

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент

Гл. бухгалтер ООО «Третья столица»

_____ А.В. Ипатова

_____ 20__ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.А. Демин

_____ 20__ г.

Анализ и учет финансовых результатов деятельности коммерческого предприятия

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2018.81721. ВКР

Руководитель проекта

доцент кафедры УиП

_____ И.Т. Серегина

_____ 20__ г.

Автор проекта

студент группы ДО–530

_____ О.Ю. Шафоростова

_____ 20__ г.

Нормоконтролер

доцент кафедры УиП

_____ А.В. Елисеев

_____ 20__ г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Шафоростова О.Ю. Анализ и учёт финансовых результатов деятельности коммерческого предприятия. – Челябинск: ЮУрГУ, гр.ДО-530, 2018. – 56с., 19 табл., библиографический список – 50наим.

Объект исследования – ООО «Третья столица».

Предмет исследования – процесс формирования финансовых результатов коммерческого предприятия.

Цель исследования – разработка рекомендаций по повышению уровня доходности ООО «Третья столица».

Преддипломная практика состоит из двух разделов. В первом разделе рассмотрены теоретические и методические подходы к определению финансового результата предприятия. В разделе представлена система учета доходов и расходов, схема формирования и методика анализа финансового результата. Во втором разделе проведен анализ финансового результата ООО «Третья столица».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	7
1.1 Теоретические подходы к определению доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете	7
1.2 Понятие и сущность финансовых результатов	11
1.3 Методика анализа доходов и расходов	15
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ТРЕТЬЯ СТОЛИЦА»	24
2.1 Экономическая характеристика ООО «Третья столица»	24
2.2 Учет финансового результата в ООО «Третья столица»	26
2.3 Анализ финансового результата ООО «Третья столица»	30
3. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ДОХОДНОСТИ	42
3.1 Рекомендации по совершенствованию учета доходов и расходов	42
3.2 Рекомендации по повышению уровня доходности ООО «Третья столица»	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	47
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	49
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс за 2016 год	52
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс за 2017 год	54
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах за 2015 год	56
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Отчет о финансовых результатах за 2017 год	57

ВВЕДЕНИЕ

Финансовый результат деятельности любого коммерческого предприятия в конечном итоге характеризуется показателями прибыли или убытка. Для коммерческих предприятий прибыль является основным элементом пополнения собственного капитала и гарантом финансовой устойчивости предприятия.

Следовательно, задача повышения доходности является актуальной, а анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения.

Актуальность темы исследования в условиях рыночной экономики заключается в том, что конкуренция в розничной торговле не позволяет наращивать объемы продаж за счет роста цен на товары и предприятию необходимо искать резервы повышения прибыли за счет других источников.

В этих условиях руководству предприятия рекомендуется использовать методы финансового анализа, чтобы понять направление развития своего предприятия и разработать правильную торговую, ценовую и другие виды стратегий. Задача существенного повышения эффективности торговой деятельности выполняема при условии рациональной организации анализа финансовых результатов.

Исследование проблемы анализа финансовых результатов деятельности предприятия проводилось как отечественными учеными-экономистами, так и зарубежными. Однако вопросы этой проблемы требуют дальнейшего изучения.

Ощущается недостаток использования методов экономического анализа предприятиями, работающими в сегменте малого и среднего бизнеса, недостаточно изучено фактическое состояние организации анализа финансовых результатов деятельности предприятия, и не определены ее перспективы.

Цель преддипломной практики – разработка рекомендаций по повышению уровня доходности ООО «Третья столица».

Задачи преддипломной практики:

- 1) рассмотреть особенности учета доходов и расходов;
- 2) оценить систему учета финансовых результатов в ООО «Третья столица»;
- 3) провести анализ динамики и структуры доходов и расходов ООО «Третья столица».

Объектом исследования является ООО «Третья столица».

Предметом исследования является процесс формирования финансового результата ООО «Третья столица».

Научная новизна преддипломной практики заключается в оценке предложенных подходов к формированию финансового результата коммерческого предприятия.

Преддипломной практики состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка.

Во введении обоснована актуальность, поставлена цель и определены задачи исследования.

В первой главе определены подходы к определению доходов и расходов, исходя из особенностей их учета, описаны основные проблемы, связанные с формированием финансового результата коммерческого предприятия, представлена методика анализа финансового результата.

Во второй главе проанализирована динамика и структура доходов и расходов, выявлены основные проблемы.

В заключении подведены итоги проделанной работы, обобщены полученные результаты.

Источниками информации для написания преддипломной практики являются законы РФ, монографии, журнальные статьи периодических изданий, интернет-ресурсы.

1 ТЕОРИТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Теоретические подходы к определению доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете

Понятие «доходов».

В 1999 году было принято ПБУ 9/99 «Доходы организации», которое позволило вернуть в теорию и практику бухгалтерского учета понятие «доход».

Согласно п. 2 ПБУ 9/99 под доходами понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к росту капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [6].

Понятия «экономические выгоды», «активы» и «капитал» в бухгалтерском и налоговом законодательстве не закреплены, поэтому необходимо разобраться, что означают данные термины.

1. Понятие «экономические выгоды» представлены лишь в Концепции бухгалтерского учета. В данном документе есть понятие «будущие экономические выгоды», под которыми понимается «потенциальная возможность имущества прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств и их эквивалентов в организацию». При этом считается, что объект имущества принесет в будущем экономические выгоды, если он может быть:

- использован обособленно или в сочетании с другим объектом при производстве продукции, работ, услуг, предназначенных для продажи;
- обменян на другой объект имущества;
- использован для погашения кредиторской задолженности;
- распределен между собственниками организации [22].

По мнению экономистов и юристов, выбранный способ определения дохода через экономическую выгоду представляется не совсем удачным.

В частности, А.В. Чуркин – кандидат юридических наук, юрисконсульт юридической компании «Горизонт», предлагает доходом считать любые, не подлежащие возврату поступления в собственность лица в денежной или иной форме, допускающей их денежную оценку, в том числе в виде прав требования и иных имущественных прав, а также в виде материальной выгоды, определяемые в соответствии с положениями Налогового кодекса Российской Федерации [35].

2. Понятие «активы» нигде не отражается, следовательно, дать им определение согласно нормативных актов достаточно затруднительно. Если исходить из содержания закона о бухгалтерском учете № 402–ФЗ, то активы входят в состав объектов бухгалтерского учета без определения сущности и их состава. Активы можно отождествить с имуществом предприятия [4].

Вместе с тем дебиторскую задолженность, НДС по приобретенным материальным ценностям нельзя признать имуществом, но они отражаются в активе баланса. Если рассматривать муниципальные предприятия, то в их

балансе отражается имущество, которое находится у них на праве оперативного управления или хозяйственного ведения, а не на праве собственности. Согласно п. 1 ст. 31 Федерального закона от 06 декабря 2011 г. (в ред. от 31.12.2014 г.) № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», имущество, сдаваемое в лизинг, может учитываться на балансе лизингополучателя, если это предусмотрено договором, хотя право собственности на него согласно п. 1 ст. 11 этого Закона принадлежит лизингодателю [5, 50].

Следовательно, понятие «активы» четко не определяется. Очевидно, что в таких условиях дать четкое определение активам организации не представляется возможным.

3. Понятие «капитал» и для бухгалтерского учета, и для экономики в целом является довольно сложным понятием. В связи с этим общепринятого определения капитала нет не только в нашем законодательстве, но и в мировой экономической теории. Несмотря на то, что чаще всего капитал определяют как имущество организации, свободное от обязательств перед третьими лицами, данное определение отражает лишь механизм расчета капитала, но ни в коей мере не раскрывает его сущности. Этот подход является удобным для бухгалтера, так как в его задачу входит рассчитать капитал, а не определить его сущность [22].

Понятие «доходы» также определяет Налоговый кодекс РФ. Под доходом понимается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии с главой 25 НК РФ.

В соответствии с НК РФ не признается доходом поступление сумм косвенных налогов: налога на добавленную стоимость, налога с продаж, акцизов и экспортных пошлин.

В НК РФ предусмотрено подразделение всех доходов на учитываемые и не учитываемые для целей налогообложения [2].

Для правильного понимания сущности доходов рассмотрим порядок их признания.

Прежде всего, к основному виду доходов относится выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Для признания данного вида доходов необходимо соблюдение всех следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

– расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены [9].

Если хотя бы одно из данных условий не выполняется, поступившие суммы признаются в бухгалтерском учете организации в виде кредиторской задолженности (авансов полученных).

Многие ученые сходятся во мнении, что данные условия сформулированы не совсем корректно в отношении некоторых ситуаций.

Прочие поступления признаются в бухгалтерском учете в следующем порядке:

- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров, а также проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, и доходы от участия в уставных капиталах других организаций (когда это не является предметом деятельности организации);
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также возмещения причиненных организации убытков;
- суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек;
- суммы дооценки активов [6].

Не признаются доходами следующие поступления согласно ПБУ 9/99 (раздел 1, п. 3):

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, налогов с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей. Данные налоги являются косвенными, включаются в цену и подлежат по сути перечислению в бюджет. Следовательно, данные поступления не увеличивают капитала и не могут быть признаны доходом;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т. п. в пользу организации поступают средства, которые организация обязана передать комитенту, агенту, посреднику и они также не увеличивают капитал и не признаются доходами;
- в порядке предварительной оплаты, авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг, задатка поступления не являются доходом, т.к. до выполнения определенных условий право собственности не переходит организации;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику. Данная операция меняет структуру активов, а не капитала, поэтому также не может признаваться доходом [31].

Понятие «расходы».

С 1 января 2000 г. в действие введено ПБУ 10/99 «Расходы организации», согласно которому под расходами понимается «уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой

организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)» [7].

Налоговый кодекс РФ также дает определение расходов. Под расходами понимаются обоснованные и документально подтвержденные затраты. Однако также как и отношении доходов, четкого понимания сути расходов нет. Расходы определяются как экономически обоснованные затраты, а затраты – как документально подтвержденные расходы. Это означает, что Налоговый кодекс РФ отождествляет понятия «расходы» и «затраты», при этом не дает четкого их определения [2].

Рассмотрим порядок признания расходов, который определен в ПБУ 10/99, который является более детализированным, чем для доходов:

- расход будет признан в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность, что в результате конкретной операции уменьшатся экономические выгоды, т. е. организация уже передала или намеревается передать актив [30].

В других пунктах ПБУ 10/99 содержатся дополнительные моменты признания расходов, однако они в большей степени отвечают на вопрос, когда признавать расходы, чем что признавать расходами.

Согласно ПБУ 10/99 не признаются расходами выбытие активов:

- в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т. п.). Данная операция погашает возникающие обязательства, не затрагивая капитала и не влияя на получение экономических выгод;
- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи). В результате данной операции меняется структура активов, а не капитала;
- по договорам комиссии, агентскими и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т. п. Данная операция сопровождает процесс погашения обязательств и не меняет структуру капитала;
- в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг. Данная операция формирует обязательство поставщика и отражается в составе дебиторской задолженности, пока условия поставки не будут выполнены;
- в виде аванса в счет оплаты ценностей, работ, услуг;
- в погашение кредита, займа, полученных организацией. В данном случае также происходит уменьшение обязательства, которое не затрагивает капитала организации [29].

В п. 19 ПБУ 10/99 указывается, что расходы в бухгалтерском учете признаются независимо от методики признания по налоговому кодексу.

Данное положение приобрело особую важность в связи с вступлением в силу главы 25 НК РФ, которой предусмотрено ведение налогового учета у хозяйствующих субъектов [7].

1.2 Понятие и сущность финансовых результатов

Показатели финансовых результатов организации являются важнейшими в управлении ее хозяйственной деятельностью. Такая информация пользуется наибольшим спросом среди различных ее пользователей. Для внутренних пользователей финансовые результаты являются одним из важнейших показателей, используемых при анализе финансово-хозяйственной деятельности и принятии управленческих решений. Для инвесторов показатель прибыльности является важным, так как он используется в методиках оценки стоимости бизнеса, риска и эффективности инвестиций [13].

Налоговые органы рассматривают этот показатель с фискальной точки зрения. Для контрагентов организаций торговли финансовые результаты служат основой для оценки платежеспособности и применяются при предварительной экспертизе хозяйственных договоров [10].

В современных условиях повышаются ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности их деятельности. Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия выражается в достигнутых финансовых результатах [18].

Финансовый результат деятельности предприятий изучается многими экономистами. Каждый автор понимает сущность данного явления по-своему.

Так, например, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин, раскрывая предлагаемую ими методику анализа финансовых результатов и рентабельности деятельности предприятия, отмечают, что «финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода» [20].

Под финансовым результатом деятельности предприятия О.В. Ефимова понимает прибыль, но отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым обладают собственники», а в мировой практике под финансовым результатом понимают не прибыль как таковую, а прирост чистых активов [16].

Достаточно пространственное определение дает Толкачева Н.А. Она считает, что финансовый результат можно рассматривать как прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка [26].

В свою очередь О.В. Ефимова считает, что финансовый результат — это прибыль. Но в то же время она отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым, обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов» [17].

Изучая точки зрения различных авторов, наиболее интересным представляется мнение Г.В. Савицкой, которая пишет, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности [24].

Таким образом, финансовый результат определяется как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале на начало и конец периода.

Нормативные положения бухгалтерского учета трактуют финансовый результат деятельности предприятия как разность между доходами и расходами. Этот показатель важнейший в деятельности предприятия и характеризует уровень его успеха или неуспеха [39].

