

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Филиал в г. Златоусте  
Факультет «Сервис, экономика и право»  
Кафедра «Экономика и право»  
Направление подготовки 38.03.01 Экономика

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой,  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Т.И. Гусева  
\_\_\_\_\_ 2021 г.

Управление финансовыми результатами предприятия  
ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ – 38.03.01.2021.006.ПЗ ВКР

Руководитель работы  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Д.А. Селиверстов  
\_\_\_\_\_ 2021 г.

Автор работы  
студент группы ФСЭиП-402

\_\_\_\_\_ Я.В. Моисеева  
\_\_\_\_\_ 2021 г.

Нормоконтролер  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ И.И. Турсукова  
\_\_\_\_\_ 2021 г.

Златоуст 2021

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования

«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»

Филиал в г. Златоусте

Факультет «Сервис, экономика и право»

Кафедра «Экономика и право»

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой,

к.э.н., доцент

Т.И. Гусева

2021 г.

**З А Д А Н И Е**

на выпускную квалификационную работу студента

Моисеевой Яны Васильевны

Группа ФСЭиП-402

1 Тема работы – Управление финансовыми результатами предприятия ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей», утверждена приказом по университету от

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_\_.

2 Срок сдачи студентом законченной работы « \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

3 Исходные данные к работе – научные статьи и учебная литература по вопросам финансового управления на предприятии, теория и методология финансового анализа, бухгалтерская отчетность ООО «ЗЗОСС».

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке – теоретические основы управления финансовыми результатами предприятия; анализ финансовых результатов ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей»; разработка рекомендаций по управления финансовыми результатами.

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.) – альбом иллюстраций; презентация PowerPoint.

Общее количество иллюстраций \_\_\_\_\_

6 Дата выдачи задания « \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Руководитель \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /  
(подпись) (расшифровка подписи)

Задание принял к исполнению \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /  
(подпись) (расшифровка подписи)

## КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения этапов работы	Отметка руководителя о выполнении
Получение задания на выпускную квалификационную работу, составление и согласование с руководителем плана и индивидуального графика работы	До 10.02.2021	
Подбор литературы, материалов, исходных данных, программного обеспечения для выполнения выпускной квалификационной работы	До 24.02.2021	
Выполнение и написание работы: Глава 1 Глава 2 Глава 3 Введение, заключение	До 24.03.2021 До 24.04.2021 До 24.05.2021 До 13.06.2021	
Нормоконтроль	До 13.06.2021	
Проверка содержания выпускной квалификационной работы руководителем	До 17.06.2021	
Проверка на антиплагиат	До 17.06.2021	
Редактирование и представление руководителю полностью оформленной (отпечатанной и переплетенной) работы	До 20.06.2021	
Получение отзыва руководителя	До 25.06.2021	
Подготовка доклада, презентации и альбома иллюстраций к защите	До 1.07.2021	
Утверждение ВКР заведующим кафедрой	30.06.2021	

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /  
(подпись) (И.О. Фамилия)

Руководитель работы \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /  
(подпись) (И.О. Фамилия)

Студент \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /  
(подпись) (И.О. Фамилия)

## АННОТАЦИЯ

Моисеева Я.В. Управление финансовыми результатами предприятия ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей». – Златоуст: ЮУрГУ, ЭиП, 2021, 74 с., 11 ил., 28 табл., библиогр. список – 52 наим., 2 приложения

Цель выпускной квалификационной работы заключается в разработке рекомендаций по управлению финансовыми результатами ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей».

В первом разделе работы раскрываются теоретические основы управления финансовыми результатами предприятия, рассматриваются методики анализа финансовых результатов.

Во втором разделе приведена краткая характеристика ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей», рассчитаны его технико-экономические показатели и дана оценка финансового состояния. Проведен анализ финансовых результатов, выявлены резервы роста прибыли.

В третьем разделе работы рассмотрены направления улучшения финансовых результатов ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей», проведены расчеты экономической эффективности предложенных рекомендаций в рамках рассмотренной темы.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	8
1.1 Понятие и значение финансового результата, порядок его формирования .....	8
1.2 Система управления финансовыми результатами предприятия .....	14
1.3 Методика анализа финансовых результатов .....	21
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ЗЛАТОУСТОВСКИЙ ЗАВОД ОРУЖЕЙНЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СТАЛЕЙ» .....	30
2.1 Краткая характеристика и оценка финансового состояния предприятия .....	30
2.2 Анализ состава и динамики финансовых результатов .....	40
2.3 Факторный анализ прибыли, оценка рентабельности деятельности .....	46
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ООО «ЗЛАТОУСТОВСКИЙ ЗАВОД ОРУЖЕЙНЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СТАЛЕЙ» .....	53
3.1 Рекомендации по снижению затрат и увеличению объемов продаж продукции .....	53
3.2 Оценка влияния предлагаемых рекомендаций на финансовые результаты предприятия .....	59
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	64
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	67
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО «ЗЗОСС» .....	72
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах ООО «ЗЗОСС» .....	73

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** Получение прибыли является основной целью создания и деятельности коммерческой организации. Ведение предпринимательской деятельности при неэффективном управлении финансовыми результатами задает вектор движения предприятия к банкротству. Поэтому хозяйствующие субъекты вынуждены изыскивать пути увеличения доходов и сокращения расходов, повышать эффективность деятельности, тщательнее прогнозировать финансовые результаты и выбирать те направления их использования, которые могут обеспечить наиболее высокую прибыль. В условиях ограниченности ресурсов предприятия стремятся к рациональному их использованию, обеспечивая при этом конкурентоспособность производимых продуктов, что позволяет им обеспечивать высокие финансовые результаты.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов прибыль выступает важнейшим условием достижения стабильности, экономической безопасности и инвестиционной привлекательности предприятия. Это предполагает наличие эффективной системы формирования и распределения прибыли одновременно с поиском возможных способов ее увеличения. В связи с этим показатели прибыли являются наиболее важными при анализе финансово-хозяйственной деятельности, результаты которого используются для выявления проблем и применения необходимых механизмов и инструментов для их решения.

Актуальность темы исследования определяется необходимостью постоянного совершенствования методов эффективного управления финансовыми результатами в процессе деятельности предприятия, которые должны стимулировать его развитие.

**Объект исследования** – ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей».

**Предмет исследования** – управление финансовыми результатами предприятия.

**Цель работы** – разработка рекомендаций по управлению финансовыми результатами ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- раскрыть теоретические основы управления финансовыми результатами;
- провести анализ финансовых результатов и выявить резервы повышения прибыли ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей»;
- разработать рекомендации по управлению финансовыми результатами, оценить эффект от их внедрения.

Теоретической основой исследования послужили научные статьи и учебная литература отечественных авторов по вопросам финансового управления на предприятии. Вопросы содержания понятия «финансовый результат» нашли отражение в работах Ю.А. Баева, О.В. Ефимовой, Л.А. Зимковой, В.В. Ковалева, Н.П. Кондракова, М.Г. Лапусты, Г.М. Лисовича, Я.В. Соколова и многих других. Вопросы управления финансовыми результатами раскрываются в работах И.Г. Балашова, И.А. Бланка, В.В. Бочарова, Н.В. Колчиной, Л.И. Муратовой, В.П. Савчука и других исследователей.

Методологической основой работы послужила теория и методология финансово-экономического анализа. Методика анализа финансовых результатов широко освещена в работах В.Г. Артеменко и В.В. Остаповой, В.Г. Когденко, Э.А. Маркарьяна, Н.С. Пласковой, Г.В. Савицкой, Н.Н. Селезневой и А.Ф. Ионовой, А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева и других авторов. При выполнении работы использованы следующие методы исследования: анализ научной литературы, приемы классификации; количественный, структурный и сравнительный методы анализа, синтез полученных результатов.

Информационной базой послужили данные бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей» за 2018–2020 годы, информация, опубликованная на официальном сайте предприятия, данные Федеральной налоговой службы о среднеотраслевых и общероссийских значениях ключевых экономических показателей.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Понятие и значение финансового результата, порядок его формирования

Одним из главных принципов рыночной экономики является прибыльность работы предприятия. Исходя из смысла статей 49 и 50 Гражданского кодекса РФ, главной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли [1], которая в условиях конкуренции повышает вероятность успешной работы, является источником увеличения объемов производства. Получение прибыли и ее величина характеризует эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия и является источником финансирования его дальнейшего развития. Поэтому в экономической литературе уделяется большое внимание значению прибыли, которую часто отождествляют с конечным финансовым результатом.

В процессе работы по некоторым хозяйственным операциям у предприятия могут возникать и убытки, которые уменьшают полученную прибыль. Поэтому финансовый результат может быть рассмотрен двояко: как прибыль и как убыток от производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Но в любом случае финансовый результат определяется как разность между доходами и расходами – в случае превышения величины доходов над суммой расходов, полученных в отчетном периоде, предприятие получает прибыль, тогда как убыток можно идентифицировать как превышение расходов над доходами предприятия [9].

Различными исследователями уделяется большое внимание изучению сущности и значения финансовых результатов, они рассматривают:

1) Финансовый результат как экономический итог хозяйственной деятельности предприятия, выраженный в стоимостной форме в виде чистой прибыли или убытка. По определению Г.М. Лисовича превышение доходов над расходами означает прирост имущества предприятия, то есть прибыль, а расходов над доходами – уменьшение имущества и, соответственно, убыток [23]. По мнению



Г.В. Савицкой финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности [32].

2) Финансовый результат как разница между доходами и расходами предприятия. По определению Ю.А. Бабаева финансовые результаты деятельности организации определяются как разница между полученными доходами и произведенными расходами [10]. По определению Н.В. Кондракова финансовый результат – разница между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) в действующих ценах без НДС и акцизов, экспортных пошлин и других вычетов, предусмотренных законодательством Российской Федерации, и затратами на ее производство и продажу, скорректированную на сальдо прочих доходов и расходов [19].

3) Финансовый результат как прирост чистых активов предприятия. По определению О.В. Ефимовой финансовый результат деятельности предприятия – прибыль; конечный результат, правом распоряжаться которым обладают собственники, то есть прирост чистых активов [15].

4) Финансовый результат как прирост или уменьшение капитала собственников предприятия. По определению В.Г. Артеменко и В.В. Остаповой прибыль (убыток) – это прирост (уменьшение) капитала собственников, имеющий место в отчетном периоде [5].

В результате обобщения рассмотренных подходов можно дать следующее определение: финансовый результат – оценочный показатель, который выражает экономическую эффективность деятельности предприятия, выраженную в виде прибыли или убытка, определенных как разность между полученными доходами и произведенными расходами.

Конечным финансовым результатом деятельности, целью коммерческой организации является прибыль. Прибыль служит своего рода показателем значимости хозяйствующего субъекта в народном хозяйстве, источником производственного (расширение материально-технической базы, увеличение объемов производства, расширения ассортимента) и социального (материальная заинтересованность персонала, получение дивидендов акционерами) развития

предприятия, так как возможность получения и объемы прибыли занимают ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий.

Основы теории прибыли начали формироваться со времен развития школы «меркантилистов» еще в XV веке (Т. Манн, Б. Мандевил, Ж. Кольбер, Д. Юм), которые рассматривали предложения по притоку прибыли для увеличения могущества государства. Также теорию прибыли развивали в своих трудах представители школы физиократов (Ф. Кэне, М. Ривьер, Ж. Тюрго), согласно концепции которых земледельческое производство было единственным источником формирования прибыли. Значительный вклад в исследование сущности прибыли внесли А. Смит и Д. Рикардо, изучавшие процесс получения прибыли в сфере промышленного производства. Представители марксистского экономического учения (К. Маркс, Ф. Энгельс и другие) считали, что прибыль предпринимателя, является внешней формой прибавочной стоимости, которая возникает в процессе эксплуатации наемных рабочих. В результате долгого пути развития теории прибыли в истории экономической теории сложились два подхода к оценке экономической природы прибыли. Первый из них определяет прибыль как превращенную форму прибавочной стоимости, второй как доход от использования факторов производства [46].

В наши дни существуют различные подходы к определению прибыли, которые можно объединить в три большие группы (рисунок 1).

Экономический подход рассматривает прибыль как прирост капитала собственников. По определению В.В. Ковалева «прибыль – это прирост капитала собственников фирмы, проявляющийся в увеличении его чистых активов, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за минусом обязательств» [17]. А.Д. Шерemet и Е.В. Негашев отмечают, что финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода [49].

Бухгалтерский подход рассматривает прибыль как положительное значение разности между доходами и расходами. По определению Я.В. Соколова «прибыль – это положительная разница между доходами и расходами организации,

понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников, и ее расходами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающейся уменьшением капитала собственников [17]. Бухгалтерский подход позволяет получить объективную и доступную информацию о доходах и расходах, содержащуюся в системе бухгалтерского учета, и определить прибыль, а также факторы, оказывающие на нее влияние.



Рисунок 1 – Понятие прибыли с точки зрения разных подходов

Предпринимательский подход рассматривает прибыль как индикатор успешности деятельности фирмы с позиций участников рынка, и прежде всего, инвесторов. Показатель прибыли характеризует экономический эффект от предпринимательской деятельности.

Как видим, рассмотренные подходы к пониманию сущности прибыли не противоречат, а только дополняют друг друга. Обобщив вышесказанное, можно представить следующее определение. Прибыль – экономическая категория, которая отражает чистый доход предприятия, выраженный в денежной форме,

созданный в процессе предпринимательской деятельности, являющийся основным источником самофинансирования и дальнейшего развития.

Значение прибыли проявляется в ее функциях (таблица 1) [24].

Таблица 1 – Функции прибыли

Функции	Характеристика
Оценочная	Прибыль отражает экономический эффект от деятельности предприятия
Финансирующая	Прибыль выступает основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающим его развитие
Защитная	Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства
Стимулирующая	Прибыль используется как стимул материального характера для работников и на выплату дивидендов собственникам капитала
Инвестиционная	Прибыль является основой для принятия инвестиционных решений
Фискальная	Прибыль является источником формирования финансовых ресурсов бюджета и внебюджетных фондов
Капиталообразующая	Прибыль выступает основным источником собственного капитала предприятия и возрастания его рыночной стоимости
Имиджевая	Прибыль характеризует уровень деловой активности, эффективности использования ресурсов, инвестиционной привлекательности

Под общим понятием «прибыль» понимаются различные ее виды. Отчет о финансовых результатах характеризует результаты деятельности предприятия за отчетный период и показывает, каким образом оно получило прибыль. Схема формирования отчета о финансовых результатах представлена на рисунке 2.

Как можно увидеть из рисунка 2, модель формирования прибыли содержит ряд итераций (расчетов) по определению валовой прибыли, прибыли от продаж, налогооблагаемой и чистой прибыли.

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от реализации продукции в отпускных ценах предприятий (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других косвенных налогов и сборов) и затратами, включаемыми в производственную себестоимость. В себестоимость продукции при определении валовой прибыли включаются прямые материальные затраты, прямые расходы на оплату труда и начисления, а также косвенные общепроизводственные расходы. Валовая прибыль является показателем эффективности работы производственных подразделений предприятий [43].



Рисунок 2 – Схема формирования показателей отчета о финансовых результатах предприятия

Прибыль от продаж – показатель экономической эффективности основной деятельности предприятия, то есть производства и реализации продукции. Прибыль от продаж определяется вычитанием из валовой прибыли текущих периодических расходов (коммерческих и управленческих расходов).

Бухгалтерская прибыль – показатель экономической эффективности всей хозяйственной деятельности. Такая прибыль есть алгебраическая сумма финансовых результатов от основной (уставной) и неосновной деятельности.

