155 тыс. руб., что говорит об увеличении спроса на продукцию предприятия.

Далее проведем анализ себестоимости и затрат на 1 рубль реализованной продукции (см. рис 4). Себестоимость за анализируемый период имеет тенденцию увеличению. За период 2015-2017 гг. себестоимость увеличилась на 28,44%, что является отрицательным моментом в деятельности предприятия.

Затраты на 1 рубль реализованной продукции в 2017 году составили 0,73 руб., что по сравнению с 2015 годом больше на 4,29%.

Далее проанализируем валовую прибыль предприятия ООО «Макдоналдс» (см. рис. 5).

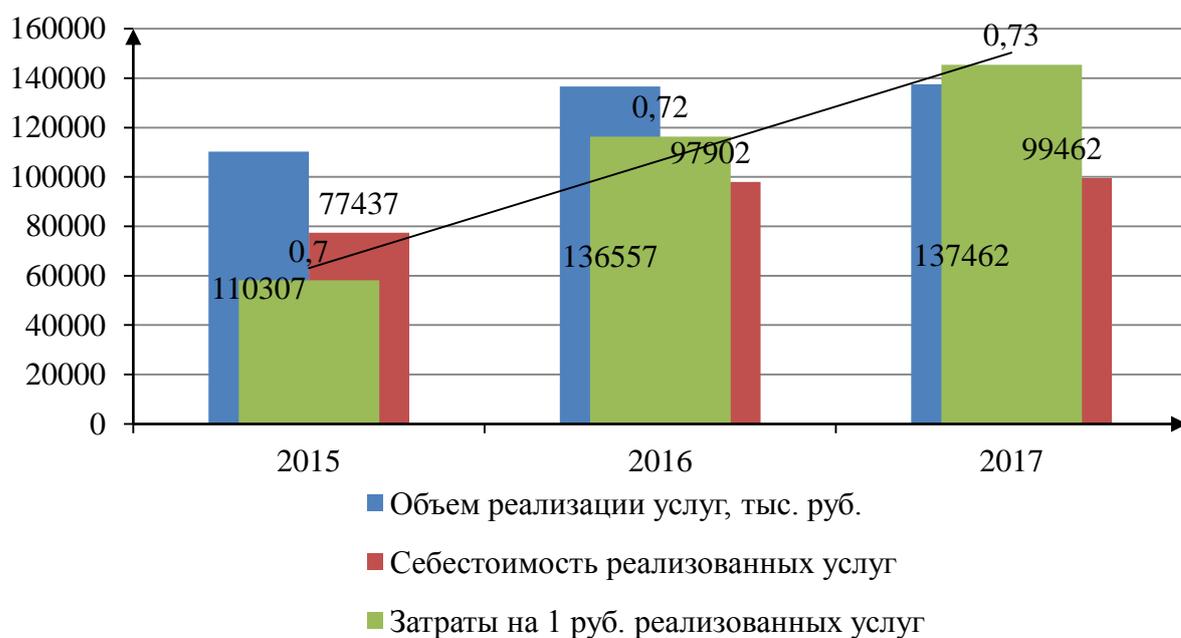


Рис. 4. Анализ себестоимости продукции и затрат на 1 руб. реализованной продукции

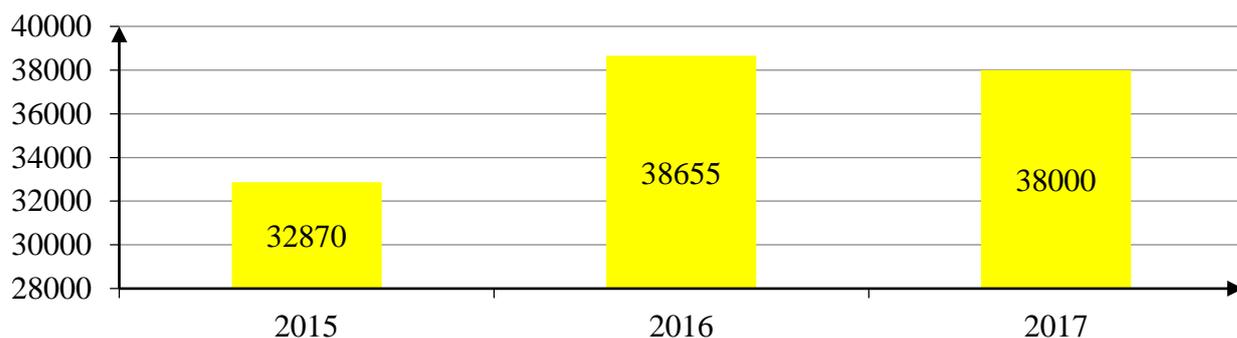


Рис. 5. Анализ валовой прибыли, тыс. руб.

Согласно табл. 8 и рисунку 5 валовая прибыль в 2016 году валовая прибыль увеличилась на 17,6% в результате увеличения выручки от реализации и снижения себестоимости. В 2017 году валовая прибыль снизилась на 1,69%, в связи с тем, что темп роста себестоимости превысил темп роста выручки от реализации.

В целом за анализируемый период 2015-2017 гг. валовая прибыль увеличилась на 15,61%.

Далее проведем анализ прибыли от реализации (см. рис. 6).

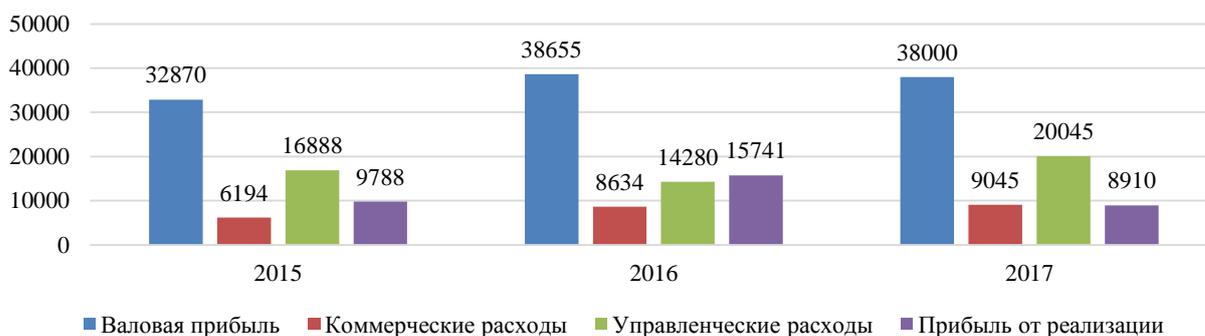


Рис. 6. Анализ прибыли от реализации, тыс. руб.