Финансовые результаты деятельности предприятия определяются, прежде всего, качественными показателями выпускаемой предприятием продукции, уровнем спроса на данную продукцию, так как большая доля в объеме финансового результата приходится на прибыль от продаж.

Финансовый результат деятельности предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любое предприятие заинтересованно в получении прибыли, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно увеличивать производственную мощность, повышать мотивацию персонала через материальное стимулирование, выплачивать доходы учредителям и прочее [32].

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия выражается в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете 99 «Прибыли и убытки» и отражаемого в бухгалтерской отчетности.

С точки зрения налогового учета бухгалтерская прибыль корректируется на сумму прибыли или убытка от прочих операций. Для целей налогообложения учитывается разница (превышения) между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью фондов с учетом их переоценки, увеличенной на индекс инфляции, исчисленной в соответствии с требованиями Правительства РФ. Пересчет может производиться и в отношении расходов предприятия, а именно расходов на командировки, компенсаций за использование личного транспорта в служебных целях, представительских расходов сверх лимитов и др [37].

С точки зрения управленческого учета можно исчислять несколько показателей прибыли для различных целей:

- валовая прибыль (убыток);
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- прибыль (убыток) от обычной деятельности;
- чистая прибыль [49].

Порядок формирования финансового результата отчета можно представить в виде таблицы (таблица 1).

Таблица 1– Модель формирования финансового результата по данным отчета о финансовых результатах

Порядок действия	Показатель
Выручка от продаж (нетто)	+
Себестоимость продаж	-
Валовая прибыль	
Коммерческие расходы	-
Управленческие расходы	-
Прибыль от продаж	
Результат от прочих доходов и расходов	+(-)
Прибыль до налогообложения	
Расходы в связи с налогообложением прибыли	-
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	=

Прибыль от продаж определяется как разница между доходами и расходами от обычных видов деятельности. Прибыль от продаж является основной для формирования всего финансового результата деятельности предприятия, так как складывается из выручки от продаж по тем видам деятельности, которые в общем объеме поступлений занимают значительный удельный вес. Если предприятие по данной позиции получает убыток, это свидетельствует об абсолютно неэффективном управлении предприятием, связанным с отсутствием интереса у собственника к поиску более дешевых поставок материальных ресурсов, оптимизации системы оплаты труда, выбора оптимального варианта амортизации активов, поиску резервов снижения управленческих и коммерческих расходов [40].

Прибыль до налогообложения является показателем общего экономического эффекта, полученного от хозяйственной деятельности предприятия. Она складывается из финансового результата по обычным видам деятельности и прочим операциям инвестиционного и финансового характера.

Чистая прибыль – важнейший показателем, который способен обобщить все результаты деятельности предприятия как коммерческого, так и финансового характера. На размер чистой прибыли влияют разнообразные факторы, влияя на которые можно регулировать и прогнозировать финансовый результат [33].

Нераспределенная прибыль определяется как разница между чистой прибылью и отвлеченными средствами, которые могут представлять собой отчисления в резервный капитал, покрытие убытков прошлых лет, выплату доходов и дивидендов участникам и учредителям, а также выплату годовых премий работникам предприятия [12].

1.3 Методика анализа доходов и расходов

Любое предприятие или учреждение стремится к тому, чтобы получить в результате своей деятельности положительный финансовый результат, который зависит от уровня доходов и расходов.

Основной целью анализа финансовых результатов является разработка рекомендаций по повышению уровня прибыльности и сокращению расходов на основе полученного аналитического материала [38].

Анализ финансовых результатов проводится по следующим направлениям:

- 1) анализ доходов и расходов;
- 2) анализ формирования и использования прибыли;
- 3) анализ рентабельности.

В процессе анализа доходов решаются следующие задачи:

- анализ динамики и состава доходов от обычной и прочей деятельности предприятия;
- оценка влияния на показатели прибыльности предприятия уровня доходов и расходов;
- оценка взаимосвязи полученных доходов с осуществляемыми расходами;
- оценка взаимосвязи полученных доходов с соответствующими денежными потоками [41].

В процессе анализа расходов решаются следующие задачи:

- анализ динамики и состава расходов от обычной и прочей деятельности предприятия;
- изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным годом.

В процессе анализа финансовых результатов решаются следующие задачи:

- анализ динамики и структуры финансовых результатов предприятия;
- анализ направлений использования прибыли;
- анализ влияния факторов на прибыль предприятия;
- анализ показателей рентабельности [34].

Основным источником информации при анализе доходов является отчет о финансовых результатах.

На его основе можно провести анализ динамики и структуры доходов организации, оценку влияния доходов от различных видов деятельности на структуру финансового результата [17].

Информация для анализа соответствия доходов и денежных потоков дополняется данными из отчета о движении денежных средств.

Более глубокий анализ возможно провести с использованием только внутренней информации, на основе текущих отчетов, оперативных данных. Эта информация связана с динамикой и структурой цен на различные виды продукции, работ, услуг; с динамикой и структурой натуральных показателей объемов производства и продаж; динамика и структура продаж по различным группам покупателей и географическим объектам и т. д.

Проблема анализа расходов заключается в том, что в России используется налоговый подход к формированию себестоимости. Это означает, что анализируются только те расходы, которые отражены в отчетности [36].

Согласно МСФО финансовая отчетность должна содержать полную информацию о затратах, связанных с производством и реализацией продукции, а не только тех, которые учитываются при расчете налогооблагаемой базы.

Сопоставление полной суммы затрат с выручкой позволит оценить их эффективность. Иначе определение эффективности или рентабельности затрат не имеет экономического смысла [42].

Методика анализа строится на классических методах экономического анализа.

Анализ, по мнению А.Д. Шеремет, К.А. Анущенко, А.И. Алексеевой, должен включать: анализ натуральных и стоимостных показателей деятельности основных структурных единиц (подразделений) организации (предприятия); оценку обеспеченности производственными ресурсами; анализ качественных показателей использования ресурсов организации (предприятия) [27].

Ю.А. Лепехина считает, что с учетом современных тенденций следует дополнить этот список оценкой финансового риска предприятия [28]. Прибыль выступает обобщающим показателем, конечным финансовым результатом, его наличие является свидетельством устойчивого и благоприятного финансового положения предприятия. Оценка производственно-хозяйственной деятельности предприятия предполагает анализ: валовой прибыли, прибыли от реализации выпускаемой продукции, налогооблагаемой прибыли, прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия, или чистой прибыли [18].

Исследователи упоминают горизонтальный и вертикальный анализ баланса, горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках. Е.И. Егорова, С.В. Гаврилова под горизонтальным анализом баланса понимают сравнение данных баланса на начало года и на отчетную дату (или сравнение текущего и прошлого годов); вертикальным – вычисление долей статей баланса в общей сумме баланса. Горизонтальный анализ предусматривает сравнение данных отчета о прибылях и убытках на отчетную дату и на аналогичную дату прошлого года или на начало периода [16].

Система показателей финансовых результатов включает не только абсолютные (прибыль), но и относительные (рентабельность) эффективности использования. Определенный набор финансовых коэффициентов определяет уровень таких показателей, как платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность организации [25].

В основном используются методы сравнения, детализации, построения аналитических таблиц.

Сравнение – это действие, при помощи которого можно сходство и различие различных фактов хозяйственной деятельности предприятия.

С помощью этого метода решаются следующие основные задачи:

- выявление причинно-следственных связей между явлениями;
- проведение доказательств или опровержений;
- классификация и систематизация явлений.

При проведении сравнения необходимо, чтобы были выполнены определенные требования:

- явления должны быть качественно сравнимы между собой, т. е. иметь нечто общее, служащее основанием сравнения;
- необходимо соблюдать тождественность формирования сравниваемых показателей;
- сравниваемые объекты должны принадлежать совокупностям явлений, находящимся на одной ступени развития;
- сравниваемые явления должны быть измерены в одинаковых единицах измерения;
- объекты или явления должны сравниваться по сопоставимому набору единиц;
- при пространственно-временных сопоставлениях сведения по сравниваемым объектам должны браться на одну и ту же дату.

При анализе доходов и расходов могут использоваться следующие виды сравнений:

- сравнение фактически достигнутых результатов с плановыми показателями;
- сравнение фактически достигнутых результатов с данными прошлых лет;
- сравнение фактически достигнутых результатов с лучшими результатами [21].

В процессе анализа происходит сравнение фактических показателей с плановыми, оценивается степень выполнения плана и определяется коэффициент выполнения плана.

$$\text{Кв. п.} = \frac{\text{Ппл}}{\text{Пф}},$$

где $K_{\text{вп}}$ – коэффициент выполнения плана;

$P_{\text{пл}}$ – плановый показатель;

$P_{\text{ф}}$ – фактический показатель [14].

Также оценивается уровень фактически достигнутых результатов с данными прошлых периодов. Сравнение проводится при помощи относительных величин динамики.

Относительные величины динамики могут показать изменение процесса во времени и отражают изменение уровня изучаемого показателя по сравнению с предыдущим периодом времени.

$$\text{Темп роста} = \frac{P_1}{P_0} 100\%,$$

где P_1 – значение показателя в отчетном периоде;

P_0 – значение показателя в базисном периоде.

Анализ структуры проводится при помощи относительных величин структуры, которые характеризуют долю части в общем объеме совокупности. Их называют удельными весами или долей и рассчитывают обычно в %, либо в долях единицы.

$$\text{Удельный вес} = \frac{P_i}{P_n} 100\%,$$

где P_i – величина отдельной части совокупности;

P_n – вся совокупность [11].

Факторная модель чистой прибыли представлена формулой:

$$Пч = Впр - Спр - КР - УР + \%ПОЛ - \%УПЛ + ПрД - ПрР + \text{отл} \frac{н}{а} - \frac{\text{отл}Н}{о} - НП,$$

где Впр – выручка от продаж;

Спр – себестоимость продаж;

КР, УР – коммерческие и управленческие расходы;

%пол, упл – проценты полученные и уплаченные;

ПрД, ПрР – прочие доходы и расходы;

отл н/а, отл н/о – отложенные налоговые активы и обязательства;

НП – налог на прибыль [44].

1. Фактор «Выручка»

Расчет влияния этого фактора нужно разложить на две части: объем продукции и цена.

$$В = Ц \cdot VВВП,$$

где VВВП – физический объем продукции, ед.;

Ц – цена единицы продукции, руб.

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продаж необходимо сделать расчет.

$$\Delta П^{пр(ц)} = \frac{\Delta Впр^ц \cdot R_0^P}{100},$$

Влияние на сумму прибыли от продажи изменения количества проданной продукции можно рассчитать:

$$\Delta П^{п(к)} = \frac{[(Впр_1 - Впр_0) - \Delta Впр^ц] R_0^{PP}}{100},$$

где Rпр – рентабельность продаж в базисном периоде.

2. Фактор «Себестоимость продаж»

Расчет влияния себестоимости проданной продукции осуществляется следующим образом:

$$\Delta П^{пр(с)} = \frac{Впр_1 (УСпр_1 - УСпр_0)}{100},$$

где УСпр – уровни себестоимости продаж.

3. Фактор «Коммерческие расходы»

Для расчета влияния фактора «коммерческие расходы» используется следующая формула:

$$\Delta П^{пр(кр)} = \frac{Впр_1 (УКР_1 - УКР_0)}{100},$$

где УКР – уровень коммерческих расходов.

4. Фактор «Управленческие расходы»

Расчета влияния фактора «коммерческие расходы»:

$$\Delta П^{пр(ур)} = \frac{Впр_1 (УУР_1 - УУР_0)}{100},$$

где УУР – уровень коммерческих расходов [24, 45].

На величину прибыли организации оказывают влияние разные факторы, которые делятся на внешние и внутренние (рисунок 1).