Чистая прибыль – основной показатель финансовых результатов предприятия, характеризующий его экономический эффект. Показатель чистой прибыли получается вычитанием из бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения) текущего налога на прибыль и иных обязательных платежей из прибыли (например, штрафов и пеней по расчетам с бюджетом и других), а также

величины изменений отложенных налоговых активов и прибавлением изменений отложенных налоговых обязательств [43].

Таким образом, конечным финансовым результатом деятельности предприятия рассматривается чистая прибыль, правом распоряжаться которым обладают собственники. Прибыль – это главный внутренний источник формирования собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих развитие предприятия.

## 1.2 Система управления финансовыми результатами предприятия

В современных экономических условиях обострения конкурентной борьбы на всех рынках необходимо организовать эффективную систему управления финансовыми результатами предприятия, ключевым показателем которых является прибыль. Управление прибылью представляет собой процесс целенаправленного воздействия субъекта на объект для достижения определенных финансовых результатов. Объектом управления в данном случае является прибыль предприятия, субъектом – менеджмент предприятия.

Система управления финансовыми результатами включает в себя [33]:

- 1) Цель и задачи управления.
- 2) Методы управления.
- 3) Механизм управления.
- 4) Учет финансовых результатов.
- 5) Анализ финансовых результатов.
- 6) Контроль выполнения плана прибыли.

По мнению И.А. Бланка главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Исходя из этой главной цели, автор формулирует систему основных задач, к которым относится обеспечение [7]:

- максимизации размера формируемой прибыли;
- оптимальных пропорций между уровнями прибыли и допустимого риска;

- высокого качества прибыли;
- выплаты необходимого уровня дивидендов учредителям;
- формирования достаточного объема финансовых ресурсов;
- постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия.

В процессе управления финансовыми результатами важное место занимают методы управления, которые связаны с такими функциями управления, как планирование, организация, контроль. К основным методам управления финансовыми результатами предприятия относятся [51]:

- планирование прибыли;
- распределение и использование прибыли;
- управление прибылью на основе организации центров ответственности;
- факторный анализ прибыли.

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования предприятия, задачей которого является прогнозирование объемов прибыли будущих периодов и определение путей наиболее эффективного их достижения. Результатом планирования является план либо совокупность планов (бюджеты производства, продаж, запасов готовой продукции, прямых материальных и трудовых затрат, общепроизводственных, управленческих, коммерческих расходов и другие). Цель планирования состоит в своевременном выявлении средств и альтернатив, которые снижали бы риск принятия ошибочных решений, а также в определении возможности предприятия в финансировании своих потребностей [6].

Распределение и использование прибыли представляет собой процесс, имеющий целью обеспечение покрытия потребностей предприятия в финансовых ресурсах на нужды производства и управления, на выполнение финансовых обязательств перед государством (налоги), на удовлетворение нужд коллектива. Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль), распределяется им самостоятельно, как правило, по двум основным направлениям: на увеличение активов (процесс накопления) и на потребление (дивиденды, материальное поощрение коллектива).

Одной из подсистем внутрифирменного управления является управление по центрам ответственности – структурными подразделениями, которые могут влиять на величину прибыли и уровень рентабельности и отвечают перед высшим руководством за вверенные ему для исполнения показатели. В системе организационного обеспечения управления прибылью основные типы центров ответственности связаны с управлением затратами (расходованием средств на снабжение и производство, исходя из бюджетов), доходами (формированием выручки от продаж) и прибылью. Центр прибыли, функционирующий, как правило, в рамках законченного цикла деятельности, включая реализацию продукции, полностью контролирует продажи, ценообразование, издержки, выручку и в итоге прибыль [28].

Еще одним методом управления финансовыми результатами является факторный анализ прибыли, проведение которого необходимо для того, чтобы разобраться, какие показатели (факторы) влияют на прибыльность предприятия, и сделать выводы, как их улучшать. На величину прибыли оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы, представленные в таблице 2 [25].

Таблица 2 – Факторы, влияющие на финансовые результаты предприятия

Внешние факторы	Внутренние факторы
<ul style="list-style-type: none"> <li>– качество действующего законодательства (гражданского, административного, налогового)</li> <li>– уровень развития внешнеэкономических связей государства</li> <li>– уровень развития сектора государственных услуг</li> <li>– цены на производственные ресурсы</li> <li>– социально-экономические условия</li> <li>– природные условия</li> <li>– инфляция</li> <li>– степень развития инфраструктуры</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– качество и конкурентоспособность продукции</li> <li>– уровень организации производства и труда</li> <li>– компетентность руководства и менеджеров</li> <li>– качество финансового менеджмента</li> <li>– структура продукции и затрат</li> <li>– цена продукции</li> <li>– себестоимость продукции</li> <li>– производительность труда</li> <li>– объем продаж</li> </ul>

Для эффективного управления необходимо выявить факторы, которые оказали максимальное влияние на финансовые результаты, поскольку все факты экономической жизни предприятия взаимосвязаны и без тщательного анализа невозможно сделать достоверные выводы и определить резервы.



Процесс управления финансовыми результатами предприятия базируется на определенном механизме, в структуру которого входят следующие элементы [21]:

1) Государственное и нормативно-правовое регулирование вопросов формирования и распределения прибыли.

2) Рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли предприятия – рыночные спрос и предложение, уровень цен, стоимость привлечения кредитов, доходность ценных бумаг, средняя норма доходности капитала.

3) Внутренний механизм (в рамках самого предприятия) регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли.

4) Система конкретных методов и приемов управления прибылью. В процессе анализа, планирования и контроля формирования и использования прибыли используется обширная система методов, с помощью которых достигаются необходимые результаты.

Еще одним элементом в системе управления предприятия в целом и его финансовыми результатами является учет. Правильно поставленный учет позволяет изучить перспективы развития предприятия, вскрыть имеющиеся недостатки, наметить пути совершенствования всех направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Прибыль является ключевым показателем финансовых результатов, элементом экономического механизма управления предприятия. Поэтому информация о прибыли должна быть максимально объективной и точной, что во многом зависит от организации бухгалтерского учета. Задачами бухгалтерского учета финансовых результатов являются [19]:

1) Формирование полной и достоверной информации о результатах деятельности предприятия. На основании данных бухгалтерского учета проводится анализ финансовой и производственно-хозяйственной деятельности, на основе которого руководство принимает управленческие решения по улучшению деятельности предприятия. Информация о финансовых результатах представляет интерес не только для внутренних пользователей, но и для внешних, среди

которых инвесторы, поставщики, покупатели, кредиторы, налоговые и финансовые органы, банки и другие пользователи.

2) Обеспечение контроля за имуществом, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Контроль за соблюдением норм и нормативов, должен осуществляться с особой тщательностью, так как сверхнормативные расходы влияют на финансовый результат, уменьшают налогооблагаемую базу по прибыли, вызывают конфликты с налоговыми органами.

3) Своевременное, полное и достоверное отражение финансовых результатов на счетах и в регистрах бухгалтерского учета, так как на основании этих данных составляется вся отчетность как для внешних, так и для внутренних пользователей.

4) Своевременное предоставление отчетности о финансовых результатах и уплате налогов, производимых за счет прибыли текущего года.

5) Предупреждение негативных явлений в финансово-хозяйственной деятельности, выявление и мобилизация внутрихозяйственных резервов для увеличения доходов и рентабельности.

Важная роль в системе управления предприятия принадлежит анализу финансовых результатов, который занимает одно из центральных мест в комплексном экономическом анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия и является основой принятия управленческих решений, направленных на обоснование возможных резервов роста прибыли. Предприятиям, работающим в условиях конкуренции, необходимо грамотно распределять свои внутренние ресурсы и быстро адаптироваться к постоянно меняющейся внешней среде. В связи с этим необходимо регулярно проводить анализ финансовых результатов опираясь на определенные информационные источники, важнейшими из которых являются отчет о финансовых результатах, бухгалтерский баланс, данные финансового плана и аналитического бухгалтерского учета по счетам продаж, затрат и прибыли.

Целью анализа финансовых результатов является выявление резервов роста прибыли за счет увеличения доходов и снижения расходов предприятия. Для

достижения данной цели в ходе проведения анализа финансовых результатов решаются следующие задачи [22]:

- систематический контроль за формированием прибыли;
- определение влияния факторов на прибыль;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Как видно из перечисленных задач, именно анализ является основой для поиска резервов повышения прибыли, и на его основе должны приниматься управленческие решения, направленные на повышение эффективности деятельности всего предприятия. Основными резервами улучшения финансовых результатов являются [13]:

- увеличение объемов производства за счет совершенствования техники и технологий;
- рост объемов продаж за счет стимулирования клиентов (скидки, акции, рассрочки и другие инструменты), выхода на новые рынки, проведение различных маркетинговых мероприятий;
- использование гибких цен, адаптированных к чувствительности рынка;
- оптимизация структуры реализуемой продукции за счет увеличения в структуре продаж более рентабельных ее видов;
- снижение себестоимости продукции за счет повышения эффективности использования всех видов производственных ресурсов;
- повышение качества продукции.

Завершающим этапом системы управления финансовыми результатами является контроль выполнения плана прибыли. Контроль плана прибыли – это систематический и планомерный процесс изучения, анализа и оценки прибыльности компании на предмет ее соответствия плановым значениям [20].

Целью контроля за выполнением планов является своевременное принятие управленческих решений в случае отклонения от его параметров.

Основными этапами построения системы контроля прибыли на предприятии являются [35]:

1) Определение объекта контроля. Объектом контроля прибыли являются управленческие решения по основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.

2) Определение видов и периодичности контроля. Контроль подразделяется на стратегический, текущий, оперативный. Каждому из перечисленных видов контроля должна соответствовать определенная его сфера и периодичность осуществления.

3) Формирование системы контролируемых показателей (чистой прибыли, затраты, налоговые отчисления из прибыли и другие показатели).

4) Разработка системы количественных стандартов контроля. Стандартами выступают целевые показатели политики управления прибылью, показатели текущих планов и бюджетов, норм и нормативов, установленных государством или самим предприятием.

5) Построение системы мониторинга показателей, включаемых в систему контроля прибыли. Система мониторинга прибыли представляет собой разработанный на предприятии механизм постоянного наблюдения за контролируемыми показателями ее формирования и использования, определения размеров отклонений фактических результатов от предусмотренных и выявления причин этих отклонений.

Таким образом, управление финансовыми результатами представляет собой совокупность действий, связанных с принятием решений по планированию, распределению и использованию прибыли. Система управления финансовыми результатами предприятия включает в себя: цель и задачи управления, методы и механизм управления, учет, анализ и контроль финансовых результатов.

### 1.3 Методика анализа финансовых результатов

Информация о финансовых результатах используется как база для проведения анализа деятельности предприятия, с тем чтобы выявить резервы повышения эффективности использования ресурсов, на основе которых разработать соответствующие мероприятия и обосновать управленческие решения, принимаемые руководством экономического субъекта [9].

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия проводится при помощи различных методов. Под методом экономического анализа понимается способ познания, исследования и описания хозяйственной деятельности предприятия в динамике и статике. Практическое выражение метод находит через методику анализа, представляющую собой совокупность приемов и способов, применяемых в определенной последовательности для достижения поставленной цели экономического анализа [12].

Основным источником информации для анализа формирования, динамики и структуры показателей финансовых результатов предприятия является отчет о финансовых результатах. Основными методами анализа являются:

1) Горизонтальный (временной, динамический) анализ – предполагает сравнение каждой позиции финансовой отчетности с аналогичной позицией предыдущего периода.

2) Вертикальный» (структурный) анализ результатов – предполагает оценку влияние каждой позиции отчетности на результат в целом. В рамках вертикального метода анализа определяется структура итоговых финансовых показателей (выручки, прибыли, активов, источников финансирования и т.п.).

3) Трендовый анализ – предполагает изучение динамики показателей за ряд отчетных периодов. Трендовый анализ носит перспективный, прогнозный характер, поскольку позволяет на основе изучения закономерности изменения экономического показателя в прошлом спрогнозировать величину показателя на перспективу.

4) Сравнительный (пространственный) анализ – предполагает сопоставление

сводного показателя отчетности анализируемого предприятия с аналогичными показателями конкурентов, предприятий отрасли, структурных подразделений предприятия.

5) Анализ относительных показателей (коэффициентов) или коэффициентный анализ – предполагает расчет отношений между отдельными позициями финансовой отчетности с целью определения взаимосвязи показателей.

6) Факторный анализ – позволяет выявить влияние отдельных факторов на результирующий показатель с помощью построения факторных моделей. Важное значение для оценки финансовых результатов деятельности предприятия имеет факторный анализ прибыли.

Изучение литературы по финансово-экономическому анализу показало, что в настоящее время существуют различные методики анализа финансовых результатов. Для выбора методики анализа обобщен опыт аналитической работы известных российских аналитиков (таблица 3).

Таблица 3 – Алгоритм анализа финансовых результатов у различных авторов

Автор, работа	Этапы анализа
Артеменко В.Г., Остапова В.В. «Анализ финансовой отчетности» [5]	1) Анализ состава, динамики и структуры доходов, расходов и прибыли 2) Факторный анализ прибыли от продаж и до налогообложения 3) Анализ использования чистой (нераспределенной) прибыли 4) Анализ показателей рентабельности организации
Когденко В.Г. «Экономический анализ» [18]	1) Анализ формирования прибыли 2) Анализ структуры и динамики финансовых результатов 3) Анализ качества прибыли 4) Факторный анализ прибыли от продаж 5) Анализ использования прибыли 6) Анализ показателей рентабельности
Маркарян Э.А. «Экономический анализ хозяйственной деятельности» [26]	1) Общая оценка динамики прибыли 2) Факторный анализ прибыли от продаж 3) Анализ финансовых результатов от прочей реализации, финансовой деятельности и внереализационных операций 4) Анализ использования прибыли 5) Анализ показателей рентабельности
Пласкова Н.С. «Экономический анализ» [31]	1) Анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов 2) Анализ прибыли организации, оценка динамики и факторов ее формирования 3) Оценка использования чистой прибыли

### Окончание таблицы 3

Автор, работа	Этапы анализа
Савицкая Г.В. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия» [32]	1) Анализ состава и динамики прибыли 2) Анализ финансовых результатов от реализации продукции 3) Анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня среднереализационных цен 4) Анализ прочих доходов и расходов 5) Анализ рентабельности предприятия
Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. «Финансовый анализ. Управление финансами» [34]	1) Анализ доходов и объемов продаж товаров, продукции, работ, услуг 2) Анализ расходов и себестоимости продаж 3) Оценка динамики и качества прибыли 4) Экономические факторы, определяющие величину прибыли, и оценка их влияния 5) Анализ рентабельности
Шеремет А.Д., Негашев Е.В. «Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций» [48]	1) Анализ доходов организации 2) Анализ расходов и себестоимости продаж 3) Анализ финансовых результатов и рентабельности продаж 4) Факторный анализ прибыли от продаж, до налогообложения, чистой прибыли

Как видно из таблицы 3, методики ведущих экономистов по многим методическим вопросам анализа в целом схожи и различаются лишь в некоторых аспектах детализации его проведения. Основными этапами анализа финансовых результатов являются:

- 1) Оценка состава, структуры и динамики финансовых результатов (доходов, расходов, прибыли).
- 2) Выявление и оценка влияния факторов на прибыль.
- 3) Анализ рентабельности предприятия.