В соответствии с рисунком 6 по показателю «управленческие расходы» произошло увеличение. В 2017 году управленческие расходы увеличились на 18,69% и составили 20045 тыс. руб. Коммерческие расходы в 2017 году коммерческие расходы увеличились на 46,03%. Увеличение коммерческих и управленческих расходов является негативным моментом в деятельности предприятия и снижает показатель прибыли от реализации.

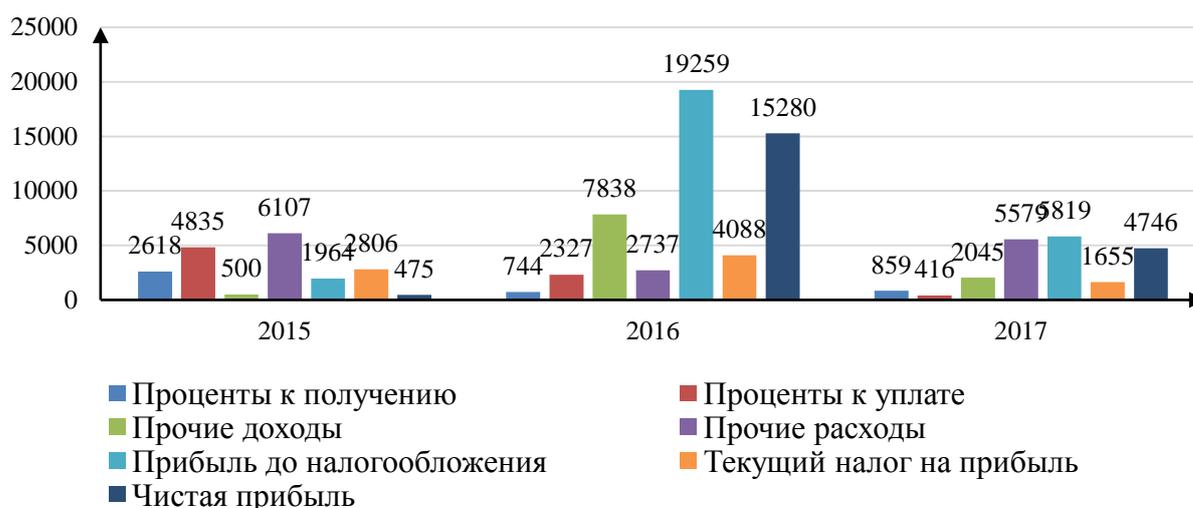


Рис. 7. Анализ чистой прибыли, тыс. руб.

Согласно рис. 7 прибыль до налогообложения так же увеличилась на 96,28%, что является положительным моментом в деятельности организации.

Чистая прибыль в 2017 году увеличилась на 899,16% и составила 4746 тыс. руб., данное увеличение произошло в результате снижения процентов к уплате на 91,4%, увеличения прочих доходов на 309%.

Проведем расчет индекса товарооборота, цен, объема продаж.

Исходные данные для расчета представлены в таблице 9.

Исходные данные для расчета индекса товарооборота, цен, объема
продаж

Наименование	Кол-во, q ₀	Цена, p ₀	Кол-во, q ₁	Цена, p ₁	p ₀ q ₁	q ₁ p ₀	p ₀ q ₀	p ₁ q ₁
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сандвичи	56874	0,2	37068	0,23	7413,6	13081,02	11375	8526
Ролл	52896	0,138	42301	0,164	5837,538	8674,944	7300	6937
Куриные крылышки	48652	0,171	39568	0,182	6766,128	8854,664	8319	7201
Большие креветки	45698	0,142	44525	0,16	6322,55	7311,68	6489	7124
Картофель фри	158965	0,08	157896	0,1	12631,68	15896,5	12717	15790
Салаты	4568	0,184	5896	0,2	1084,864	913,6	841	1179
Десерты	10562	0,74	10200	0,95	7548	10033,9	7816	9690
Молочные коктейли	8745	0,98	8485	0,109	8315,3	953,205	8570	925
Напитки	101698	0,58	102568	0,7	59489,44	71188,6	58985	71798
Чай	5689	0,69	6985	0,7	4819,65	3982,3	3925	4890
Кофе	8744	0,95	9412	0,105	8941,4	918,12	8307	988
Соусы	95666	0,02	96595	0,025	1931,9	2391,65	1913	2415
Итого					131102	144200	136 557	137462

$$\text{Рассчитаем индекс товарооборота} = \frac{p_1q_1}{p_0q_0} = \frac{137462}{136557} = 1,01,$$

$$\text{Индекс цен (по методу Ласпейреса)} = \frac{p_1q_0}{p_0q_0} = \frac{144200}{136557} = 1,06,$$

$$\text{Индекс объема (по методу Ласпейреса)} = \frac{p_0q_1}{p_0q_0} = \frac{131102}{136557} = 0,96$$

Таким образом, абсолютное изменение товарооборота в целом составит:

$$137462 - 136557 = 905 \text{ тыс. руб.}$$

Абсолютное изменение товарооборота за счет изменения цен:

$$137462 - 131102 = 6360 \text{ тыс. руб.}$$

Абсолютное изменение товарооборота за счет изменения объема:

$$131102 - 136557 = -5455 \text{ тыс. руб.}$$

Увеличение товарооборота на 6360 тыс. руб. произошло в результате изменения цен и снижение на 5455 тыс. руб. в результате снижения объема продаж.