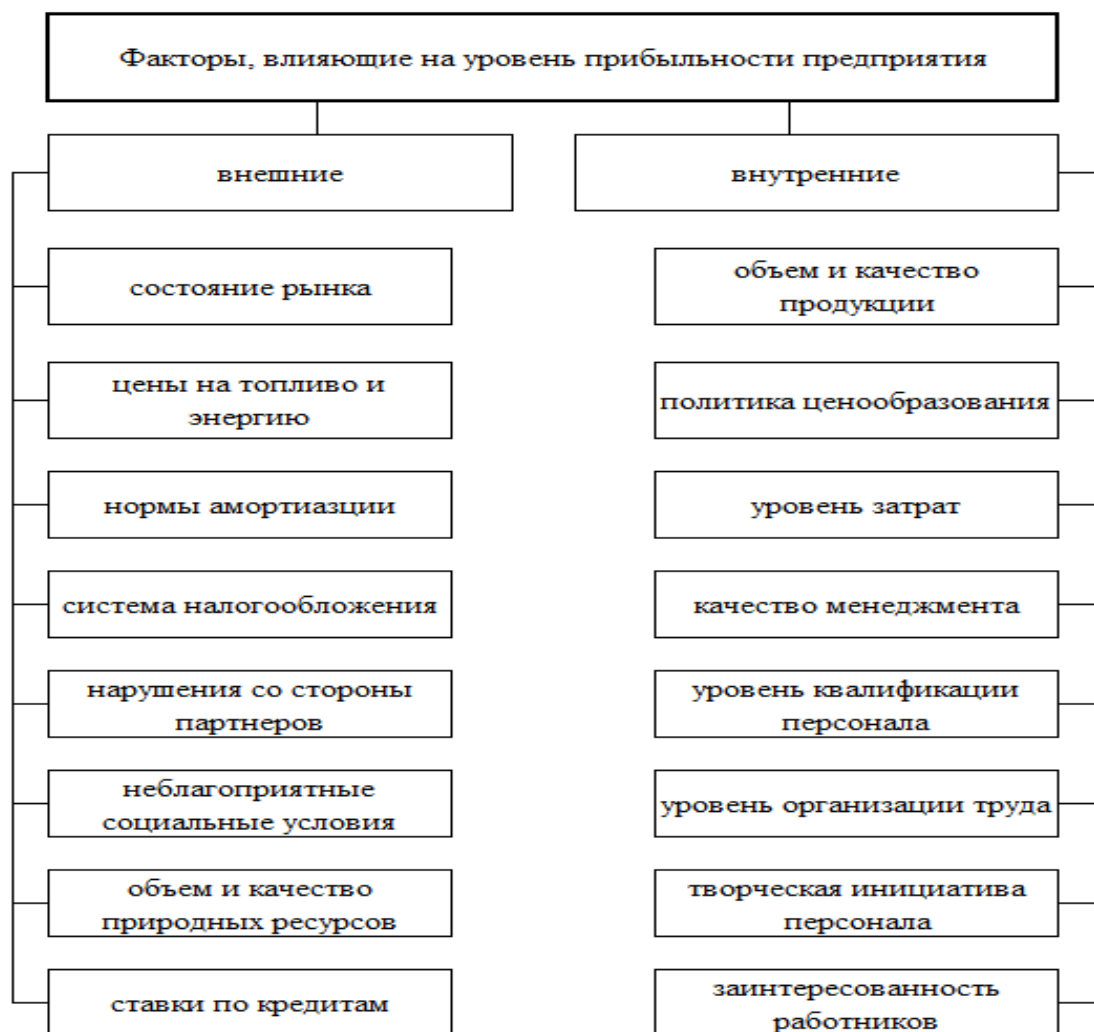


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на прибыльность предприятия

Остальные факторы от прочей деятельности не оказывают существенного влияния на прибыль. В данном случае используется метод балансовой увязки, факторная модель чистой прибыли отчетного периода аддитивного вида.

Важным моментом деятельности является вопрос распределения полученной прибыли, но так, чтобы это распределением привело к росту прибыли в дальнейшем. Существуют два основных направления повышения прибыли – это улучшение производительности и рост продаж [48].

Финансовые результаты деятельности организации должны анализироваться с учетом данных о движении денежных средств. Это вызвано тем, что в бухгалтерской отчетности отражены доходы, рассчитанные по методу начисления, а не по кассовому методу. Это означает, что начисленные доходы, или понесенные затраты могут не соответствовать объему притока или оттока денежных средств на предприятии.

Движение денежных средств образует денежные потоки. Денежный поток предприятия – совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью [46].

Денежные потоки организации подразделяются на денежные потоки:

- от текущих;
- инвестиционных;
- финансовых операций.

1. Текущая деятельность – это деятельность организации, связанная с извлечением прибыли в качестве основной цели при осуществлении производства продукции, оказании услуг, выполнении строительных работ, продаже товаров и т. д.

Денежные потоки организации от операций, связанных с осуществлением обычной деятельности организации, приносящей выручку, классифицируются как денежные потоки от текущих операций.

Информация о денежных потоках от текущих операций показывает пользователям бухгалтерской отчетности организации насколько предприятия обеспечено денежными средствами для осуществления хозяйственной деятельности: оплаты счетов поставщикам, выплаты заработной платы, погашения процентов по кредитам и т. д. без привлечения краткосрочных кредитов.

2. Инвестиционная деятельность – деятельность, связанная с капитальными вложениями в связи с приобретением земельных участков, зданий, оборудования, нематериальных активов и других ВНА, а также с их продажей, с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и ценных бумаг долгосрочного характера.

Денежные потоки организации от операций, связанных с движением внеоборотных активов, характеризуются как денежные потоки от инвестиционных операций.

Информация о денежных потоках от инвестиционных операций показывает пользователям бухгалтерской отчетности организации уровень затрат организации, осуществленных для приобретения или создания внеоборотных активов, обеспечивающих денежные поступления в будущем.

3. Финансовая деятельность – деятельность, связанная с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском облигаций и иных ценных бумаг краткосрочного характера, выбытием ранее приобретенных на срок до 12 месяцев акций, облигаций [8].

Денежные потоки организации от операций, связанных с привлечением организацией финансирования на долговой или долевого основе, приводящих к изменению собственного и заемного капитала, классифицируются как денежные потоки от финансовых операций.

Информация о денежных потоках от финансовых операций обеспечивает основу для прогнозирования требований кредиторов и акционеров (участников) в отношении будущих денежных потоков организации, а также будущих потребностей организации в привлечении долгового и долевого финансирования [43].

Логика анализа достаточно очевидна – необходимо выделить по возможности все операции, затрагивающие движение денежных средств. Это можно сделать

различными способами, в частности путем анализа всех оборотов по счетам денежных средств. Однако в мировой учетно-аналитической практике применяют, как правило, один из двух методов, известных как прямой и косвенный методы.

Разница между ними состоит в использовании разных подходов для определения величины потока денежных средств.

1) прямой метод основывается на исчислении притока (выручка от реализации продукции, работ и услуг, авансы полученные и др.) и оттока (оплата счетов поставщиков, возврат полученных краткосрочных ссуд и займов и др.) денежных средств, т. е. исходным элементом является выручка;

2) косвенный метод основывается на идентификации и учете операций, связанных с движением денежных средств, и последовательной корректировке чистой прибыли, т. е. исходным элементом является прибыль [15];

3) финансовый результат может быть оценен при помощи системы показателей рентабельности.

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность.

Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Анализ рентабельности позволяет оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в него (предприятие) капитал.

При расчете коэффициентов рентабельности для оценки экономического эффекта можно сопоставлять размер полученной прибыли с величиной ресурсов или затрат [47].

Но целесообразнее соотносить прибыль не только с ресурсами (затратами), но и с совокупным доходом в виде выручки от текущей деятельности.

Применяют следующие показатели рентабельности.

Валовая рентабельность дает информацию об объеме валовой прибыли приходящейся на каждый рубль выручки от продажи продукции, товаров, работ, услуг.

$$R^B = \frac{П^B}{Впр} 100\%,$$

где $П^B$ – валовая прибыль

Рентабельность продаж показывает какую часть выручки организации составляет прибыль.

$$R^П = \frac{Впр - Спр - КР - УР}{Впр} 100\% = \frac{П^{пр}}{Впр} 100\%.$$

Чистая рентабельность показывает величину прибыли, которую получит предприятие (организация) на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников финансирования).

$$R^ч = \frac{\Pi^ч}{Впр} 100\%.$$

Бухгалтерская рентабельность показывает сколько приходится прибыли до налогообложения на объем реализованной продукции.

$$R^б = \frac{\Pi^{до н/о}}{В} 100\%,$$

где Π до н/о – прибыль до налогообложения.

Рентабельность собственного капитала показывает отдачу от вложений собственников в предприятие.

$$R^{СК} = \frac{\Pi^ч}{СК} 100\%,$$

где СК – среднегодовая стоимость собственного капитала.

Экономическая рентабельность или рентабельность активов показывает отдачу от использования имущества предприятия.

$$R^а = \frac{\Pi^ч}{А} 100\%,$$

где А – среднегодовая стоимость активов предприятия.

Рентабельность затрат дает информацию о размере прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

$$R^ч = \frac{\Pi^п}{З} 100\%.$$

Рентабельность перманентного капитала показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок.

$$R^ч = \frac{\Pi^ч}{СК + ДО} 100\%.$$

Если преобразовать формулу рентабельности активов, введя множитель

$$\frac{В}{В} = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{выручка от продаж}},$$

она примет следующий вид:

$$R^а = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{выручка от продаж}} \cdot \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{средняя стоимость имущества}} 100\% =$$

$$= \text{чистая рентабельность} \cdot \text{оборачиваемость активов}$$

Это известная формула, разработанная в фирме «Дюпон де Немур». Эта формула Дюпона позволяет определить, какие факторы в наибольшей степени влияют на экономическую рентабельность. Эта система финансового анализа предусматривает разложение показателя «коэффициент рентабельности активов» на ряд частных финансовых коэффициентов его формирования, взаимосвязанных в единой системе [23].

Можно сказать, что рентабельность активов – показатель, производный от выручки. Рентабельность активов может повышаться при неизменной рентабельности продаж и росте объема реализации, опережающем увеличение стоимости активов, т. е. ускорении оборачиваемости активов (ресурсоотдачи).

Рентабельность продаж можно наращивать путем повышения цен или снижения затрат. Однако эти способы временные и недостаточно надежны в нынешних условиях. Наиболее последовательная политика организации, отвечающая целям укрепления финансового состояния, состоит в том, чтобы увеличивать производство и реализацию той продукции (работ, услуг), необходимость которой определена путем улучшения рыночной конъюнктуры. Из формулы экономической рентабельности хорошо видны возможные пути повышения экономической рентабельности – пути увеличения прибыльности капитала.

Показатель рентабельности собственного капитала дает возможность установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования [19].

Выводы по разделу 1

Анализ библиографических источников позволил структурировать информацию по учету доходов и расходов, а также выявить основные особенности, связанные с учетом доходов и расходов в коммерческих предприятиях. Проанализировав определения, которые дают ПБУ и Налоговый кодекс РФ, был сделан вывод, что нормативные акты не дают четкого определения данным понятиям.

Изучение методик проведения анализа позволило выделить основные направления анализа финансовых результатов и определить ведущие методы, такие как метод сравнения, детализации, расчета коэффициентов, которые будут применены в дальнейшей работе.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ТРЕТЬЯ СТОЛИЦА»

2.1 Экономическая характеристика ООО «Третья столица»

Общество с ограниченной ответственностью «Третья столица» было создано в г. Екатеринбурге 15 декабря 1996 г.

Общество является юридическим лицом и свою деятельность организует на основании Устава, внутренних документов Общества, кодекс РФ, ФЗ РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и другого действующего законодательства РФ [1, 3].

Общество имеет в собственности обособленное имущество, приобретает от своего имени имущественные и личные неимущественные права, несет обязанности, может совершать любые, не противоречащие законодательству сделки как на территории РФ, так и за ее пределами.

Участники Общества несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов. У предприятия имеется два учредителя – физических лица, сумма взносов каждого из которых составляет 5000 рублей денежными средствами. Сформирован Уставный капитал в размере 10 000 рублей.

В случае несостоятельности Общества на участников может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

К компетенции участников Общества относится:

- 1) участие в управлении делами Общества;
- 2) получение информации о деятельности Общества;
- 3) принятие участия в распределении прибыли;
- 4) продажа своей доли в Уставном капитале;
- 5) получение части имущества в случае ликвидации Общества;
- 6) другие права, предусмотренные Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Имущество предприятия составляют внеоборотные и оборотные активы, являющиеся собственностью Общества.

Источниками формирования имущества являются:

- денежные и материальные вклады участников;
- доходы, полученные от реализации продукции, работ, услуг и других видов хозяйственной деятельности;
- кредиты банков и других инвесторов;
- безвозмездные или благотворительные взносы, пожертвования организаций и граждан;
- иные источники, не запрещенные законодательством.

Исполнительным органом является директор предприятия, который избирается Общим собранием участников сроком на пять лет.

ООО «Третья столица» ведет бухгалтерскую и статистическую отчетность в порядке, установленном законодательством РФ, а также представляет

государственным органам информацию, необходимую для налогообложения и ведения общегосударственной системы сбора и обработки экономической информации и отвечает за ее достоверность.

Для ведения бухгалтерского учета и составления отчетности на предприятии создан отдел бухгалтерии.

ООО «Третья столица» создано для осуществления следующих видов деятельности:

- торгово-закупочной и посреднической деятельности;
- организации общественного питания;
- заготовки, переработки и реализации сельхозпродукции;
- организации и эксплуатации торговых точек (магазинов, ларьков);
- производства и реализации продуктов питания и товаров народного потребления через торговые точки оптом и в розницу;
- оказания бытовых услуг гражданам и предприятиям;
- иных видов деятельности.

Основным видом деятельности является розничная торговля стройматериалами. ООО «Третья столица» является малым предприятием, в штате которого насчитывается 20 человек. Анализируя деятельность ООО «Третья столица» за последние три года можно отметить, что основным видом деятельности является торговля в розницу через магазины.

Экономическая характеристика деятельности ООО «Третья столица» представлена в таблице 2.

