

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Анализ системы финансового планирования на предприятии

Студент

А.М. Абашева

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент Ю.А. Анисимова

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

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила: А.М. Абашева.

Тема работы: «Анализ системы финансового планирования на предприятии».

Целью данной работы является анализ системы финансового планирования на предприятии.

Объектом исследования выступает предприятие ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург».

Предметом исследования выступила система финансового планирования.

Методы исследования: метод наблюдения и сопоставления, методика организации финансового планирования на предприятии, функционально-стоимостной анализ, коэффициентный анализ, экспертный метод.

Краткие выводы по бакалаврской работе: с целью совершенствования финансового планирования в ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» было рекомендовано внедрение предложенного алгоритма формирования бюджетов при планировании финансового результата по основной деятельности для предприятий торговли позволит увеличить финансовый результат на 20757 т.р.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные ее положения могут быть использованы специалистами предприятия, являющегося объектом исследования.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка используемой литературы и используемых источников из 38 источников и 2 приложений. Общий объем работы, без приложений, 63 страницы машинописного текста, в том числе 14 таблиц, 2 рисунка.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты системы финансового планирования на предприятии.....	6
1.1 Сущность, значение и история развития системы финансового планирования.....	6
1.2 Виды финансового планирования на предприятии.....	10
1.3 Содержание основных методов финансового планирования на предприятии.....	16
2 Анализ системы финансового планирования на предприятии ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург».....	26
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	26
2.2 Оценка системы финансового планирования предприятия.....	29
2.3 Диагностика финансового состояния организации для выявления проблем в области финансового планирования.....	33
3 Пути совершенствования системы финансового планирования на предприятии ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург».....	45
3.1 Мероприятия по совершенствованию системы финансового планирования на предприятии.....	45
3.2 Оценка эффективности предложенных рекомендаций.....	49
Заключение.....	54
Список используемой литературы.....	60
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург».....	64
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург».....	66

Введение

Финансовое планирование одна из первостепенных и важных задач на любом предприятии, особенно в условиях нестабильной экономики, необходимо владеть навыками прогноза, а также предвидения возможных изменений и рисков, с помощью умения планирования. Финансовое планирование важно и неизбежно требуется для защиты компании от внешних угроз, а также для стабильной финансовой устойчивости и достижения высоких результатов деятельности. Важность темы исследования определяется тем, что планирование имеет одно из важнейших значений для наилучшего результата деятельности предприятия. Существует множество компаний, которые обанкротились и закрылись в результате некачественного финансового планирования. Поэтому очень важно иметь качественный финансовый план предприятия, наряду с другими важными экономическими показателями.

В современных условиях ведения бизнеса одной из главных проблем является неопределенность предприятий в отношении факторов собственного развития и внешней среды. Динамичность внешней среды, встающие на пути предприятий проблемы не позволяют с высокой степенью достоверности организовать среднесрочное и долгосрочное планирование. Однако потребность в инвестициях, расширении бизнеса вынуждает планировать достаточность ресурсов для осуществления данных инвестиций и их целесообразности. В связи с этим предприятия либо отказываются от средне-и долгосрочного планирования, осуществляя инвестиции с большей долей оптимизма, либо планируют, опираясь на статистику предыдущих лет и собственную интуицию.

Однако отсутствие планирования может повлечь разобщенность бизнес-процессов, когда отдельные подразделения будут представлять только свои интересы. В то же время у собственника предприятия будет отсутствовать видение о перспективах развития, какие источники финансирования использовать в тех или иных случаях (а как правило,

процесс заимствования и генерации финансовых ресурсов является процессом долгим, должна быть соответствующая подготовка). В итоге последствиями может служить снижение рентабельности, неэффективное использование финансовых ресурсов и отсутствие развития.

Вышесказанное позволяет сделать вывод о высокой актуальности разрабатываемой темы, связанной с необходимостью применения финансового планирования с учетом динамичности и сложности внешней среды, получения финансовых ресурсов и их эффективного использования.

Целью данной работы является анализ системы финансового планирования на предприятии. Цель обуславливает решение следующих задач:

- изучить теоретические аспекты системы финансового планирования на предприятии;
- провести анализ системы финансового планирования предприятия;
- предложить пути совершенствования системы финансового планирования ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург».

Объектом исследования выступает предприятие ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург».

Предметом исследования выступила система финансового планирования.

В процессе выполнения работы использовались методы наблюдения и сопоставления, методика организации финансового планирования на предприятии, функционально-стоимостной анализ, коэффициентный анализ, экспертный метод.

Особенностям финансового планирования и его отдельным аспектам в условиях российской экономики посвящены работы российских ученых И.Т. Абдукаримова, В. И. Бариленко, Л.С. Васильевой, Т. И. Григорьевой, Л.А. Каверзиной, Л.С. Федяевой, Е. П. Тетюхиной и других.

Теоретической и методологической основой работы являются нормативно-правовые акты РФ, финансовая отчетность предприятия.

1 Теоретические аспекты системы финансового планирования на предприятии

1.1 Сущность, значение и история развития системы финансового планирования

Финансовое планирование представляет собой процесс систематической подготовки управленческих решений, которые прямо или косвенно влияют на объемы финансовых ресурсов, согласование источников формирования и направлений использования в соответствии с производственным, маркетинговым планом, а также величины показателей деятельности предприятия в плановом периоде, обеспечивающих решение поставленных задач.

«Финансовое планирование – это планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств предприятия» [10, с.151].

Объект данного процесса – финансовые ресурсы компании.

Целью финансового планирования выступает необходимость в определении объемов капитала, финансовых ресурсов и резервов. Данные величины формируются на основании планирования различных финансовых показателей и в решении по их направлению в соответствии с выбранными целями в плановом периоде.

Задачи, которые решаются в процессе финансового планирования:

- оптимальное взаимоотношение с кредитными организациями, бюджетом федеральным и региональных органов и прочими сторонами бизнес-деятельности;
- распределение финансовых ресурсов наиболее оптимальным образом;
- обеспечение деятельности компании финансовыми ресурсами;
- обеспечение контроля за формированием и расходованием денежных средств;

– повышение уровня прибыли и рентабельности компании, обеспечение финансовой устойчивости.

С точки зрения подхода, связанного с финансовым менеджментом, датой возникновения финансового планирования считается 90-е годы. В это время развивался функциональный подход.

Финансовое планирование в значительной мере зависит от макроокружения организации, то есть от экономического положения в государстве. Подход, который учитывает развитие экономики, считает датой возникновения финансового планирования с 1918 года в России.

Исходя из этих подходов, можно в целом сказать, что планирование финансов является относительно новой наукой, особенно в российских реалиях. Еще до революции существовало планирование, однако оно было ограничено одним финансовым планом и носило характер планирования бухгалтерского баланса на предстоящий год; в современной интерпретации это можно назвать планом отчета о прибылях и убытках. В советском пространстве, после революции, произошел переход на сметное планирование. Его интерпретировать можно аналогично.

В дальнейшем в советское время процесс планирования развивался и совершенствовался. Вплоть до 60-х годов 20 века доходы плана содержали в себе выручку от продажи, в то время как расходы - все затраты. В последующие годы в доходную часть добавились такие статьи как амортизация, прибыли и иные неоперационные доходы. Бухгалтера и экономисты стали применять шахматный способ отображения баланса с целью сопоставления расходов с источниками, за счет каких данные расходы финансируются.

Формально предприятия в то время имели самостоятельность в разработке собственных планов, но фактически имелись ограничения. Государственное устройство активно влияло на деятельность предприятий и фактически диктовало пропорции и распределение ресурсов, а также производимого продукта. Цель данного процесса была – регулирование

процессов производства и потребления продукции.

Уже в то время финансы планировались с учетом бюджетного, кредитного и планирования денежных средств с целью недопущения скачков и значительного дефицита бюджета. Также это имело под собой основу для баланса материального потока с денежным. Как правило, финансовые планы на предстоящий год планировались осенью с учетом целевых показателей от различных ведомств. Например, задавался план по нормативам отчислений в различные фонды, прибыльность, величину вложений в капитальные затраты и прочее. Последующим шагом было утверждение данных планов вышестоящими учреждениями.

Практика показала, что данный процесс был неоптимальным и неэффективным, так как не давал пространства для корректировки, отсутствие должной мотивации, а также принимались заниженные показатели, формирующие основные данные для плана. Также наблюдалась высокая потребность на бюджетные средства, не подкрепленные фактически необходимостью. В последующие годы возникали прецеденты для совершенствования процедуры, но конкретных преобразований и улучшений не наблюдалось. Такая схема планирования, во многом несовершенная, просуществовала вплоть до 90-х годов [15, с.50].

Динамично развивающаяся внешняя среда и отсутствие стабильности в первое время привели к тому, что практики негативно относились к финансовому планированию. Отсутствовала точность в планах и зачастую наблюдались значительные отклонения фактических результатов. Считалось, что данная процедура была присуща только плановой экономике и в новых реалиях требуются иные инструменты и способы ведения дел. Особенно это касалось частного предпринимательства и небольших появившихся фирм. Несмотря на это, последующие реалии и развитие экономики повлекло острую необходимость в процессах финансового планирования, в последующем что успешно осуществлялось на практике.

Рыночная среда формировалась под воздействием таких факторов как

высокая борьба среди конкурентов, высокая динамичность внешней среды, неопределенность в отношении уровня прибыли и ее генерирования. Данные факторы способствовали тому, что топ-менеджмент вынужден был применять различные способы и методы анализ финансов и их корректировки в области управления. Закономерен интерес к инструментарию финансового планирования.

Можно выделить три этапа становления в постсоветском пространстве.

На первом этапе возник интерес к бюджетированию, однако бюджеты составлялись зачастую без привязки к реалиям хозяйственной деятельности и были малосвязаны между собой. Имели целью в первую очередь привлечь финансирование. Однако стейкхолдеры понимали, что на данные документы нельзя полагаться, поэтому данное понятие начало нести негативную окраску среди руководителей.

На втором этапе начал активно развиваться консалтинг, большая доля которого относилась к бюджетированию и управленческому учету. Привлекались руководители организаций к данному процессу.

На третьем этапе руководители стали понимать важность и действенность бюджетирования и финансового планирования, в частности, как важного конкурентного преимущества. Помимо привлечения консалтинговых компаний, начали формироваться собственные специалисты и подразделения, которые разрабатывали и использовали технологию бюджетирования. Стали появляться специализированные программные технологии [16, с.28].

Таким образом, финансовое планирование – это планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств предприятия, объектом данного процесса являются финансовые ресурсы компании, а целью – необходимость в определении объемов капитала, финансовых ресурсов и резервов.

1.2 Виды финансового планирования на предприятии

С общей точки зрения можно выделить следующие уровни финансового планирования: долгосрочное и краткосрочное планирование. Долгосрочное планирование связано с приобретением основных средств, которые планируется использовать в течение длительного времени.

«Разделение производят по следующим критериям:

- группа активов и обязательств, с которыми связаны вопросы финансового планирования (долгосрочные обязательства);
- решения долгосрочного финансового планирования нелегко приостановить, они влияют на деятельность компании на длительное время;
- плановый период (как правило, у краткосрочного планирования – до 12 месяцев, у долгосрочного – более одного года, обычно более трех лет)» [12, с. 48].

Долгосрочное планирование связано с привлечением долгосрочных источников финансирования и обычно оформляется в виде инвестиционного проекта.

Условия, от которых зависит эффективность финансового планирования, вытекают из самих целей этого процесса и требуемого конечного результата. В этом смысле выделяют три основные условия финансового планирования.