Далее проведем факторный анализ валовой прибыли (см. табл. 10).

Таблица 10

Факторный анализ валовой прибыли

Показатель	Выручка от реализации	Себестоимость	Прибыль от продаж
1	2	3	4
На начало периода	136557	97902	38655
На начало периода фактически реализованная продукция	144200	104337	39863
На конец периода	137462	99462	38000

Согласно таблицы 10, прибыль снизилась на

$$38000-38655=-655 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение суммы прибыли за счет:

1. объема реализации продукции:

$$\Delta П(V) = 40819,68-38655 = 2164,68 \text{ тыс. руб.}$$

2. структуры товарной продукции:

$$\Delta П (\text{уд. в.}) = 39863-40819,68 = -956,68 \text{ тыс. руб.}$$

3. средних цен реализации:

$$\Delta П(\text{ц})=33125-39863 = -6738 \text{ тыс. руб.}$$

4. себестоимости:

$$\Delta П (\text{с. с.}) = 38000-33125 = 4875 \text{ тыс. руб.}$$

Общее изменение прибыли от данных факторов находится как суммирование полученных результатов:

$$\Delta П=2164,68-956,68-6738+4875=-655 \text{ тыс. руб.}$$

С помощью трехфакторной модели рассчитаем отклонение суммы прибыли от реализации продукции вследствие изменения:

- а) средних цен реализации:

$$\Delta П(p)=\sum(q_1p_1-q_1z_1)-\sum(q_1p_0-q_1z_1)$$

$$\Delta П(p)= (137462-99462) - (144200-99462) =-6738 \text{ тыс. руб.}$$

- б) себестоимости единицы продукции:

$$\Delta\Pi(z)=\sum(q_1p_0-q_1z_1)-\sum(q_1p_0-q_1z_0)$$

$$\Delta\Pi(z)= (144200-99462) -(144200-104337) =4875 \text{ тыс. руб.}$$

в) количества реализованной продукции:

$$\Delta\Pi(q)=\sum(q_1p_0-q_1z_0)-\sum(q_0p_0-q_0z_0)$$

$$\Delta\Pi(q)= (144200-104337) - (136557-97902) =1208 \text{ тыс. руб.}$$

Взаимосвязь:

$$\Delta\Pi=\Delta\Pi(p)+\Delta\Pi(z)+\Delta\Pi(q)=-6738+4875+1208=-655 \text{ тыс. руб.}$$

2.3 Факторный анализ прибыли и рентабельности ООО «Макдоналдс»

Исходные данные для факторного анализа представлены в таблице 11.

Таблица 11

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции,
тыс. руб.

Показатель	Выручка	Себестоимость	Коммерческие расходы	Управленческие расходы	Прибыль от продаж	Индекс цен	Объем реализации в сопоставимых ценах
1	2	3	4	5	6		8
Базисный период 2016 г.	1 36557	9790 2	863 4	1428 0	1 5741	,00	13655 7
Отчетный период 2017 г.	1 37462	9946 2	904 5	2004 5	8 910	,20	11455 2
Абсолютное изменение, тыс. руб.	9 05	1560	411	5765	- 6831	0,2	-22005
Относительное изменение, %	0, 66	1,59	4,76	40,37	5 6,60		83,89

Определим влияние факторов на сумму прибыли ООО "Макдоналдс" следующим образом.

1. Влияние объема продаж на прибыль определим как: изменение объема продаж умножим на прибыль предыдущего периода.

Объем продаж в базисных ценах:

$$137462/1,2=114552 \text{ тыс. руб.}$$

Объем продаж с учетом изменений:

$$114552/136557*100\%-100\%=-16,1\%.$$

Прибыль от продажи продукции опустилась за счет снижения объема продажи продукции:

$$15741 * (-16,1\%) = -2537 \text{ тыс. рублей.}$$

2. Расходы ООО "Макдоналдс" на производство или покупку товара:

– выручка от продажи отчетного периода в ценах базисного периода 137462 тыс. рублей;

– фактически реализованная продукция по базисной себестоимости:

$$97902*83,9\% = 82140 \text{ тыс. рублей;}$$

– управленческие расходы базисного периода 14280 тыс. рублей;

– коммерческие расходы базисного периода 8634 тыс. рублей.

Прибыль отчетного периода по базисной себестоимости:

$$114552-82140-8634-14280=9498.$$

Таким образом, влияние ассортимента на прибыль равна

$$9498-(15741*0,839) =-3692 \text{ тыс. руб.}$$

3. Влияние изменения управленческих и коммерческих расходов на прибыль компании.

За счет увеличения размера коммерческих расходов прибыль снизилась на 411 тыс. рублей (9045-8634), а за счет увеличения размера управленческих расходов – на 5765 тыс. рублей (20045-14280).

4. Влияние на прибыль изменение себестоимости:

$$97902*0,839 - 99462 = -17336 \text{ тыс. рублей.}$$

Себестоимость реализованной продукции увеличилась, следовательно, прибыль от продажи продукции снизилась на ту же сумму.

5. Определение влияния цен реализации продукции на изменение прибыли:

$$137462- 114552 = 22910 \text{ тыс. рублей.}$$

Полученные данные сведем в таблицу 12.

Таблица 12

Расчет факторных влияний на прибыль от продаж

Влияние объема продаж на прибыль	Влияние ассортимента реализованной продукции	Влияние изменения себестоимости	Влияние изменения коммерческих расходов	Влияние изменения управленческих расходов	Влияние цен реализации	Совокупное влияние факторов
1	2	3	4	5	6	7
2537	3692	17336	-411	-5765	229 10	-6831

Увеличение себестоимости, коммерческих и управленческих расходов отрицательно повлияло на сумму прибыли от продаж, при этом данное воздействие компенсировалось увеличением цен.

Для анализа финансовых результатов рационально использовать методику анализа безубыточности.