Таблица 2– Экономические показатели деятельности ООО «Третья столица»

Показатели	Расчет	2016, тыс. руб.	2017, тыс. руб.
Выручка от продаж		22 576,70	21 573,4
Стоимость основных средств		868,70	853,5
Фондоотдача	$FO = \frac{Впр}{ОПФ}$	25,90	25,3
Стоимость оборотных активов		662,20	517,5
Оборачиваемость оборотных активов	$ОбОА = \frac{Впр}{ОА}$	34,00	41,7
Период оборота оборотных активов	$Тоб = \frac{ОА \cdot Т}{Впр}$	10,60	8,6
Дебиторская задолженность		134,70	127,9
Оборачиваемость дебиторской задолженности	$ОбДЗ = \frac{Впр}{ДЗ}$	167,60	168,7
Период оборота дебиторской задолженности	$Тоб = \frac{ДЗ \cdot Т}{Впр}$	2,20	2,2
Кредиторская задолженность		601,00	572,4
Оборачиваемость кредиторской задолженности	$ОбКЗ = \frac{Впр}{КЗ}$	37,60	37,7
Период оборота кредиторской задолженности	$Тоб = \frac{КЗ \cdot Т}{Впр}$	9,50	9,5

Окончание таблицы 2

Показатели	Расчет	2016, тыс. руб.	2017, тыс. руб.
Внеоборотные активы		897,30	880,7
Собственный капитал		418,50	465,8
Наличие собственных оборотных активов	СК – ВНА	-478,80	-414,9
Долгосрочные кредиты		540,00	360,0
Заемный капитал		1141,00	932,4
Валюта баланса		1559,40	1398,2
Коэффициент финансирования	$Kф = \frac{СК}{ЗК}$	0,37	0,5

Как видно из таблицы 2, деловая активность предприятия очень высокая, т.к. показатели оборачиваемости значительные при коротком сроке обращения. Оборотные активы оборачиваются в среднем за 10 дней в 2016 и 8,6 дней в 2017. Дебиторская задолженность оборачивается за 2,2 дня, кредиторская задолженность чуть дольше – 9,5 дней. Высокие показатели достигаются благодаря большим объемам выручки от продаж и низким остаткам активов.

Однако показатели финансовой устойчивости свидетельствуют о нарушении баланса между собственном и заемным капиталом. Во-первых, наличие собственных оборотных средств является отрицательным показателем и тенденция сохранятся, что говорит о нарушении финансирования текущей деятельности и структуры активов. ООО «Третья столица» необходимо наращивать объем собственного капитала. О нарушении финансовой устойчивости свидетельствует и коэффициент финансирования, который ниже норматива (0,7) на протяжении 2-х последних лет. Заемный капитал состоит из долгосрочного кредита и кредиторской задолженности, объем которой достаточно высокий и превышает объем дебиторской задолженности практически в 4 раза.

2.2 Учет финансового результата в ООО «Третья столица»

Согласно ПБУ 9/99 для целей бухгалтерского учета рассматриваемая организация – ООО «Третья столица» самостоятельно признает доходы доходами от обычных видов деятельности.

Товары ООО «Третья столица» в розничной торговле учитываются на счете 41 «Товары» по продажной стоимости с использованием счета 42 «Торговая наценка».

Товары, поступающие на ООО «Третья столица», имеют сопроводительные документы, предусмотренные условиями поставки товаров и правилами перевозки грузов:

- 1) накладная;
- 2) товаро-транспортная накладная;
- 3) счет-фактура;
- 4) счет;

5) сертификат качества.

Товары при приемке их от поставщика приходят вместе с накладной, с помощью которой проверяется их наличие и затем оформляется в магазин по акту о приемке товаров.

Для обобщения информации о наличии и движении товаров для продажи ООО «Третья столица» использует ежедневный отчет по продажам, который обязателен для каждого магазина.

В ежедневном отчете содержится информация об отработанном времени, количестве проданного товара и денежной сумме, полученной за смену.

При занесении данных отчета в программу 1С автоматически выясняются недостача или излишек денежных средств. Каждую неделю проводится инвентаризация в каждом магазине. При помощи программы печатается список товаров, находящихся в проверяемом магазине, который затем сверяется с фактическим наличием товара.

ООО «Третья столица» реализуют товары за наличный и безналичный расчет.

Выручка от продаж может рассчитываться как сумма денежных средств, полученных от покупателей за проданные им товары.

Денежные расчеты с населением в магазинах производятся с обязательным применением контрольно-кассовых машин, на основании Федерального закона от 22.05.2003 № 54–ФЗ.

Согласно ст.168 Налогового кодекса РФ «при реализации товаров за наличный расчет организациями (предприятиями) и индивидуальными предпринимателями розничной торговли и общественного питания, а также другими организациями, индивидуальными предпринимателями, выполняющими работы и оказывающими платные услуги непосредственно населению, требования по оформлению расчетных документов и выставлению в течение пяти дней счетов-фактур считаются выполненными, если продавец выдал покупателю кассовый чек или иной документ установленной формы».

Согласно п. 5 ПБУ 9/99 выручка от реализации товаров в розничной торговле признается доходом от обычных видов деятельности (при выполнении условий, предусмотренных п. 12 ПБУ 9/99).

Выручка от продаж от покупателей магазина ООО «Третья столица» поступает в кассу, размер выручки определяется по данным счетчиков контрольно-кассовых машин как разница между показаниями счетчиков на конец дня и показаниями счетчиков на начало дня. Выручка от продажи товаров сдается кассиру, что отражается в квитанции к приходному кассовому ордеру (таблица 3).

Таблица 3– Формирование финансового результата от продаж

Содержание операций	Дт	Кт	Сумма, тыс.руб.
Отражена выручка от продаж	50	90-1	17 425
Списана себестоимость проданных товаров	90-2	41	9009
Сторнирована реализованная торговая наценка	90-2	42	2355
Начислен НДС	90-3	68	3137
Начислены акцизы	90-4	68	1702

Окончание таблицы 3

Содержание операций	Дт	Кт	Сумма, тыс.руб.
Списаны коммерческие расходы	90-2	44	4337
Сформирован финансовый результат от продаж	90-9	99	1596

Как видно из таблицы 3, одновременно с отражением выручки списывается себестоимость проданных товаров. После отражения выручки и списания себестоимости рассчитываются налоги (НДС и акцизы).

Расходы на продажу учитываются на счете 44 и списываются в ООО «Третья столица» в уменьшение выручки от продаж в полном объеме.

Ежемесячно совокупные дебетовые обороты субсчетов 90-2 «Себестоимость продаж», 90-3 «НДС», 90-4 «Акцизы» и т. д. сопоставляются с кредитовым оборотом субсчета 90-1 «Выручка».

Полученный финансовый результат ежемесячно заключительными записями отражается по субсчету 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» в корреспонденции со счетом 99 «Прибыли и убытки».

ООО «Третья столица» может производить расчеты с покупателями с помощью пластиковых карт. На основании товарных чеков оформляются приходные кассовые документы, которые сдаются в банк. На основании документов банк должен зачислить на расчетный счет ООО «Третья столица» денежные средства за проданные товары.

Возможны ситуации, когда денежные средства на расчетный счет ООО «Третья столица» будут зачислены не в день реализации, а через некоторое время. В таком случае данный объем выручки, вовремя не зачисленной на расчетный счет, будет считаться переводами в пути и учитываться через счет 57 «Переводы в пути».

В ООО «Третья столица» за 2017 год операции с пластиковыми картами составили порядка 47 % от общего объема операций. Схема формирования финансового результата представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Корреспонденция счетов по оплате товаров платежными картами

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
1	2	3	4
Отражена сумма, от выручки товаров, оплаченных пластиковыми картами	62	90-1	4148
Переданы в банк документы по оплате пластиковыми картами	57	62	4148
Зачислены на расчетный счет деньги за товары, оплаченные пластиковыми картами	51	57	4148
Списаны отпущенные товары	90-2	41-2	3706
Сторнирована реализованная торговая наценка	90-2	42	850
Начислен НДС	90-3	68	747
Начислены акцизы	90-4	68	122
Списаны коммерческие расходы	90-2	44	216
Сформирован финансовый результат от продаж	99	90-9	207

В ООО «Третья столица» предусмотрена система скидок, сумма которых также влияет на финансовый результат. Скидки в учете предприятия были отражены следующим образом (таблица 5).

Таблица 5 – Корреспонденция счетов по предоставлению скидки

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. руб.
Отражена выручка от продажи товара по продажной цене с учетом скидки	50	90-1	4520
Сторнирована скидка	41-2	42	452
Списаны реализованные товары	90-2	41-2	3028

Расходы по обычным видам деятельности в ООО «Третья столица» представлены расходами, которые формируются в результате операций по приобретению товаров и формированию их фактической себестоимости.

В ООО «Третья столица» на себестоимость продаж списывается стоимость приобретения товаров (включая транспортные расходы, расходы на погрузку-разгрузку товаров, таможенные и государственные пошлины и сборы), а остальные расходы учитываются в составе расходов на продажу. Состав данных расходов и отражение в учете представлено в табл. 6.

Таблица 6 – Формирование расходов на продажу

Содержание операций	Дт	Кт	Сумма, тыс. руб.
Материальные затраты (энергия, отопление, вода, канцелярия и т. д.)	44	10	345
Начислена заработная плата работникам	44	70	3076
Начислены страховые взносы	44	69	898
Начислена амортизация объектов основных средств	44	02	87
Отражены расходы на рекламу	44	60	25
Отражены командировочные расходы	44	71	68
Отражены расходы на сигнализацию и связь (сотовая и Интернет)	44	76,0	15
Прочие расходы (содержание и ремонт зданий, оборудования)	44	10,76	38
Итого			4552

При формировании конечного финансового результата бухгалтером ООО «Третья столица» определяются прочие доходы и расходы. Прочие доходы у ООО «Третья столица» не формируются, так как предприятие не занимается финансовой и инвестиционной деятельностью. Прочие расходы формируются за счет операций по начислению процентов за пользование кредитами, штрафов за нарушение условий договоров, списанию просроченной дебиторской задолженности, начислению арендной платы за пользование зданием магазина и офиса.

Информация о прочих расходах отчетного периода учитывается по счету 91 «Прочие доходы и расходы». Прочие доходы отражаются по кредиту субсчета 91-1 «Прочие доходы», прочие расходы по дебету субсчета 91-2 «Прочие расходы» (таблица 7).

Таблица 7 – Учет финансового результата от прочих расходов и доходов

Содержание операций	Дт	Кт	Сумма, тыс. руб.
Начислена арендная плата за магазин	91	60	600
Начислена арендная плата за офис	91	76	158
Начислены проценты по краткосрочному кредиту	91	67	54
Штрафы	91	60	92
Недостачи и потери	91	94	42
Списана просроченная дебиторская задолженность	91	62	58
			1004

Конечный финансовый результат в бухгалтерском учете ООО «Третья столица» будет отражаться на счете 99 «Прибыли и убытки».

Он складывается из финансового результата от продажи товаров, результата по прочим операциям (обычно убыток, формируемый из прочих расходов).

Информация о дебетовом и кредитовом обороте данного счета позволит определить прибыль или убыток получился у ООО «Третья столица» за отчетный период.

По окончании года производится реформация баланса с использованием счета 84 «Нераспределенная прибыль» (таблица 8).

Таблица 8 – Учет конечного финансового результата

Содержание операций	Дт	Кт	Сумма, руб.
Сформирована прибыль от продаж	90-9	99	1840595
Сформирован убыток от прочих операций	99	91-9	1057584
Начислен налог на прибыль	99	68	111859
Произведена реформация баланса	99	84	671152
Начислена годовая премия работникам	84	70	150000
Начислены доходы учредителям	84	75-2	65400

2.3 Анализ финансового результата ООО «Третья столица»

Основными видами деятельности ООО «Третья столица» является торговля бытовой техникой.

Доходы и расходы ООО «Третья столица» формируются на основе плана финансово-хозяйственной деятельности. Рассмотрим исполнение плана за 2016–2017 гг. (таблица 9).

Таблица 9– Исполнение плана по доходам и расходам ООО «Третья столица»

Показатели	Сумма, тыс. руб.							
	2014		2015		2016		2017	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Доходы	18 000	17 901,3	20 200	19 950,1	22 600	22 576,7	25 300	21573,4
Расходы	14 400	17 150,6	16 200	19 143,3	18 100	21 675,0	20 300	20736,4
в т. ч. расходы от обычных видов деятельности	8640	10942,0	9720	12766,1	10 860	16 208,0	12180	15180,6
коммерческие расходы	5040	4930,5	5670	5175,2	6335	4325,8	7100	4552,2
прочие расходы	720	1278,1	810	1202,0	905	1141,2	1020	1003,6

Как видно из таблицы 9, расходы в ООО «Третья столица» планируются уже на протяжении 4 лет на уровне 80 % от уровня доходов. Структура запланированных расходов распределяется следующим образом: на расходы от обычных видов деятельности приходится 60 %, на коммерческие расходы 35 % и на прочие расходы 5 %.

Фактически запланированное соотношение доходов и расходов не соблюдается: на протяжении всего исследуемого периода 2014–17 гг. расходы составляли 96 % от доходов.

Выполнение плана по структуре расходов также не выполнялось: отклонение составляет порядка 13 %.

Данные расчеты позволяют сделать выводы о том, что необходимо искать резервы по снижению расходов и приближению фактической структуры к запланированной.

Представим динамику и соотношение запланированных и фактических доходов ООО «Третья столица» на рисунке 2.