«Финансовые планы должны быть составлены при как можно более точном прогнозе определяющих факторов. При этом прогнозирование может основываться на исторической информации, с использованием аппарата математической статистики (математического ожидания, линии тренда и т.д.), результатов моделей прогнозирования (статистических моделей, учитывающих взаимосвязь факторов друг с другом и внешними факторами), экспертных оценок и др.

Выбор оптимального финансового плана. На сегодняшний день не

существует модели, решающей за менеджера, какую из возможных альтернатив следует принять. Решение принимается после изучения альтернатив, на основе профессионального опыта и, возможно даже, интуиции руководства.

Достижение долгосрочных планов невозможно без текущего планирования, подчиненного этим долгосрочным планам.

Сформулированные выше условия имеют достаточно общий вид. В то же время следует осознавать, что финансовый план – это, в конечном итоге, набор финансовых показателей, которые необходимо рассчитывать и прогнозировать с помощью специальных технологий. В качестве конечного результата финансового плана обычно используются прогнозные баланс предприятия, отчет о прибыли и отчет о движении денежных средств. Можно сформулировать основные технологические принципы финансового планирования» [19, с.55].

Итак, принципами финансового планирования являются:

- объединение миссии и стратегии развития в общую систему планирования предприятия;
- обеспечение платежеспособности предприятия в определенное (планируемое) время;
- учет потребности рынка, конъюнктуры, емкости и деятельности конкурентов;
- принцип предельной рентабельности (нужно выбирать те инвестиции и вложения, которые обеспечат максимальную прибыль компании).

Финансовое планирование носит многоэтапный характер. Рассмотрим более подробно этапы финансового планирования (рисунок 1).

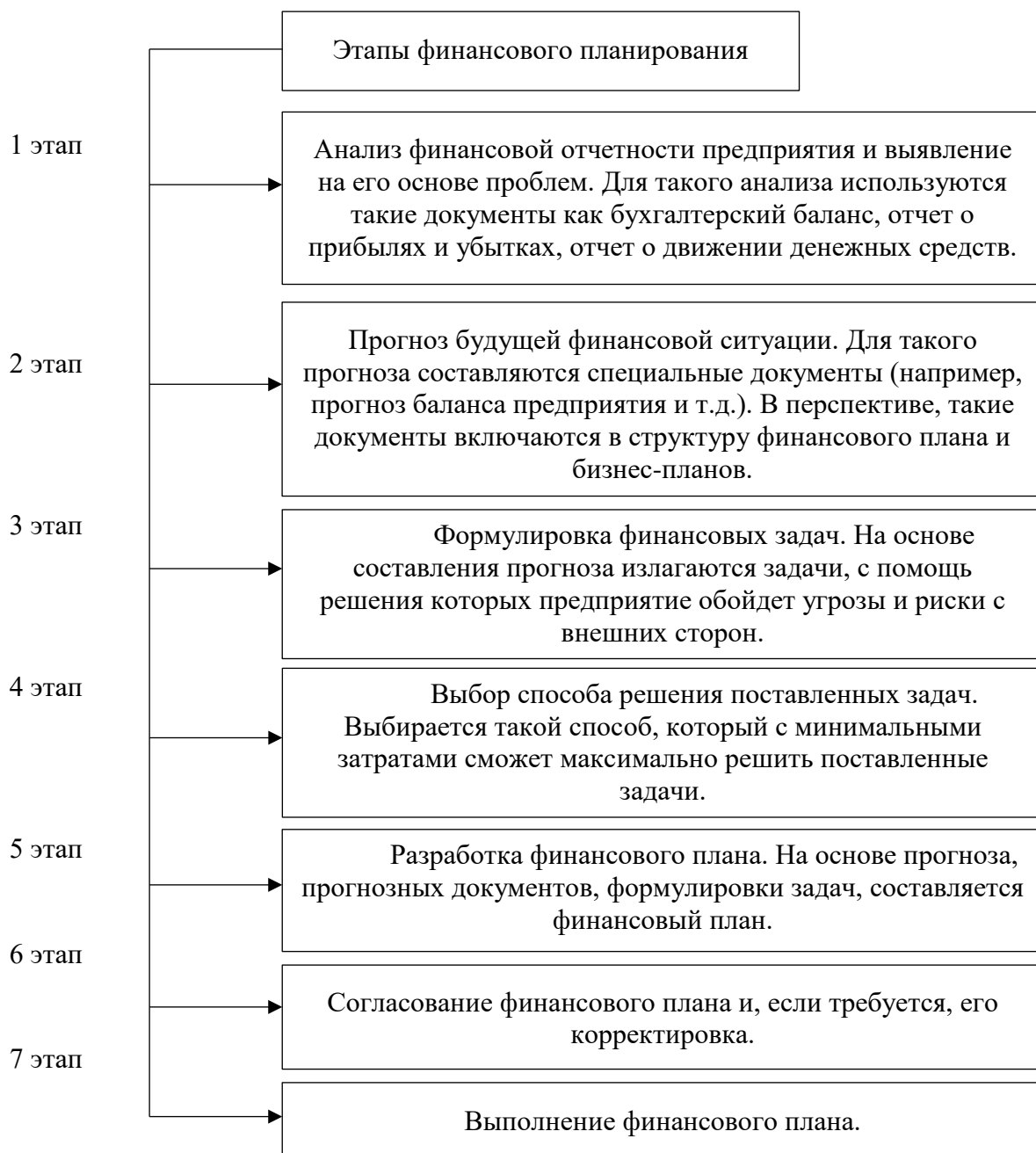


Рисунок 1 – Этапы финансового планирования

Таким образом, процесс финансового планирования формулирует цели и задачи будущего компании, программы и бюджет в отношении финансовой деятельности предприятия. Поэтому финансовое планирование напрямую влияет на финансовую политику предприятия. Также эффективная финансовая политика решает важные задачи предприятия, среди которых:

- обеспечение достаточными средствами для жизнедеятельности компании;

- создание правильного баланса между расходами и доходами бюджета компании для поддержания стабильности;
- повышение инвестиционного потенциала компании (инвесторы чаще всего выбирают компании с эффективной финансовой политикой);
- разработка программ развития компании;
- снижение рисков и угроз;
- обеспечение стабильного дохода.

Резюмируя, можно сказать, что, для результативности и эффективности предприятия необходима правильное финансовое планирование. С помощью него можно выбрать наиболее доходные и удачные капиталовложения, выявить внутренние резервы для приумножения прибыли предприятия (за счет экономного использования средств). Использование финансового планирования контролирует финансовое состояние, платежеспособность, а также кредитоспособность предприятия.

«Большинство финансовых моделей, которые применяются менеджерами корпораций, относятся к методам моделирования, направленным на прогнозирование последствий альтернативных финансовых стратегий при разных исходных допущениях. Эти модели включают как модели общего характера, практически не очень сложные, так и модели, содержащие сотни уравнений и взаимосвязанных переменных» [12, с. 70].

«Большинство крупных компаний применяют одну финансовую модель или имеют доступ только к одной. Иногда можно встретить использование нескольких моделей: вероятно, развернутую модель, интегрирующую планирование инвестиций и оперативное планирование, и более простую модель, сфокусированную на анализе последствий финансовой стратегии, а также модель, специально предназначенную для анализа предполагаемых слияний.

Причина популярности именно таких моделей заключается в их простоте и практичности. Они поддерживают усилия менеджеров,

разрабатывающих прогнозные формы финансовых отчетов, облегчая и существенно удешевляя эту процедуру. Модели автоматизируют значительную часть их работы, которая обычно бывает наиболее утомительной, трудоемкой и требует много времени.

Разработка программного обеспечения для таких моделей может осуществляться командами высококвалифицированных и талантливых программистов. В настоящее время для решения достаточно сложных вопросов, возникающих в финансовом планировании, используются стандартные программы, основанные на работе пользователя с электронными таблицами, например, Excel» [21, с. 42].

Материальный продукт всего процесса – финансовый план, описывающий финансовую стратегию компании и прогнозирующий ее результаты с помощью прогнозных финансовых отчетов: балансового, отчета о прибылях и убытках, об источниках и использовании фондов. План формулирует финансовые цели и эталоны для оценки положения компании. Обычно он также дает обоснование выбранной стратегии и объяснение того, как поставленные цели должны быть достигнуты.

«План – это конечный результат. Однако процесс его разработки ценен сам по себе. Во-первых, планирование вынуждает финансового менеджера рассматривать совокупный эффект инвестиционных решений вместе с результатами финансовых решений. Во-вторых, планирование заставляет финансового менеджера изучать события, которые могут помешать успеху компании и запастись стратегиями, которые рассматриваются в качестве запасного средства реагирования в случае появления неожиданных обстоятельств» [22, с. 128].

Система текущего планирования финансовой деятельности предприятия основывается на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по отдельным аспектам финансовой деятельности. Это создание конкретных текущих финансовых планов, которые:

- определяют на предстоящий период источники финансирования

развития предприятия;

- формируют структуру доходов и затрат;
- обеспечивают постоянную платежеспособность;
- определяют структуру активов и капитала предприятия на конец планируемого периода.

Результат текущего финансового планирования – разработка трех документов:

- плана движения денежных средств;
- плана отчета о прибылях и убытках;
- плана бухгалтерского баланса.

«Цель построения этих документов - оценка финансового положения предприятия на конец планируемого периода. Текущий финансовый план составляется на период, равный одному году, с разбивкой по кварталам, так как такая периодизация соответствует законодательным требованиям к отчетности» [11, с. 302].

В целях контроля за поступлением выручки на расчетный счет и расходованием наличных финансовых ресурсов предприятию необходимо оперативное планирование, которое дополняет текущее. Это связано с тем, что финансируют плановые мероприятия за счет заработанных предприятием средств, что требует контроля за формированием и использованием финансовых ресурсов. Оперативное планирование финансовой деятельности заключается в разработке комплекса краткосрочных плановых заданий по финансовому обеспечению хозяйственной деятельности предприятия.

Оперативное финансовое планирование включает составление и исполнение платежного календаря, кассового плана и расчет потребности в краткосрочном кредите.

Для выполнения платежного календаря составители следят за ходом производства и реализации, состоянием запасов, дебиторской задолженности.

Каждой из этих подсистем присущи свои формы разрабатываемых

финансовых планов и четкие границы периода, на который эти планы разрабатываются.

Таким образом, финансовые планы бывают краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные, основанные на генеральной стратегии. По целям и ролям подразделяются бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств и управленческий баланс. Дополнительно существуют и другие планы, зависящие от специфики организации, масштабов и возможностей компании.

1.3 Содержание основных методов финансового планирования на предприятии

В практике финансового планирования применяются следующие методы:

- экономического анализа,
- коэффициентный,
- нормативный,
- балансовый,
- дисконтированных денежных потоков,
- метод многовариантности (сценариев),
- экономико-математическое моделирование,
- прогнозный [12, с. 95].

Исходным в финансовом планировании является экономический анализ использования финансовых ресурсов за истекший период. Данный метод следует рассматривать не как простое сопоставление отчетных данных с плановыми для выявления отклонений, а как способ, позволяющий определить основные закономерности, тенденции в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренние резервы предприятия [22, с.202].

Для сбора данных при проведении экономического анализа нужен в первую очередь упорядоченный и налоговый учет, непосредственное участие

работников бухгалтерии и руководителей планово-финансовых служб, знание динамики показателей бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Поскольку такой анализ требует сбора и обработки обширной информации, обеспечивающей достоверность, сопоставимость плановых и отчетных материалов (особенно за длительный период), решение этих задач возможно при помощи современных пакетов прикладных программ.

Не менее важным для осуществления обоснованных финансовых расчетов является коэффициентный метод определения величины доходов и расходов. При помощи коэффициентов, базирующихся на достижениях прошлого периода, несколько уточненных, рассчитываются предполагаемые доходы и затраты, платежи в бюджет и внебюджетные фонды.