Для этого все расходы по обычным видам деятельности стоит разделить на постоянные и переменные (см. табл. 13).

Таблица 13

Постоянные и переменные издержки ООО «Макдоналдс» за период 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное изменение, тыс. руб.
1	2	3	4	5
Постоянные издержки	10865,8	12258,8	12765,3	1899,5
Переменные издержки	89653,2	85643,2	86696,7	-2956,5
Итого	100519	97902	99462	-1057

В таблице 14 представлены показатели обеспечения безубыточной работы ООО «Макдоналдс».

Показатели обеспечения безубыточной работы
ООО «Макдоналдс» за 2015-2017 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение
	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5
1. Выручка фактическая	110307	136557	137462	27155,00
2. Переменные издержки	89653,2	85643,2	86696,7	-2956,50
3. Уровень переменных издержек, %	0,81	0,63	0,63	-0,18
4. Маржинальный доход	20653,8	50913,8	50765,3	30111,50
5. Постоянные издержки	10865,8	12258,8	12765,3	1899,50
6. Прибыль от продаж	9788	38655	38000	28212,00
7. Выручка безубыточная	58031,64	32879,59	34565,81	-23465,83
8. Коэффициент покрытия постоянных затрат	0,19	0,37	0,37	0,18
9. Запас финансовой прочности	52274,49	103674,07	102519,16	50244,67
10. Запас финансовой прочности, %	47,39	75,92	74,58	27,19

Из табл. 14 видно, что предприятие, без риска получения убытка, могло допустить снижение выручки на 30%.

Проведем анализ рентабельности (см. табл. 15).

Таблица 15

Анализ рентабельности предприятия за период 2015-2017 гг.

Показатели	Выручка	Прибыль от продаж	Чистая прибыль	Среднегодовая сумма активов	Среднегодовая стоимость оборотных активов	Рентабельность активов по чистой прибыли	Рентабельность оборотных активов по чистой прибыли	Рентабельность продукции	Рентабельность продаж по прибыли от продаж	Рентабельность продаж по чистой прибыли
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2015	110307	9788	475	70151	62971	0,68	0,75	9,74	8,87	0,43
2016	136557	15741	15280	47984	39592	31,84	38,59	16,08	11,53	11,19
2017	137462	8910	4746	62076	46197	7,65	10,27	8,96	6,48	3,45
Абс. Изм.	27155	-878	4271	-8075	-16774	6,97	9,52	-0,78	-2,39	3,02
Отн. Изм.	124,62	91,03	999,16	88,49	73,36	x	x	x	x	x

Исходя из таблицы 15 очевидно, что рентабельность активов в 2017 году по чистой прибыли увеличилась на 6,97% и составила 7,65%. Данное снижение свидетельствует об увеличении эффективности работы и должно рассматриваться как индикатор, сигнализирующий о том, что работа менеджмента компании недостаточно продуктивна.

Рентабельность продукции 2017 году снизилась на 0,78% и составила 8,96%. Снижение рентабельности продукции свидетельствует о снижении эффективности продаж.

Рентабельность продаж по прибыли от продаж 2017 году снизилась на 2,39% и составила 6,48%. Снижение данного показателя свидетельствует о неэффективности взаимодействия логистики и маркетинга на предприятии ООО «Макдоналдс».

В целом можно сказать, что показатели рентабельности низкие, несмотря на увеличения объемов реализации. Снижение показателей рентабельностей обусловило значительное увеличение коммерческих и управленческих расходов, которые снизили прибыль от реализации.

Несмотря на то, что происходит ежегодное увеличение объема реализованной продукции, на удивление наблюдается увеличение себестоимости, коммерческих и управленческих расходов, что негативно влияет на прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому, ООО «Макдоналдс» необходимо разработать мероприятия по снижению себестоимости и увеличению рентабельности продаж и производства продукции.

В результате проведенного анализа финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Макдоналдс» были выявлены следующие проблемы:

1. Увеличение себестоимости;
2. Увеличение коммерческих расходов;
3. Снижение прибыли от продаж;
4. Снижение показателей рентабельности.

3 Мероприятия по повышению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия ООО «Макдоналдс»

3.1 Мероприятия по повышению финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Макдоналдс»

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия предназначен, в первую очередь, для получения важнейших данных, которые формируют объективную сопоставимую с реальностью картину финансового состояния анализируемого субъекта, а именно уровня его прибыли или убытка, информацию об изменении в структуре активов и пассивов, а также данные по кредиторской и дебиторской задолженностям.

В последствии, данная информация предоставляется на рассмотрение руководству и финансово-экономическому отделу для анализа и выявления факторов, которые повлекли изменение финансовых показателей, с последующим составлением измененного, с учетом полученных данных, бизнес-плана, а также для разработки мероприятий по максимизации прибыли.

В процессе анализа финансовых результатов поднимаются следующие задачи: необходимо разработать механизм для снабжения необходимой достоверной и оперативной информацией заинтересованным лицам; провести профессиональный анализ и оценку уровня прибыли в абсолютных и относительных показателях; требуется анализировать взаимозависимость затрат, объема производства и прибыли для максимизации этой величины; необходимо прогнозирование финансовых результатов и разработка мероприятий по их достижению.

Решение данных задач устремленно на изучение механизмов образования прибыли, анализ ее распределения и использование в интересах руководства предприятия.

Проблема получения положительного финансового итога (т.е. прибыли) актуальна как для отдельной организации, так и в целом для финансовой системы страны.

За счет финансового результата реализуется финансирование мероприятий по социально-экономическому и научно-техническому развитию организаций, повышение фонда оплаты труда сотрудников. Также, финансовый результат косвенным образом воздействует на темпы экономического развития отдельных регионов, государства в целом, увеличение их коллективного богатства, поскольку, большая часть финансовых ресурсов страны формируется за счет бюджетных отчислений от прибыли.