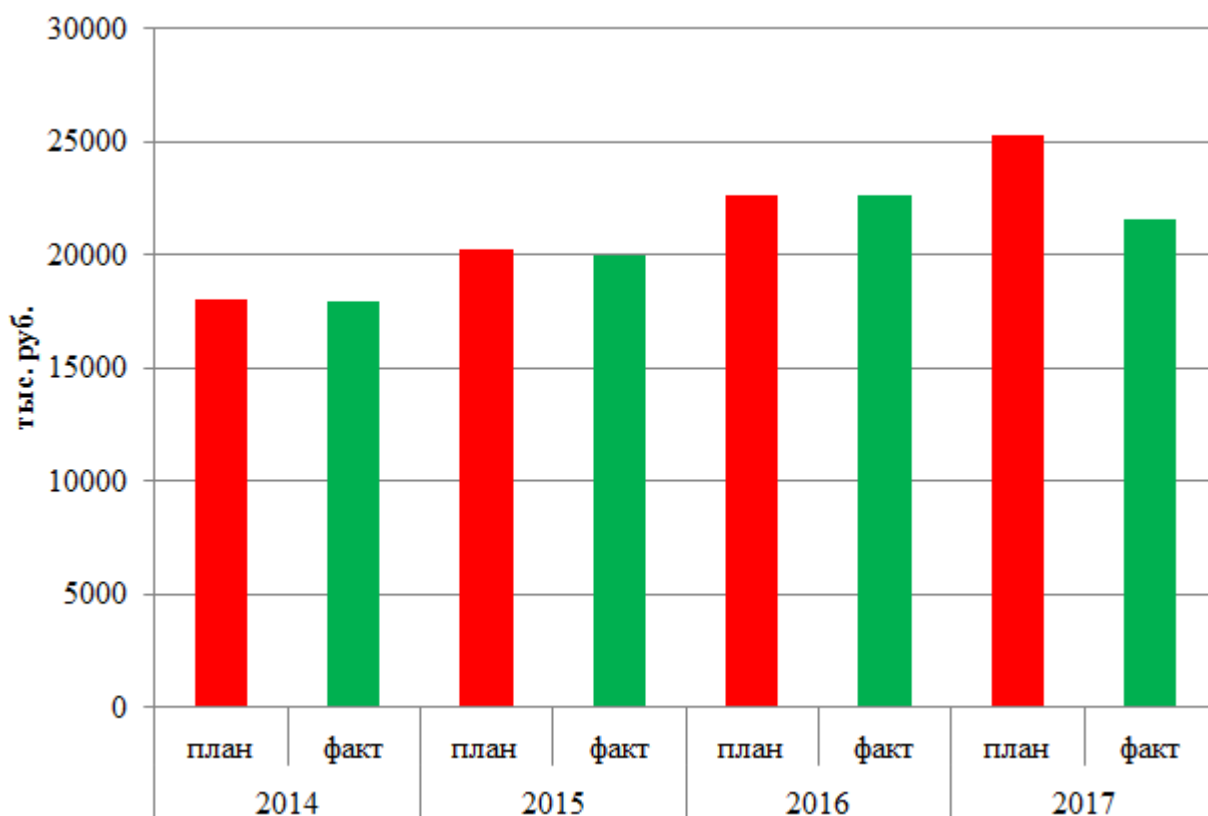


Рисунок 2 – Динамика доходов ООО «Третья столица»

Как видно из рисунка 2, запланированный объем доходов руководство предприятия ежегодно увеличивает на 12 %. Уровень запланированных доходов превышает фактический в 2014-2016 гг. незначительно и темп роста примерно одинаков, а вот в 2017 году рост запланированных доходов остался на прежнем уровне в 12 %, а фактические доходы сократились на 4 %.

Проанализируем динамику фактических доходов и расходов ООО «Третья столица» за 2014–2017 гг., сгруппировав данные в таблицу и рассчитав абсолютное отклонение и темп роста (таблица 10).

Таблица 10 – Динамика доходов и расходов за 2014–17 гг.

Показатели	2014, тыс. руб.	2015, тыс. руб.	Отклонение 2015–14		2016, тыс. руб.	Отклонение 2016–15		2017, тыс. руб.	Отклонение 2017–16	
			абс., тыс. руб.	%		абс., тыс. руб.	%		абс., тыс. руб.	%
Доходы	17 901,3	19 950,1	2048,8	+11,4	22 576,7	2626,6	+13,2	21 573,4	-1003,3	-4
Расходы	17 150,6	19 143,3	1992,7	+11,6	21 675,0	2531,7	+13,2	20 736,4	-938,6	-4

Как видно из таблицы 10, темпы роста доходов и расходов являются пропорциональными. С 2014 года виден рост на 11 %, с 2016 года на 13 %, а в 2017 году – снижение на 4 %.

Так как расходы должны соответствовать доходам, то и динамика у показателей должна быть примерно одинаковой, что и видно из таблицы.

Проанализируем структуру расходов, представив данные в таблицу 11.

Таблица 11 – Структура расходов за 2014–17 гг.

	Сумма, тыс. руб.				Уд.вес, %			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
расходы от обычных видов деятельности	10 942,0	12 766,1	16 208,0	15 180,6	64	67	75	73
коммерческие расходы	4930,5	5175,2	4325,8	4552,2	29	27	20	22
прочие расходы	1278,1	1202,0	1141,2	1003,6	7	6	5	5
Всего	17 150,6	19 143,3	21 675,0	20736,4	100	100	100	100

Как видно из таблицы 11, изменение структуры расходов на протяжении 2014–2017 гг. практически не меняется. Большая доля приходится на расходы по обычным видам деятельности, которые представлены стоимостью приобретенных товаров, транспортными расходами и расходами, формирующими первоначальную стоимость товаров, и составляет 64 % в 2014 году и 73 % в 2017 году.

Доля коммерческих расходов сокращается и общее изменение составило 5 % с 2014 года.

Динамика расходов представлена на рисунке 3.

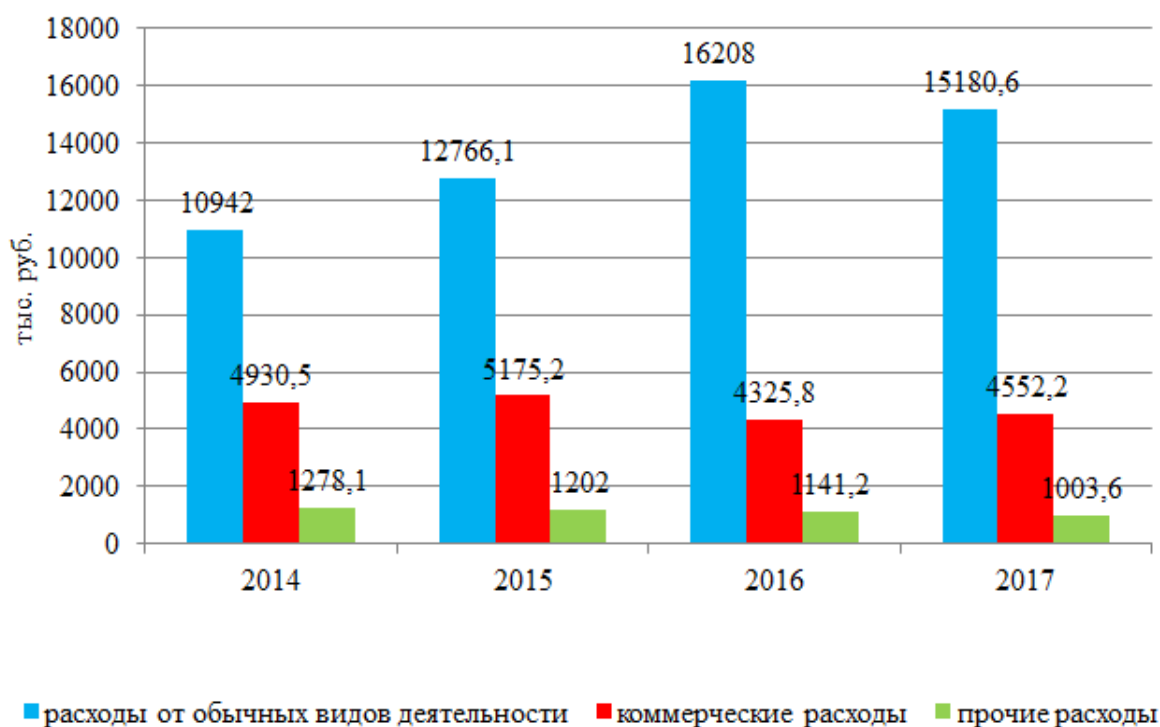


Рисунок 3 – Динамика расходов за 2014–17 гг.

Как видно из рисунка 3, динамика расходов неравномерна. Расходы по обычным видам деятельности росли к 2016 году, а в 2017 продемонстрировали снижение. Причем рост составил 27 %, а снижение всего 7 %. Коммерческие расходы к 2015 выросли, к 2017 снизились на 5%. Прочие расходы планомерно снижались на 5 % до 2016 года, а в 2017 году снижение составило 12 %.

Изучим состав расходов по обычным видам деятельности и коммерческих расходов за последние два года (таблица 12)

Таблица 12– Структура расходов от обычных видов деятельности

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Уд.вес, %		Отклонение	
	2016	2017	2016	2017	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6,0	7,0
Стоимость товаров по договорам с поставщиками	15 645,0	14 594,6	96,5	96,1	-1050,4	-6,7
Стоимость транспортных услуг	321,0	385,0	2,0	2,5	64,0	20,0
Стоимость транспортных расходов	114,0	94,0	0,7	0,6	-20,0	-17,5
Стоимость таможенных пошлин	64,0	52,0	0,4	0,3	-12,0	-19,0
Вознаграждение посреднику	48,0	32,0	0,3	0,2	-16,0	-33,0
Расходы на упаковку	16,0	23,0	0,1	0,3	7,0	+44,0
Итого	16 208,0	15 180,6	100,0	100,0	-1027,4	-6,3

Как видно из таблицы 12, согласно учетной политике ООО «Третья столица», в состав расходов по обычным видам деятельности включаются расходы, связанные с приобретением товаров, которые составляют фактическую (покупную) стоимость приобретаемых товаров. Все остальные расходы относятся на 44 счет «Расходы на продажу». Структура данных расходов стабильна последние 2 года исследуемого периода. Большая доля (96 %) приходится на стоимость товаров, 2 % приходится на стоимость транспортных услуг, остальные расходы составляют менее 1 %. Расходы по обычным видам деятельности сократились на 1027,4 тыс. рублей, что составило 6,3 %. На сокращение расходов повлияло снижение стоимости покупных товаров (1050,4 тыс. руб. или 6,7 %). Также снизился объем транспортных расходов, таможенных пошлин и вознаграждение посреднику, который в абсолютных цифрах незначителен, а в относительных составил 17,5, 19 и 33 % соответственно. Стоимость транспортных услуг и расходы на упаковку выросли.

Состав коммерческих расходов представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Структура и динамика коммерческих расходов за 2014–17 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Уд.вес, %		Отклонение	
	2016	2017	2016	2017	тыс. руб.	%
Материальные затраты	399,8	314,2	9,2	7,0	-85,60	-21,4
Оплата труда	2874,0	3076	66,4	67,6	202,00	+7,0
Страховые взносы	868,0	929,0	20,0	20,0	6,01	+7,0
Амортизация	74,0	87,0	1,7	2,0	13,00	+17,5
Расходы на рекламу	18,0	25,0	0,4	0,5	7,00	+39,0
Командировочные расходы	54,0	68,0	1,2	1,5	14,00	+26,0
Расходы на сигнализацию и связь	16,0	15,0	0,4	0,3	-1,00	-2,0
Прочие расходы	22,0	38,0	0,7	1,1	16,00	+73,0
Итого	4325,8	4552,2	100,0	100,0	226,40	+5,2

Как видно из таблицы 13, в состав коммерческих расходов включаются все расходы, связанные с осуществлением хозяйственной деятельности предприятия. Большая доля приходится на расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды. В 2016 году они составляли 66,4 % и увеличились к 2017 году на 7 %. На втором месте находятся материальные затраты, связанные с обеспечением магазина электроэнергией, теплом, водой, с удельным весом в 2016 году 9,2 %, в 2017 году – 7 %. На остальные расходы приходится менее 2 % и доля незначительно меняется.

Динамика коммерческих расходов наглядно представлена на рисунке 4.

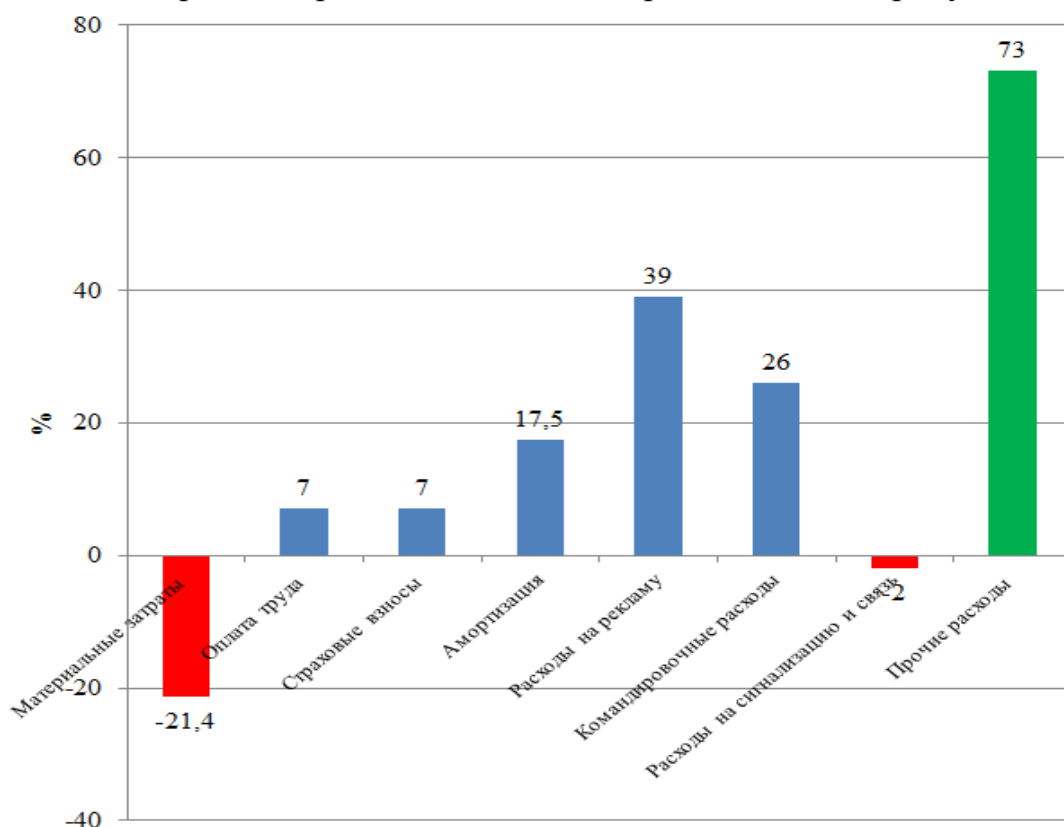


Рисунок 4 – Динамика коммерческих расходов (%)

Как видно из рисунка 4, все коммерческие расходы в течение 2 лет претерпели изменение. В большей степени элементы затрат показывали рост: в большей степени выросли прочие расходы (73 %) и расходы на рекламу (39 %). Сокращение показали материальные затраты на 21,4 % и расходы на сигнализацию и связь на 2 %.