«Реальность плановых заданий повышается при проведении финансовых расчетов нормативным методом, который известен с давних времен. Его сущность заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность коммерческой организации в финансовых ресурсах и их источниках. система норм и нормативов включает:

- федеральные нормативы;
- нормативы субъектов РФ;
- нормативы местных органов власти;
- внутрихозяйственные нормативы коммерческих организаций.

Сущность балансового метода заключается в согласовании расходов с источником покрытия, во взаимной увязке всех разделов плана между собой, а также финансовых и производственных показателей. В результате обеспечивается взаимная увязка материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы должны быть сбалансированы между собой на наиболее рациональной основе, т.е. путем выбора эффективных методов формирования фондов денежных средств, распределения и использования полученного дохода. Для финансового планирования особенно важно,

какими путями достигнута сбалансированность планов и какие при этом использовались источники финансовых ресурсов» [27, с.75].

Балансовый метод традиционно применяется при распределении прибыли, планировании финансовых фондов - накопления, потребления и др. Балансовая увязка по финансовым фондам имеет вид:

$$O_n + П = Р + O_k, \quad (1)$$

где O_n - остаток средств фонда на начало планового периода, руб.;

П - поступление средств в фонд, руб.;

Р - расходование средств фонда, руб.;

O_k - остаток средств фонда на конец планового периода, руб.

Метод дисконтированных денежных потоков, основанный на практической логике, используется при составлении финансовых планов, инвестиционных проектов и служит инструментом для прогнозирования совокупности распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств. Использование данного метода позволяет выявить результат финансовых решений без ссылок на традиционные допущения бухгалтерского учета. Оценивая прогнозные изменения финансовых потоков за определенный период работы коммерческой организации на основе временного фактора, можно прийти к выводам, отличным от традиционного экономического результата.

«Метод многовариантности (сценариев) заключается в разработке нескольких вариантов финансовых планов (например, оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного). Каждому варианту приписывают его вероятностную оценку. Для каждого варианта рассчитывают вероятное значение критерия выбора, а также оценки его отклонений от среднего значения. В качестве критерия выбора могут выступать:

- минимальная величина средневзвешенной стоимости капитала;
- максимальная величина чистой приведенной стоимости;

- максимум рентабельности собственного капитала;
- максимум рентабельности активов и др.

Вариант финансового плана с наименьшими стандартными отклонениями и коэффициентом вариации считается менее рискованным. Однако финансовое планирование не призвано минимизировать риски. Напротив, это процесс принятия решений о том, какие риски следует принимать, а какие принимать не стоит» [13, с. 63].

В современных условиях метод используется на основе ЭВМ и пакетов прикладных программ для табличных вычислений.

Метод экономико-математического моделирования позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, их определяющими. Эта связь выражается через экономико-математическую модель. Она представляет собой точное математическое описание экономического процесса, то есть описание факторов, характеризующих структуру и закономерности изменения данного экономического явления с помощью математических символов, и приемов (уравнений, неравенств, таблиц, графиков и т.д.). в модель включаются только основные (наиболее значимые) факторы.

«Прогнозный метод является одним из базисных при выработке стратегической линии коммерческой организации. Прогнозирование представляет собой выработку на длительную перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных. Оно может осуществляться как на основе экстраполяции прошлого в будущее с учетом экспертной оценки тенденций изменения, так и на основе прямого предвидения изменений (последний требует выработки у финансового менеджера интуиции и соответствующего мышления)» [15, с. 98].

Методы экспертных оценок, которые предусматривают многоступенчатый опрос экспертов по специальным схемам и обработку полученных результатов с помощью инструментария экономической статистика. Это наиболее простые и достаточно популярные методы.

История которых насчитывает не одно тысячелетие. Применение этих методов на практике, обычно, заключается в использовании опыта и знаний торговых, финансовых, производственных руководителей предприятия.

Стохастические методы, предполагают вероятностный характер, как самого прогноза, так и самой связи между исследуемыми показателями. Вероятность получения точного прогноза с ростом числа эмпирических данных [22, с. 125].

Эти методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования и существенно варьируют по сложности используемых алгоритмов.

При использовании корпоративных моделей полезно делать не только перспективные, но и ретроспективные прогнозы. Сравнение данных ретроспективного прогноза и фактических данных за прошлый период позволяет сделать вывод о надежности моделей.

«К недостаткам применения методов экономико-математического моделирования в рамках прогнозирования будущего экономической организации можно отнести:

- необходимость серьезных затрат на организацию исследовательской работы и оплату труда специалистов;
- невозможность охватить в моделях все наиболее существенные тенденции развития;
- высокую вероятность внезапных изменений, разрушительных событий, существенно снижающих полезный эффект модели» [12, с. 210].

Все большую популярность в зарубежных компаниях приобретает контроллинг – планирование, которое характеризуется обращением к будущему. Контроллинг позволяет посредством экономических категорий анализировать, прогнозировать и корректировать деятельность компании по достижению поставленных целей, выделять и учитывать интересы сторон.

«Формирование задач отдела контроллинга организации могут быть раскрыты в процессе декомпозиции задач принятия решений «от ветвей к корню» (известная концепция планирования на основе «дерева целей»). Многие компании, предприятия и организации сталкиваются со схожими сложностями:

- отсутствие оперативной информации о производственных процессах требует внедрения на предприятии системы производственного учета;
- высокий уровень накладных расходов в общей сумме затрат заставляет заниматься выявлением мест возникновения «ненужных» затрат;
- излишне большая величина незавершенного производства влечет необходимость разработки системы управления заказами;
- отсутствует эффективный механизм контроля над деятельностью службы закупок. Имеется лишь эпизодический контроль со стороны руководства организации. Это обуславливает необходимость разработки организационно-экономического механизма, позволяющего контролировать уровень цен на закупаемые материалы;
- накладные расходы планируются на предприятии по факту предыдущего периода. Это требует внедрения процесса бюджетирования;
- используемая система показателей недостаточна для управления предприятием. Следовательно, необходима разработка системы показателей финансово-хозяйственной, производственной и социальной деятельности предприятия;
- у руководства предприятия отсутствует системное представление о деятельности предприятия. Для принятия обоснованных решений по управлению предприятием необходимо создание аналитической службы поддержки принятия таких решений» [25, с. 172].

Для решения перечисленных актуальных сложностей компании необходимо принимать управленческие решения на основе принципа «от ветвей к единому корню», который реализуется именно в контроллинге. Вполне очевидно, что «ветви» декомпозиции направлены одному «корню», и этот «корень» описывает задачи планирования и принятия решений, решаемые контроллингом.

Планирование и, в частности, финансовое планирование на предприятии должно в современных условиях происходить в рамках бюджетирования.

Бюджетирование – планирование и разработка бюджетов, деятельность в рамках этапа планирования бюджетного процесса, процедура составления и принятия бюджетов, одна из составляющих системы финансового управления, предназначенная для оптимального распределения ресурсов хозяйствующего субъекта во времени.

С помощью бюджетирования возможно сопоставить и оценивать планируемые и произведенные расходы, а также полученные результаты по итогам деятельности организации в целом и по отдельным направлениям.

Бюджетирование позволяет обеспечивать следующие функции менеджмента:

- сформировать единую базу для анализа в части информационного обеспечения;
- создать основные показатели, которые будут показывать качественные результаты деятельности и помогать для принятия дальнейших решений, в том числе по корректировке;
- организовать эффективное использование имеющихся ресурсов и запланировать необходимые для развития деятельности;
- производить контроль и мониторинг деятельности компании и отдельных направлений;
- контролировать изменения, которые происходят в компании и оперативно реагировать [17, с. 55].

С помощью бюджетирования возможно сопоставить и оценивать планируемые и произведенные расходы, а также полученные результаты по итогам деятельности организации в целом и по отдельным направлениям.

Как правило, бюджетирование ведется в разрезах центров финансовой ответственности, которым является отдельное подразделение, ответственное лицо или продуктовая линейка.

Имеются следующие центры ответственности:

- центр доходов,
- центр затрат,
- центр прибыли,
- центр инвестиций.

Имеются следующие варианты для организации процесса бюджетирования:

- подход «Сверху-вниз», при котором бюджет составляет централизованно и в дальнейшем отправляется соответствующим подразделениям в работу;
- подход «Снизу-вверх». Подразделения формирует свои отдельные бюджеты в рамках собственного ЦФО и в дальнейшем направляются в ответственное подразделение, как правило планово-экономическое управление для сведения в единый общий бюджет;
- сценарный подход. В данном случае составляется несколько бюджетов в соответствии с вариантами развития ситуации – пессимистический, реальный и оптимистический сценарий. Соответственно по каждому варианту рассчитываются показатели, который будут наблюдаться по результатам деятельности в соответствии с каждым сценарием.

Кроме того, иногда используется такие варианты бюджетирования как кайзен, пооперационное бюджетирование и таргетированное бюджетирование [12, с. 125].

Обычно процесс первоначального бюджетирования начинается с определения видов деятельности и центров финансовой ответственности, в разрезах которых будет формироваться бюджет.

Основными этапами бюджетирования в дальнейшем являются:

- мониторинг текущей производственной/торговой программы, в которые входят общие планы, политика компании, учетная политика, ограничения, в том числе основное узкое звено;
- формирование бюджета продаж;
- создание бюджета производства (для производственного предприятия);
- формирования на основании предыдущих бюджетов - плана логистических затрат, инженерных и прочих;
- согласование бюджетов между собой;
- формирование сводного бюджета
- корректировка бюджетов по мере утверждения промежуточных бюджетов;
- утверждение руководством.

Таким образом, бюджетирование представляет собой сложный итеративный процесс по планированию деятельности предприятия на предстоящий период и разработке основных показателей эффективности и выполнения плана. Важно выбрать необходимый уровень точности для оптимизации соотношения уровень точности/время на формирование бюджета с целью недопущения излишних затрат при заданной точности плана с учетом внешней среды и изменчивости факторов.

Итог финансового планирования – это данные о доходах, расходах, поступлениях и различных выплатах. Эффективность системы финансового планирования определяется как отношение результатов планирования и затрат на их получение.

$$\text{ЭФП} = \frac{\text{РФП}}{\text{ЗФП}}, \quad (2)$$

где ЭФП – эффективность системы финансового планирования;

РФП – результат финансового планирования;

ЗФП – затраты на финансовое планирование.

Итак, финансовое планирование есть неотъемлемая часть системы управления финансами предприятия, позволяющая финансовым менеджерам обеспечить предприятие необходимыми ресурсами, определить наиболее эффективные способы достижения поставленных целей, выявить существующие резервы и возможности повышения финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности. В процессе финансового планирования задаются основные показатели будущей деятельности, определяются основные источники финансовых ресурсов и объекты их вложения, определяется потребность в дополнительном финансировании.

2 Анализ системы финансового планирования на предприятии ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Компания Общество с ограниченной ответственностью «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» зарегистрирована 11.02.2005 г.

Краткое наименование: ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург».

При регистрации организации присвоен ОГРН 1057810067150, ИНН 7810019725 и КПП 781001001.

Юридический адрес: г. Санкт-Петербург, проспект Витебский 17, лит. б.

Вирченко Максим Владиславович является генеральным директором организации.

В соответствии с данными ЕГРЮЛ, основной вид деятельности компании ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» по ОКВЭД: 45.11.2 Торговля розничная легковыми автомобилями и легкими автотранспортными средствами в специализированных магазинах. Общее количество направлений деятельности – 41.

Организационная структура ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» основана на линейно-функциональном принципе управления.

Руководителем предприятия является генеральный директор, в подчинении у него находятся главный бухгалтер, административный директор, директор по учебной деятельности, а также работники предприятия.

Организационная структура ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» представлена на рисунке 2.