Очевидно, вопрос улучшения финансовых результатов деятельности предприятия имеет огромное значение в его производственной политике.

Мероприятие 1. Снижение себестоимости за счет сотрудничества с сетью заправок «Лукойл» для обеспечения автопарка ООО «Макдоналдс» топливом и экономии расходов на ГСМ.

ООО «Макдоналдс» имеет распределительный центр в Московской области. Оттуда продукция для приготовления продуктов питания поступает уже непосредственно в ресторан. Машины загружаются и распределяются по городам.

Предлагается приобрести топливную карту Лукойл.

Топливные карты «ЛУКОЙЛ» помогают решить актуальные для каждого предприятия вопросы по обеспечению своего автопарка топливом и экономии расходов на ГСМ, планировать и контролировать потребление топлива и заправляться на выгодных условиях.

Программа Топливной карты позволяет получать скидки на топливо, в зависимости от объемов выборки. Можно выбрать предоплатную или кредитную схему работы. В рамках контракта, вне зависимости от количества карт, используется единый счет. Доступ к Личному кабинету позволяет управлять картами в режиме онлайн, контролировать текущий баланс средств на счете, управлять географией заправок по сумме и видам топлива.

Преимущества Топливной карты «Лукойл»:

1. Высокая степень защиты карты, безопасность денежных средств.

2. Более 4 000 АЗС в РФ и за рубежом.
3. Гибкая тарифная программа и скидки.
4. Комплексные решения для бизнеса.
5. Управление в режиме онлайн.
6. Единый счет на все карты.
7. Круглосуточная поддержка.

С Топливными картами «ЛУКОЙЛ» можно сэкономить до 40%:

- до 7% на качестве топлива: за счет снижения удельного расхода топлива и увеличения ресурса двигателя;
- до 5% на оптимизации маршрутов: удобное расположение сети АЗС «Лукойл» и партнеров позволяет спланировать оптимальный маршрут;
- 3% на управлении в режиме онлайн: отражение транзакций и баланса по договору в Личном кабинете в режиме реального времени позволяет контролировать расходы и планировать платежи;
- 2% на информационной безопасности: технологии системы защищают от хищений денежных средств;
- 1% на информационном сопровождении: благодаря круглосуточной поддержке можно получить ответы на все вопросы в любое удобное для вас время;
- до 10% на скидках на топливо: чем больше заправляться, тем выше скидка;
- 18% на возмещении НДС: предоставляется полный пакет бухгалтерской отчетности, на основании которой происходит уменьшение налоговых платежей.

Обслуживание по топливной карте составляет 6000 руб. в год.

Таким образом, предполагается, что за счет оформления топливной карты, переменные затраты ООО «Макдоналдс» снизятся на 14%.

Мероприятие №2. Закупка энергосберегающего оборудования.

Постоянное и непрекращающееся потребление энергетических ресурсов, увеличивает тарифы на электроэнергию, заставляя предприятия принимать меры по энергосбережению.

Оборудование, используемое на предприятии в табл. 16.

Таблица 16

Техническая характеристика и расчет периодически действующего оборудования

Марка	Габариты, мм	Потребляемая мощность (кВт/ч)
1	2	3
Моечная машина СП102	2000x1700x2000	30
Гриль QSR	1200x1400x1000	60
Гриль Taylor	1300*1500*1000	80
Кофе машина Franke	600*1000*800	30
Гостер Roundup MT-12	500*800*600	32
Оборудование для готовки яиц RoundupES-1200	500*700*500	42
Фритюрница Frymaster	730x1350x1600	26
Фризер Taylor C606	1630x1400*2100	58
Оборудование для изготовления коктейлей MultiplexMS-8	1800*1000*1800	45

Предлагается заменить гриль Taylor на гриль Garland.

Для жарки котлет необходимо использовать большие грили Garland. Прелесть гриля в том, что эти скоростные машины имеют контактный тип жарки продукта с двух сторон одновременно. Таким образом, не нужно переворачивать котлету и этим сокращается процесс приготовления в 2 раза по сравнению с обычными грилями.

К тому же, грили Garland имеют автоматическое поднимание верхней контактной части при готовности. Это позволяет всего одному человеку быть задействованным сразу на нескольких процессах готовки.

В таблице 17 представлена характеристика оборудования Garland XE24.

Характеристика оборудования Garland XE24

Марка	Основные характеристики	Габариты, мм	Потребляемая мощность (кВт/ч)
1	2	3	4
Гриль контактный Garland XE24	<ul style="list-style-type: none"> -2 автономные верхние рабочие пластины ш= 28,6 см; -Терморегулятор; -Таймер; -Регулятор толщины продукта; -Автоподнятие/опускание верхней рабочей пластины при начале или завершении процесса готовки; -Программируемый отдельный контролер для каждой зоны нагрева; -Желоб для стока жира с 2-х сторон; -Индикация режима работы; -Материал изготовления: нержавеющая сталь; -4 колесика. 	716*978*1137	17.3

Из таблицы видно, что потребляемая мощность оборудования Garland XE24 меньше на 78,38%.

Мероприятие №3. Стимулирование сбыта с помощью внедрения акции Автоклуб Макдоналдс.

Товар дня – это товар, который на короткое время становится как бы героем дня, ему уделяется больше внимания, выделяется самое почетное место в торговом зале, он широко рекламируется и привлекает покупателей хорошими скидками.

Однако хочется с самого начала разделить понятия «распродажа» и «товар дня».

На распродажу выставляется сезонный или залежавшийся товар, а также товар с истекающим сроком годности. Цель акции – избавление от товара.

Товар дня – это товар, уже знакомый покупателям и пользующийся у них спросом.

Во-первых, акция позволяет привлечь дополнительное внимание не только к товару, но и к производителю. Здесь все будет зависеть от цели и направленности проводимого мероприятия.

Во-вторых, при условии правильно спланированной акции должен увеличиться объем продаж. Однако если, планируя акцию, ставить только такие цели, то эти мероприятия будут носить краткосрочный характер.