Анализ следует начинать с общей оценки динамики показателей, формирующих финансовые результаты. Информация, представленная в отчете о финансовых результатах, позволяет проанализировать финансовые результаты, полученные от всех видов деятельности, установить структуру выручки (прибыли). При анализе структуры финансовых результатов необходимо проанализировать удельный вес прибыли в выручке от реализации. Положительно оценивается высокий удельный вес прибыли от продаж продукции. На предприятиях, испытывающих финансовые трудности, в составе

прибыли до налогообложения, как правило, высока доля прочих доходов, отличных от основной деятельности. Такие предприятия обеспечивают самофинансирование не за счет основной деятельности, а за счет реализации собственного имущества или сдачи его в аренду, а также других доходов, носящих эпизодический характер [18].

В процессе анализа значительное внимание уделяется прибыли от продаж – одного из важнейших показателей, характеризующих эффективность деятельности любого предприятия. Анализ прибыли от продаж позволяет менеджменту предприятия найти проблемы, которые мешают развитию. Без проведения систематического углубленного анализа прибыли от продаж будет трудно выявить пути развития бизнеса и способы вывода предприятия на новый уровень.

Как было отмечено ранее, на величину прибыли от продаж оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы, представленные ранее в таблице 2. К числу внутренних факторов первого порядка относятся [26]:

1) Объем продаж в денежном выражении (чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше оно получает прибыли).

2) Уровень затрат, включенных в себестоимость продукции (их рост приводит к уменьшению прибыли в том же размере).

3) Структура продаж. Отдельные виды реализуемой продукции имеют различную рентабельность, а некоторые из них могут оказаться убыточными. Поэтому от того, каков ассортимент продаваемой продукции, во многом зависит величина прибыли хозяйствующего субъекта.

4) Цены на реализуемую продукцию. Повышение цен позволяет предприятию получить дополнительную прибыль. Однако изменение этого фактора имеет ограничения в условиях высокой конкуренции, так как продавцы строят свою ценовую политику исходя не столько из уровня приемлемой для себя рентабельности, сколько из среднего уровня цен на аналогичные товары, работы, услуги (среднерыночных цен).



В общем виде факторную модель прибыли от продаж по вышеперечисленным факторам можно представить в виде формулы (1)

$$\Delta\Pi = \Delta\Pi_{QP} + \Delta\Pi_C + \Delta S + \Delta Q_Z, \quad (1)$$

где  $\Delta\Pi$  – общее изменение прибыли от продаж, руб.;

$\Delta\Pi_{QP}$  – изменение прибыли за счет изменения объема продаж;

$\Delta\Pi_C$  – прирост (уменьшение) прибыли в результате изменения структуры и ассортимента реализованной продукции;

$\Delta S$  – прирост (уменьшение) прибыли за счет изменения себестоимости реализованной продукции;

$\Delta Q_Z$  – изменение прибыли за счет изменения отпускных цен [26].

За счет расширения модели (1) факторную модель прибыли от продаж можно представить в следующем виде (2)

$$\Delta\Pi = (\Pi_0 \cdot K_1 - \Pi_0) + (\Pi_{1,0} - \Pi_0 \cdot K_1) + (S_1 - S_{1,0}) + (Q^P_1 - Q^P_{1,0}), \quad (2)$$

где  $\Pi_0$  – прибыль от продаж за предыдущий год, руб.;

$K_1$  – коэффициент изменения объема реализации;

$\Pi_{1,0}$  – прибыль, полученная от фактически реализованной продукции в отчетном году в ценах и по себестоимости предыдущего года;

$S_1$  – фактическая себестоимость реализации отчетного года;

$S_{1,0}$  – себестоимость за отчетный год в ценах предыдущего года;

$Q^P_1$  – фактические продажи за отчетный год в действующих ценах;

$Q^P_{1,0}$  – фактические продажи за отчетный год в ценах предыдущего года [26].

Снижение себестоимости за счет рационального использования ресурсов – основной путь увеличения прибыли. Поэтому в процессе анализа изучается динамика и структура расходов в разрезе:

1) Направлений деятельности (себестоимость продаж, коммерческие расходы, управленческие расходы, финансовые расходы (проценты к уплате), прочие расходы).

2) Элементов затрат. Факторная модель прибыли от продаж в разрезе расходов по обычной деятельности, сгруппированным по элементам затрат, имеет следующий вид (3)

$$П_{ПР} = Q - МЗ - ЗТ - А - ПЗ, \quad (3)$$

где  $П_{ПР}$  – прибыль от продаж, руб.;

$Q$  – выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг);

$МЗ$  – материальные затраты;

$ЗТ$  – затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды;

$А$  – амортизация амортизируемого имущества;

$ПЗ$  – прочие расходы по обычным видам деятельности [31].

В процессе анализа рассчитываются показатели ресурсоемкости в целях установления влияния удельных расходов на ресурсы на рубль выручки и отслеживания их динамики, которая характеризует тенденции изменения эффективности использования ресурсов. Показатели ресурсоемкости продукции рассчитываются по формулам, которые строятся как отношение затрат на ресурсы в разрезе элементов к выручке (материалоемкость, зарплатоемкость и другие). Общая ресурсоемкость продукции определяется по формуле (4)

$$PE = \frac{З}{Q}, \quad (4)$$

где  $PE$  – ресурсоемкость продукции, руб./руб.;

$З$  – суммарные затраты (расходы по обычной деятельности), руб. [18]

3) Статей калькуляции затрат. Типовой перечень калькуляционных статей может включать: сырье и материалы; возвратные отходы (вычитаются); покупные изделия, полуфабрикаты и услуги сторонних организаций; топливо и энергия (на технологические цели); заработная плата основных производственных рабочих; отчисления на социальные нужды; потери от брака; расходы на подготовку и освоение производства; прочие производственные расходы; общепроизводственные расходы; общехозяйственные расходы; расходы на продажу.

4) Функций затрат – себестоимость продаж (производственная функция), коммерческие расходы (сбытовая функция), управленческие расходы (управленческая функция).

Оценка политики управления финансовыми результатами может быть дана с помощью системы коэффициентов рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной, финансовой); они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании [31].

Среди показателей рентабельности особый интерес представляют:

1) Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности, дающие представление о том, какую часть выручки от реализации составляет прибыль. В расчете могут использоваться различные показатели прибыли, что обуславливает существование различных вариаций данного показателя. Наиболее широкое распространение получила рентабельность продаж по прибыли от продаж, которая рассчитывается по следующей формуле (5)

$$P_{\text{ПР}} = \frac{\Pi_{\text{ПР}}}{Q} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где  $P_{\text{ПР}}$  – рентабельность продаж, %;

$\Pi_{\text{ПР}}$  – прибыль от продаж, руб.;

$Q$  – выручка от реализации, руб. [5].

Назначение данного показателя – оценивать выгодность производимой продукции (выполненных работ, оказанных услуг). Нормальное значение рентабельности продаж определяется отраслевыми и прочими особенностями работы организации (например, длительностью производственного цикла, сезонностью производства и продаж и другими особенностями).

2) Рентабельность активов, по которой можно судить об эффективности использования активов предприятия. Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли предприятие получает в расчете на рубль своего имущества (активов). Коэффициент показывает способность предприятия генерировать прибыль от использования активов, качество управления активами.

Рентабельность активов рассчитывается по следующей формуле (6)

$$P_A = \frac{\Pi_q}{A} \cdot 100\%, \quad (6)$$

где  $P_A$  – рентабельность активов, %;

$\Pi_q$  – чистая прибыль, руб.;

$A$  – активы, руб.

Рентабельность активов сильно зависит от отрасли, в которой работает предприятие. Для капиталоемких отраслей этот показатель будет ниже. Для компаний сферы услуг, не требующих больших капитальных вложений и вложений в оборотные средства, рентабельность активов будет выше [39].

3) Рентабельность собственного капитала. Показатель характеризует инвестиционную привлекательность предприятия и позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования.

Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле (7)

$$P_{СК} = \frac{\Pi_q}{СК} \cdot 100\%, \quad (7)$$

где  $P_{СК}$  – рентабельность собственного капитала, %;

$СК$  – собственный капитал, руб.

По усредненным статистическим данным рентабельность собственного капитала в развитых странах составляет примерно 10–12 %. При значительной инфляции в стране показатель превышает обозначенный результат, поэтому в России нормой считается его значение не ниже 20 % [42].

Таким образом, можно сказать, что анализ финансовых результатов является одним из важнейших аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия. Он проводится для того, чтобы выявить соответствие внутренних резервов и возможностей организации обеспечению конкурентных преимуществ и удовлетворению будущих потребностей рынка.

#### Выводы по разделу один

В данном разделе работы рассмотрены теоретические и методологические основы управления финансовыми результатами предприятия, раскрывается понятие и значение финансового результата, рассмотрена система управления финансовыми результатами и методика проведения анализа.

Финансовый результат – это оценочный показатель, который выражает экономическую эффективность деятельности предприятия, выраженную в виде прибыли или убытка, определенных как разность между полученными доходами и произведенными расходами.

Управление финансовыми результатами является одним из основных направлений управленческой деятельности, имеющей целью обеспечение реализации интересов собственников, рост рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности предприятия. Для управления финансовыми результатами должна быть создана эффективная система, включающая в себя цель, задачи, методы и механизм управления. Важная роль в управлении финансовыми результатами принадлежит анализу. Алгоритм проведения анализа, как правило, включает в себя ряд основных этапов, таких как оценка состава, структуры и динамики доходов, расходов и прибыли; факторный анализ прибыли; оценка рентабельности финансово-хозяйственной деятельности. Результаты анализа являются информационной базой для подготовки управленческих решений, направленных на улучшение финансовых результатов деятельности предприятия.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ЗЛАТОУСТОВСКИЙ ЗАВОД ОРУЖЕЙНЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СТАЛЕЙ»

### 2.1 Краткая характеристика и оценка финансового состояния предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей» (сокращенное наименование ООО «ЗЗОСС») зарегистрировано в 2008 году в городе Златоусте. Предприятие занимается широкопрофильным производством изделий из металла, развивая опыт научных исследований по получению композиционных сталей и сплавов (дамаска), который зародился еще в начале 90-х годов в лаборатории кафедры металлургического факультета филиала ЮУрГУ в городе Златоусте. Предприятием разработана и запатентована собственная технология производства нержавеющей (атмосферостойкого) дамаска.

В настоящее время ООО «ЗЗОСС» объединяет несколько направлений:

- научные исследования в области металлургии;
- производство заготовок для клинкового холодного оружия из композиционных (дамасских) сталей;
- производство ножей разнообразных функций и украшенного оружия;
- изготовление качественной художественнойковки.

Ассортимент выпускаемой продукции включает:

- ножи (кухонные, подарочные украшенные, охотничьи, туристические) из дамасской и булатной стали;
- украшенные изделия (бебуты, даги, катаны, кинжалы, кортики, мечи, пистолеты, сабли, шашки, шпаги, топоры);
- сувениры (накладки на телефон, значки, монеты, брелки, флешки, зеркала, обложки на документы, самовары и другие);
- посуда (икорницы, наборы винные, водочные, коньячные, чайные, кофейные для суши и другие);
- предметы интерьера (визитницы, ежедневники, кубки, панно, наборы офисные,

шкатулки, фоторамки, ручки и другое);

- предметы религии (иконы, Библии, Кораны, обереги, кубки);
- кованые изделия (балконы, перила, ворота, калитки, скамейки, люстры, мангалы, навесы, ограды, заборы, фонари, цветники, урны и другие).

Для приобретения изделий ООО «ЗЗОСС» не требуется лицензии на приобретение и разрешение на ношение оружия. Изделия, конструктивно сходные с холодным клинковым оружием: ножи туристические, специальные спортивные, разделочные подлежат обязательной сертификации (сертификат выдается предприятием) в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 01.12.2009 № 982 «Об утверждении единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подтверждение соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии».

Динамика и структура выручки от продаж представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика и структура выручки от продаж ООО «ЗЗОСС» в разрезе ассортиментных групп продукции за 2018–2020 годы

В тысячах рублей

Группа ассортимента продукции	Период, годы			Темп изменения по годам, %		Удельный вес по годам, %		
	2018	2019	2020	2019	2020	2018	2019	2020
Ножи	15 577	20 107	23063	29,08	14,70	42,9	43,4	43,7
Украшенные изделия (оружие)	9332	11 397	12930	22,13	13,45	25,7	24,6	24,5
Сувениры	1307	1529	1847	16,98	20,81	3,6	3,3	3,5
Посуда	3522	4726	5225	34,18	10,55	9,7	10,2	9,9
Предметы интерьера	1525	2038	2375	33,67	16,53	4,2	4,4	4,5
Предметы религии	1706	2131	2428	24,92	13,92	4,7	4,6	4,6
Кованные изделия	3341	4402	4908	31,74	11,50	9,2	9,5	9,3
Итого	36 310	46 330	52 776	27,60	13,91	100	100	100

Как показывают данные таблицы 4, объемы продаж продукции (выручки) возрастали по всем группам ассортимента продукции предприятия на протяжении последних трех лет. В структуре выручки от продаж основной удельный вес приходится на оружие – ножи и украшенное оружие (почти 70 % всех продаж за 2020 год). Структура выручки от продаж представлена на рисунке 3.

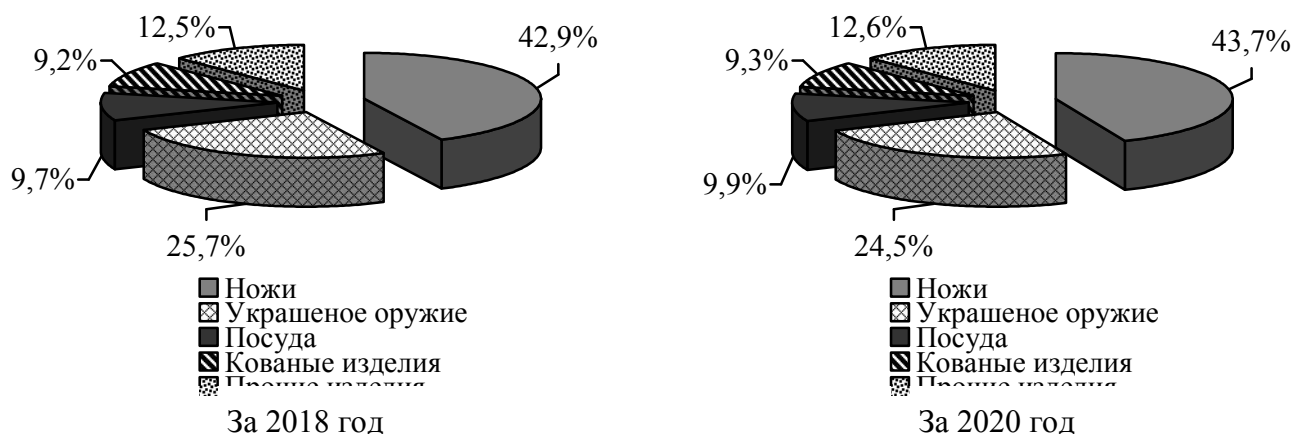


Рисунок 3 – Структура выручки от продаж в разрезе ассортиментных групп продукции ООО «ЗЗОСС» за 2018 и 2020 годы

Продукция ООО «ЗЗОСС» зарекомендовала себя на региональных выставках в г. Екатеринбурге, на 6-й Международной выставке вооружения военной техники и боеприпасов в Нижнем Тагиле, выставок «Клинок», «Арсенал» в г. Москве. Среди заказчиков предприятия известные фирмы, ориентирующиеся на изготовление качественных ножей: г. Павлово, мастера из г. Ворсма – Нижегородской области, из Москвы и многие другие. Среди покупателей представители Украины, Белоруссии, Эстонии, Китая, Японии, США, Португалии. Завод взаимодействует со Златоустовскими мастерскими – производителями холодного украшенного оружия: «Златоустовская Оружейная Фабрика», «РОСоружие», «Златоустовская гравюра на стали», «Златко», Арт-грани (торговая марка «Оружейникъ») и другими.