Для каждого работника ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» разработаны должностные инструкции, с разработанными правами и обязанностями, с которыми работник знакомится под подпись.



Рисунок 2 - Организационная структура ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»

Для целей дальнейшего исследования особенностей функционирования ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» проведена оценка финансово-экономических показателей деятельности организации в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ динамики финансово-экономических показателей ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Отклонение		Темп прироста, %	
				2020- 2019	2021- 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
Выручка от продаж, тыс. руб.	171841	226555	220507	54714	-6048	131,84	97,33
Себестоимость продаж, тыс. руб.	169836	217168	212064	47332	-5104	127,87	97,65
Прибыль от продаж, тыс. руб.	2005	9387	8443	7382	-944	468,18	89,94
Чистая прибыль, тыс. руб.	924	5373	4988	4449	-385	581,49	92,83
Среднесписочная численность сотрудников, чел.	126	124	123	-2	-1	92,31	95,83
ФОТ персонала, тыс. руб.	23777	34747	38172	10970	3425	146,14	109,86
Среднемесячная зарплата одного работника, тыс. руб.	16	21	38	15	17	158,31	114,63

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	0	27335	39946	27335	12611	0	146,13
Рентабельность продаж, %	0,54	2,37	2,26	1,83	-0,11	441,06	95,38
Производительность труда тыс.руб./чел	6609	9440	9587	2831	147	142,83	101,56
Фондоотдача, руб./руб.	0	8,29	5,52	0	-2,77	0	66,60
Рентабельность ОПФ, %	0	19,66	12,49	0	-7,17	0	63,53

На основании представленных данных и проведенных расчетов можно сделать вывод, что у ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» в течении всего анализируемого периода отмечен рост выручки, составивший в 2020 г. по отношению к 2019 г. 54714 т. р. или +31,84%, однако в 2021г. по отношению к 2020 г. произошло незначительное снижение величины выручки на 6048 т. р. или 2,67%, что является следствием неэффективной политики организации в области продвижения оказываемых услуг.

Рост выручки от продаж в 2020 г. сопровождался одновременным ростом себестоимости, которая увеличилась в 2020 г. на 47332 т. р. или на 27,87% и в 2021г. себестоимость сократилась на 5104 т. р. или на 2,35%, что является положительным следствием эффективной политики в компании в области оптимизации расходной части.

При этом положительным фактором является превышение темпов прироста выручки над темпами прироста себестоимости, что в конечном итоге повлекло за собой рост прибыли от продаж на 7382 т. р. в 2020 г., однако в 2021 г. произошло снижение величины валовой прибыли на 944 т. р. Величина чистой прибыли компании в 2021 г. составила 4988 т. р., наблюдается динамика снижение по сравнению с значением чистой прибыли за 2019 г. на 385 т. р. или 7,17%.

Таким образом, за рассматриваемый период деятельность организации достаточно прибыльна, эффективна, несмотря на снижение величины отдельно взятых показателей.

2.2 Оценка системы финансового планирования предприятия

«В рамках организации финансовый работы на предприятии разработана методика финансового анализа и оценки показателей, основанная на формировании финансовых планов и их реализации.

В рамках бюджетной политики руководство организации разрабатывает возможности и направления изыскания необходимых финансовых ресурсов, ставит планы достижения темпов роста показателей, анализирует выявленные отклонения и их причины» [31].

Структура финансовой политики, реализуемой руководством предприятия представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Структура финансовой политики предприятий

Наименование раздела	Содержание
Денежный оборот финансово-хозяйственной деятельности компании	«Направлен на анализ и оценку денежных потоков компании в разделении от видов деятельности: текущая, инвестиционная и финансовая. Анализируется доходная и расходная часть поступлений и расходования денежных средств, выявляются источники роста показателей» [4].
Неоперационные платежи компании	«Платежи компании неоперационного характера, например, выплата процентов по кредитам» [18].
Инвестиционная деятельность	«Анализируется эффективность инвестиционной деятельности компании, например, оценивается доходность капитальных вложений в инвестиционный проект» [3].
Внешние источники финансирования капитала	«Проводится анализ всех платежей компании по долговому финансированию, составляется оптимальный график выплаты платежей по кредиту и займам, разрабатываются мероприятия по сокращению долговой нагрузки оцениваемой компании, предпринимаются меры по реструктуризации долга» [12].

Продолжение таблицы 2

1	2
Налоговые и неналоговые платежи	«В данном направлении бюджетной политики проводится работа по своевременным расчетам контрагента с бюджетом и внебюджетными фондами» [9].
Прочие платежи	«Разрабатываются направления по изысканию дополнительных источников финансирования, получения коммерческой маржи на вложенный собственный капитал компании» [12].

«Одним из эффективных инструментов финансовой политики компаний является разработка и реализация финансовой стратегии на основании составленного финансового или бюджетного плана» [13].

Проведем анализ состава и структуры финансового плана предприятия ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» по основным направлениям формирования доходов, расходов и инвестиционной деятельности.

Величина затрат по обычным видам деятельности в 2021 году ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Состав расходов по обычным видам деятельности, руб.

Статья затрат	Величина затрат	
	в месяц	в год
Аренда помещений	461 993	5543916
Электроэнергия	123890	1486680
Водоснабжение, канализация, вывоз мусора	48900	586800
Расходы на оплату труда	173000	2076000
Страховые взносы	51900	622800
Затраты на закупку расходных материалов	17430900	209170800
Транспортные расходы	80000	960000
Амортизация оборудования	178000	60000
Итого	18 548 583	220 506 996,00

Таким образом, совокупная величина планируемых расходов организации по обычным видам деятельности составляет 18548583 р./мес.,

затраты организации в год составляют 220506996 р. Наибольшую долю в структуре расходов по обычным видам деятельности составляют затраты на закупку материалов, комплектующих изделий и объектов специального назначения, а именно 17430900 р./мес. Наименьший вес в структуре расходов занимают расходы на водоснабжение, канализацию и вывоз мусора (48900 р./мес.).

В таблице 4 представлены планируемые затраты на обслуживание основного долга компании.

Таблица 4 – Затраты на обслуживание внешнего долга компании, руб.

Показатели	1-й год	2-й год	n-ый год
Начальный баланс	4000000	3327890,8	2655781,6
Годовая выплата	799999,2	799999,2	799999,2
Проценты	127890	127890	127890
Основная часть	672109,2	672109,2	672109,2
Конечный баланс	3327890,8	2655781,6	1983672,4

Сумма долга компании составляет 4000000 р., при этом сумма основного долга составляет 3327890,8 р. в первый год обслуживания, сумма процентов по кредиту 127890 р. Финансовый план выплат по кредитным ресурсам компании позволяет оценить степени зависимости компании от внешнего финансирования и объем ежемесячных расходов на обслуживание долга.

В таблице 5 представлен прогнозный отчет о финансовом результате ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» на основании ретроспективного анализа доходов и расходов.

Таким образом, был построен основной прогнозный финансовый план развития ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» на будущий период в 5 лет. Прогнозный финансовый план отражает цели и стратегии развития компании, основы управления финансовыми ресурсами.

Таблица 5 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург», руб.

Статьи	Годы				
	1	2	3	4	5
Выручка	220506996,0	235367168,0	237720839,7	240098048,1	242499028,6
Себестоимость продаж	21206446,0	222712066,0	224939186,6	227188578,5	229460464,3
Валовая прибыль (убыток)	8443234,0	12655102,0	12781653,1	12909469,6	13038564,3
Прибыль (убыток) от продаж	8443234,0	12655102,0	12781653,1	12909469,6	13038564,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	6033214,0	8997262,0	9216403,6	9308567,6	9401653,3
Текущий налог на прибыль	1045420,0	1799452,4	1843280,7	1861713,5	1880330,7
Чистая прибыль (убыток)	4988156,0	7197809,6	7373122,8	7446854,1	7521322,6

Задачами финансового планирования в ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» являются:

- планирование объема услуг,
- планирование доходов и расходов,
- оценка прибыли и убытков,
- анализ движения наличности.

«Главная задача финансового планирования состоит в определении потребностей финансирования, которые появляются вследствие изменения деятельности (объемов предоставления услуг). На уровне первого приближения эта задача может быть решена путем укрупненного прогнозирования основных финансовых показателей бизнеса организаций. В качестве таких показателей используются статьи баланса и отчета о прибыли.

Расширение деятельности организации (увеличение объемов продаж) неизбежно приводит к необходимости увеличения его активов (основных и оборотных средств). Сообразно этому увеличению активов должны появиться дополнительные источники финансирования. Часть этих

источников (например, кредиторская задолженность) увеличиваются сообразно наращиванию объемов реализации организации. Очевидно, что разница между увеличением активов и увеличением пассивов и составляет потребность в дополнительном финансировании» [24].

«Финансовое прогнозирование является еще одним методом реализации финансового плана компании на основании построения прогнозов вероятностного развития событий в зависимости от условия производства и состояния внешней и внутренней среды объекта анализа.

Выбор определенного варианта программы, прежде всего, зависит от экономических и ресурсных факторов. Необходимо учитывать, помимо масштабов, значения и сложности достижения цели, еще величину имеющихся в наличии запасов, прогнозируемый итоговый совокупный результат» [24].

Таким образом, были рассмотрены основы построения финансовой политики организации, принципы и порядок ведения финансовой аналитической работы в области планирования и прогнозирования. Порядок построения финансовой политики опирается на общепринятую методологию управления финансами, содержит цели максимизации дохода, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости.

2.3 Диагностика финансового состояния организации для выявления проблем в области финансового планирования

Для выявления проблем в области финансового планирования и прогнозирования предприятия проведена диагностика финансового состояния на примере ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург».

Доходы ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» в зависимости от их характера, условий получения и направления деятельности подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;

- прочие поступления.

Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от оказания услуг. Доходы, отличные от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями организации.

В состав расходов включены:

- расходы на оплату труда,
- расходы на аренду,
- на содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря,
- рекламные расходы,
- представительские расходы,
- командировочные расходы,
- другие аналогичные по назначению расходы.

Финансовый результат ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» представляет собой разницу между доходами и расходами, полученными в процессе осуществления им своей деятельности, в случае превышения доходов над расходами компания получает прибыль, в обратном отношении финансовый результат представляет собой убыток.

ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург», как любая коммерческая организация, имеет свойственные для данного сектора виды финансовых результатов, однако порядок их формирования имеет определенные особенности, вызванные спецификой деятельности данной организации.

По времени формирования финансовые результаты ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» могут быть:

- по одной сделке (договору),
- за отчетный период (месяц, квартал, год и пр.).

Если по договорам оказания услуг организацией определение осуществляется по обоим вышеприведенным видам, то по финансовому результату по внереализационной деятельности определение финансового результата в компании осуществляется только за определенный отчетный период.

В таблице 6 представлена оценка структуры динамики и финансовых результатов ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» за период 2020-2021 гг.

Таблица 6 – Оценка структуры и динамики финансовых результатов компании ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» за период 2020-2021 гг.