С возвращением прежней цены объем продаж понизится, а внимание покупателей переключится на какой-нибудь другой товар.

Для того чтобы добиваться высоких результатов, надо ставить высокие стратегические цели. Даже такую простую акцию, как «товар дня», можно превратить в глобальную идею привлечения покупателей и повышения покупательской лояльности. А ведь не секрет, что именно эти показатели являются решающими для увеличения прибыльности компании.

Акция «товар дня» может стать хорошим стимулом для привлечения дополнительного потока покупателей и завоевания их лояльности.

При покупке еды через Авто Макдоналдс будет выдаваться карта Автоклуб Макдоналдс. С помощью карты можно участвовать в акции:

Приезжай в Макдоналдс Авто и при каждом заказе от 150 руб. через авто окно получай подарки:

с 01.05.2018 по 31.05.2018 – Газированный напиток 0,4 л.

с 01.06.2018 по 30.06.2018 – Картошка Фри (большая);

с 01.07.2018 по 30.07.2018 – Гамбургер;

с 01.08.2018 по 31.08.2018 – Чизбургер;

с 01.09.2018 по 31.12.2018 – Любой горячий напиток 0,2 л.

Потребитель имеет право на получение продукта, выдаваемого в подарок при каждом последующем визите в Макдоналдс Авто и заказе от 150 руб. Заказ и получение подарка, происходит только в Макдоналдс Авто на окне авто раздачи.

Продукт, выдаваемый в качестве Подарка определяется организатором в одностороннем порядке и указывается на сайте Макдоналдс.

Если потребитель не регистрирует Карту в течение 30 дней с момента ее первого использования, организатор Акции имеет право заблокировать Карту в одностороннем порядке.

Подарок не может быть заменен на другие блюда и напитки или денежным эквивалентом.

Картой можно воспользоваться неограниченное количество раз в течение срока действия Акции.

Предложение действует до 31.12.2018 г. или до окончания подарков в ООО «Макдоналдс».

Акция не действует одновременно с другими специальными предложениями и скидками, в том числе: Бизнес Ланч, Специальные скидочные предложения и др.

ООО «Макдоналдс» оставляет за собой право изменить условия Акции, а также приостановить или прекратить действие Карты без каких-либо обязательств перед клиентом.

Данная акция будет способствовать стимулированию сбыта продукции ООО «Макдоналдс» в авто окне, в результате чего произойдет увеличение финансовых результатов ООО «Макдоналдс».

3.2 Экономическая эффективность предложенных мероприятий

Рассчитаем экономическую эффективность предложенных мероприятий.

Анализ эффективности предложенных мероприятий необходим для руководителей предприятия, с целью оценки эффективности предприятия и последующего планирования.

Мероприятие 1. Снижение себестоимости за счет сотрудничества с сетью заправок «Лукойл» для обеспечения автопарка ООО «Макдоналдс» топливом и экономии расходов на ГСМ.

Показатели экономической эффективности предлагаемого мероприятия представлены в табл. 12.

Существует определенная методика расчета технико-экономических показателей.

Методика расчета технико-экономических показателей (см. табл. 18).

Таблица 18

Методика расчета технико-экономических показателей

Показатель	Расчет, тыс. руб.
1	2
Постоянные затраты до мероприятия	42768,66
Переменные затраты до мероприятия	56693,34
Выручка до мероприятия	137462
Себестоимость после внедрения мероприятия	$(56693,34 - 14\%) / 137462 = 0,35$ руб. Переменные затраты составят: $0,35 * 137462 = 48756,27$ Себестоимость: $48756,27 + 42768,66 = 91524,93$ тыс. руб.

В таблице 19 представлены технико-экономические показатели эффективности внедрения мероприятия.

Таблица 19

Технико-экономические показатели эффективности внедрения мероприятия, тыс. руб.

Показатель	Выручка	Себестоимость,	Валовая прибыль	Коммерческие расходы	Управленческие расходы	Прибыль от реализации	Рентабельность продаж, %
1	2	3	4	5	6	7	8
До внедрения мероприятия	137462	99642,00	38000	9045	20045	8910	6,48
После внедрения мероприятия	137462	91524,93	45937,07	9045	20045	16847,07	12,26
Абсолютные изменения	0	-7937,07	7937,07	0	0	7937,03	5,77
Относительные изменения	100	92,02	120,89	100	100	189,08	X

Как видим, внедрение мероприятия приведет к:

- снижению себестоимости на 7,98%;
- росту рентабельности продаж на 5,77%;

Из этого следует что, является экономически целесообразным внедрение данного мероприятия.

Мероприятие 2. Закупка энергосберегающего оборудования.

Экспертная оценка прироста объема реализации по предлагаемым мероприятиям представлена в таблице 20.

Таблица 20

Экспертная оценка прироста объема реализации

Эксперты	Директор	Экономист	Гл. бухгалтер
1%			
2%	+	+	+
3%			
4%			

Из этого следует, что 2% составляет средняя оценка прироста объема реализации. Существует определенная методика расчета технико-экономических показателей. Методика расчета технико-экономических показателей (см. табл. 21).

Таблица 21

Методика расчета технико-экономических показателей

Показатель	Расчет, тыс. руб.
1	2
Постоянные затраты до мероприятия	42768,66
Переменные затраты до мероприятия	56693,34
Выручка до мероприятия	137462
Выручка после внедрения мероприятия	$2\% + 137462 = 140211,24$ тыс. руб.
Себестоимость после внедрения мероприятия	Переменные затраты на 1 рубль выручки до мероприятия: $56693,34 / 137462 = 0,41$ руб. Переменные затраты составят: $140211,24 * 0,41 = 57827,21$ тыс. руб. Себестоимость: $1120 + 57827,21 + 42768,66 = 101715,87$ тыс. руб.

Затраты на закупку оборудования и транспортировку составят 1120 тыс. руб. Тем самым, мы получаем планируемую себестоимость, которая после внедрения мероприятия составит 101715,87 тыс. руб.