Продукция ООО «ЗЗОСС» реализуется по следующим каналам сбыта:

- прямые продажи специалистами отдела сбыта;
- через интернет-магазин ножей и аксессуаров KNIFE-MAG.RU;
- через собственный магазин, расположенный в г. Челябинске (ТК «Радуга»);
- через представительства в городах России Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Сургуте, Нур-Султане, Краснодаре, Уфе, Архангельске, Вологде, Северодвинске, Череповце, Ярославле, Тюмени;
- через представительство в Германии (компания «WELES», г. Нюрнберг).



Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Основные технико-экономические показатели ООО «ЗСОС» за 2018–2020 годы

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам		Темп изменения по годам, %	
	2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Выпуск продукции, тыс. шт.	10,6	13,2	12,8	2,6	-0,4	24,53	-3,03
Выручка от реализации	36 310	46 330	52 776	10 020	6446	27,60	13,91
Расходы по обычной деятельности	30 507	28 099	32 219	-2408	4120	-7,89	14,66
Расходы на 1 руб. выручки, коп.	84,02	60,65	61,05	-23,37	0,40	-27,81	0,66
Прибыль от продаж	5803	18 231	20 557	12 428	2326	214,17	12,76
Рентабельность продаж, %	15,98	39,35	38,95	23,37	-0,40	146,25	-1,02
Чистая прибыль	5868	18 052	19 325	12 184	1273	207,63	7,05
Балансовая стоимость активов, всего, из них:	97 429	122 141	145 626	24 712	23 485	25,36	19,23
– внеоборотных активов	3923	3067	7099	-856	4032	-21,82	131,46
– оборотных активов	93 506	119 074	138 526	25 568	19 452	27,34	16,34
Фондоотдача, руб.	9,26	15,11	7,43	5,85	-7,68	63,13	-50,83
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,39	0,39	0,38	0	-0,01	0	-2,56
Численность персонала, чел.	56	58	58	2	0	3,57	9
Производительность труда, тыс. руб./чел.	648,39	798,79	909,93	150,40	111,14	23,20	13,91
Фондовооруженность труда, тыс. руб./чел.	70,05	52,88	122,40	-17,17	69,52	-24,51	131,47

По данным таблицы 5 можно сделать вывод, что предприятие наращивает объемы продаж продукции достаточно высокими темпами (на 27,60 % за 2019 год и на 13,91 % за 2020 год). Выручка от продаж по итогам работы за 2020 год составила 52 776 тыс. руб. Сравнивая динамику объемов продаж в натуральном и стоимостном выражении, можно увидеть, что рост выручки обеспечен увеличением в структуре продаж более дорогостоящих изделий, а также ростом цен на продукцию. Деятельность предприятия являлась прибыльной, рентабельность продаж в 2020 году находилась на уровне 38,95 %. Рост рентабельности обеспечивался как увеличением объемов продаж, так и экономией

расходов по обычной деятельности (за 2018–2019 годы расходы на 1 руб. выручки сократились с 84,02 до 60,65 коп./руб.). Это оказало положительное влияние на конечный финансовый результат – чистую прибыль, которая за 2020 год составила 19 325 тыс. руб.

Ресурсный потенциал предприятия увеличивался – балансовая стоимость активов возросла на 25,36 % в 2019 году и на 19,23 % в 2020 году. Численность работающих возросла на 2 чел., в 2020 году в штате предприятия состояло 58 человек, имел место рост производительности и фондовооруженности труда.

Гарантией непрерывности процесса производства и высоких финансовых результатов является устойчивое финансовое состояние предприятия. Поэтому далее целесообразно провести анализ и оценить финансовое состояние предприятия и сравнить основные финансовые показатели со среднеотраслевыми.

Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса предприятия проводится по данным таблиц 6.

Таблица 6 – Показатели состава и динамика активов и пассивов бухгалтерского баланса ООО «ЗСОСС» за 2018–2020 годы

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам		Темп изменения по годам, %	
	2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
<b>Активы</b>							
I Внеоборотные активы							
Материальные внеоборотные активы	3886	3036	7074	-850	4038	-21,87	133,00
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	37	31	25	-6	-6	-16,22	-19,35
Итого по разделу I	3923	3067	7099	-856	4032	-21,82	131,46
II Оборотные активы							
Запасы	21 215	32 916	41 171	11 701	8255	55,15	25,08
Денежные средства и денежные эквиваленты	1258	3616	3043	2358	-573	187,44	-15,85
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	71 033	82 542	94 312	11 509	11 770	16,20	14,26
Итого по разделу II	93 506	119 074	138 526	25 568	19 452	27,34	16,34
Баланс	97 429	122 141	145 626	24 712	23 485	25,36	19,23

## Окончание таблицы 6

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам		Темп изменения по годам, %	
	2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Пассивы							
III Капитал и резервы	89 189	107 467	126 787	18 278	19 320	20,49	17,98
IV Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
V Краткосрочные обязательства							
Заемные средства	10	5010	2450	5000	-2560	50 000,0	-51,10
Кредиторская задолженность	8230	9664	16 389	1434	6725	17,42	69,59
Итого по разделу V	8240	14 674	18 839	6434	4165	78,08	28,38
Баланс	97 429	122 141	145 626	24 712	23 485	25,36	19,23

Балансовая стоимость активов за 2019 год увеличилась на 24 712 тыс. руб. или на 25,36 %, а за 2020 год на 23 485 тыс. руб. или на 19,23 %. Основной причиной роста активов стало увеличение запасов и дебиторской задолженности.

Увеличение стоимости источников финансирования активов обеспечено наращиванием объемов собственного капитала (нераспределенной прибыли) и кредиторской задолженности. Значительные суммы в пассиве баланса сосредоточены по разделу «Капитал и резервы», прирост собственных источников за 2019 год составил 18 278 тыс. руб. или 20,49 %, за 2020 год 19 320 тыс. руб. или 17,98 %. То есть можно сделать вывод, что растущие потребности в финансировании дополнительного объема активов покрывались в основном собственным капиталом.

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса предприятия проводится по данным таблиц 7.

Данные таблицы 7 показывают, что в структуре активов наибольший удельный вес занимают оборотные активы (95,12 % на конец 2020 года). В составе активов преобладает дебиторская задолженность, удельный вес которой снизился (с 72,91 % до 64,76 %). В то же время предприятие с каждым годом инвестирует все больше оборотных средств в запасы, удельный вес которых в структуре активов увеличился с 21,77 % в 2018 году до 28,27 % в 2020 году.

Таблица 7 – Показатели структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса  
ООО «ЗЗОСС» за 2018–2020 годы

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Удельный вес по годам, %			Изменение удельного веса по годам, %	
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2019	2020
<b>Активы</b>								
I Внеоборотные активы								
Материальные внеоборотные активы	3886	3036	7074	3,99	2,48	4,86	-1,51	2,38
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	37	31	25	0,04	0,03	0,02	-0,01	-0,01
Итого по разделу I	3923	3067	7099	4,03	2,51	4,88	-1,52	2,37
II Оборотные активы								
Запасы	21 215	32 916	41 171	21,77	26,95	28,27	5,18	1,32
Денежные средства и денежные эквиваленты	1258	3616	3043	1,29	2,96	2,09	1,67	-0,87
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	71 033	82 542	94 312	72,91	67,58	64,76	-5,33	-2,82
Итого по разделу II	93 506	119 074	138 526	95,97	97,49	95,12	1,52	-2,37
Баланс	97 429	122 141	145 626	100	100	100	0	0
<b>Пассивы</b>								
III Капитал и резервы	89 189	107 467	126 787	91,54	87,99	87,06	-3,55	-0,93
IV Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0
V Краткосрочные обязательства								
Заемные средства	10	5010	2450	0,01	4,10	1,68	4,09	-2,42
Кредиторская задолженность	8230	9664	16 389	8,45	7,91	11,26	-0,54	3,35
Итого по разделу V	8240	14 674	18 839	8,46	12,01	12,94	3,55	3,55
Баланс	97 429	122 141	145 626	100	100	100	0	0

В структуре источников финансирования активов наибольший удельный вес занимает собственный капитал (более 87 % на конец 2020 года). Остальные финансовые источники представлены краткосрочными обязательствами – заемными средствами и кредиторской задолженностью (1,68 % и 11,26 % на конец 2020 года соответственно). Это позволяет говорить о низком уровне финансовых рисков предприятия, обусловленных структурой капитала.

Анализ платежеспособности предприятия проводится по данным таблицы 8.

Таблица 8 – Коэффициенты ликвидности ООО «ЗЗОСС» за 2018–2020 годы

Показатель	Нормативное значение	Период, годы			Изменение по годам	
		2018	2019	2020	2019	2020
Коэффициент текущей ликвидности	Более 2,0	11,35	8,11	7,35	-3,24	-0,76
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8–1,0	8,77	5,87	5,17	-2,90	-0,70
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2–0,4	0,15	0,25	0,16	0,10	-0,09

По таблице 8 видно, что коэффициенты текущей и быстрой ликвидности выше нормы – у предприятия имеются достаточный объем свободных ресурсов, которые были образованы благодаря собственным источникам. Коэффициент текущей ликвидности на 31.12.2020 имел значение 7,35 при нормативном значении более 2,0. Чем выше значение коэффициента текущей ликвидности, тем выше ликвидность активов и платежеспособность предприятия. Коэффициент абсолютной ликвидности несколько ниже нормы (0,16 на 31.12.2020) – для соблюдения требования абсолютной ликвидности необходимо поддерживать остаток денежных средств в размере не менее 20 % от величины краткосрочных обязательств, чтобы избежать дефицита наиболее ликвидных активов. В целом можно сделать вывод о достаточно высоком уровне платежеспособности предприятия.

Коэффициентный анализ финансовой устойчивости предприятия проводится по данным таблицы 9.

Таблица 9 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ЗЗОСС» за 2018–2020 годы

Показатель	Нормативное значение	Период, годы			Изменение по годам	
		2018	2019	2020	2019	2020
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	Более 0,1	0,91	0,88	0,86	-0,03	-0,02
Коэффициент автономии	Более 0,5	0,92	0,88	0,87	-0,04	-0,01

## Окончание таблицы 9

Показатель	Нормативное значение	Период, годы			Изменение по годам	
		2018	2019	2020	2019	2020
Коэффициент покрытия инвестиций	Более 0,75	0,92	0,88	0,87	-0,04	-0,01
Коэффициент маневренности собственного оборотного капитала	0,2–0,5	0,96	0,97	0,94	0,01	-0,03
Коэффициент финансового рычага	Менее 1,0	0,09	0,14	0,15	0,05	0,01

По таблице 9 видно, что все коэффициенты финансовой устойчивости соответствуют нормативу. Предприятие обладает высоким уровнем собственных оборотных средств, за счет которых в 2020 году было покрыто 86 % оборотных активов (при нормативе более 10 %). Соответственно и коэффициент маневренности собственного оборотного капитала высокий (0,94 на конец 2020 года при нормативе минимум 0,2) – предприятие относительно свободно в использовании собственного капитала, так как значительная его часть не задействована в формировании внеоборотных активов.

Около 90 % всех источников финансирования активов предприятия (коэффициент автономии на конец 2020 года составил 0,87) являются собственными. Предприятие не имеет долгосрочных заемных средств, поэтому коэффициент покрытия инвестиций, характеризующий долю собственного и долгосрочного заемного капитала, равен коэффициенту автономии. Высокий уровень собственного капитала привел к тому, что предприятие имеет низкое значение коэффициента финансового рычага – на каждый рубль собственного капитала на 31.12.2020 было привлечено 15 коп. заемного капитала, в то время как для обеспечения финансовой устойчивости допустимы пропорции собственного и заемного капитала в соотношении 1 : 1.

В таблице 10 проведено сравнение ключевых финансовых показателей ООО «ЗЗОСС» с аналогичными среднеотраслевыми и общероссийскими показателями за 2020 год (по данным ФНС) [29]. В качестве среднеотраслевых

показателей взяты показатели всех организаций, сдавших отчетность в ФНС и указавших своим основным видом деятельности «Производство изделий народных художественных промыслов».

Таблица 10 – Сравнение ключевых финансовых показателей ООО «ЗЗОСС» с аналогичными среднеотраслевыми и общероссийскими показателями за 2020 год (по данным ФНС)

Показатель	ООО «ЗЗОСС»	Среднеотраслевое значение	Общероссийское значение
Коэффициент автономии	0,87	0,25	0,41
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (СОС)	0,86	0,05	0,07
Коэффициент покрытия инвестиций	0,87	0,52	0,56
Коэффициент текущей ликвидности	7,35	1,26	1,30
Коэффициент быстрой ликвидности	5,17	0,71	0,91
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,16	0,41	0,42
Вывод:	Финансовое состояние ООО «ЗЗО СС» лучше, чем в среднем по отрасли (отрасль: Производство изделий народных художественных промыслов) и по России		

Сравнение финансовых показателей ООО «ЗЗОСС» со среднеотраслевыми значениями наглядно представлено на рисунке 4.

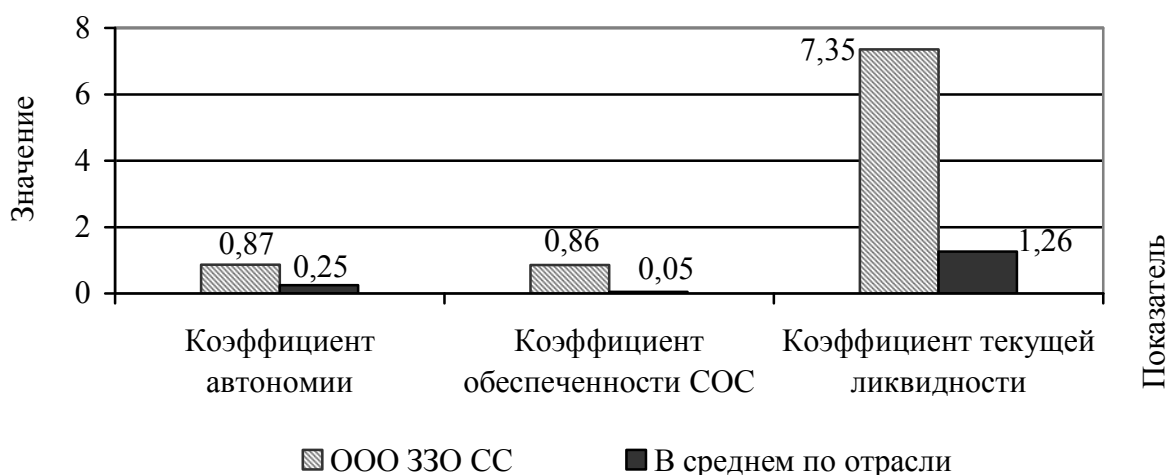


Рисунок 4 – Сравнение показателей финансовой устойчивости и платежеспособности ООО «ЗЗОСС» со среднеотраслевыми значениями за 2020 год

Как показывают данные таблицы 10 и рисунка 4, значение коэффициента автономии у ООО «ЗЗОСС» (0,87) лучше среднеотраслевого (0,25). Высокая доля

собственного капитала положительно характеризует финансовую устойчивость предприятия. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами у ООО «ЗЗОСС» (0,86) намного лучше среднеотраслевого показателя (0,05). То же самое можно сказать и о коэффициенте текущей ликвидности, значение которого у исследуемого предприятия на конец 2020 года составило 7,35, в то время как в среднем по отрасли только 1,26. Это свидетельствует о высоком уровне платежеспособности предприятия, так как собственные оборотные средства и оборотные активы существенно превышают его краткосрочные обязательства.