Показатель	2019 год		2020 год		2021 год		Изменение		Изменени я уд. веса
	тыс. руб.	уд. вес	тыс. руб.	уд. вес	тыс. руб.	уд. Вес	тыс. руб.	темп роста, %	
Выручка	171841	100,0	226555	100,0	220507	100,0	-6048	97,3	0,0
Себестоимость	169836	98,83	217168	95,9	212064	96,2	-5104	97,6	0,3
Валовая прибыль	2005	1,16	9387	4,1	8443	3,8	-944	89,9	-0,3
Проценты к уплате	0	0	0	0,0	47	0,0	47	0	0,0
Прочие доходы	123	0,07	12299	5,4	907	0,4	-11392	7,4	-5,0
Прочие расходы	849	0,49	14970	6,6	3027	1,4	-11943	20,2	-5,2
Прибыль до налогообложения	1279	0,74	6716	3,0	6276	2,8	-440	93,4	-0,1
Налог на прибыль	355	0,20	1343	0,6	1288	0,6	-55	95,9	0,0
Чистая прибыль	924	0,53	5373	2,4	4988	2,3	-385	92,8	-0,1

Основной доход ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» получает за счет выручки от продаж. В отчетном году она составила 220507 т. р., снижение в сравнении с предыдущим годом составило 6048 т. р. или 2,6%. Себестоимость от основной деятельности предприятия по данным за 2021 г. составила 212064 т. р., снижение составило 5104 т. р. или 2,4%. Опережающий рост снижения выручки в сравнении с уровнем оптимизации затрат на производственную и сбытовую деятельность является негативным моментом для организации и указывает на низкую эффективность текущей деятельности в аспекте управления расходами текущей деятельности.

Значительный удельный вес коммерческих расходов указывает на активное развитие каналов продвижения (услуг). Валовая прибыль от оказания услуг составила 8443 т. р. Поскольку в абсолютном выражении выручка снизилась больше, чем себестоимость, то произошло снижение величины валовой прибыли организации на 944 т. р. или на 10,1%.

В таблице 7 представлена оценка соотношения доходов и расходов компании ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург».

Таблица 7 – Соотношение доходов и расходов ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» за период 2020-2021 гг., тыс. руб.

Показатели	2019	2020	2021	Отклонение	Темп роста, %
1. Прибыль (убыток) от продаж	2005	9387	8443	-944	89,9
То же в процентах к расходам по обычным видам деятельности, %	127,35	160,2	572,5	412,3	357,4
Превышение прочих доходов над прочими расходами по обычным видам деятельности, тыс. руб.	726	-75,00	-139,00	-64,00	185,3
То же в процентах к прочим расходам, %	-60	-77	-100	-0,23	129,3

Прибыль от продаж превышает расходы по обычным видам деятельности предприятия в 572,5 раз, что означает тот факт, что себестоимость покупных товаров низкая, что позволяет формировать прибыль от продаж в достаточно весомом объеме.

Превышение прочих расходов над доходами составило 139 т. р., т.е. прочими доходами не перекрыто более 100% прочих расходов, что снизило прибыль до налогообложения. Эти потери снижают возможности организации в финансировании расширенного воспроизводства.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом. Они более полно, чем прибыль характеризуют деятельность предприятия, т.к. их величина показывает соотношение эффекта с затратами или ресурсами. В таблице 8 приведены исходные данные и расчет показателей рентабельности. Все показатели могут рассчитываться на основе прибыли от реализации и чистой прибыли.

Таблица 8 - Расчет и динамика показателей рентабельности ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» за период 2020-2021 гг., тыс. руб.

Показатели	2019	2020	2021	Изменения	Темпы роста
1. Выручка, V	171841	226555	220507	-6048	97,3
2. Себестоимость реализованной продукции	169836	217168	212064	-5104	97,6
3. Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2)	2005	9387	8443	-944	89,9
4. Прибыль до налогообложения	1279	6716	6276	-440	93,4
5. Чистая прибыль	924	5373	4988	-385	92,8
6. Средняя стоимость производственных активов	192662	150694	137139	-13555	91,0
7. Собственный капитал	5715	6622	9487	2865	143,3
8. Среднегодовая стоимость ОПФ	0	27335	39946	12611	146,1
9. Среднегодовая стоимость оборотных производственных фондов	92314	123359	97191	-26168	78,8
10.1 Рентабельность активов, %	0,47	3,57	3,64	0,07	102,0
10.2 Рентабельность собственного капитала, %	16,16	81,14	52,58	-28,56	64,8
10.3 Рентабельность продаж, %	0,54	2,37	2,26	-0,11	95,4
10.4 Рентабельность производственной деятельности (экономическая), %	0,00	6,07	4,56	-1,51	75,1
10.5 Рентабельность производственного капитала, %	1,00	21,26	15,31	-5,95	72,0

Рентабельность продаж составляет 2,26%, снижение по сравнению с 2020 годом составляет 0,11%, деятельность компании достаточно эффективна, но имеет тенденцию снижения. Рентабельность активов возросла на 0,07% по сравнению с предыдущим периодом, рентабельность капитала имеет отрицательный темп прироста в размере 28,56%.

Для того чтобы провести комплексный анализ финансовых результатов необходимо раскрыть механизм их формирования, определить долю каждого из факторов, влияющих на ее рост или снижение. Проведем факторный анализ изменения чистой прибыли (ΔЧП) в отчетном периоде в сравнении с аналогичным отрезком предыдущего года по следующей формуле 3:

$$\Delta\text{ЧП} = \Delta\text{В} - \Delta\text{СС} - \Delta\text{КР} - \Delta\text{УР} + \Delta\text{ПрД} - \Delta\text{ПрР} + \Delta\text{ПД} - \Delta\text{ПР} - \Delta\text{СНП}, \quad (3)$$

где $\Delta\text{В}$ — изменение выручки;

$\Delta\text{СС}$ — изменение себестоимости;

$\Delta\text{КР}$ — изменение коммерческих расходов;

$\Delta\text{УР}$ — изменение управленческих расходов;

$\Delta\text{ПрД}$ —изменение процентных доходов;

$\Delta\text{ПрР}$ —изменение процентных расходов;

$\Delta\text{ПД}$ —изменение прочих доходов;

$\Delta\text{ПР}$ —изменение прочих расходов;

$\Delta\text{СНП}$ – изменение текущего налога на прибыль, скорректированного на отложенные налоговые активы (ОНО) и обязательства (ОНО) и прочие выплаты (поступления) из прибыли до налогообложения.

Факторный анализ по данной методике дает общее понимание о влиянии финансовых результатов различных видов деятельности компании на ее чистую прибыль. Результаты факторного анализа изменения чистой прибыли в 2021 году по отношению к предыдущему 2020 году приведены ниже.

$$\Delta\text{В}=220507-226555=-6048 \text{ т. р.}$$

$$\Delta\text{СС}=212064-217168= -5104 \text{ т. р.}$$

$$\Delta\text{ПрР}=47-0-0=47 \text{ т. р.}$$

$$\Delta\text{ПД}=907-12299=-11397 \text{ т. р.}$$

$$\Delta\text{ПР}=3027- 14970=-11943 \text{ т. р.}$$

$$\Delta\text{СНП}=1288-1343=-55 \text{ т. р.}$$

$$\Delta\text{ЧП} = -6048-(-5104)-47- 11397+11943-55=-385 \text{ т. р.}$$

Таким образом, на снижение показателя чистой прибыли повлияла отрицательная динамика таких факторов формирования финансовых результатов как выручка от продаж (-6048 т. р.), прочих доходов (- 11397 т. р.), что отразилось на снижении финансового результата несмотря на

оптимизацию себестоимости (на – 5104 т. р.) и прочих расходов (на -11943 т. р.), обеспечив, в конечном итоге, незначительное снижение суммы чистой прибыли на 385 т. р. В процессе анализа показателей формирования и использования прибыли было выявлено, что основное негативное влияние на величину валовой прибыли и прибыли от продаж, оказало снижение объема реализованной продукции, составляющих фактический товарооборот компании.

Таблица 9 – Оценка качественного уровня достижения финансовых результатов в ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» за 2019-2021 гг., тыс. руб.

Показатель	Абсолютное значение			Изменение (+,-)	
	2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020
1. Объем продаж	171841	226555	220507	54714	-6048
2. Себестоимость продаж – переменные затраты	169836	217168	212064	47332	-5104
3. Маржинальный доход (п.1-п.2)	2005	9387	8443	7382	-944
4. Доля маржинального дохода в объеме продаж (п.3/п.1)	1,17	4,14	3,83	2,98	-0,31
5. Постоянные затраты	917	14970	3027	14053	-11943
6. Критическая точка объема продаж (п.5/п.4)	78593	361301	79057	282708	-282244
7. Запас финансовой прочности (п.1-п.6)	93248	-134746	141450	-227994	276196
8. Запас финансовой прочности в % к объему продаж (п.7/п.1)	54,26	-59,48	64,15	-114	124
9. Прибыль от объема продаж (п.1-п.2-п.5)	1088	-5583	5416	-6671	10999

В таблице 9 представлены показатели оценки качества уровня достижения определенных финансовых результатов деятельности в 2019-2021 гг. на основании реальных данных финансового планирования.

По итогам анализа можно сделать вывод, что за анализируемый период отмечается снижение маржинального дохода на 944 т. р. Одновременно

сократилось и значение критической точки продаж, необходимой для обеспечения безубыточности ввиду увеличения и постоянных расходов, и снижения доли маржинального дохода. Так, в 2020 г. величина критической точки продаж выросла на 282708 т. р., а за 2021 г. резко сократилась на 282244 т. р. составив 79057 т. р. При этом положительной характеристикой является и одновременный рост запаса финансовой прочности (на 276196 т. р. в 2020 г.), что является следствием более высоких темпов роста маржинального дохода по сравнению с ростом затрат на ведение ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» своей текущей деятельности. Соответственно, текущие объемы продаж товаров по итогам деятельности в 2019-2021 гг. безубыточны и полученных доходов достаточно для покрытия постоянных затрат и накопления прибыли. Показатель финансовой прочности в 2020-2021 гг. также имел тенденцию к росту. В таблице 10 представлен анализ влияния факторов на изменение рентабельности продаж ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» за 2020-2021 гг.

Таблица 10 – Анализ влияния факторов на рентабельность продаж по валовой прибыли ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» за 2019-2021 гг.

Показатель	2019г.	2020г.	2021г.	Изменение 2021/2020 (+,-)
Прибыль от продаж (P _N), тыс. руб.	2005	9387	8443	-944
Выручка от продаж (N), тыс. руб.	171841	226555	220507	-6048
Рентабельность продаж (POS), %	1,17	4,14	3,83	-0,31
Материальные затраты (M), тыс. руб.	169836	217168	212064	-5104
Расходы на оплату труда включая социальные отчисления (U), тыс. руб.	12609	12868	14625	1757
Амортизация (A), тыс. руб.	1257	1538	1780	242
Прочие расходы по обычным видам деятельности (Спроч), тыс. руб.	24858	25916	30429	4513
Коэффициент материалоемкости (KM), %	65,27	65,45	65,86	0,41
Уровень затрат на оплату труда в выручке (KU), %	8,51	7,62	6,60	-1,02
Уровень затрат на амортизацию в выручке (KA), %	0,85	0,91	0,80	-0,11
Уровень прочих расходов в выручке (KСпр), %	16,77	15,34	13,73	-1,61

Продолжение таблицы 10

Показатель	2019г.	2020г.	2021г.	Изменение (+,-)
Влияние на изменение рентабельности продаж факторов (Δ ROS), % - всего	-	-	-	2,32
В том числе изменения материалоемкости	-	-	-	-0,41
уровня затрат на оплату труда	-	-	-	1,02
уровня затрат на амортизацию	-	-	-	0,11
уровня прочих расходов	-	-	-	1,61

Таким образом, можно отметить, что в 2021 г. ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» отмечен рост рентабельности продаж на 2,97%. При этом по итогам факторного анализа можно сделать вывод о том, что положительное влияние на увеличение данного показателя оказали факторы снижения уровня затрат на оплату труда (+0,89%) и уровня прочих расходов (+1,43%), которые компенсировали отрицательное воздействие факторов роста уровня материальных расходов (-0,17%), представляющих покупную стоимость товаров необходимых для производственной деятельности, а также уровня затрат на амортизацию (-0,06%), что отрицательно характеризует качество управления и планирования данных расходов в организации, которые и могут быть рассмотрены в качестве резервов снижения себестоимости и увеличения показателя прибыли от продаж. Факторный анализ за 2019-2021 гг. проведен в таблице 10.