В таблице 22 представлены технико-экономические показатели эффективности внедрения мероприятия.

Таблица 22

Технико-экономические показатели эффективности внедрения мероприятия,
тыс. руб.

Показатель	Выручка	Себестоимость	Валовая прибыль	Коммерческие расходы	Управленческие расходы	Прибыль от реализации	Рентабельность продаж, %
1	2	3	4	5	6	7	8
До внедрения мероприятия	137462	99642,00	38000	9045	20045	8910	6,48
После внедрения мероприятия	140211,24	101715,87	38495,37	9045	20045	9405,37	6,71
Абсолютные изменения	2749,87	2253,87	495,37	0	0	495,37	0,23
Относительные изменения	102,00	102,27	101,30	100,00	100,00	105,56	x

Таким образом, внедрение мероприятия приведет к:

- росту рентабельности продаж на 0,23%;
- увеличению выручки на 2%;

Из этого следует что, внедрение данного мероприятия является экономически целесообразным.

Мероприятие 3. Стимулирование сбыта с помощью внедрения акции Автоклуб Макдоналдс.

Экспертная оценка увеличения выручки от реализации (см. табл. 23).

Экспертная оценка увеличения выручки от реализации

Эксперт	Директор	Бухгалтер	Экономист
1%	+		
2%			
3%		+	
4%			
5%			+

Средняя оценка увеличения выручки от реализации услуг составляет 3%.

Показатели экономической эффективности предлагаемого мероприятия представлены в табл. 25.

Существует определенная методика расчета технико-экономических показателей.

Методика расчета технико-экономических показателей (см. табл. 24).

Методика расчета технико-экономических показателей

Показатель	Расчет, тыс. руб.
1	2
Постоянные затраты до мероприятия	42768,66
Переменные затраты до мероприятия	56693,34
Выручка до мероприятия	137462
Выручка после внедрения мероприятия	$137462 + 3\% = 141585,86$ тыс. руб.
Себестоимость после внедрения мероприятия	Переменные затраты на 1 рубль выручки до мероприятия $56693,34 / 137462 = 0,41$ руб. Переменные затраты составят: $141585,86 * 0,41 = 58394,14$ тыс. руб. Себестоимость: $42768,66 + 58394,14 = 101162,80$ тыс. руб.

Таким образом, рассчитав по методике технико-экономических показателей мы получаем планируемую себестоимость, которая после внедрения мероприятия составит 101162,8 тыс. руб.

В таблице 25 представлены технико-экономические показатели эффективности внедрения мероприятия.

Таблица 25

Технико-экономические показатели эффективности внедрения мероприятия,
тыс. руб.

Показатель	Выручка	Себестоимость,	Валовая прибыль	Коммерческие расходы	Управленческие расходы	Прибыль от реализации	Рентабельность продаж, %
1	2	3	4	5	6	7	8
До внедрения мероприятия	137462	99642,00	38000	9045	20045	8910	6,48
После внедрения мероприятия	141585,86	101162,8	40423,06	9045	20045	11333,06	8,0
Абсолютные изменения	4123,86	1700,80	2423,06	0,00	0,00	2423,06	1,52
Относительные изменения	103,00	101,71	106,38	100,00	100,00	127,19	x

Таким образом, внедрение мероприятия приведет к:росту рентабельности продаж на 1,52%;увеличению выручки на 3%;Значит, внедрение данного мероприятия является экономически целесообразным.Эффективность всего комплекса мероприятий представлена в таблице 26.

Таблица 26

Технико-экономические показатели эффективности внедрения комплекса мероприятий по повышению финансовых результатов предприятия ООО
«Макдоналдс»

Наименование показателя	До внедрения мероприятия	После Внедрения мероприятий	Изменения	
			+/-	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Выручка, тыс. руб.	137462	144335,10	6873,10	105,00
Себестоимость, тыс. руб.	99462	95479,67	-3982,33	96,00
Валовая прибыль, тыс. руб.	38000	48855,43	10855,43	128,57
Коммерческие расходы, тыс. руб.	9045	9045	0,00	100,00

Наименование показателя	До внедрения мероприятия	После Внедрения мероприятий	Изменения	
			+/-	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Управленческие расходы, тыс. руб.	20045	20045	0,00	100,00
Прибыль от реализации, тыс. руб.	8910	19765,43	10855,43	221,83
Рентабельность продаж, %	6,48	13,69	7,21	

Таким образом, проведение всего комплекса проектных мероприятий приведет к увеличению выручки от реализации на 5%, а прибыли от продаж на 121,83%, при этом предполагается увеличение рентабельности продаж на 7,21%.

В результате, можно сделать вывод о том, что технико-экономические показатели проекта имеют положительную динамику, что несомненно является подтверждением экономической целесообразности предлагаемого комплекса мероприятий по повышению финансовых результатов предприятия ООО «Макдоналдс».

Заключение

В результате проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что цель исследования, состоящая в изучении формирования финансовых результатов в целом достигнута.

Выполнение поставленных задач данного проекта позволило получить следующие результаты исследования:

В первой главе были рассмотрены стандарты по формированию финансовых результатов, сущность и виды финансовых результатов, а также их составляющие. В результате можно сделать вывод, что изучение финансовых результатов занимает важное место в функционировании финансово-хозяйственной деятельности, так как позволяет оценить эффективность работы всего предприятия, что помогает принимать оптимальные управленческие решения и рационально планировать деятельность организации.

В результате проведенного исследования второй главы были выявлены следующие результаты:

Несмотря на то, что происходит ежегодное увеличение объема реализованной продукции, на удивление наблюдается увеличение себестоимости, коммерческих и управленческих расходов, что негативно влияет на прибыль и рентабельность предприятия. Поэтому, ООО «Макдоналдс» необходимо разработать мероприятия по снижению себестоимости и увеличению рентабельности продаж и производства продукции.