Таким образом, ООО «ЗЗОСС» наращивает объемы реализации продукции и прибыли высокими темпами. Достаточно сбалансированная структура активов и источников их финансирования по срокам и циклам обеспечивает равновесие притока и оттока денежных средств, и соответственно финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия.

## 2.2 Анализ состава и динамики финансовых результатов

На начальном этапе анализа финансовых результатов деятельности предприятия на основе данных отчета о финансовых результатах следует оценить состав и динамику элементов формирования прибыли (валовой, от продаж, до налогообложения, чистой). Обобщающая информация о состоянии и динамике показателей, характеризующих финансовые результаты предприятия, помимо прибыли, содержит и такие показатели как выручка, себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы и другие.

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «ЗЗОСС» проводится в таблице 11.

По данным таблицы 11 можно сделать вывод об увеличении выручки от реализации продукции (на 27,60 % за 2019 год и на 13,91 % за 2020 год), чему способствовало как увеличение объемов продаж в натуральном выражении, так и изменение структуры выпуска в сторону увеличения дорогостоящих изделий.



Таблица 11 – Состав и динамика финансовых результатов ООО «ЗЗОСС» за 2018–2020 годы

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы			Изменение по годам		Темп изменения по годам, %	
	2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Выручка	36 310	46 330	52 776	10 020	6446	27,60	13,91
Расходы по обычной деятельности	30 507	28 099	32 219	–2408	4120	–7,89	14,66
Прибыль от продаж	5803	18 231	20 557	12 428	2326	214,17	12,76
Прочие доходы	3431	3808	3207	377	–601	10,99	–15,78
Прочие расходы	3019	3529	3494	510	–35	16,89	–0,99
Прибыль до налогообложения	6215	18 510	20 270	12 295	1760	197,83	9,51
Налоги на прибыль (доходы)	347	458	945	111	487	31,99	106,33
Чистая прибыль	5868	18 052	19 325	12 184	1273	207,63	7,05

Темпы роста расходов по обычной деятельности в 2019 году имели отрицательную динамику (–7,89 %), что позволило увеличить прибыль от продаж и чистую прибыль более чем в 2 раза по сравнению с 2018 годом.

За 2020 год расходы на производство и реализацию продукции продемонстрировали заметный прирост (на 14,66 %), опережающий прирост выручки от продаж (13,91 %), что привело к замедлению темпов прироста прибыли от продаж и чистой прибыли, которая увеличилась на 7,05 %. Замедлению темпов прироста чистой прибыли также способствовало снижение прочих доходов и увеличение налога на прибыль (доход). Наличие и рост чистой прибыли создает стимулирующие условия хозяйственного развития предприятия и является важным фактором дальнейшего укрепления и расширения предпринимательской деятельности.

Подводя итог горизонтального анализа отчета о финансовых результатах предприятия, можно констатировать повышение доходов и прибыли на протяжении 2018–2020 годов, что является, безусловно, позитивным явлением, свидетельствующим о достаточно успешной финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЗЗОСС».

Динамика финансовых результатов представлена на рисунке 5.

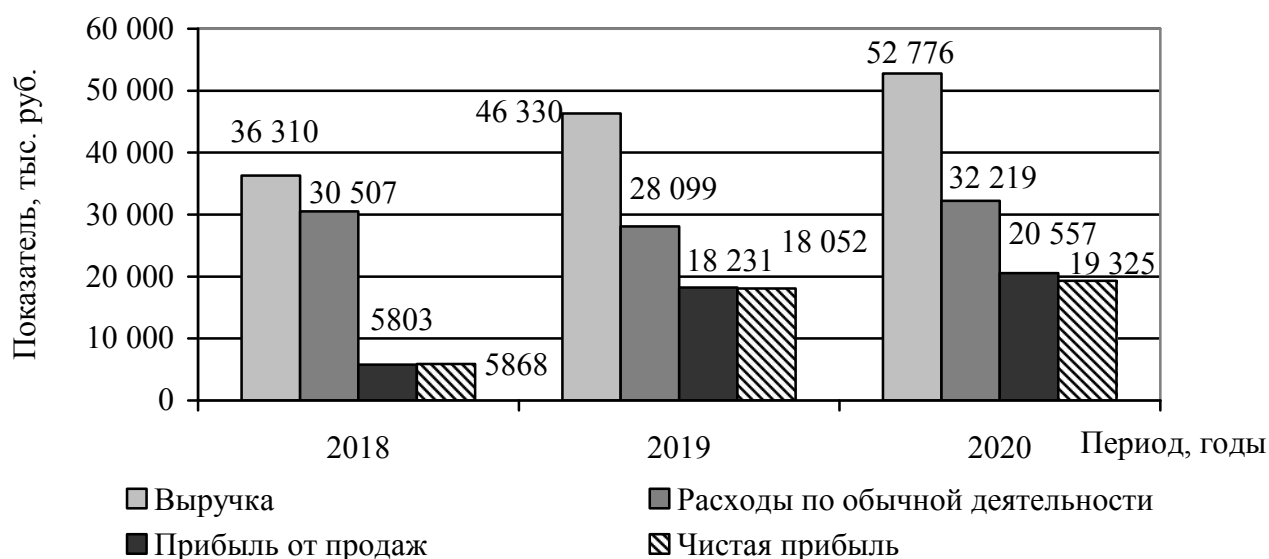


Рисунок 5 – Финансовые результаты ООО «ЗСОСС» за 2018–2020 годы

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах предприятия проводится в таблице 12.

Таблица 12 – Структура финансовых результатов ООО «ЗСОСС» за 2018–2020 годы

Показатель	Период, годы						Изменение удельного веса по годам	
	2018		2019		2020		2019	2020
	тыс. руб.	удельный вес, %	тыс. руб.	удельный вес, %	тыс. руб.	удельный вес, %		
Выручка	36 310	100	46 330	100	52 776	100	0	0
Расходы по обычной деятельности	30 507	84,02	28 099	60,65	32 219	61,05	-23,37	0,40
Прибыль от продаж	5 803	15,98	18 231	39,35	20 557	38,95	23,37	-0,40
Прочие доходы	3 431	9,45	3 808	8,22	3 207	6,08	-1,23	-2,14
Прочие расходы	3 019	8,31	3 529	7,62	3 494	6,62	-0,69	-1,00
Прибыль до налогообложения	6 215	17,12	18 510	39,95	20 270	38,41	22,83	-1,54
Налоги на прибыль (доходы)	3 47	0,96	4 58	0,99	9 45	1,79	0,03	0,80
Чистая прибыль	5 868	16,16	18 052	68,96	19 325	36,62	52,80	-32,34

Данные таблицы 12 позволяют сделать вывод об ухудшении структуры финансовых результатов предприятия за 2020 год. За счет увеличения расходоемкости продукции (увеличения доли расходов по обычной деятельности в выручке) удельный вес прибыли от продаж в выручке сократился на 0,40 процентных пункта и составил 38,95 %. Опережающие темпы прироста прочих расходов, включая налоги на прибыль (доход), над темпами прироста прочих доходов способствовали тому, что удельный вес прибыли до налогообложения и чистой прибыли в выручке от реализации в 2020 году по сравнению с 2019 годом сократился. Так, если удельный вес чистой прибыли в выручке в 2019 году составлял 68,96 %, то в 2020 году только 36,62 %.

Следовательно, улучшению структуры финансовых результатов будет способствовать сокращение расходоемкости продукции. Для выявления резервов сокращения расходов в таблице 13 проведен анализ расходов по элементам.

Таблица 13 – Анализ расходов по обычной деятельности ООО «ЗЗОСС» за 2018–2020 годы

Показатель	Период, годы			Изменение по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020
Выручка	36 310	46 330	52 776	10 020	6446
Расходы по обычной деятельности, всего, из них:	30 507	28 099	32 219	-2408	4120
– материальные расходы	15 723	14 319	16 620	-1404	2301
– расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды	13 513	12 501	14 225	-1012	1724
– амортизация	894	850	920	-44	70
– прочие расходы	377	429	454	52	25
Расходоемкость продукции (удельный вес расходов в выручке), %, всего, из нее:	84,02	60,65	61,05	-23,37	0,50
– материалоемкость	43,30	30,91	31,50	-12,39	0,59
– зарплатоемкость	37,22	26,98	26,95	-10,24	-0,03
– амортизационноемкость	2,46	1,83	1,74	-0,63	-0,09
– ресурсоемкость по прочим расходам	1,04	0,93	0,86	-0,11	-0,07
Прибыль от продаж	5803	18 231	20 557	12 428	2326
Удельный вес прибыли от продаж в выручке, %	15,98	39,35	38,95	23,37	-0,40

Как показывают данные, представленные в таблице 13, в 2019 году расходы по обычным видам деятельности сократились практически по всем элементам. Причем сокращение расходов происходило при одновременном увеличении выручки от продаж. Соответственно, расходоёмкость продукции в этот период снизилась. Причиной этому следует назвать изменения, происходящие в ассортименте продаж в сторону увеличения высокомаржинальной продукции. Это продукция, которая имеет стабильно высокий спрос и небольшой процент предложений на рынке, что позволяет устанавливать хорошую наценку. В 2020 году расходоёмкость продукции несколько увеличилась (на 0,50 процентных пункта) за счет повышения материалоемкости.

Проследить изменения в структуре выручки можно на рисунке 6.

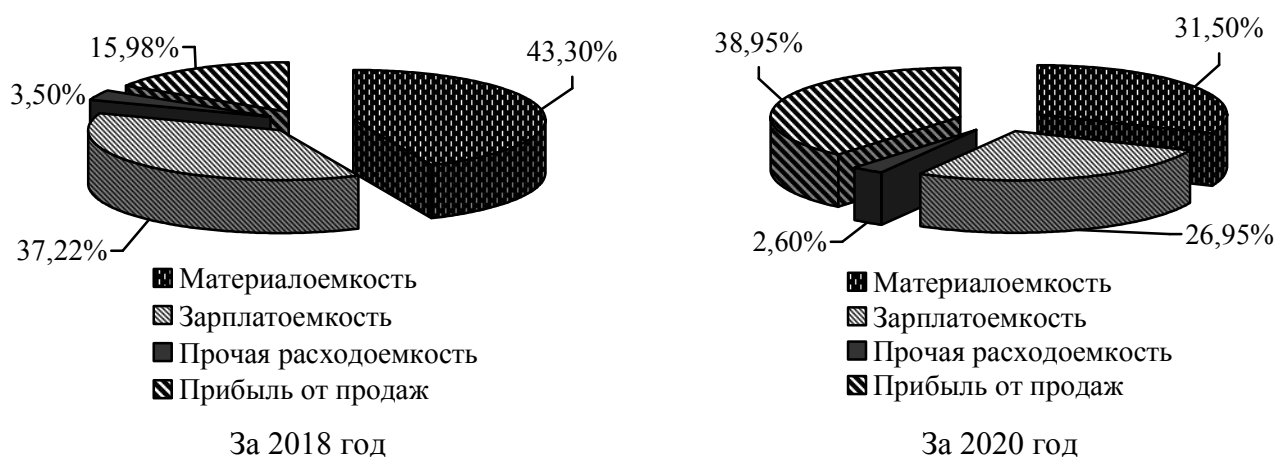


Рисунок 6 – Структура выручки от продаж ООО «ЗЗОСС» за 2018 и 2020 годы

Анализ состава и структуры расходов по обычной деятельности по статьям калькуляции проводится по данным таблицы 14.

По таблице 14 можно увидеть, что в 2019 году наибольший удельный вес в структуре расходов занимала такая статья калькуляции как «Материальные затраты основного производства» (36,08 %). В 2019 и 2020 годах наибольший по удельному весу стала статья «Заработная плата рабочих с отчислениями на социальные нужды» (31,09 % за 2020 год). Изменения удельного веса данных калькуляционных статей вызваны происходящими структурными сдвигами в ассортименте продукции, стоимость которой складывается, прежде всего, от

трудоемкости работ (ручные или механические работы), а также их материалоемкости (традиционные или драгоценные материалы).

Таблица 14 – Анализ расходов по обычной деятельности по статьям калькуляции в ООО «ЗЗОСС» за 2018–2020 годы

Показатель	Периоды, годы				Изменение за 2019 год		2020 год		Изменение за 2020 год	
	2018		2019		тыс. руб.	удельного веса, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %	тыс. руб.	удельного веса, %
	Тыс. руб.	Удельный вес, %	Тыс. руб.	Удельный вес, %						
Материальные затраты основного производства	11 009	36,08	8402	29,90	–2607	–6,18	9846	30,56	1444	0,66
Зарплата рабочих с отчислениями на социальные нужды	9339	30,61	9190	32,71	–149	2,10	10 017	31,09	827	–1,62
Амортизация и материальные расходы на содержание ОС	1112	3,65	1217	4,33	105	0,68	1234	3,83	17	–0,50
Услуги сторонних организаций, в т.ч. ресурсо-снабжающим организациям	1460	4,76	2178	7,75	718	2,99	2836	8,80	658	1,05
Технологические отходы и потери	607	1,99	573	2,04	–34	0,05	802	2,49	229	0,45
Зарплата с отчислениями АУП	4174	13,68	3311	11,78	–863	–1,90	4208	13,06	897	1,28
Расходы на командировки АУП	1574	5,16	1652	5,88	78	0,72	1907	5,92	255	0,04
Прочие расходы на управление, включая обучение и переподготовку кадров	1232	4,04	1576	5,61	344	1,57	1369	4,25	–207	–1,36
Итого	30 507	63,92	28 099	100	–2408	0	32 219	100	4120	0

Существенных изменений удельного веса в структуре расходов по обычной деятельности предприятия не происходило на протяжении всего анализируемого периода. Это позволяет сделать вывод, что расходы в целом находятся под контролем руководства предприятия.

По большинству статей калькуляции расходов наблюдается разнонаправленная динамика, то есть нет четко выраженной динамики увеличения или снижения. Однако, как можно увидеть, по трем калькуляционным статьям расходов происходит увеличение их удельного веса в структуре себестоимости. Это, касается таких статей как «Услуги сторонних организаций», удельный вес которых в структуре расходов увеличился с 4,76 % в 2018 году до 8,80 % в 2020 году, «Технологические потери и отходы» (с 1,99 % до 2,49 %) и «Расходы на командировки административно-управленческого персонала» (с 5,16 % до 5,92 %). При принятии управленческих решений, направленных на увеличение прибыли, должна быть рассмотрена возможность и целесообразность снижения расходов именно по данным статьям.

Таким образом, ООО «ЗЗОСС» увеличивает выручку от реализации продукции и прибыль высокими темпами. Для дальнейшего улучшения финансовых результатов необходимо стремиться к снижению материалоемкости продукции, сокращению технологических потерь и отходов.

### 2.3 Факторный анализ прибыли, оценка рентабельности деятельности

Основной доход предприятие получает от ведения обычной деятельности, чистый финансовый результат от которой – это прибыль от продаж. Как было отмечено ранее, прибыль от продаж формируется и изменяется под воздействием таких факторов, как объем продаж, ассортимент реализованной продукции, себестоимость продукции, цены реализации продукции.

Факторный анализ прибыли от продаж необходим для оценки резервов повышения эффективности производства, то есть основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли предприятия. Кроме того, факторный анализ прибыли от продаж является обоснованием для принятия управленческих решений.

Расчет влияния перечисленных факторов на сумму прибыли можно определить, используя данные таблицы 15.