В 2021 году отмечено незначительное снижение рентабельности продаж на 0,31% до 3,83%, что также положительно характеризует деятельность компании. Однако, если рост данного показателя обеспечило положительное влияние факторов снижения уровня затрат на оплату труда (+1,02%), уровня затрат на амортизацию (+0,11%), уровня прочих расходов (+1,61%). Тогда как рост уровень материальных расходов, как и в 2020 г., обеспечил снижение показателя рентабельности на 0,41%, что подтверждает необходимость разработки мероприятий, направленных на экономию по

данным направлениям затрат, позволяющей обеспечить рост показателя прибыли от продаж в итоге.

ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» как активно развивающаяся организация, уделяет достаточно пристальное внимание системе финансового планирования и прогнозирования своих результатов на перспективу. В частности, система планов строится на прогнозировании объемов продаж на определенный период времени (месяц, квартал, год). При этом базовым методом прогнозирования, который использует компания, является корреляционно-регрессионный анализ. Особенностью данного анализа является то, что определяются основные показатели, которые планируется достичь в условиях складывающихся тенденций на рынке, имеющейся клиентской базы и методов работы с клиентами, планируемых маркетинговых мероприятий и расходов на них, устанавливается их степень взаимного влияния (зависимости) в связи с чем, осуществляется расчет прогнозных финансовых результатов.

Так, например, при прогнозировании финансовых результатов на 2021 год в качестве исходных показателей выступили фактические значения показателей выручки, прибыли от продаж, а также затрат на маркетинговые мероприятия, полученные в 2021 г. с помесечной разбивкой.

Использование регрессионного анализа для специализированной организацией, какой является ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» являющаяся представителем только на российском сегменте, вне наличия зарубежных представительств и филиалов, при фиксированной количестве объектов является достаточным для получения относительно достоверных прогнозов для финансовых результатов.

В результате исследования порядка планирования и прогнозирования показателей финансовых результатов в компании ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» было выявлено, что организация не создает резервы, учитываемые при формировании финансовых результатов. Данное обстоятельство, особенно принимая во внимание рост расходов на

обслуживание заёмных обязательств, согласно данным бухгалтерского баланса, и, соответственно, риска появления просроченных платежей и нереальной к взысканию задолженности по причине банкротства должника, является актуальным для компании, реализующей услуги на условии отсрочки платежа.

Причиной роста задолженности служит то, что часть клиентов организации несвоевременно оплачивает свою задолженность и ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» вынуждено само задерживать оплату своим поставщикам, это обстоятельство говорит о возможном затруднении организации погасить кредиторские обязательства единовременно.

Последствия такого недостаточного внимания организации к своевременности взыскания задолженности с клиентов за приобретенные услуги (как сданного, так и находящегося на стадии продолжительного контракта взаимодействия и работы с клиентом) может привести к тому, что даже при наличии чистой прибыли согласно данным бухгалтерского учета на практике возможно отсутствие денежных средств для оплаты счетов, фактически предприятие может стать банкротом, т.е. необходима работа по контролю состояния текущей задолженности, осуществления ее реальной оценки и своевременного взыскания. Помимо этого, в случае истечения срока исковой давности или банкротства клиента компании, задолжавшего по договору ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» будет вынуждено списать такой долг в расходы, что уменьшит финансовые результаты компании.

Подводя итоги второго раздела исследования, можно отметить, что анализ состава и структуры финансового плана предприятия ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» по основным направлениям формирования доходов, расходов и инвестиционной деятельности показал, что финансовый результат организации представляет собой разницу между доходами и расходами, полученными в процессе осуществления им своей деятельности, в случае превышения доходов над расходами компания получает прибыль, в

обратном отношении финансовый результат представляет собой убыток. ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург», как любая коммерческая организация, имеет свойственные для данного сектора виды финансовых результатов, однако порядок их формирования имеет определенные особенности, вызванные спецификой деятельности данной организации. В процессе анализа показателей формирования и использования прибыли было выявлено, что основное негативное влияние на величину валовой прибыли и прибыли от продаж, оказало снижение объема реализованной продукции, составляющих фактический товароборот компании. ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» как активно развивающаяся организация, уделяет достаточно пристальное внимание системе финансового планирования и прогнозирования своих результатов на перспективу. В частности, система планов строится на прогнозировании объемов продаж на определенный период времени (месяц, квартал, год). При этом базовым методом прогнозирования, который использует компания, является корреляционно-регрессионный анализ. Особенностью данного анализа является то, что определяются основные показатели, которые планируется достичь в условиях складывающихся тенденций на рынке, имеющейся клиентской базы и методов работы с клиентами, планируемых маркетинговых мероприятий и расходов на них, устанавливается их степень взаимного влияния (зависимости) в связи с чем, осуществляется расчет прогнозных финансовых результатов. Однако в системе финансового планирования строительных организаций были выявлены следующие недостатки: в настоящий момент времени планирование расходов не взаимоувязано с получаемыми предприятием доходами, что затрудняет оценку эффективности затрат. Планирование доходов же ограничено установлением минимальных планов продаж для менеджеров, от выполнения которых зависит их оплата труда в части премиальных.

3 Пути совершенствования системы финансового планирования на предприятии ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»

3.1 Мероприятия по совершенствованию системы финансового планирования на предприятии

По результатам анализа, проведенного во второй главе исследования, было отмечено снижение объема товарооборота на предприятии и его попытки оптимизировать текущие затраты, что свидетельствует о недостатках системы ценообразования и планирования затрат, что, в итоге, отрицательно сказывается на финансовых результатах от основной деятельности компании.

Применяемая на предприятии «система прогнозирования финансовых результатов основывается на прогнозировании отдельных показателей, практически не уделяя внимание управленческому аспекту в части планирования расходов как основного инструмента своевременного выявления отклонений и принятия управленческих решений по ликвидации их причин и максимизации финансовых результатов.

Существующая в настоящее время система планирования себестоимости на предприятии ограничивается составлением планов только по расходам на оплату труда, платежей за аренду, а также графиков платежей по выданным кредитам и начисленных по ним процентов, т.е. фактически без внимания остаются маркетинговые затраты, транспортные расходы, представительские расходы и пр. Особенно следует отметить, что в настоящий момент времени планирование расходов не взаимосвязано с получаемыми предприятием доходами, что затрудняет оценку эффективности затрат (например, расходов на рекламу и иные маркетинговые мероприятия в их влиянии на изменение объема продаж). Планирование доходов же ограничено установлением минимальных планов продаж для менеджеров, от выполнения которых зависит их оплата труда в

части премиальных. Таким образом, данное обстоятельство не дает возможности своевременно выявлять перерасходы по отдельным статьям затрат, определять неперспективные группы товаров, приносящих наименьшую доходность, что препятствует своевременности проведения мероприятий по поиску причин необоснованного роста затрат и выявления резервов их снижения, которые позволят снизить себестоимость и увеличить чистую прибыль» [18].

Данное обстоятельство требует более тщательного подхода к пересмотру всей системы финансового планирования.

Мероприятием по устранению данного недостатка и повышения эффективности управления формированием затрат будет внедрение системы бюджетирования.

«Создание системы бюджетирования для предприятия прежде всего предусматривает определение прогнозных показателей деятельности, для обеспечения максимальной эффективности которой требуется регулярное проводить план-фактный анализ отклонений с целью обеспечения взаимосвязки уровня данных расходов с фактическими финансово-экономическими показателями деятельности компании за тот или иной период, исходя из горизонта планирования.

При этом все бюджеты для предприятий торговли можно классифицировать по следующим группам:

- операционный или оперативный бюджет,
- финансовый бюджет.

Формирование бюджета доходов происходит на основе прогнозов доходов или на результатах анализа доходов предыдущего года, то есть «от достигнутого». Прогнозных значений может быть несколько (допустим оптимистический, пессимистический, вероятный), но в бюджет включается только один из них» [35].

Далее определяется на основе этого сумма расходов, которые должны быть произведены для получения данного уровня доходов.

Для минимизации трудоемкости расходов необходимо провести максимальную автоматизацию процесса бюджетирования посредством внедрения современного программного комплекса БИТ.ФИНАНС для «1С: Управление компанией 8».

«Мероприятием по устранению выявленных недостатков системы финансового планирования на предприятии может также стать пересмотр процедуры оплаты клиентов только на условиях частичной или полной предоплаты в зависимости от соблюдения им платежной дисциплины и объема закупок на предприятии, что предполагает пересмотр кредитной политики. Также для своевременной оценки состояния задолженности на предмет реальности к взысканию путем формирования резерва по сомнительным долгам» [31].

О порядке образования и применения резерва по сомнительным долгам сказано в п.4 и п.5 ст.266 НК РФ [29].

«Величина резерва по сомнительной задолженности для налоговых расходов ограничена. Сумма допустимого резерва по сомнительным долгам составляет не более 10 % от выручки отчетного периода, за который формируется резерв.

Но при этом образование резерва по сомнительным долгам не считается для налогового учета обязательным. Решение об учреждении резерва принимается налогоплательщиком самостоятельно. При списании долга по истечении исковой давности величина его учитывается в забалансовом учете на протяжении пяти лет после списания. С точки зрения экономической эффективности результатом формирования резервов по сомнительным долгам наряду с обеспечением полноты учета потенциально возможных расходов при формировании финансового результата будет являться экономия по налогу на прибыль, т.к. сумма резерва учитывается при определении налоговой базы по налогу на прибыль» [30].

Далее продемонстрирован порядок планирования расходов согласно предложенной модели для предприятия ООО «Рольф Эстейт Санкт-

Петербург». Для этого проведен анализ динамики структуры расходов с позиции анализа значения коэффициента рентабельности продаж и определения перерасхода в части основных статей расходов предприятия.

В таблице 11 представлена динамика расходов по основной деятельности предприятия.

Таблица 11 – Динамика расходов по основной деятельности ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» с позиции доли в маржинальном доходе, тыс. руб.

Показатель	2019 г.		2020 г.		2021 г.	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
1. Выручка от реализации товаров	171841	100,00	226555	100	220507	100,00
2. Расходы на продажу всего, в т.ч.	169836	91,40	217168	89,31	212064	86,99
2.1 Покупная стоимость товаров	96736	65,27	110579	65,45	145974	65,86
2.2 Накладные расходы	38724	26,13	40322	23,86	46835	21,13
3. Прибыль от продаж	2005	8,60	9387	10,69	9387	13,02

На основании данных таблицы 11 можно отметить, что если уровень накладных расходов на протяжении всего анализируемого периода снижался с 26,13% в 2019 г., до 21,13% в 2021 г., что дает основание признать систему планирования и эффективности решений по устранению причин отклонения ими в компании оптимальной, то уровень расходов, представляющих собой покупную стоимость товаров, вырос с 65,27% в 2019 г., до 65,86% в 2021 г., что и выступает основанием для поиска резервов снижения данных расходов в будущем и совершенствования системы планирования данных расходов, что позволит в итоге обеспечить максимальное соответствие фактических показателей финансовых результатов прогнозным значениям, своевременно предотвратив возможные причины отклонений.

Далее представлена оценка эффективности предложенных мероприятий.

3.2 Оценка эффективности предложенных рекомендаций

В таблице 12 проведена оценка суммы, потенциальной прибыли от продаж в 2022 году в результате роста уровня переменных расходов исходя из данных о минимальном их уровне за предыдущие периоды.