Рассмотрим структуру прочих расходов (таблица 14)

Таблица 14 – Структура и динамика коммерческих расходов за 2014–17 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Уд.вес, %		Отклонение	
	2016	2017	2016	2017	тыс. руб.	%
Арендная плата за магазин	600,0	600,0	52,6	59,8	-	-
Арендная плата за офис	158,0	113,0	13,8	11,3	-45,0	-28,0
Проценты по долгосрочному кредиту	81,0	54,0	7,0	5,3	-27,0	-33,0
Штрафы	122,0	92,0	10,7	9,2	-30,0	-24,5
Недостачи и потери	67,0	42,0	5,9	4,2	-25,0	-37,0
Списанная дебиторская задолженность	62,0	58,0	5,4	5,8	-4,0	-6,5
Налог на имущество	51,2	45,0	4,6	4,4	-6,2	-12,1
Итого	1141,2	1003,6	100,0	100,0	-137,6	-12,0

Как видно из таблицы 14, прочие расходы состоят из расходов по аренде основных средств, процентов по долгосрочному кредиту, штрафов, недостач, списания дебиторской задолженности и налога на имущество. В структуре расходов преобладают расходы, связанные с арендой магазина (52,6 % в 2016 году и 59,8 % в 2017 году) и офиса (13,8 % в 2016 году и 11,3 % в 2017 году). Значительный удельный вес приходится на штрафные санкции (10,7 % в 2016 году и 9,2 % в 2017 году). Доля остальных расходов колеблется от 4 до 6 %.

Как показал анализ, все элементы расходов сократились, кроме расходов по аренде магазина. В большей степени сократились расходы по выплате процентов и на аренду офиса, что связано с переездом в меньшее по площади помещение.

Финансовый результат выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых показателей.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйственной деятельности по всем направлениям: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной.

Представим данные для определения динамики финансового результата в таблице 15.

Таблица 15 – Показатели финансового результата

Показатель	Валовая прибыль, тыс. руб.	Темп роста, %	Прибыль от продаж, тыс. руб.	Темп роста, %	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	Темп роста, %	Чистая прибыль отчетного периода, тыс. руб.	Темп роста, %	Нераспределенная прибыль, тыс. руб.	Темп роста, %
2014	6959,3	-	2028,8	-	615,7	-	527,7	-	319,7	-
2015	7184,0	+3,2	2008,8	-1,0	698,7	+13,5	598,9	+13,5	364,6	+14,0
2016	6368,7	-11,4	2042,9	+1,7	820,7	+17,5	703,5	+17,5	408,5	+12,0
2017	6392,8	+0,4	1840,6	-10,0	783,0	-4,6	671,2	-4,6	455,8	+11,6

Как видно из таблицы 15, у предприятия на протяжении всего периода исследования присутствует прибыль. Для более наглядного представления результатов используем диаграмму.

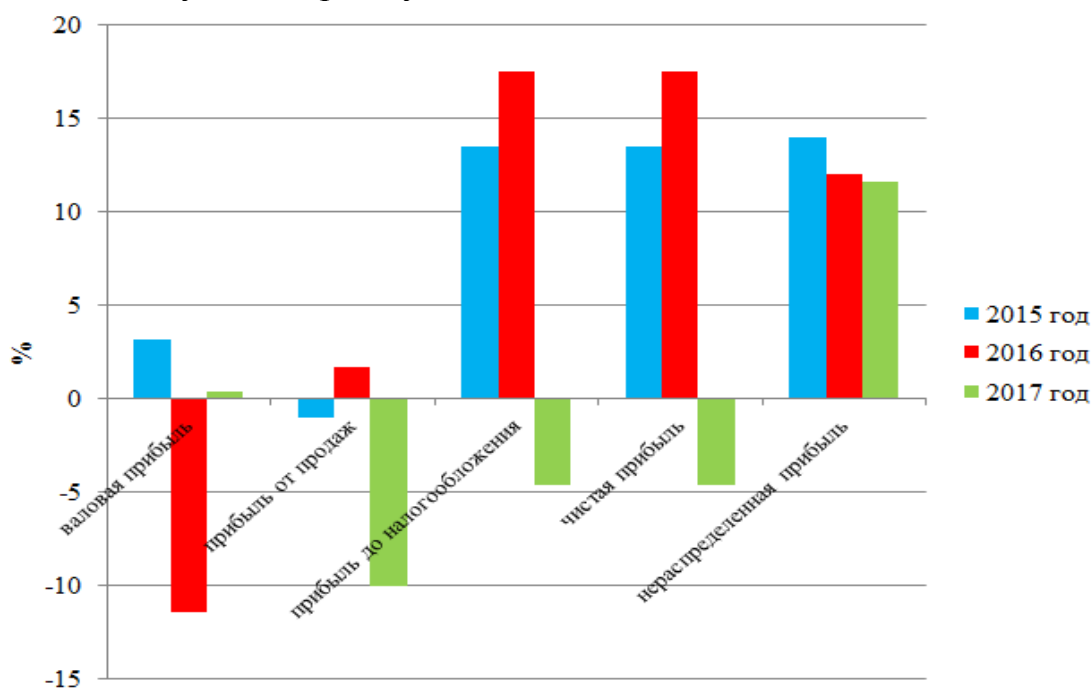


Рисунок 5 – Динамика прибыли

Как видно из рисунка 5, самый высокий темп роста приходится на прибыль до налогообложения и чистую прибыль (17,5 %) в 2016 году при значительной отрицательной динамике валовой прибыли на 11,4 %. В 2015 году снижение видно только по прибыли от продаж на 1 %, остальные показатели прибыли показывают положительную динамику.

В 2017 году видно значительное падение трех показателей прибыли: валовой прибыли (10 %), прибыли от продаж и чистой прибыли (4,6 %).

В связи с этим проведем факторный анализ и выясним, какие факторы повлияли на конечный финансовый результат, используя данные таблицы 16.

Таблица 16 – Факторы, влияющие на нераспределенную прибыль

Показатель	Обозначение	Сумма, тыс. руб.	
		2016	2017
Выручка от продаж	Впр	22 576,7	21 573,4
Себестоимость продаж	Спр	16 208,0	15 180,6
Коммерческие расходы	КР	4325,8	4552,2
Проценты к уплате	УП	81,0	54,0
Прочие расходы	ПР	1141,2	1003,6
Налог на прибыль	НП	117,3	111,9
Годовая премия работникам	ПрР	200,0	150,0
Доходы учредителям	Ду	95,0	65,4
Нераспределенная прибыль	Пнп	408,5	455,8

$$\begin{aligned}
 \text{Пнп}_0 &= 22576,7 - 16208 - 4325,8 - 81 - 1141,2 - 117,3 - 200 - 95 = 408,5, \\
 \text{Пнп}_{\text{усл1}} &= 21573,4 - 16208 - 4325,8 - 81 - 1141,2 - 117,3 - 200 - 95 = -594,9, \\
 \Delta\text{Пнп (Впр)} &= -594,9 - 408,5 = -1003,4, \\
 \text{Пнп}_{\text{усл2}} &= 21573,4 - 15180,6 - 4325,8 - 81 - 1141,2 - 117,3 - 200 - 95 = 432,5, \\
 \Delta\text{Пнп (Спр)} &= 432,5 - 594,9 = -162,4, \\
 \text{Пнп}_{\text{усл3}} &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 81 - 1141,2 - 117,3 - 200 - 95 = 206,1, \\
 \Delta\text{Пнп (КР)} &= 206,1 - 432,5 = -226,4, \\
 \text{Пнп}_{\text{усл4}} &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 54 - 1141,2 - 117,3 - 200 - 95 = 233,1, \\
 \Delta\text{Пнп (УП)} &= 233,1 - 206,1 = 27, \\
 \text{Пнп}_{\text{усл5}} &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 54 - 1003,6 - 117,3 - 200 - 95 = 370,7, \\
 \Delta\text{Пнп (ПР)} &= 370,7 - 233,1 = 137,6, \\
 \text{Пнп}_{\text{усл6}} &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 54 - 1003,6 - 111,9 - 200 - 95 = 376,1, \\
 \Delta\text{Пнп (НП)} &= 376,1 - 370,7 = 5,4, \\
 \text{Пнп}_{\text{усл7}} &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 54 - 1003,6 - 111,9 - 150 - 95 = 426,1, \\
 \Delta\text{Пнп (ПрР)} &= 426,1 - 376,1 = 50, \\
 \text{Пнп}_1 &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 54 - 1003,6 - 111,9 - 150 - 65,4 = 455,8, \\
 \Delta\text{Пнп (Ду)} &= 455,8 - 426,1 = 29,7.
 \end{aligned}$$

Как видно из расчетов, в большей степени на уровень нераспределенной прибыли повлияло сокращение выручки от продаж: прибыль сократилась на 1003,4 тыс. рублей. Себестоимость продаж и коммерческие расходы также отрицательно повлияли на прибыль, хотя сокращение незначительное (162,4 тыс. рублей и 226,4 тыс. руб.)

Остальные факторы оказали положительное влияние на нераспределенную прибыль. В большей степени положительно повлияло сокращение прочих расходов (137,6 тыс. руб.).

Таким образом, при планировании прибыли необходимо обращать внимание на выручку от продаж, себестоимость продаж, коммерческие расходы и прочие расходы. Дополним анализ динамики финансовых результатов анализом рентабельности.

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие будет обладать рентабельностью в том случае, если выручка от продаж сможет покрыть все затраты на производство и реализацию продукции, товаров, работ, услуг и кроме этого даст предприятию необходимую

сумму прибыли сверх этих затрат на развитие предприятия и дальнейшее воспроизводство имущества.

Анализ рентабельности позволяет дать оценку тому, способно или нет предприятие приносить определенную сумму дохода на вложенный в данное предприятие капитал.

При расчете рентабельности для оценки доходности сопоставляют полученную прибыль (разные ее виды) с величиной имущества, затрат, капитала.

Основные показатели рентабельности и их расчет представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Расчет показателей рентабельности

Показатель	Расчет	2015	2016	2017
Выручка от продаж		19 950,100	22 576,700	21 573,400
Себестоимость продаж		12 766,100	16 208,000	15 180,600
Валовая прибыль		7184,000	6368,700	6392,800
Прибыль от продаж		2008,800	2042,900	1840,600
Прибыль до налогообложения		698,700	820,700	783,000
Чистая прибыль		598,900	703,500	671,200
Среднегодовая стоимость активов	$\bar{A} = \frac{A_n + A_k}{2}$	1561,700	1561,400	1478,800
Среднегодовая стоимость оборотных активов	$\overline{OA} = \frac{OA_n + OA_k}{2}$	715,700	661,500	589,800
Среднегодовая стоимость капитала	$\overline{CK} = \frac{CK_n + CK_k}{2}$	352,200	386,600	432,100
Рентабельность продаж	$R^п = \frac{\Pi^{пп}}{В_{пп}} 100\%$, где $\Pi^{пп}$ – прибыль от продаж.	0,100	0,090	0,085
Бухгалтерская рентабельность	$R^б = \frac{\Pi^{до н/о}}{В_{пп}} 100\%$, где $\Pi^{до н/о}$ – прибыль до налогообложения.	0,035	0,036	0,036
Чистая рентабельность	$R^ч = \frac{\Pi^ч}{В_{пп}} 100\%$, где $\Pi^ч$ – чистая прибыль.	0,030	0,031	0,031
Экономическая рентабельность	$R^а = \frac{\Pi^ч}{\bar{A}} 100\%$	0,380	0,450	0,450
Рентабельность собственного капитала	$R^э = \frac{\Pi^ч}{\overline{CK}} 100\%$	1,700	1,800	1,600
Валовая рентабельность	$R^в = \frac{\Pi^в}{В_{пп}} 100\%$, где $\Pi^в$ – валовая прибыль.	0,360	0,280	0,300
Рентабельность затрат	$R^з = \frac{\Pi^{пп}}{С_{пп}} 100\%$	0,160	0,130	0,120

Как показали расчеты, представленные в таблице 17, доходность предприятия, связанная с коммерческой деятельностью и рассчитанная от чистой прибыли и прибыли от продаж, колеблется на уровне 3–10 %, что является очень низким показателем.

Доходность, связанная с использованием активов очень высокая: рентабельность активов находится на уровне 45 %, валовая рентабельность на уровне 30 %.

Это означает, что на каждый рубль, вложенный в деятельность, предприятие получает от 30 до 45 копеек прибыли.