Таблица 15 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ООО «ЗЗОСС» за 2018–2020 годы

В тысячах рублей

Показатель	Период, годы		
	2018	2019	2020
Выручка от реализации в действующих ценах (Q)	36 310	46 330	52 776
Коэффициент изменения объема продаж (K)	1,00000	1,27596	1,13913
Индекс роста цен (I)	1,0252	1,0427	1,0305
Фактический объем продаж в сопоставимых ценах (ценах предыдущего года), как частное от деления выручки на индекс роста цен (Q <sub>соп</sub> )	35 417	44 433	51 214
Расходы по обычной деятельности в действующих ценах (S)	30 507	28 099	32 219
Фактические расходы по обычной деятельности в сопоставимых ценах (ценах предыдущего года) (S <sub>соп</sub> )	29 757	26 948	31 265
Прибыль от продажи в действующих ценах (P)	5803	18 231	20 557
Прибыль в ценах и по себестоимости предыдущего года (P <sub>соп</sub> )	5660	17 485	19 949

В таблице 16 проведен расчет и оценка влияния факторов на прибыль от продаж предприятия. В расчетах используется факторная модель (2).

Таблица 16 – Расчет влияния факторов на прибыль от продаж ООО «ЗЗОСС» за 2018–2020 годы

В тысячах рублей

Фактор	Период, годы	
	2019	2020
Объем реализации продукции	$\Delta P_{QP} = P_0 \cdot K_1 - P_0$	
	$5803 \cdot 1,27596 - 5803 = 1601$	$18\ 231 \cdot 1,13913 - 18\ 231 = 2536$
Структура и ассортимент продукции	$\Delta P_C = P_{соп} - P_0 \cdot K_1$	
	$17\ 485 - 5803 \cdot 1,27596 = 10\ 081$	$19\ 949 - 18\ 231 \cdot 1,13913 = -818$
Расходы по обычной деятельности	$\Delta P_S = S_1 - S_{соп}$	
	$28\ 099 - 26\ 948 = 1151$	$32\ 219 - 31\ 265 = 954$
Цены на продукцию	$\Delta P_Z = Q_1 - Q_{соп}$	
	$46\ 330 - 44\ 433 = 1897$	$52\ 776 - 51\ 214 = 1562$
Совокупное влияние факторов	$1601 + 10\ 081 - 1151 + 1897 = 12\ 428$	$2536 - 818 - 954 + 1562 = 2326$

В результате влияния всех рассмотренных факторов прибыль от продаж увеличилась за 2019 год на 12 428 тыс. руб., за 2020 год на 2326 тыс. руб. Результаты факторного анализа прибыли от продаж представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Результаты факторного анализа прибыли от продаж ООО «ЗЗОСС» за 2019–2020 годы

В тысячах рублей

Фактор	Период, годы		Удельный вес фактора по годам, %	
	2019	2020	2019	2020
Изменение прибыли от продаж, всего, в том числе за счет изменения:	12 428	2326	100	100
– объема реализации продукции	1601	2536	12,88	109,03
– структуры и ассортимента продукции	10 081	–818	81,11	–35,17
– расходов по обычной деятельности	–1151	–954	–9,25	–41,01
– цен на продукцию	1897	1562	15,26	67,15

По таблице 17 видно, что факторами, оказавшими положительное влияние на прибыль от продаж, являются:

1) Увеличение объема реализации продукции в натуральном выражении, то есть физического объема продаж. Особенно значительное положительное влияние на прибыль этот фактор оказал в 2020 году (+2536 тыс. руб.).

2) Повышение цен на продукцию, что позволило увеличить прибыль на 1897 тысяч рублей в 2019 году и на 1562 тыс. руб. в 2020 году.

3) Структурные сдвиги в ассортименте продукции, что в 2019 году обеспечило прирост прибыли на сумму 10 081 тыс. руб.

К факторам, оказавшим отрицательное влияние на прибыль от продаж, относятся:

1) Увеличение расходов по обычной деятельности, то есть произошел перерасход себестоимости продукции, что сократило прибыль на 1151 тысячу рублей в 2019 году и на 954 тыс. руб. в 2020 году.

2) Изменение ассортиментной структуры продукции за 2020 год, что привело к недополучению прибыли в сумме 818 тыс. руб. В структуре продукции увеличилась доля изделий с рентабельностью ниже средней по предприятию.

Важнейшими резервами роста прибыли от продаж являются сокращение расходов по обычной деятельности и увеличение в структуре продукции более рентабельных изделий при одновременном наращивании объемов продаж.



Чистая прибыль оказывает большое влияние на будущее развитие предприятия, на ее конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность, платежеспособность и финансовую надежность. Факторный анализ чистой прибыли проводится в таблице 18.

Таблица 18 – Сводная таблица влияния факторов на чистую прибыль ООО «ЗЗОСС» за 2018–2020 годы

В тысячах рублей

Показатель–фактор	Период, годы			Изменение по годам		Темп изменения по годам, %		Влияние фактора по годам	
	2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Выручка	36 310	46 330	52 776	10 020	6446	27,60	13,91	10 020	6446
Расходы по обычной деятельности	30 507	28 099	32 219	–2408	4120	–7,89	14,66	2408	–4120
Прочие доходы	3431	3808	3207	377	–601	10,99	–15,78	377	–601
Прочие расходы	3019	3529	3494	510	–35	16,89	–0,99	–510	35
Налог на прибыль (доходы)	347	458	945	111	487	31,99	106,33	–111	–487
Совокупное влияние факторов на чистую прибыль								12 184	1273

Чистая прибыль предприятия в 2019 году увеличилась на 12 184 тыс. руб., а в 2020 году на 1273 тыс. руб. Увеличению чистой прибыли в основном способствовало наращивание выручки от реализации продукции. В 2019 году также положительно повлияло на чистую прибыль сокращение расходов по обычной деятельности и рост прочих доходов. Однако в 2020 году эти факторы отрицательно повлияли на чистую прибыль и темпы ее прироста замедлились. Предприятию необходимо повысить контроль за расходами по обычной деятельности, а также за прочими доходами и расходами, отличными от основной деятельности.

Анализ рентабельности – важный компонент оценки имущественного положения и финансового состояния бизнеса. Его результаты интересуют многих пользователей – как внутренних (руководство, собственников), так и внешних (инвесторы, банки, контрагенты). Оценка рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия проводится по таблице 19.

Таблица 19 – Показатели рентабельности ООО «ЗЗСС» за 2018–2020 годы

В процентах

Показатель	Период, годы			Изменение по годам		Темп изменения по годам, %	
	2018	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Рентабельность продаж	15,98	39,35	38,95	23,37	-0,40	146,25	-1,02
Рентабельность продукции	19,02	64,88	63,80	45,86	-1,08	241,11	-1,66
Рентабельность активов	6,02	14,78	13,27	8,76	-1,51	145,51	-10,22
Рентабельность собственного капитала	6,58	16,80	15,24	10,22	-1,56	155,32	-9,29

По данным таблицы 19 можно сделать вывод о повышении рентабельности за период 2018–2019 годы, то есть о повышении эффективности деятельности предприятия и более рациональном использовании ресурсов. Все показатели рентабельности в этот период продемонстрировали увеличение, а основной причиной данной положительной тенденции стало сокращение расходов по обычной деятельности, что дало значительное увеличение прибыли.

В 2020 году по сравнению с 2019 годом произошло некоторое снижение показателей рентабельности, но их значения остались на достаточно высоком уровне. Рентабельность продаж, выступающая показателем, который характеризует, какая доля прибыли от продаж содержится в каждом заработанном рубле (в выручке от реализации) в 2020 году имела значение 38,95 %. В соответствии со значением рентабельности продукции каждый рубль произведенных затрат принес 63,80 коп. прибыли от продаж.

В соответствии со значением рентабельности активов доля чистой прибыли, полученная от использования активов, в 2020 году составила 13,27 %. Рентабельность собственного капитала показывает удельный вес чистой прибыли, полученной с каждого рубля задействованного собственного капитала, – за 2020 год значение показателя составило 15,24 %. Причиной снижения рентабельности активов и собственного капитала являются опережающие темпы прироста активов и собственного капитала над чистой прибылью, то есть дополнительные инвестиции в активы не принесли адекватной отдачи в виде прибыли.

Основные показатели рентабельности представлены на рисунке 7.

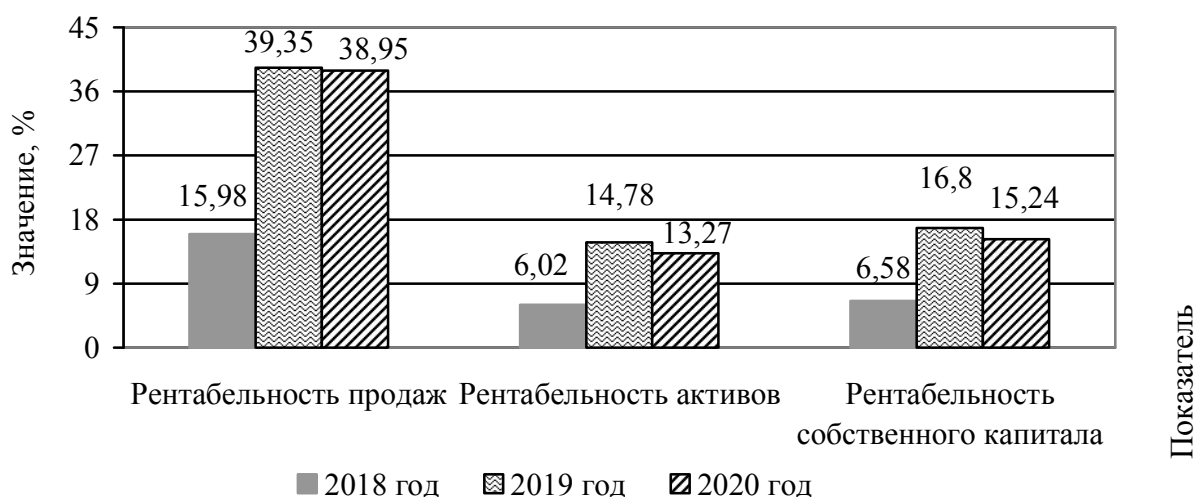


Рисунок 10 – Основные показатели рентабельности деятельности ООО «ЗЗОСС» за 2018–2020 годы

В таблице 20 проведено сравнение основных показателей рентабельности ООО «ЗЗОСС» с аналогичными среднеотраслевыми и общероссийскими показателями за 2020 год (по данным ФНС) [29]. В качестве среднеотраслевых показателей взяты показатели всех организаций, сдавших отчетность в ФНС и указавших своим основным видом деятельности «Производство изделий народных художественных промыслов».

Таблица 20 – Сравнение рентабельности ООО «ЗЗОСС» со среднеотраслевыми и общероссийскими показателями за 2020 год (по данным ФНС)

Показатель	В процентах		
	ООО «ЗЗОСС»	Среднеотраслевое значение	Общероссийское значение
Рентабельность продаж	38,95	2,04	2,21
Рентабельность активов	13,27	4,64	3,39
Рентабельность собственного капитала	15,24	35,25	25,41

Рентабельность продаж и рентабельность активов ООО «ЗЗОСС» существенно превышает аналогичные среднеотраслевые и общероссийские показатели, что характеризует предприятие как успешное. В то же время рентабельность собственного капитала ниже, чем по отрасли и по стране. Рентабельность капитала собственников является наиболее важным показателем для инвесторов и

владельцев бизнеса – если показатель оказался ниже среднего значения по отрасли, то целесообразность инвестирования в предприятие оценивается инвесторами как сомнительная.

Таким образом, основными резервами повышения прибыли ООО «ЗЗОСС» являются сокращение ресурсоемкости продукции (особенно в части стоимости услуг сторонних организаций), пересмотр структуры ассортимента в сторону увеличения более рентабельных видов продукции, увеличение выручки за счет активизации сбыта и проведения эффективной маркетинговой политики.

#### Выводы по разделу два

В данном разделе работы проведен анализ финансовых результатов деятельности ООО «ЗЗОСС» за 2018–2020 годы с целью выявления резервов увеличения прибыли и рентабельности.

Результаты анализа позволили сделать вывод об успешной деятельности и устойчивом финансовом состоянии предприятия за счет достаточно высоких темпов наращивания выручки от продаж и прибыли. Высокая рентабельность активов и рентабельность продаж позволяет предприятию успешно развиваться, финансируя деятельность преимущественно за счет собственных средств.

Для дальнейшего роста финансовых результатов необходимо увеличение объема реализации продукции, тогда если предприятие найдет резервы снижения себестоимости, то при увеличении объема продаж, прибыль будет только возрастать, что положительно отразится на всем финансовом состоянии предприятия и повышении рентабельности собственного капитала, который является основным индикатором для привлечения инвесторов.

### 3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ООО «ЗЛАТОУСТОВСКИЙ ЗАВОД ОРУЖЕЙНЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СТАЛЕЙ»

#### 3.1 Рекомендации по снижению затрат и увеличению объемов продаж продукции

Как было отмечено ранее, основной целью деятельности любой коммерческой организации служит получение прибыли, которая является источником формирования финансовых ресурсов и показателем конкурентоспособности его продукции. Поэтому вопрос управления прибылью, как основного показателя, характеризующего финансовые результаты предприятия, имеет большое значение. По результатам анализа финансовых результатов ООО «ЗЗОСС» установлено, что основными резервами роста прибыли предприятия являются снижение себестоимости продукции и увеличение объемов ее реализации.

Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает предприятие вопросы снижения себестоимости продукции. Важнейшими резервами сокращения себестоимости продукции ООО «ЗЗОСС» является снижение расходов по обычной деятельности. Это, прежде всего, относится к материальным затратам (материалоемкость продукции за период 2019–2020 годы увеличилась с 30,91 % до 31,50 %) и расходам по оплате услуг сторонних организаций (удельный вес данной статьи в структуре затрат увеличился с 1,24 % в 2018 году до 4,51 % в 2020 году).

Минимизации затрат и увеличению прибыли во многом содействует обоснование выбора между собственным производством и приобретением товаров (работ, услуг) на стороне. Для решения проблемы производить или покупать может быть использован инструмент управленческого анализа «объем – затраты – прибыль». В настоящее время ООО «ЗЗОСС» заказывает выполнение токарных работ у сторонних организаций. Основными видами заказываемых

изделий являются заготовки яиц сувенирных и ручек для подстаканников. Общая потребность в изделиях для выполнения годовой программы составляет:

– по заготовкам для сувенирных яиц – 1400 ед. по средней цене предприятия-изготовителя 360 руб./ед.;

– по ручкам для подстаканников – 2500 ед., средняя цена 122 руб./ед.

В целях максимизации прибыли руководством ООО «ЗЗОСС» рассматривается целесообразность производства токарных работ собственными силами, для чего планируется приобретение токарного станка стоимостью 2,2 млн. руб., включая затраты на транспортировку и пуско-наладочные работы (источник финансирования капитальных затрат – собственные средства). В управленческом учете предприятия сформирована калькуляция себестоимости изделий в случае их производства собственными силами.

Затраты на изделия, выполненные собственными силами предприятия и сторонними организациями, приведены в таблице 21.