Таблица 12 – Формирование прибыли от продаж в 2022 г. по данным о скорректированной структуре расходов на ведение основной деятельности

Показатель	2021 г.		2022 г. (перерасчет по минимальным значениям)	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Выручка от реализации товаров	226555	100,00	239659	100,00
2. Расходы на продажу всего, в т.ч.	217168	86,99	191515	86,40
2.1 Покупная стоимость товаров	110579	65,86	104680	65,27
2.2 Накладные расходы	40322	21,13	40835	21,13
3. Прибыль от продаж	9387	13,01	30144	13,60
4. Рентабельность продаж, %	2,36		8,60	

По итогам проведенных расчетов можно сделать вывод, что даже незначительное отклонение уровня расходов, составившее, например, в части увеличения уровня переменных расходов в части покупной стоимости товаров на 0,59% (65,86%-65,27%) вызывает существенные отклонения в сумме прибыли от продаж, формирующей финансовые результаты по основной деятельности.

Таким образом, в случае внедрения системы бюджетирования в компании в 2022 г. финансовый результат будет выше на:

$$30144 - 9387 = 20757 \text{ т.р.}$$

А также, соответственно, и рентабельность продаж при этом составила 8,6%, что выше на 6,24% показателя финансовых результатов в 2021 г. при ранее принятом порядке планирования и прогнозирования показателей деятельности в ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург».

Соответственно, результатом внедрения бюджетирования как инструмента контроля финансовых результатов и повышения эффективности исполнения прогнозных показателей будет обеспечение системы своевременного выявления отклонений фактических показателей от прогнозных значений и поиска резервов их снижения или же предотвращения необоснованных трат для предприятий торговли, что позволит увеличить сумму финансовых результатов в будущем.

Ниже проведена оценка экономической эффективности второго мероприятия с позиции исследования их влияния на основные показатели деятельности ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург». Оценка состояния задолженности клиентов организации по состоянию на 01.01.2022 представлена в таблице 13.

Таблица 13 – Оценка реального состояния задолженности покупателей в текущем периоде

Наименование покупателя	Задолженность по периодам, тыс. руб.			Итого, тыс. руб.
	До 45 дней	От 45 до 90 дней	свыше 90 дней	
Группа клиентов №1	6437	27081	7767	16913
Группа клиентов №2	3881	0	0	3881
Группа клиентов №3	5086	1432	0	1940
Группа клиентов №4	2043	2543	0	2297
Группа клиентов №5	1940	2605	0	4546
Прочие	1226	1686	0	2914
Итого	16039	8686	7767	32493

«Группировка задолженности покупателей, сумма которой по состоянию на начало 2022 года составила 32493 т.р., осуществлена в строгом соответствии с правилами формирования резерва по сомнительным долгам.

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что на счетах трех основных клиентов сконцентрирована фактически вся задолженность и около 50% является не оплаченной свыше 45 дней. Резерв по сомнительным

долгам формируется по задолженности, одновременно отвечающей двум следующим условиям:

- задолженность не была погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена согласно срокам, установленным договором;
- задолженность не обеспечена соответствующими гарантиями.

В бухгалтерском учете ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» числятся следующие три группы просроченных задолженностей покупателей:

- 1-я - на сумму 7767 т.р. Просрочка в ее оплате составляет свыше 90 дней;
- 2-я - на сумму 8686 т.р. Просрочка в ее оплате составляет 45-90 дней;
- 3-я - на сумму 16039 т.р. Просрочка в ее оплате составляет менее 45 дней.

Формирование резерва по сомнительным долгам предусматривается в учетной политике бухгалтерского учета» [35].

«В рассматриваемой ситуации величина резерва составит:

- для 1-й задолженности - 7767 т.р.;
- для 2-й задолженности – 4343,5 т.р. (8686 т.р. × 50%);

По 3-й задолженности со сроком до 45 дней резерв не создается.

Таким образом, общая величина резерва составит:

$$7767 + 8686 \times 50\% = 12110,7 \text{ т.р.}$$

При этом в бухгалтерском учете при создании резерва будет сформирована следующая корреспонденция счетов:

Дебет 91.2 «Прочие расходы»

Кредит 63 «Резервы по сомнительным долгам»

Сумма 12110,7 т.р. - создан резерв по сомнительным долгам.

Далее осуществляется определение соответствия суммы резерва предельным нормам, допустимым при оценке расходов для учета в составе налоговой базы по налогу на прибыль: $221659 \times 10\% = 22165,9$ т.р.

Соответственно, ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» учитывает сумму резерва в составе прочих расходов, которая в итоге относится на уменьшение финансового результата от прочей деятельности компании в полном объеме, т. к. меньше 10% выручки» [33].

Экономическая эффективность данного мероприятия, как было отмечено выше, состоит в экономии по налогу на прибыль, и ее оценка представлена в таблице 14.

Таблица 14 – Экономическая эффективность создания резерва по сомнительным долгам для ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург», тыс. руб.

Показатель	До мероприятий (2021 год)	После мероприятий (2022 год)	Изменение, +/-
Прибыль от продаж	9387	30144	20757
Прочие доходы	907	907	0
Прочие расходы	3027	3027	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	6276	26210	19934
Налог на прибыль (экономия по налогу на прибыль) $12110,7 \times 20\%$	-1022,1	-5242	-4219,9
Чистая прибыль	5253,9	20968	15714,1

Таким образом, создание резерва по сомнительной задолженности покупателей позволит ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» повысить достоверность отражаемых показателей в бухгалтерской отчетности и оценке реальности полученных финансовых результатов. «В будущем, при погашении задолженности покупателем, общество будет обязано уменьшить резерв, при этом сумма уменьшения будет учитываться в составе прочих доходов. Соответственно, в окончательном итоге показатель прибыли при условии полной оплаты покупателями своих долгов останутся неизменным,

но в течении налогового периода организация сможет отложить уплату налога на прибыль и сохранить средства в обороте» [32].

Подводя итоги третьего раздела исследования, важно отметить, что внедрение предложенного алгоритма формирования бюджетов при планировании финансового результата по основной деятельности для предприятий торговли позволит увеличить финансовый результат на 20757 т.р. Формирование бюджета доходов при этом будет происходить на основе прогнозов доходов или на результатах анализа доходов предыдущего года, то есть «от достигнутого». Далее будут определяться на основе этого сумма расходов, которые должны быть произведены для получения данного уровня доходов. Для минимизации трудоемкости расходов необходимо провести максимальную автоматизацию процесса бюджетирования посредством внедрения современного программного комплекса БИТ.ФИНАНС для «1С: Управление компанией 8».

Было рассчитано, что внедрения бюджетирования позволит повысить рентабельность продаж до 8,6%, что выше на 6,24% показателя финансовых результатов в 2022 г. при ранее принятом порядке планирования и прогнозирования показателей деятельности в ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург». Прирост чистой прибыли в 2022 году составит 15714,1 т.р. Соответственно, результатом внедрения бюджетирования как инструмента контроля финансовых результатов и повышения эффективности исполнения прогнозных показателей будет обеспечение системы своевременного выявления отклонений фактических показателей от прогнозных значений и поиска резервов их снижения или же предотвращения необоснованных трат для предприятий торговли, что позволит увеличить сумму финансовых результатов в будущем.

Заключение

По результатам исследования теоретических аспектов системы финансового планирования были сделаны следующие выводы.

В настоящее время в научных исследованиях категорию финансовых планов принято рассматривать как разницу между полученными экономическим субъектом доходами и расходами, прибыли (убытка), а также как итог (результат) деятельности и сумма прироста (уменьшения) капитала.

Вся информация о полученных результатах финансовой деятельности отражается на счетах бухгалтерского учета, которые выступают как основание при последующем формировании показателей финансовой отчетности. Одновременно правильная классификация полученных финансовых результатов имеет первостепенное значение для последующего их планирования и прогнозирования.

«На основании проведенного исследования было отмечено отсутствие единого подхода в определении сущности финансового плана, несмотря на особую роль финансового планирования в обеспечении будущего экономического развития организации, представляющего собой конечную цель его функционирования. Многообразие классификационных признаков финансовых планов деятельности организации свидетельствует о значимости данного показателя, и, следовательно, доказывает необходимость его точного и детального учета» [9].

Процесс финансового планирования представляет собой достаточно объемным, многофункциональным инструментом достижения стратегических целей финансово-хозяйственной деятельности любой организации. В основе финансового планирования находят свое отражение множество первичных планов (например, смета затрат, план инвестиций, план капитальных вложений и т.д.). Исходной основой для формирования финансового плана в долгосрочном периоде выступают количественные

показатели финансово-хозяйственной деятельности компании, основанные на целях финансовой стратегии в долгосрочной перспективе.

Процессы планирования и прогнозирования - важнейшие элементы сознательного управления экономическими и социальными процессами в любой организации. Данные понятия нередко отождествляются в теории, однако при практическом рассмотрении имеют различные инструменты, способы и приемы реализации экономических решений.

На сегодняшний день вопрос улучшения финансового планирования на предприятии является наиболее актуальным. Необходимо применять методы финансового планирования, которые позволят оценивать текущее состояние деятельности предприятия и прогнозировать показатели развития предприятия исходя из различных сценариев развития экономики. Это позволит снизить финансовые риски деятельности предприятия и эффективно использовать финансовые ресурсы. Как было определено в процессе изучения, одним из основных методов финансового планирования деятельности предприятия является бюджетирование. Предприятие может внедрять систему бюджетирования в виде инструмента оптимизации затрат предприятия, что позволит в результате повышать экономическую эффективность его работы. Основным условием внедрения системы бюджетирования является мощная теоретическая база работников, которые будут осуществлять непосредственную разработку бюджетов, а также руководителей высшего звена, которые должны владеть полным и объемным представлением о месте бюджетирования в системе управления предприятием.

Анализ методов финансового планирования, применяемых на практике многими предприятиями, позволил выявить, что что большинство методов являются универсальными, но только два из них могут быть применены внешними пользователями – это метод финансового анализа и расчетно-аналитический метод. Благодаря правильно выбранному методу при разработке сложных систем различного назначения наиболее эффективно и

рационально распоряжаться теми средствами, которые были выделены для выполнения плана. На основе сравнительного анализа методов финансового планирования, применяемых на предприятиях торговли, определены методы, которые могут позволить наиболее эффективно и рационально планировать финансовую деятельность предприятиям данной отрасли.

По итогам анализа особенностей построения финансового планирования на предприятии ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» отмечено.

Оценка финансового-экономических показателей продемонстрировала, что ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» может быть признано успешно развивающейся организацией, нацеленной на дальнейшее завоевание отраслевого положения, располагающее достаточным уровнем собственного финансового потенциала, основным источником формирования которого является накопление чистой прибыли, что предполагает стремление к общей финансовой устойчивости.

Исследование особенностей бухгалтерского учета и порядка формирования финансовых результатов показало, что недостатком является то, что организация не создает резерв по сомнительным долгам, что не позволяет считать величину финансовых результатов по основной деятельности достоверной. Так, при реализации товаров на условиях отсрочки платежей ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» столкнулось с ростом задолженности покупателей в учете, которая при несвоевременном взыскании может превратиться в просроченную и нереальную к взысканию (например, в случае банкротства покупателя). Все это может привести к просрочкам в погашении собственной кредиторской задолженности компании, т.к. при формальном наличии прибыли, фактических средств, поступивших от покупателей, будет недостаточно для покрытия собственных расходов.

Анализ финансовых результатов и практики прогнозирования в ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» показал, что основное негативное влияние

на величину валовой прибыли и прибыли от продаж, оказало увеличение затрат, составляющих себестоимость товаров.

ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» как активно развивающаяся организация, уделяет достаточно пристальное внимание системе финансового планирования и прогнозирования своих результатов на перспективу. В частности, система планов строится на прогнозировании объемов продаж на определенный период времени (месяц, квартал, год). При этом базовым методом прогнозирования, который использует компания, является корреляционно-регрессионный анализ. Особенностью данного анализа является то, что определяются основные показатели, которые планируется достичь в условиях складывающихся тенденций на рынке, имеющейся клиентской базы и методов работы с клиентами, планируемых маркетинговых мероприятий и расходов на них, устанавливается их степень взаимного влияния (зависимости) в связи с чем, осуществляется расчет прогнозных финансовых результатов.