В результате проведенного анализа финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Макдоналдс» были выявлены следующие проблемы:

1. Увеличение себестоимости
2. Увеличение коммерческих расходов;
3. Снижение прибыли от продаж;
4. Снижение показателей рентабельности.

Мероприятие 1. Снижение себестоимости за счет сотрудничества с сетью заправок «Лукойл» для обеспечения автопарка ООО «Макдоналдс» топливом и экономии расходов на ГСМ.

ООО «Макдоналдс» имеет распределительный центр в Московской области. Оттуда продукция для приготовления продуктов питания поступает уже непосредственно в ресторан. Машины загружаются и распределяются по городам.

Предлагается приобрести топливную карту Лукойл.

Топливные карты «ЛУКОЙЛ» помогают решить актуальные для каждого предприятия вопросы по обеспечению своего автопарка топливом и экономии расходов на ГСМ, планировать и контролировать потребление топлива и заправляться на выгодных условиях.

Мероприятие №2. Закупка энергосберегающего оборудования.

Постоянное и непрекращающееся потребление энергетических ресурсов, увеличивает тарифы на электроэнергию, заставляя предприятия принимать меры по энергосбережению

Предлагается заменить гриль Taylor на гриль Garland

Из таблицы видно, что потребляемая мощность оборудования Garland XE24 меньше на 78,38%.

Мероприятие №3. Стимулирование сбыта с помощью внедрения акции Автоклуб Макдоналдс.

Данная акция будет способствовать стимулированию сбыта продукции ООО «Макдоналдс» в авто окне, в результате чего произойдет увеличение финансовых результатов ООО «Макдоналдс».

Таким образом, проведение всего комплекса проектных мероприятий приведет к увеличению выручки от реализации на 5%, а прибыли от продаж на 121,83%, при этом предполагается увеличение рентабельности продаж на 7,21%.

В результате, можно сделать вывод о том, что технико-экономические показатели проекта имеют положительную динамику, что несомненно является

подтверждением экономической целесообразности предлагаемого комплекса мероприятий по повышению финансовых результатов предприятия ООО «Макдоналдс».

Предполагается внедрение данного мероприятия до конца года, при успешном внедрении, мероприятие может быть продлено.

Предложенный проект мероприятий позволит повысить финансовые результаты ООО «Макдоналдс», в результате чего достигается цель настоящей бакалаврской работы.

Список используемых источников

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 993 с.
2. Дрожжина И.В. Распределение и использование прибыли: учетно-аналитический подход // Сибирская финансовая шк. – 2015. - № 5. – С. 21–26.
3. Ильина Т.В. Прибыль и рентабельность предприятия – основные аспекты// Вестник современных исследований. 2017. - № 1-2(4). - С. 41-50.
4. Кельчевская Н.Р. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат. Учебное пособие для СПО / Наталья РэмовнаКельчевская. - М.: Юрайт, 2018. - 233 с.
5. Климова Н.В. Бухгалтерский финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли // Экон. анализ: теор. и практика. - 2015. - № 1. - С. 2-8.
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие/ Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 364 с.
7. Кофорова Н.М. Проблемы эффективного распределения чистой прибыли предприятия // Упр. экон. системами. – 2016. - № 1. – С. 9.
8. Лысов И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. 2015. - №3. - С.12-18.
9. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие/ Н.П. Любушин. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 448 с.
10. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие /М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2016. – 192 с.
11. Миллер М. Анализ финансовых результатов в условиях применения МСФО / Мария Миллер. - М.: LAP LambertAcademicPublishing, 2018. - 125 с.

12. Рябец П.С., Бондаренко, Т.Н. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия / П. С. Рябец // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. - № 6-4. с. 761-764.
13. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – Москва: Инфра-М, 2016. – 534 с.
14. Саломатина И. О. Взаимосвязь финансовых результатов и денежных потоков в коммерческих организациях // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. - №6. - С.52-56.
15. Саранцева Е.Г. Повышение результативности предпринимательской деятельности предприятий региона на основе операционного анализа прибыли / Е. Г. Саранцева // Регионология. – 2016. - № 1 (94). с. 77-83.
16. Теория экономического анализа: учебник для экономических специальностей / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 534 с.
17. Терехова В. А. Об учете формирования и использования финансового результата // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2017. - №5. - С.75-79.
18. Турманидзе Т. У. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятий: учебник /. – Москва: Экономика, 2016. – 478 с.
19. Урманбекова И.Ф. Улучшение финансового состояния предприятия // Молодой ученый. — 2017. — №17. — С. 391-394.
20. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебное пособие / Г. А. Тактаров, Е. М. Григорьева. – Москва: Финансы и статистика, 2016. – 255 с.
21. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2014. – 638 с.
22. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. 2-е изд., доп. М.: ИНФРА-М, 2017. - 374 с.

23. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – Москва: КноРус, 2015. – 534 с.

24. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / [Н. В. Войтоловский и др.]. – Москва: Юрайт: ИД Юрайт, 2014. – 507 с.

25. Экономический анализ: учебник / [Ю. Г. Ионова и др.]. – Москва: Московская финансово-промышленная академия, 2016. – 426 с.

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 20 17 г.	На 31 декабря 20 16 г.	На 31 декабря 20 15 г.
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1833	1833	1833
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(0)	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	5123	5123	5123
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал	275	275	102
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	28164	23862	8755
	Итого по разделу III	35395	31093	15813
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	0	0	0
	Отложенные налоговые обязательства	309	88	197
	Оценочные обязательства	0	0	0
	Прочие обязательства	0	0	0
	Итого по разделу IV	309	88	197
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	0	990	31570
	Кредиторская задолженность	21687	15306	19313
	Доходы будущих периодов	0	0	0
	Оценочные обязательства	4685	507	3258
	Прочие обязательства	0	0	0
	Итого по разделу V	26372	16803	54141
	БАЛАНС	62076	47984	70151

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

“ _____ ” _____ 20 ____ г.

Примечания