Таблица 21 – Обоснование целесообразности управленческого решения при производстве изделий собственными силами ООО «ЗЗОСС» и заказе на стороне

Показатель	Затраты на 1 изделие, руб., при:				Всего затрат на годовую потребность, тыс. руб., при:			
	собственном производстве		заказе на стороне		собственном производстве		заказе на стороне	
	заготовка для яиц	рукоять для подстаканника	заготовка для яиц	рукоять для подстаканника	заготовка для яиц (1400 ед.)	рукоять для подстаканника (2500 ед.)	заготовка для яиц (1400 ед.)	рукоять для подстаканника (2500 ед.)
Затраты на покупку	–	–	360	122	–	–	504	305
Основные материалы	116,2	38,5	–	–	163	96	–	–
Прямые трудозатраты	105,8	28,4	–	–	148	71	–	–
Прочие переменные общепроизводственные расходы	5,0	1,0	–	–	7	3	–	–
Итого затрат	227,0	68,0	–	–	318	170	–	–
Разница в пользу варианта «собственное производство»	–	–	–	–	–186	–135	–	–
Итого экономия себестоимости	–	–	–	–	–	–321	–	–

Расчеты показали, что производство токарных работ собственными силами выгоднее предприятию, чем их заказ у сторонних организаций, так как это позволяет обеспечить экономию себестоимости в сумме 321 тыс. руб. В таблице 22 рассчитаем экономический эффект от разработанной рекомендации.

Таблица 22 – Расчет экономического эффекта от производства токарных работ собственными силами ООО «ЗЗОСС» взамен их заказа на стороне

Показатель	Значение, расчет
Расходы по обычной деятельности за 2020 год, тыс. руб.	32 219
Прибыль от продаж за 2020 год, тыс. руб.	20 557
Экономия себестоимости от производства токарных работ собственными силами (расчет), тыс. руб.	-321
То же в относительной величине, %	$-321 / 32\ 219 \cdot 100 = 1,0$
Прирост прибыли от продаж, %	$321 / 20\ 557 \cdot 100 = 1,56$
Капитальные затраты на токарный станок, тыс. руб.	2200
Срок окупаемости капитальных вложений, лет	$2200 / 321 \approx 7$

Расчеты, выполненные в таблице 22, показывают возможности ООО «ЗЗОСС» по снижению себестоимости на 1 % и увеличению прибыли от продаж на 1,56 %. Капитальные вложения в оборудование (токарный станок) окупят себя за счет экономии себестоимости примерно за 7 лет.

Еще одним важным резервом экономии затрат руководство ООО «ЗЗОСС» видит снижение расходов на коммунальные платежи, уплачиваемые ресурсоснабжающим организациям. В настоящее время затраты на водоснабжение (поставщик ООО «Златоустовский «Водоканал») в зависимости от количества заказов составляют от 1 до 3 % в структуре расходов по обычной деятельности (для расчетов возьмем среднее значение – 2 %).

В целях экономии затрат рассматривается управленческое решение по бурению частной скважины (проведены геологоразведочные работы), что помимо прочего позволит обеспечить работников предприятия чистой и качественной водой, а также стабильность подачи воды в сравнении с недостаточно надежным центральным водоснабжением. Скважина будет учитываться на балансе предприятия как объект основных средств. Капитальные вложения в скважину планируется осуществить за счет собственных средств ООО «ЗЗОСС».

В таблице 23 проведен расчет экономического эффекта от рекомендации за счет экономии затрат на водоснабжение. Подземные воды причислены к категории полезных ископаемых, которые являются собственностью государства. Поэтому пользоваться ими можно только после оформления правительственного разрешения – лицензирования в соответствии с Федеральным законом «О недрах» № 2395-1 от 21.02.1992.

Таблица 23 – Расчет экономического эффекта ООО «ЗЗОСС» от сокращения затрат на водоснабжение за счет бурения собственной скважины

Показатель	Значение, расчет
Расходы по обычной деятельности за 2020 год, тыс. руб., всего, из них:	32 219
– расходы на водоснабжение	644
Прибыль от продаж за 2020 год, тыс. руб.	20 557
Затраты на бурение и обустройство скважины по укрупненным статьям в соответствии со сметным расчетом исполнителя работ ООО «АкваБур174», всего, тыс. руб., из них:	509
– материалы	116,7
– машины и механизмы	189,7
– фонд оплаты труда	96,9
– накладные расходы	17,1
– сметная прибыль	88,6
Затраты на лицензирование и регистрацию скважины на воду по Закону «О недрах»	200
Итого затраты на скважину (капитальные вложения), тыс. руб.	$509 + 200 = 709$
Дополнительные затраты на электроэнергию на подъем воды (по смете), тыс. руб./год	123
Экономический результат от рекомендации:	
– экономия себестоимости, тыс. руб.	$644 - 123 = 521$
– то же в относительной величине, %	$521 / 32\ 219 \cdot 100 = 1,62$
– прирост прибыли от продаж, %	$521 / 20\ 557 \cdot 100 = 2,53$
– срок окупаемости капитальных вложений, лет	$709 / 521 = 1,4$

Расчеты показали, что бурение собственной скважины на воду для нужд производства и потребления работниками ООО «ЗЗОСС» по прогнозным оценкам поможет снизить расходы на водоснабжение (оплату услуг ООО «Златоустовский «Водоканал»), получить экономию себестоимости продукции на 521 тыс. руб. или на 1,62 % и увеличить прибыль от продаж на 2,53 %. Капитальные вложения в скважину окупятся за счет экономии себестоимости примерно за 16 месяцев.



Как было отмечено ранее, прибыль представляет собой разность между выручкой от реализации продукции и затратами на ее изготовление. То есть помимо затрат на величину прибыли влияет объем реализации – чем выше выручка от продаж при прочих равных условиях, тем выше сумма получаемой прибыли.

Хозяйственная практика показывает, что многие предприниматели с успехом участвуют в тендерах, расширяя сферу своей деятельности и увеличивая доходность. Одной из форм предложения своей продукции руководство ООО «ЗЗОСС» видит участие в государственных закупках (тендерах). Суть тендерных продаж сводится к тому, что компания-заказчик объявляет отбор исполнителей на свой заказ, а затем рассматривает заявки претендентов и выбирает такого, который предложил лучшие условия, тем самым формируя конкурентную среду для поставщиков. Процедура участия в тендерных торгах регламентируется Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ от 05.04.2013. Наиболее удобным и эффективным видом тендерных закупок являются электронные торги.

В настоящее время ООО «ЗЗОСС» участвует в государственных тендерах на изготовление сувениров для корпорации «Газпром» – значки с фирменной эмблемой (50 % акций ОАО «Газпром» принадлежат государству). Поставки сувенирной продукции осуществляются напрямую заказчику, то есть без посредников.

Рассчитаем ожидаемый экономический эффект от участия в государственных закупках, исходя из следующих условий:

- параметры значка – диаметр – 36 мм, толщина – 1,4 мм;
- материал – латунь, томпак;
- количество единиц заказа – 2000 шт.;
- затраты на изготовление значка, включая крепление винт-гайки и покрытие эпоксидной смолой, – 71,5 руб./шт.;

- прогнозируемая рентабельность продукции – 250 %;
- цена значка – 143 руб./шт.

Расчет экономического эффекта от рекомендации представлен в таблице 24.

Таблица 24 – Расчет экономического эффекта ООО «ЗЗОСС» от участия в государственных закупках (изготовление значков с фирменной эмблемой «Газпром»)

Показатель	Значение, расчет
Финансовые результаты за 2020 год, тыс. руб.:	
– выручка	52 776
– расходы по обычной деятельности	32 219
– прибыль от продаж	20 557
Планируемые показатели от участия в тендере:	
– затраты на изготовление значка, руб./шт.	71,5
– прогнозируемая рентабельность продукции, %	250
– цена значка, руб./шт.	$71,5 \cdot 250 / 100 = 179$
– количество единиц заказа, шт.	2000
– себестоимость заказа, тыс. руб.	$71,5 \cdot 2000 / 1000 = 143$
Экономический результат от рекомендации:	
– выручка от продаж, тыс. руб.	$179 \cdot 2000 / 1000 = 358$
– прирост выручки, %	$358 / 52 776 \cdot 100 = 0,68$
– прибыль от продаж, тыс. руб.	$358 - 143 = 215$
– прирост прибыли от продаж, %	$215 / 20 557 \cdot 100 = 1,05$

В соответствии с проведенными расчетами (таблица 24) можно сделать вывод, что за счет участия в государственных закупках на изготовление значков с фирменной символикой «Газпром» можно ожидать увеличение выручки от продаж на 358 тыс. руб. или на 0,68 % и прибыли от продаж на 215 тыс. руб. или на 1,05 %. Преимущества участия в государственных закупках для ООО «ЗЗОСС» очевидны, это: получение дополнительных финансовых ресурсов, получение крупного клиента и приобретение нужных связей, формирование имиджа компании на рынке и другие преимущества. Проигрыш в тендере также может стать полезным опытом, который позволит проанализировать сильные и слабые стороны конкурентов и своей компании.

Далее необходимо представить прогноз показателей финансовых результатов, разработанных на основе предложенных мероприятий.

### 3.2 Оценка влияния предлагаемых рекомендаций на финансовые результаты предприятия

Важнейшая роль финансового результата (прибыли) определяет необходимость ее прогнозирования в контексте принятия стратегических решений, которые должны быть обоснованы расчетами прогнозных финансовых показателей деятельности предприятия.

В целях формирования прогнозного отчета о финансовых результатах ООО «ЗЗОСС» в таблице 25 систематизируем резервы роста прибыли и предлагаемые пути их реализации с указанием ожидаемого экономического эффекта.

Таблица 25 – Резервы роста прибыли ООО «ЗЗОСС» и предлагаемые пути их реализации

Резерв роста прибыль	Пути решения	Результат
Сокращение расходов по обычной деятельности (в части стоимости услуг сторонних организаций)	Выполнение токарных работ силами самого предприятия взамен их заказа у сторонних организаций	Экономия себестоимости на 321 тыс. руб. в год или на 1 % и прирост прибыли на 1,56 %
Сокращение расходов по обычной деятельности (в части расходов на коммунальные услуги)	Бурение собственной скважины на воду для нужд производства и потребления	Снижение себестоимости продукции на 521 тыс. руб. или на 1,62 % и увеличение прибыли от продаж на 2,53 %
Увеличение выручки от реализации за счет включения в портфель заказов высокорентабельной продукции	Участие в государственных тендерах, в частности, на изготовление фирменной символики для корпорации «Газпром»	Увеличение выручки от реализации на 358 тыс. руб. или на 0,68 % и прибыли от продаж на 215 тыс. руб. или на 1,05 %
Совокупный экономический эффект		Увеличение прибыли от продаж на 1057 тыс. руб. или на 5,14 %

Прогнозной финансовой отчётности принадлежит важная роль при оценке влияния управленческих решений на результаты деятельности предприятия. С целью оценки экономического результата (эффекта) от внедрения разработанных рекомендаций по управлению финансовыми результатами ООО «ЗЗОСС» в таблице 26 представим прогноз отчета о финансовых результатах с учетом ожидаемого изменения его основных статей.

Таблица 26 – Прогнозируемые изменения статей отчета о финансовых результатах  
 ООО «ЗЗОСС» с учетом реализации разработанных рекомендаций

В тысячах рублей

Показатель	Период, год		Изменение	Темп изменения, %
	Отчет (данные за 2020 год)	Прогноз (с учетом внедрения рекомендаций)		
Выручка	52 776	53 134	358	0,68
Расходы по обычной деятельности	32 219	31 520	-699	-2,17
Прибыль от продаж	20 557	21 614	1057	5,14
Прочие доходы	3207	3207	0	-
Прочие расходы	3494	3494	0	-
Прибыль до налогообложения	20 270	21 327	1057	5,21
Текущий налог на прибыль (доходы)	945	994	49	5,19
Чистая прибыль	19 325	20 333	1008	5,22

Как видно из таблицы 26, если руководство ООО «ЗЗОСС» примет во внимание предлагаемые рекомендации по управлению финансовыми результатами и они будут внедрены, то следует ожидать увеличения выручки от реализации продукции на 358 тыс. руб. или на 0,68 %.

В связи с сокращением затрат на производство токарных работ на стороне (выполнением данных работ силами предприятия) и оплату услуг Водоканала прогнозируется, что расходы по обычной деятельности сократятся на 699 тысяч рублей или на 2,17 %.

Изменения, происходящие в показателях выручки и расходов по обычной деятельности, оказывают положительное влияние на прибыль от продаж, увеличение которой прогнозируется на 1057 тыс. руб. или на 5,14 %. При неизменных прочих доходах и расходах можно ожидать увеличение чистой прибыли на 1008 тыс. руб. или на 5,22 %.

Графическая интерпретация ожидаемых изменений основных статей отчета о финансовых результатах в результате внедрения предлагаемых рекомендаций представлена на рисунке 11.



Рисунок 11 – Прогноз изменений финансовых результатов ООО «ЗЗОСС» от внедрения разработанных рекомендаций

Разработанные рекомендации и прогнозируемые изменения в доходах и расходах предприятия окажут влияние на статьи его бухгалтерского баланса. В таблице 27 представим бухгалтерский баланс ООО «ЗЗОСС» с учетом предполагаемых изменений его статей:

- увеличение стоимости внеоборотных активов на 2909 тыс. руб., в том числе капитальные вложения в токарный станок – 2200 тыс. руб. и капитальные вложения в собственную скважину для воды – 709 тыс. руб.;

- статьи оборотных активов «Запасы», «Денежные средства и денежные эквиваленты», «Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)» рассчитаны как удельный вес данных статей в выручке от реализации продукции отчетного периода (2020 года) умноженный на выручку прогнозного периода;

- увеличение собственного капитала не планируется – ожидаемую чистую прибыль в сумме 20 333 тыс. руб. по решению собственников планируется направить на приобретение активов;

- финансирование возрастающего объема активов планируется осуществлять за счет заемных средств.

Таблица 27 – Прогнозируемые изменения разделов бухгалтерского баланса ООО «ЗЗОСС» с учетом реализации разработанных рекомендаций

В тысячах рублей

Показатель	Период, год		Изменение	Темп изменения, %
	Отчет (данные за 2020 год)	Прогноз (с учетом внедрения рекомендаций)		
Актив				
Внеоборотные активы	7099	10 008	2909	40,98
Оборотные активы	138 526	139 466	940	0,68
Баланс	145 626	149 475	3849	2,64
Пассив				
Капитал и резервы	126 787	126 787	0	–
Краткосрочные обязательства	18 839	22 688	3849	20,43
Баланс	145 626	149 475	3849	2,64

Финансовые результаты предприятия получают законченную денежную оценку в системе не только абсолютных показателей (прибыли). Обобщенно наиболее важными показателями эффективности функционирования субъектов хозяйствования выступают показатели рентабельности.

Прогноз показателей рентабельности представлен в таблице 28.

Таблица 28 – Прогнозируемые изменения рентабельности ООО «ЗЗОСС» с учетом реализации разработанных рекомендаций

В процентах

Показатель	Период, год		Изменение
	Отчет (данные за 2020 год)	Прогноз (с учетом внедрения рекомендаций)	
Рентабельность продаж	38,95	40,68	1,73
Рентабельность продукции	63,80	68,57	4,77
Рентабельность активов	13,27	13,60	0,33
Рентабельность собственного капитала	15,24	16,04	0,80

Данные таблицы 28 позволяют говорить, что разработанные рекомендации по управлению финансовыми результатами будут способствовать повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЗЗОСС», что

подтверждено ростом показателей рентабельности. Так, рентабельность продаж возрастает на 1,73 процентных пункта и прогнозируется на уровне 40,68 %, рентабельность продукции повышается на 4,77 пункта и прогнозируется в 68,57 %. Рост рассчитанных показателей рентабельности показывает увеличение прибыли от продаж, полученной с каждого рубля производственных затрат и полученной выручки. Доля чистой прибыли, полученная с каждого рубля, инвестированного в активы, повышается с 13,27 % до 13,60 %. Каждый рубль средств собственников принесет больше чистой прибыли (на 8 коп.).