Так, например, при прогнозировании финансовых результатов на 2022 год в качестве исходных показателей выступили фактические значения показателей выручки, прибыли от продаж, а также затрат на маркетинговые мероприятия, полученные в 2021 году с помесечной разбивкой.

Использование регрессионного анализа для специализированной организацией, какой является ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» являющаяся представителем только на российском сегменте, вне наличия зарубежных представительств и филиалов, при фиксированной количестве объектов является достаточным для получения относительно достоверных прогнозов для финансовых результатов.

В результате исследования порядка планирования и прогнозирования показателей финансовых результатов в компании ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» было выявлено, что организация не создает резервы, учитываемые при формировании финансовых результатов. Данное обстоятельство, особенно принимая во внимание рост расходов на

обслуживание заёмных обязательств, согласно данным бухгалтерского баланса, и, соответственно, риска появления просроченных платежей и нереальной к взысканию задолженности по причине банкротства должника, является актуальным для компании, реализующей услуги на условии отсрочки платежа.

Причиной роста задолженности служит то, что часть клиентов организации несвоевременно оплачивает свою задолженность и ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» вынуждено само задерживать оплату своим поставщикам, это обстоятельство говорит о возможном затруднении организации погасить кредиторские обязательства единовременно.

Последствия такого недостаточного внимания организации к своевременности взыскания задолженности с клиентов за приобретенные услуги (как сданного, так и находящегося на стадии продолжительного контракта взаимодействия и работы с клиентом) может привести к тому, что даже при наличии чистой прибыли согласно данным бухгалтерского учета на практике возможно отсутствие денежных средств для оплаты счетов, фактически предприятие может стать банкротом, т.е. необходима работа по контролю состояния текущей задолженности, осуществления ее реальной оценки и своевременного взыскания. Помимо этого, в случае истечения срока исковой давности или банкротства клиента компании, задолжавшего по договору ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» будет вынуждено списать такой долг в расходы, что уменьшит финансовые результаты компании.

По итогам проведенного исследования с целью совершенствования финансового планирования в ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург» было рекомендовано следующее.

Внедрение предложенного алгоритма формирования бюджетов при планировании финансового результата по основной деятельности для предприятий торговли позволит увеличить финансовый результат на 20757 т.р. Для минимизации трудоемкости расходов необходимо провести

максимальную автоматизацию процесса бюджетирования посредством внедрения современного программного комплекса БИТ.ФИНАНС для «1С: Управление компанией 8».

Было рассчитано, что внедрения бюджетирования позволит повысить рентабельность продаж до 8,6%, что выше на 6,24% показателя финансовых результатов в 2022 г. при ранее принятом порядке планирования и прогнозирования показателей деятельности в ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург». Соответственно, результатом внедрения бюджетирования как инструмента контроля финансовых результатов и повышения эффективности исполнения прогнозных показателей будет обеспечение системы своевременного выявления отклонений фактических показателей от прогнозных значений и поиска резервов их снижения или же предотвращения необоснованных трат для предприятий торговли, что позволит увеличить сумму финансовых результатов в будущем.

Список используемой литературы

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2022. 214 с.
2. Алексеев Д.В., Сагитов И.Р. Выявление резервов увеличения прибыли как фактор управления финансовым состоянием // Научный альманах. 2019. № 2-1 (52). С. 12-15.
3. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Г.В. Савицкая. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2022. 378 с.
4. Антаманова Е. В. Финансовый результат деятельности предприятия и подходы к его анализу // Региональные проблемы преобразования экономики. 2018. №11. С. 338-343.
5. Бабич Т.Н. Планирование на предприятии: учебник / Т.Н. Бабич, Ю.В. Вертакова. М.: КНОРУС, 2018. 344 с.
6. Баженов К., Иванов Г.Г. Доходы, расходы и прибыль в организации торговли: учебное пособие / К. Баженов, Г.Г. Иванов. М.: ИНФРА–М, 2020. 95 с.
7. Баранова В.В., Насакина И.С. Управление прибылью организации и разработка мероприятий по ее увеличению // Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка». 2019 [Электронный ресурс]. – URL: https://www.imi-samara.ru/wp-content/uploads/2019/11/Баранова_7_14.pdf (Дата обращения 13.05.2022).
8. Бариленко В. И. Методология бизнес-анализа: учебное пособие / В.И. Бариленко. М.: КНОРУС, 2022. 217 с.
9. Берзон Н. И. Корпоративные финансы: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Берзон, Т. В. Теплова. М.: Издательство Юрайт, 2019. 212 с.
10. Берзон Н. И. Финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. И. Берзон [и др.] ; под общей редакцией Н. И. Берзона. 2-е

изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2019. 498 с.

11. Брыкова Н. В. Составление и использование бухгалтерской отчетности: учебник / Н.В. Брыкова. М.: КНОРУС, 2020. 272 с.

12. Буткова О. В., Чумакова Н. В., Яковлева Н. В. Платежеспособность и ликвидность: теоретический аспект // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2018. № 11. С. 200-206.

13. Васильева Л.С. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. М.: КНОРУС, 2019. 274 с.

14. Воробьева И. П. Экономика и управление производством: учеб.пособие для бакалавриата и магистратуры / И. П. Воробьева, О. С. Селевич. М.: Юрайт, 2019. 191 с.

15. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для бакалавриата и магистратуры / Т. И. Григорьева. — 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2019. 486 с.

16. Давлятова Р.Б., Вишневская Н.Г. Управление прибылью на предприятии и рекомендации по ее максимизации // Студент. Аспирант. Исследователь. 2019. № 3 (45). С. 247-251.

17. Демчук О.В. Проблемы разработки современного механизма управления прибылью предприятия // Экономика и предпринимательство. 2019. № 9 (110). С. 933-936.

18. Дыбаль С. В. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие / С.В. Дыбаль, М.А. Дыбаль. 4-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2022. 328 с.

19. Каверзина Л.А., Федяева Л.С. Прибыль коммерческого предприятия: сущность и необходимость управления // Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2019. Т. 1. С. 88-98.

20. Коробейникова Л. С., Степанищев А. Е. Оценка существующих подходов к анализу финансовых результатов торговой организации // Современная экономика: проблемы и решения. 2020. №1. С. 97-108.

21. Кунгер А. В., Русина Е. В. Сущность, значение и классификация финансовых результатов // Сборник трудов по результатам работы VI Международной научно-практической студенческой конференции. 2019. С. 79-82.
22. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Маркарьян. 9-е изд., перераб. М.: КНОРУС, 2021. 192 с.
23. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 26.03.2022) // СПС КонсультантПлюс.
24. Оксимова Е. В. Калькулирование себестоимости продукции. Резервы снижения себестоимости, оптимизация затрат // Студенческая наука и 21 век. 2018. № 1. С. 395-397.
25. Основы финансово-экономического анализа: Учебное пособие / Е.А. Минина, Д.В. Нехайчук., В.В. Трофимова. Симферополь: Крымский институт бизнеса. 2019. 352 с.
26. Пайтаева К. Т. Финансовые результаты деятельности предприятия: сущность, классификация, анализ // Экономические науки. 2019. №12 (181). С. 141-145.
27. Погрищук Г. Б., Волощук Р. Е. Управление финансовыми результатами и как составная часть финансового менеджмента предприятия // Инфраструктура рынка. 2019. №32. С. 348-355.
28. Пучкова Е.М., Никулина О.Н. Основопологающие принципы учета финансовых результатов в современной нормативной базе // Научный журнал «Kant». 2018. №1(26). С. 215-219.
29. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 19.04.2019) // СПС КонсультантПлюс.
30. Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия: учебник для вузов / Л. В. Прыкина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. 306 с.
31. Родин Д. И. Формирование финансовых результатов коммерческих организаций / Д. И. Родин. // Молодой ученый. 2019. № 22

(260). С. 576-580.

32. Сунтеев А. Н. Современные подходы к оценке внутренних резервов снижения себестоимости продукции предприятий машиностроительного комплекса // Экономика и управление в социальных экономических системах. Самара, 2018. С. 86-93.

33. Сухина Н.Ю., Баданин Э.М., Колиух И.С. Прибыль как объект корпоративного финансового менеджмента // Вестник современных исследований. 2018. № 9.4 (24). С. 277-278.

34. Сухова Л.Ф., Глаз О.В. Экономический механизм формирования и использования прибыли организации: понятие, сущность, подходы // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2018. № 5 (72). С. 50-58.

35. Талицких О.И. Методические подходы к управлению прибылью и рентабельностью на предприятии // В сборнике: Молодежный научный форум сборник статей по материалам XLVIII студенческой международной научно-практической конференции. 2019. С. 74-76.

36. Тетюхина Е. П. Экономическая сущность, значение и функции финансового результата// Научные достижения: теория, методология, практика. 2019. №8. С. 9-14.

37. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 30.12.2021) // СПС КонсультантПлюс.

38. Шеремет А. Д., Козельцева Е. А. Финансовый анализ: Учебно-методическое пособие. М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. 200 с.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»

на <u>31 декабря</u> 20 <u>21</u> г.		Коды		
Форма по ОКУД		0710001		
Дата (число, месяц, год)		30	03	2021
Организация <u>ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»</u>	по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН			
Вид экономической деятельности <u>Розничная торговля</u>	по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u>	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес)				

Пояснения ₁	Наименование показателя ²	На <u>31.12.</u>	На <u>31.12.</u>	На <u>31.12.</u>
		20 <u>21</u> г. ³	20 <u>20</u> г. ⁴	20 <u>19</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	39946	27335	0
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения	3500	35000	71500
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы	2836	4175	685
	Итого по разделу I	80545	105181	136514
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	49403	44305	48348
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	5076	5296	7004
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	780	111	432
	Прочие оборотные активы	595	344	373
	Итого по разделу II	55854	50056	56148
	БАЛАНС	136399	155237	192662

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.1

Пояснения 1	Наименование показателя 2	На <u>31.12</u> 20 <u>21</u> г. ³	На <u>31.12</u> 20 <u>20</u> г. ⁴	На <u>31.12</u> 20 <u>19</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	13809	60000	60000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	23964	23348	17659
	Итого по разделу III	37773	83348	77659
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	33715	51644	110660
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	33715	52644	110660
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Кредиторская задолженность	4160	4760	4343
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	64911	20245	4343
	БАЛАНС	136399	155237	192662

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ ___ ” _____ 20 ___ г.

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»

Отчет о финансовых результатах	за период с 1 января по 31 декабря	20 21	г.	Коды		
			Форма по ОКУД	0710002		
			Дата (число, месяц, год)	31	12	2021
Организация	ООО «Рольф Эстейт Санкт-Петербург»		по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика			ИНН			
Вид экономической деятельности	Розничная торговля		по ОКВЭД			
Организационно-правовая форма/форма собственности			по ОКОПФ/ОКФС			
Общество с ограниченной ответственностью						
Единица измерения: тыс. руб.			по ОКЕИ	384 (385)		

Пояснения	Наименование показателя	За Январь - декабрь 20 21 г.	За Январь - декабрь 20 20 г.
	Выручка	220507	226555
	Себестоимость продаж	(212064)	(217168)
	Валовая прибыль (убыток)	8443	9397
	Коммерческие расходы	0	10
	Управленческие расходы	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	8443	9387
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате		
	Прочие доходы	2410	2120
	Прочие расходы	4820	4540
	Прибыль (убыток) до налогообложения	6033	6967
	Текущий налог на прибыль	1045	1594
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	4988	5373