В целом можно сделать вывод о том, что предприятию необходимо обратить внимание на структуру и уровень себестоимости продаж и прочих расходов.

Выводы по разделу 2

Анализ системы организации учета финансовых результатов показал соответствие нормам ведения бухгалтерского учета и Налогового кодекса. Учет доходов и расходов ведется с использованием 44, 90, 91, 99, 84 счетов.

Особенность учета доходов заключается в признании выручки методом начисления, хотя значительный объем приходится на получение выручки кассовым методом. Так как предприятие использует систему расчета пластиковыми карточками и предоставление коммерческого кредита покупателям, формируется дебиторская задолженность.

Расходы на предприятии формируются по трем направлениям: к расходам по обычным видам деятельности относятся расходы, связанные с приобретением товаров (счет 41 «Товары»), расходы, связанные с осуществлением коммерческой деятельности предприятия, отражаются в составе коммерческих расходов (счет 44 «Расходы на продажу»), расходы, связанные с прочими операциями, отражаются в составе прочих расходов (счет 91 «Прочие расходы»).

Финансовый результат формируется от продаж и прочих операций, формируя чистую прибыль, которая в свою очередь распределяется на доходы учредителям и премию работникам предприятия. В конце года отражается в балансе нераспределенная прибыль за вычетом отвлеченных средств из объема чистой прибыли.

Расчеты показали отклонение фактических доходов и расходов от запланированного уровня порядка 13 %.

Проведенный структурный анализ значительных структурных сдвигов не выявил. Структура расходов является стандартной и распределяется следующим образом: на расходы от обычных видов деятельности приходится 60 %, на коммерческие расходы 35 % и на прочие расходы 5 % и также не соблюдается.

Анализ позволил сделать вывод о пропорциональном изменении доходов и расходов. В 2017 году было зафиксировано снижение на 4 % как доходов, так и расходов, причем себестоимость продаж упала на 7 %.

Анализ прибыли позволил сделать вывод о значительном падении трех показателей прибыли: валовой прибыли (10 %), прибыли от продаж и чистой

прибыли (4,6 %) в 2017 году. Уровень коммерческой рентабельности очень низкий и колеблется на уровне 3–10 %.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ДОХОДНОСТИ

3.1 Рекомендации по совершенствованию учета доходов и расходов

Помимо экономических мероприятий по повышению уровня доходности ООО «Третья столица», необходимо учесть и мероприятия в области совершенствования системы бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов.

Различные источники финансирования и разделение видов деятельности на приносящую и не приносящую доход влияют на формирование в учете информации, касающейся доходов и расходов.

От того, насколько грамотно поставлен учет этих объектов, зависит в конечном итоге формирование достоверной информации о налогооблагаемой прибыли, так как деятельность, приносящая доход, является коммерческой и подлежит налогообложению.

Основные рекомендации по учету доходов и расходов представлены на рисунке 6.

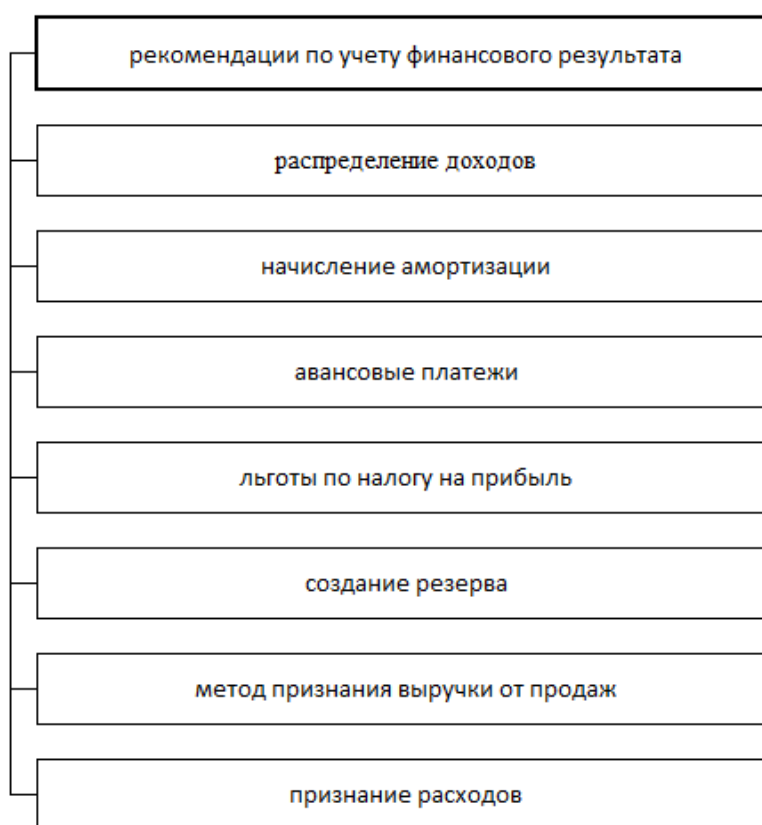


Рисунок 6 – Рекомендации по учету доходов и расходов

Рассмотрим более подробно представленные на рисунке рекомендации.

Рекомендации по распределению доходов. Все доходы от предпринимательской деятельности необходимо облагать налогом на прибыль, а порядок налогообложения целесообразно прописать в учетной политике ООО «Третья столица». Нужно вести отдельный учет доходов, включаемых и не

включаемых в налоговую базу по налогу на прибыль. В случае сомнений в части учета каких-либо доходов целесообразно обратиться к судебной практике или разъяснениям Минфина России по аналогичному вопросу.

Рекомендации по начислению амортизации. Так как отдельный учет амортизации в бухгалтерском (бюджетном) и налоговом законодательстве не предусмотрен, следует учитывать начисление амортизации и признавать расходы только по тем основным средствам и нематериальным активам, которые были приобретены за счет деятельности, приносящей доход.

Рекомендации по авансовым платежам налога на прибыль. По деятельности, приносящей доход, ООО «Третья столица» обязано начислять налог на прибыль. По общим правилам его нужно перечислять в качестве ежеквартального авансового платежа.

Рекомендации по применению льготы налога на прибыль. Для предоставления нулевой ставки налога на прибыль необходимо в первую очередь вести отдельно учет средств для определения процентной доли доходов, а во вторую очередь своевременно предоставлять в налоговые органы документы, подтверждающие право на получение льготы.

Рекомендации по методу признания выручки от продаж. В учетной политике ООО «Третья столица» прописано, что методом признания выручки от продаж является кассовый метод. Однако большая часть операций начинает проводиться с использованием пластиковых карт. Для упорядочения формирования доходов следует внести изменения в учетную политику и признать вместо кассового метода метод начислений.

Рекомендации по резерву. Одной из проблем, возникающих у ООО «Третья столица», является формирование дебиторской задолженности. Хотя в основу учета положен кассовый метод, операции связанные с предоставлением отсрочки платежа и использованием пластиковых карт, приводят к возникновению дебиторской задолженности, в том числе просроченной и сомнительной.

В отношении подобных долгов ООО «Третья столица» может создавать резерв по сомнительным долгам только в части выручки от деятельности, приносящей доход. В учетной политике возможно указать, что создание резерва не зависит от безнадежности долга.

Рекомендации по признанию расходов. В ООО «Третья столица» расходы распределены таким образом, что к расходам от обычных видов деятельности относятся расходы, формирующие фактическую стоимость товаров, а расходы, сопровождающие деятельность предприятия, относятся на коммерческие расходы. В качестве рекомендаций предлагается к расходам от обычных видов деятельности относить только стоимость товаров, а все остальные фиксировать в качестве расходов на продажу.

3.2 Рекомендации по повышению уровня доходности ООО «Третья столица»

Повышение уровня доходности может быть достигнута тремя путями:

- повысить цены;
- увеличить объемы продаж;
- снизить затраты.

ООО «Третья столица» работает на рынке с высокой степенью конкуренции, поэтому повысить цены в условиях минимальной наценки невозможно, следовательно, необходимо стремиться наращивать объемы продаж и снижать затраты.

Снижение затрат планируется за счет следующих мероприятий.

1. На балансе у ООО «Третья столица» имеется грузовой автомобиль, который используется для доставки грузов. Однако, вместе с тем имеются договоры на оказание транспортных услуг с поставщиками, которые занимают 2 % от общей суммы расходов. Отказ от поставки товаров за счет поставщиков позволит сэкономить до 400 тыс. рублей в год.

2. ООО «Третья столица» реализует бытовую технику, приобретая ее напрямую у иностранных производителей. Предлагается отказаться от данных поставок, что позволит сократить оплату таможенных пошлин.

3. Одновременно с отказом от импортных поставок отпадет необходимость обращаться к посреднику и платить ему вознаграждение.

4. На основе полученных данных основным предложением по сокращению расходов будет сокращение прочих расходов за счет отказа от аренды офиса, которая занимает значительный удельный вес в структуре всех затрат (11 %).

От аренды офиса в 42,8 м² в центре города можно отказаться и перенести офис непосредственно в магазин, в котором имеются свободные помещения. Это позволит сократить расходы на оплату аренды, транспортные расходы на сообщение между офисом и складом, а также позволит ускорить принятие управленческих решений и оптимизирует время для документооборота.

5. Пересмотреть систему управленческого контроля за соблюдением коммерческой и платежной дисциплины с целью сократить расходы на штрафы, недостачи и просроченную задолженность.

Представим эффект от предложенных мероприятий в таблице 18.

Таблица 18 – Сравнительный анализ затрат после предложенных мероприятий

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Отклонение	
	2017	план	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5
Стоимость товаров по договорам с поставщиками	14 594,6	14 594,6	-	-
Стоимость транспортных услуг	385	-	-385	
Стоимость транспортных расходов	94	94	-	
Стоимость таможенных пошлин	52	-	-52	
Вознаграждение посреднику	32	-	-32	
Расходы на упаковку	23	23	-	
Итого расходов по обычным видам деятельности	15 180,6	14 711,6	-469	-3

Окончание таблицы 18

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Отклонение	
	2017	план	тыс. руб.	%
1	2	3	4	5
Арендная плата за магазин	600	600		
Арендная плата за офис	113	-		
Проценты по долгосрочному кредиту	54	27		
Штрафы	92,0	-		
Недостачи и потери	42,0	-		
Списанная дебиторская задолженность	58,0	-		
Налог на имущество	45,0	45,0		
Итого прочих расходов	1003,6	672,0	-331,6	-33
Всего	16 184,2	15 383,6	-800,6	-5

Как видно из таблицы 18, общее сокращение расходов составит 5% при сокращении прочих расходов на 33%. Эффект от сокращения расходов составит 800,6 тыс. рублей.

б. Объем продаж будет увеличен за счет изменения ассортимента продукции. Руководство ООО «Третья столица» планирует увеличить объем продаж на 15%.

Рассчитаем влияние на прибыль данных мероприятий (табл.19).

Таблица 19 – Скорректированная сумма прибыли (тыс. руб.)

Показатель	2017	2018
Выручка от продаж	21573,4	24809,4
Себестоимость продаж	15180,6	14711,6
Валовая прибыль	6392,8	10097,8
Коммерческие расходы	4552,2	4552,2
Прибыль от продаж	1840,6	5545,6
Проценты к уплате	54,0	27,0
Прочие расходы	1003,6	645,0
Прибыль до налогообложения	783,0	4873,6
Налог на прибыль	111,9	974,7
Чистая прибыль	671,2	3898,9
Всего доходов	21573,4	24809,4
Всего расходов	20902,3	20910,5
Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,03	1,19

Как видно из расчетов, все виды прибыли значительно увеличились после изменения объема и структуры расходов. Коэффициент соотношения доходов и расходов показал существенный рост.

Выводы по разделу 3

Пересмотр некоторых подходов к организации системы учета доходов и расходов позволят более грамотно осуществлять ведение учета и определение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, тем самым снизить налоговое

бремя. Сокращение некоторых видов расходов позволят существенно увеличить доходность предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная преддипломная практика была посвящена теме «Анализ и учёт финансовых результатов деятельности коммерческого предприятия».

В первой главе были рассмотрены вопросы, связанные с подходами к определению доходов и расходов. Проанализировав определения, которые дают ПБУ и Налоговый кодекс РФ, был сделан вывод, что нормативные акты не дают четкого определения данным понятиям.

Изучение методик проведения анализа позволило выделить основные направления анализа финансовых результатов и определить ведущие методы, такие как метод сравнения, детализации, расчета коэффициентов, которые будут применены в дальнейшей работе.

Во второй главе дана характеристика объекта исследования – ООО «Третья столица». Представлены основные направления деятельности и некоторые экономические показатели, свидетельствующие об ухудшении финансовой устойчивости и высокой деловой активности предприятия.

Формирование финансовых результатов зависит от методов учета, закрепленных в учетной политике предприятия, которые и были проанализированы. Анализ организации системы учета позволил сделать вывод соответствия нормам ведения бухгалтерского учета и Налогового кодекса и ведения учета с использованием 44, 90, 91, 99, 84 счетов. Также выявлена особенность учета доходов, которая заключается в признании выручки методом начисления, хотя значительный объем приходится на получение выручки кассовым методом. Так как предприятие использует систему расчета пластиковыми карточками и предоставление коммерческого кредита покупателям, формируется дебиторская задолженность. Анализ учета расходов показал, что расходы на предприятии формируются по трем направлениям: к расходам по обычным видам деятельности относятся расходы, связанные с приобретением товаров (счет 41 «Товары»), расходы, связанные с осуществлением коммерческой деятельности предприятия, отражаются в составе коммерческих расходов (счет 44 «Расходы на продажу»), расходы, связанные с прочими операциями, отражаются в составе прочих расходов (счет 91 «Прочие расходы»).