Таким образом, ожидается, что разработанные рекомендации по управлению финансовыми результатами будут способствовать повышению прибыли и рентабельности ООО «ЗЗОСС».

#### Выводы по разделу три

В данном разделе работы на основе выявленных проблем в управлении финансовыми результатами ООО «ЗЗОСС» разработаны рекомендации по снижению себестоимости и увеличению объемов продаж продукции.

Данный комплекс мер включает в себя управленческие решения в области производства токарных работ собственными силами вместо их заказа у сторонних организаций; сокращения коммунальных платежей ресурсоснабжающим компаниям за счет бурения собственной скважины для воды; наращивания объемов продаж от участия в государственных закупках и увеличения в портфеле заказов более рентабельной продукции.

В процессе принятия решений о применении того или иного мероприятия был проведен анализ эффективности этих мер, определен экономический эффект. Как показало данное исследование, весь комплекс мер имеет положительный годовой экономический эффект и применение его в данных условиях рационально и оправдано. Экономический эффект выражается в увеличении прибыли от продаж на 1057 тыс. руб. или на 5,14 % и росте показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа посвящена раскрытию теоретических и методологических основ управления финансовыми результатами, а также разработке управленческих решений, направленных на увеличение прибыли в целях повышения конкурентоспособности предприятия и его продукции.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе выступает общество с ограниченной ответственностью «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей», основным видом деятельности которого является производство изделий народных художественных промыслов.

Цель исследования – разработка рекомендаций по управлению финансовыми результатами ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей».

Результаты проведенного исследования позволили сформулировать следующие выводы:

1) Рассмотрение различных подходов к пониманию сущности финансового результата позволило определить финансовый результат как оценочный показатель, который выражает экономическую эффективность деятельности предприятия, выраженную в виде прибыли или убытка, определенных как разность между полученными доходами и произведенными расходами. Финансовый результат в виде прибыли является главным внутренним источником формирования собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих развитие предприятия.

2) Управление финансовыми результатами – это процесс целенаправленного воздействия субъекта (менеджмента предприятия) на объект (прибыль) для достижения определенных финансовых результатов. Управление финансовыми результатами имеет целью обеспечение реализации интересов собственников, рост рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности предприятия в процессе его развития. Система управления финансовыми результатами включает в себя: цель и задачи управления, методы управления, механизм управления, учет



финансовых результатов. анализ финансовых результатов. контроль выполнения плана прибыли.

3) Анализ финансовых результатов проводится с целью выявления резервов роста прибыли и подготовки управленческих решений по мобилизации выявленных резервов. Изучение методик анализа финансовых результатов, предлагаемых различными авторами, позволило систематизировать основные этапы его проведения, такие как оценка состава, структуры и динамики финансовых результатов; выявление и оценка влияния факторов на прибыль; анализ рентабельности деятельности предприятия.

4) Специализируясь на производстве изделий народных художественных промыслов, ООО «ЗЗОСС» по масштабу деятельности относится к малым предприятиям. В структуре продукции предприятия порядка 70 % всех продаж приходится на ножи и украшенное оружие. В настоящее время предприятие достаточно успешно развивается, увеличивая высокими темпами объемы выручки (на 45 %) и прибыли от продаж почти в 2,5 раза за период 2018–2020 годы. ООО «ЗЗОСС» находится в устойчивом финансовом состоянии и является платежеспособным, его основные финансовые коэффициенты существенно превышают среднеотраслевые, что гарантирует реализацию интересов партнеров предприятия, вступающих с ним в финансовые отношения.

5) Анализ финансовых результатов за 2018–2020 годы показал, что ООО «ЗЗОСС» увеличивает доходы и прибыль высокими темпами – выручка от реализации продукции за три года возросла порядка 45 %, прибыль от продаж более чем в 2,5 раза. За 2020 год происходил рост материалоемкости продукции, а также на протяжении трех лет наблюдалось увеличение удельного веса ряда калькуляционных статей расходов в структуре себестоимости продукции. Это, прежде всего, относится к статье «Услуги сторонних организаций».

6) Результаты факторного анализа прибыли подтвердили, что для улучшения финансовых результатов необходимо стремиться к сокращению расходов по обычной деятельности, а также показали целесообразность формирования

портфеля заказов с увеличенной долей более рентабельных изделий. Предприятие имеет высокую рентабельность продаж (38,95 % за 2020 год), рентабельность активов (13,27 % в 2020 году) и имеет хорошие шансы для ведения дел за счет собственных средств.

7) Резервами улучшения финансовых результатов (увеличения прибыли) для ООО «ЗЗОСС» являются: увеличение выручки от реализации продукции и сокращение расходов по обычной деятельности.

В целях увеличения прибыли рекомендовано:

– выполнение токарных работ силами самого предприятия взамен их заказа у сторонних организаций, что по прогнозным оценкам позволит получить экономию себестоимости на 321 тыс. руб. в год или на 1 % и прирост прибыли на 1,56 %;

– в целях снижения расходов на водоснабжение рекомендовано бурение собственной скважины на воду для нужд производства и потребления, что по предварительным оценкам позволит снизить себестоимость продукции на 521 тыс. руб. или на 1,62 % и увеличить прибыль от продаж на 2,53 %;

– для увеличения объемов продаж рекомендовано участие в государственных тендерах, в частности, на изготовление фирменной символики для корпорации «Газпром», за счет чего ожидается увеличение выручки от реализации на 358 тыс. руб. или на 0,68 % и прибыли от продаж на 215 тыс. руб. или на 1,05 %.

Разработанные рекомендации по управлению финансовыми результатами будут способствовать увеличению прибыли и рентабельности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей».

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. – ред. от 12.05.2020.
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. – ред. от 01.09.2020.
- 3 Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99). – ред. от 27.11.2020.
- 4 Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). – ред. от 06.04.2015.
- 5 Артеменко, В.Г. Анализ финансовой отчетности: учебник / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова. – М.: Изд-во Омега-Л, 2015. – 270 с.
- 6 Балашов, В.Г. Технологии повышения финансового результата предприятий и корпораций. Практика и методы: учебное пособие / В.Г. Балашов, В.А. Ириков. – М.: ПРИОР, 2018. – 512 с.
- 7 Бланк, И.А. Управление прибылью: учебник / И.А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2012. – 768 с.
- 8 Бочаров, В.В. Корпоративные финансы: учебное пособие / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. – СПб.: Питер, 2016. – 544 с.
- 9 Буткова, О.В. Сущность и понятие финансовых результатов деятельности экономических субъектов / О.В. Буткова, Н.С. Гужвина, Е.А. Заходякина // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – № 7 (июль). – С. 175–181.
- 10 Бухгалтерский учет: учебник / под. ред. Ю.А. Бабаева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017. – 392 с.
- 11 Бухгалтерский учет: учебник / Я.В. Соколов. – М.: Проспект, 2014. – 537 с.
- 12 Василевская, Г.Н. Методы анализа финансовых результатов деятельности организации. – <https://www.informio.ru/publications/id4142/Metody-analiza-finansovyh-rezultatov-deyatelnosti-organizacii>.
- 13 Власенко, В.В. Факторный анализ прибыли корпорации / В.В. Власенко,

Л.М. Вотчель // В сборнике: Наука и инновации в современных условиях / сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. – 2017. – С. 48–51.

14 Гусева, Л.И. Анализ в управлении финансовым результатом предприятия / Л.И. Гусева, А.В. Порицкий // Управление инновационным развитием современного общества: материалы междунар. науч.-практ. конф. (Саратов, 10 окт. 2014 г.) / Ред-кол.: С.С. Чернов [и др.]. – Энгельс: Академия управления, 2016. – С. 152–153.

15 Ефимова, О.В. Финансово-экономические инструменты устойчивого развития экономических субъектов: учебник / коллектив авторов; под ред. О.В. Ефимовой. – М.: КНОРУС, 2019. – 178 с.

16 Зимакова, Л.А. Финансовый результат: исторический и методологический аспекты / Л.А. Зимакова, А.В. Шпаковская // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 3 (345). – С. 44–52.

17 Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 336 с.

18 Когденко, В.Г. Экономический анализ: учебник / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 392 с.

19 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. учебник / Н.П. Кондраков. – М.: Проспект, 2019. – 512 с.

20 Контроль прибыли в маркетинге. – [https://spravochnick.ru/marketing/marketingovuyu\\_kontrol/kontrol\\_pribyli\\_v\\_marketinge/](https://spravochnick.ru/marketing/marketingovuyu_kontrol/kontrol_pribyli_v_marketinge/).

21 Краснянская, И.А. Прибыль предприятия, ее формирование и пути увеличения / И.А. Краснянская // Актуальные вопросы экономических наук, 2019. – № 51. – С. 155–161.

22 Кулагина, Н.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н.А. Кулагина. – М.: «Юрайт», 2020. – 135 с.

23 Лисович, Г.М. Бухгалтерский финансовый учет в сельском хозяйстве: учебник / Г.М. Лисович. – М.: Вузовский учебник, 2015. – 288 с.

24 Мануйленко, В.В. Экономическая сущность, виды и функции прибыли хозяйствующего субъекта: современный аспект / В.В. Мануйленко, Т.А. Садовская // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2019. – № 33 (123). – С. 2–11.

25 Мараева, З.Л. Факторы, влияющие на финансовый результат деятельности организации / З.Л. Мараева, М.К. Афанесян // Экономика и бизнес. – 2019. – № 11–2 (57). – С. 82–84.

26 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КНОРУС, 2018. – 552 с.

27 Миляева, Л.Г. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Практикоориентированный подход: учебное пособие / Л.Г. Миляева. М.: КноРус, 2019. – 190 с.

28 Муратова, Л.И. Определение и содержательные признаки «Центра прибыли» / Л.И. Муратова, В.И. Хоружий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – № 35. – С. 11–20.

29 ООО «ЗЗО СС» – ИНН 7404050264 – Финансовый анализ. – <https://excheque.ru/org/ooo-zzo-ss-7404050264>.

30 Официальный сайт ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей». – <https://zzoss.ru/>.

31 Пласкова, Н.С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2013. – 704 с.

32 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 378 с.

33 Савчук, В.П. Управление прибылью и бюджетирование: учебник / В.П. Савчук. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2017. – 436 с.

34 Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное

пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 639 с.

35 Системы и методы внутреннего контроля прибыли. – [https://studopedia.su/15\\_147939\\_sistemi-i-metodi-vnutrennego-kontrolya-pribili.html](https://studopedia.su/15_147939_sistemi-i-metodi-vnutrennego-kontrolya-pribili.html).

36 Фадеева, В.В. Прибыль как конечный финансовый результат / В.В. Фадеева, Н.В. Ваняшкина // Новая наука: Современное состояние и пути развития, 2018. – № 4–1. – С. 271–273.

37 Фаткулин, А. Анализ отчета о финансовых результатах. – <https://wiseadvice-it.ru/o-kompanii/blog/articles/analiz-otcheta-o-finansovyh-rezultatah/>.

38 Филатова, Т.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 236 с.

39 Финансы предприятий: учебник / А.А. Володин, Н.Ф. Самсонов, Л.А. Бурмистрова. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 328 с.

40 Финансы предприятий: учебник для вузов / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; под ред. проф. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 447 с.

41 Фомина, Ю.В. Способы сокращения издержек и увеличения прибыли в российских компаниях / Ю.В. Фомина // Новая наука: От идеи к результату, 2019. – № 1–1. – С. 157–159.

42 Хайдукова, Д.А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа / Д.А. Хайдукова // Вопросы экономики и управления, 2018. – № 5. – С. 175–179.

43 Цанцаева, Э.Р. Роль анализа прибыли в системе управления финансовыми результатами предприятия / Э.Р. Цанцаева, И.Ж. Мусханов // Экономика и бизнес: теория и практика. Издательство ООО «Капитал» (Новосибирск), 2019. – № 9. – С. 217–220.

44 Чараева, М.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.В. Чараева. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 240 с.

45 Червонящая, С.В. Методы управления прибылью предприятия /

С.В. Червонящая // Научные исследования и разработки молодых ученых, 2018. – № 10. – С. 233–238.

46 Черний, А.А. Прибыль: от прошлого к настоящему / А.А. Черний, Н.Н. Батищева // Вопросы экономики и управления, 2016. – № 4 (1). – С. 44–47.

47 Чеховская, И.А. Факторы, влияющие на прибыльность и рентабельность коммерческих предприятий в условиях экономической нестабильности / И.А. Чеховская, К.Д. Иксанова // Известия Волгоградского государственного технического университета, 2017. – № 16 (195). – С. 29–32.

48 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.

49 Шеремет, А.Д. Финансовый анализ: учебно-методическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.А. Козельцева. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2020. – 200 с.

50 Экономика предприятия. Практикум: учебное пособие для вузов / С.П. Кирильчук [и др.]. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 517 с.

51 Юров, В.Ф. Прибыль в рыночной экономике: Вопросы теории и практики: учебное пособие / В.В. Юров. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 144 с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

**Бухгалтерский баланс**

на 31 декабря 20 20 г.

Организация	<b>ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей»</b>	по ОКПО	82951185
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	7404050264
Вид экономической деятельности	<b>Производство изделий народных художественных промыслов</b>	по ОКВЭД	32.99.8
Организационно-правовая форма/форма собственности	<b>общество с ограниченной ответственностью/частная, российская</b>	по ОКОПФ/ОКФС	12165 16
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384 (385)
Местонахождение (адрес)	<u>456205, Челябинская область, г. Златоуст, ул. 5-я Нижнее-Вокзальная, д. 16, кааб. 305</u>		

Наименование показателя	Код	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5
<b>АКТИВ</b>				
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	1150	7074	3036	3886
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы (включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы)	1170	25	31	37
Запасы	1210	41 171	32 916	21 215
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3043	3616	1258
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	1230	94 312	82 542	71 033
<b>БАЛАНС</b>	1600	145 626	122 141	97 429
<b>ПАССИВ</b>				
Капитал и резервы (Целевые средства, Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды)	1300	126 787	107 467	89 189
Долгосрочные заемные средства	1410			
Другие долгосрочные обязательства	1450			
Краткосрочные заемные средства	1510	2450	5010	10
Кредиторская задолженность	1520	16 389	9664	8230
Другие краткосрочные обязательства	1550			
<b>БАЛАНС</b>	1700	145 626	122 141	97 429

Руководитель \_\_\_\_\_ Главный бухгалтер \_\_\_\_\_  
 (подпись) (расшифровка подписи) (подпись) (расшифровка подписи)  
 " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.



## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Отчет о финансовых результатах

за \_\_\_\_\_ год 20 19 г.

	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД	Коды	
ООО «Златоустовский завод оружейных специализированных сталей»			0710002	
Организация _____		по ОКПО	31	12
Идентификационный номер налогоплательщика _____		ИНН	2019	
Вид экономической деятельности _____	Производство изделий народных художественных промыслов	по ОКВЭД	82951185	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____		по ОКОПФ/ОКФС	7451287542	
Общество с ограниченной ответственность / частная, российская		по ОКЕИ	32.99.8	
Единица измерения: тыс. руб.			12165	16
			384 (385)	

Наименование показателя	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Выручка (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)	2110	46 330	36 310
Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)	2120	( 28 099	( 30 507
Проценты к уплате	2330		
Прочие доходы	2340	3808	3431
Прочие расходы	2350	( 3529	( 3019
Налоги на прибыль (доходы) (включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов)	2410	( 458	( 347
Чистая прибыль (убыток)	2400	18 052	5868

Руководитель \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)      Главный бухгалтер \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)  
 " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