Проведенный анализ финансовых результатов показал, что финансовый результат формируется от продаж и прочих операций, формируя чистую прибыль, которая в свою очередь распределяется на доходы учредителям и премию работникам предприятия. В конце года отражается в балансе нераспределенная прибыль за вычетом отвлеченных средств из объема чистой прибыли.

Расчеты показали существенное отклонение фактических доходов и расходов от запланированного уровня, отсутствие значительных структурных сдвигов и стандартную структуру расходов распределяется следующим образом: на расходы от обычных видов деятельности приходится 60 %, на коммерческие расходы 35 % и на прочие расходы 5 % и также не соблюдается. Анализ позволил сделать вывод о пропорциональном изменении доходов и расходов. В 2017 году было

зафиксировано снижение на 4 % как доходов, так и расходов, причем себестоимость продаж упала на 7 %.

Анализ прибыли позволил сделать вывод о значительном падении трех показателей прибыли: валовой прибыли (10 %), прибыли от продаж и чистой прибыли (4,6 %) в 2017 году. Уровень коммерческой рентабельности очень низкий и колеблется на уровне 3–10 %.

Все полученные данные позволяют сделать вывод о давно назревшей проблеме, связанной с изменением подходов к формированию доходов и расходов на предприятии и влиянию на финансовый результат.

Также на основе изученного материала были сделаны выводы о недостатках в системе учета и предложены рекомендации, касающиеся вопросов распределения доходов и признания расходов по некоторым учетным моментам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 г. № 51–ФЗ (ред. от 28.12.2016). – Справочная правовая система «Консультант плюс».
2. «Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 г. № 146–ФЗ (ред. от 28.12.2016). – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
3. Федеральный закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14–ФЗ. – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
4. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402–ФЗ. – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
5. Федеральный закон РФ «О финансовой аренде (лизинге)» № 164–ФЗ от 06 декабря 2011 г. (в ред. от 31.12.2014г.). – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
6. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н. – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
7. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» 10/99, утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н. – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
8. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебник / В.П. Астахов. – М.: Юрайт, 2014. – 984 с.
9. Атаулов, Р.Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности / Р.Р. Атаулов // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – № 4. – С. 9–11.
10. Безруких, П.С. Бухгалтерский учет: учебник/ А.С. Бакаев, П.С. Безруких, И.Д. Врублевский. – М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 736 с.
11. Брагина, Л.А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учебник / Л.А. Брагина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 560 с.
12. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / под ред. А.В. Зоной, – М.: Эксмо, 2016. – 512 с.
13. Вагазова, Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Г.Р Вагазов // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. – С. 13–15.
14. Великая, Е.Г. Стратегический потенциал и рентабельность организации / Е.Г. Великая // Вектор науки Тольяттинского Государственного Университета. – 2014. – № 2. – С. 7–9.
15. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебник / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2006. – 159 с
16. Графова, Г.Ф. Критерии и показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия / Г.Ф. Графова // Аудитор. – 2008. – № 2. – С. 46–52.
17. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никофорова. – М.: Дело и Сервис, 2016. – 224 с.
18. Егорова, Е.И. Анализ и оценка финансового состояния предприятия / Е.И. Егорова // Достижения вузовской науки. – 2014. – № 9. – С. 180–184.

19. Ермолович, Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Л.Л. Ермолович. – М: БГЭУ, 2016. – 256 с.
20. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2014. – 348 с.
21. Жуков, В.Н. Учет финансовых результатов для целей налогообложения / В.Н. Жуков // Бухгалтерский учет – 2077 – №12 – С. 4–11.
22. Карапетян, А.Л. Оценка финансового состояния организации на основе единой системы коэффициентов / А.Л. Карапетян // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 4. – С. 45–52.
23. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Велби, 2015. – 356 с.
24. Козлова, Е.П. Распределение прибыли организаций / Е.П. Козлова // Приложение к журналу «Бухгалтерский учет». – 2016. – № 4. – С. 51–52.
25. Колачева, Н.В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н.В. Колачева // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 1. – С. 29–36.
26. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебник / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 640 с.
27. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учебник / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 701 с.
28. Лепехина, Ю.А. Разработка комплекса мероприятий, способствующих повышению эффективности деятельности ОАО «НСРЗ» / Ю.А. Лепехина // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова. – 2015. – № 1. – С. 169–181.
29. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 320 с.
30. Любушин, Н.П. Анализ методик по оценке финансового состояния организации / Н.П. Любушин // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 22. – С. 79–83.
31. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 381 с.
32. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное учебник / Э.А. Маркарьян. – М.: Инфра-М, 2016. – 345 с.
33. Новиков, Д.Ю. Расходы организации: бухгалтерский и налоговый учет: учебник / Д.Ю. Новиков. – СПб.: Бератор-Пресс, 2016. – 345 с.
34. Новодворский, В.Д. Бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов: учебник / В.Д. Новодворский, Р.Л. Сабанин. – СПб.: Питер, 2014. – 256 с.
35. Осмоловский, В.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебник / В.В. Осмоловский. – М.: Новое знание, 2016. – 384 с.
36. Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник / В.Ф. Палий. – М.: Инфра-М, 2077. – 512 с.

37. Параскан, К.Н. Рентабельность предприятия и ее значение в современной экономической практике / К.Н. Параскан // Тотальные аспекты инновационных технологий. – 2014. – № 3 – С. 88–91.
38. Пошерстник, Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии: учебник / Н.В. Пошерстник. – М.: ТК Велби, Проспект, 2015. – 552 с.
39. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В Савицкая. – М.: Инфра-М, 2014. – 384 с.
40. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 478 с.
41. Семашкина, З.Н. Вопросы экономического анализа финансовых результатов производственной деятельности предприятия в подготовке бакалавров экономики / З.Н. Семашкина // Молодой ученый. – 2016. – №13. – С. 87–89.
42. Справочная правовая система по законодательству Российской Федерации. – www.garant.ru
43. Толкачева, Н.А. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н.А. Толкачева.– М.: Директ-Медиа, 2014. – 144 с.
44. Четыркин, Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов: учебник / Е.М. Четыркин. – М.: Дело, 2015. – 384 с.
45. Шамхолов, Ф.М. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организаций / Ф.М. Шамхолов // Финансы – 2017, №7, – С. 19–21.
46. Шеремет, А.Д. Анализ финансового состояния организации: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Перспектива, 2015.– 320 с.
47. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2012. – 345 с.
48. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев.– М.: ИНФРА-М. 2055. – 208 с.
49. Экономика предприятия: учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 508 с.
50. Законодательство РФ кодексы и законы в последней редакции. – <http://consultant.ru>

ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А
Бухгалтерский баланс за 2016 год

		Коды	
		0710001	
		65	16
		384 (385)	

Организация _____ ООО «Третья столица» _____ по ОКПО
 Дата (число, месяц, год) _____ Форма по ОКУД _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ Торговля розничная _____ по ОКВЭД
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС
 Единица измерения: руб. _____ по ОКЕИ
 Местонахождение (адрес) г. Екатеринбург _____

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31	На 31
		На <u>декабря</u> 20 <u>16</u> г. ³	декабря 20 <u>15</u> г. ⁴	декабря 20 <u>14</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1110	Нематериальные активы	28570	29750	21100
1120	Результаты исследований и разработок			
1130	Нематериальные поисковые активы			
1140	Материальные поисковые активы			
1150	Основные средства	868720	872100	769000
1160	Доходные вложения в материальные ценности			
1170	Финансовые вложения			
1180	Отложенные налоговые активы			
1190	Прочие внеоборотные активы			
1100	Итого по разделу I	897290	901850	790100
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1210	Запасы	322620	297800	407570
1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	41620	45720	36520
1230	Дебиторская задолженность	134680	158200	137360
1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	163230	159810	188500
1260	Прочие оборотные активы			
1200	Итого по разделу II	662150	661530	769950
1600	БАЛАНС	1559440	1563380	1560050

Продолжение приложенияА

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На _____ 20 <u>16</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>15</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10000	10000	10000
1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	()	()	()
1340	Переоценка внеоборотных активов			
1350	Добавочный капитал (без переоценки)			
1360	Резервный капитал			
1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	408476	364640	319680
1300	Итого по разделу III	418476	374640	329680
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1410	Заемные средства	540000	720000	900000
1420	Отложенные налоговые обязательства			
1430	Оценочные обязательства			
1450	Прочие обязательства			
1400	Итого по разделу IV	540000	720000	900000
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1510	Заемные средства			
1520	Кредиторская задолженность	600964	468740	330360
1530	Доходы будущих периодов			
1540	Оценочные обязательства			
1550	Прочие обязательства			
1500	Итого по разделу V	600964	468740	330360
1700	БАЛАНС	1559440	1563380	1560050

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
Бухгалтерский баланс за 2017 год

Бухгалтерский баланс
на _____ 20 17 г.

	Форма по ОКУД	0710001	
	Дата (число, месяц, год)		
Организация _____ ООО «Третья столица»	по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН		
Вид экономической деятельности _____ Торговля розничная	по ОКВЭД		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС	65	16
Единица измерения: руб.	по ОКЕИ	384 (385)	
Местонахождение (адрес) _____ г. Екатеринбург			

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31 На <u>декабря</u> 20 <u>17</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>16</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>15</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1110	Нематериальные активы	27220	28570	29750
1120	Результаты исследований и разработок			
1130	Нематериальные поисковые активы			
1140	Материальные поисковые активы			
1150	Основные средства	853480	868720	872100
1160	Доходные вложения в материальные ценности			
1170	Финансовые вложения			
1180	Отложенные налоговые активы			
1190	Прочие внеоборотные активы			
1100	Итого по разделу I	880700	897290	901850
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
1210	Запасы	241510	322620	297800
1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	35690	41620	45720
1230	Дебиторская задолженность	127880	134680	158200
1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	112390	163230	159810
1260	Прочие оборотные активы			
1200	Итого по разделу II	517470	662150	661530
1600	БАЛАНС	1398170	1559440	1563380

Продолжение приложения Б

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На _____ 20 17 г. ³	На 31 декабря 20 16 г. ⁴	На 31 декабря 20 15 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10000	10000	10000
1320	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	()
1340	Переоценка внеоборотных активов			
1350	Добавочный капитал (без переоценки)			
1360	Резервный капитал			
1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	455752	408476	364640
1300	Итого по разделу III	465752	418476	374640
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1410	Заемные средства	360000	540000	720000
1420	Отложенные налоговые обязательства			
1430	Оценочные обязательства			
1450	Прочие обязательства			
1400	Итого по разделу IV	360000	540000	720000
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
1510	Заемные средства			
1520	Кредиторская задолженность	572418	600964	468740
1530	Доходы будущих периодов			
1540	Оценочные обязательства			
1550	Прочие обязательства			
1500	Итого по разделу V	572418	600964	468740
1700	БАЛАНС	1398170	1559440	1563380

ПРИЛОЖЕНИЕ В
Отчет о финансовых результатах за 2015 год

	Форма по ОКУД	Коды	
	Дата (число, месяц, год)	0710002	
Организация _____ ООО «Третья столица» _____	по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН		
Вид экономической деятельности _____ Торговля розничная _____	по ОКВЭД		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС	65	16
Единица измерения: руб.	по ОКЕИ	384 (385)	

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ 20 15 г. ³	За _____ 20 14 г. ⁴
2110	Выручка ⁵	19950100	17901300
2120	Себестоимость продаж	(12766100)	(10942000)
2100	Валовая прибыль (убыток)	7184000	6959300
2210	Коммерческие расходы	(5175200)	(4930540)
2220	Управленческие расходы	()	()
2200	Прибыль (убыток) от продаж	2008800	2028760
2310	Доходы от участия в других организациях		
2320	Проценты к получению		
2330	Проценты к уплате	(108000)	(135000)
2340	Прочие доходы		
2350	Прочие расходы	(1202095)	(1278110)
2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	698705	615650
2410	Текущий налог на прибыль	(99815)	(87950)
2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
2430	Изменение отложенных налоговых обязательств		
2450	Изменение отложенных налоговых активов		
2460	Прочее		
2400	Чистая прибыль (убыток)	598890	527700

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
Отчет о финансовых результатах за 2017 год

	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды	
Организация _____ ООО «Третья столица» _____ по ОКПО			0710002	
Идентификационный номер налогоплательщика _____				
Вид экономической деятельности _____ Торговля розничная _____ по ОКВЭД				
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС			65	16
Единица измерения: руб.			384 (385)	

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ 20 17 г. ³	За _____ 20 16 г. ⁴
2110	Выручка ⁵	21573400	22576700
2120	Себестоимость продаж	(15180600)	(16208000)
2100	Валовая прибыль (убыток)	6392800	6368700
2210	Коммерческие расходы	(4552205)	(4325780)
2220	Управленческие расходы	()	()
2200	Прибыль (убыток) от продаж	1840595	2042920
2310	Доходы от участия в других организациях		
2320	Проценты к получению		
2330	Проценты к уплате	(54000)	(81000)
2340	Прочие доходы		
2350	Прочие расходы	(1003584)	(1141198)
2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	783011	820722
2410	Текущий налог на прибыль	(111859)	(117246)
2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
2430	Изменение отложенных налоговых обязательств		
2450	Изменение отложенных налоговых активов		
2460	Прочее		
2400	Чистая прибыль (убыток)	671152	703476