

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая теория, региональная экономика, государственное и муниципальное управление»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор

_____ / В.С. Антонюк /

« ____ » _____ 2019 г.

Анализ формирования и использования финансового результата фирмы
(ООО «Торговый дом «Уралресурс»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01. 2019. 664.ВКР

Руководитель, к.э.н., доцент каф. ЭТГМУ

_____ / Л.Б. Кабытова /

« ____ » _____ 2019 г.

Автор

студент группы ЗЭУ – 519

_____ / А.В. Галкина /

« ____ » _____ 2019 г.

Нормоконтролер, к.э.н., доцент каф. ЭТГМУ

_____ / Е.М. Колмакова /

« ____ » _____ 2019 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ФИРМЫ	
1.1 Сущность и принципы формирования финансового результата фирмы.....	8
1.2 Система управления финансовыми результатами фирмы.....	19
1.3 Методика анализа финансового результата фирмы.....	28
2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В ООО «ТД УРАЛРЕСУРС»	
2.1 Анализ структуры и динамики доходов и расходов ООО «ТД Уралресурс».....	37
2.2 Оценка системы управления финансовым результатом в ООО «ТД Уралресурс».....	41
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ООО «ТД УРАЛРЕСУРС»	
3.1 Основные направления повышения финансового результата фирмы.....	47
3.2 Франчайзинг как условие обеспечения увеличения финансового результата.....	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	64
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	64
ПРИЛОЖЕНИЕ А – Бухгалтерский баланс ООО «ТД Уралресурс».....	66
ПРИЛОЖЕНИЕ Б – Отчет о финансовых результатах.....	69

ВВЕДЕНИЕ

Эффективная деятельность любого предприятия во многом зависит от правильного и рационального управления предприятием. Принятие значимых управленческих решений должно базироваться на данных экономического анализа о финансовых результатах предприятия.

Для принятия любого управленческого решения следует рассмотреть обеспеченность предприятия финансовыми ресурсами, быстро реализуемыми возможностями предприятия, а кроме того рациональность и эффективность размещения и использования экономических ресурсов, а также платежеспособность предприятия.

Актуальность темы данной работы заключается в том, что в условиях современной экономики, важно эффективно управлять деятельностью предприятия на основании данных экономического анализа финансового состояния предприятия, рассчитанных с помощью бухгалтерской, финансовой отчетности, которая характеризует основные итоги финансово-хозяйственной деятельности предприятия за определенной период.

Анализ и оценка финансовых результатов предприятия необходима, прежде всего, для дальнейшей эффективной финансово-хозяйственной деятельности и увеличению финансовых результатов предприятия.

Помимо актуальности выпускной квалификационной работы, следует отметить степень изученности темы анализа финансовых результатов предприятия. С точки зрения теоретических и методологических аспектов – тема анализа и оценки финансовых результатов раскрыта достаточно обширно.

С практической точки зрения можно наблюдать недостаточную освещенность темы выпускной квалификационной работы в части практических рекомендаций по улучшению финансовых результатов предприятия.

Таким образом, можно отметить научную новизну данной работы, которая заключается в изыскании предложений и рекомендаций по улучшению финансовых результатов конкретного предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы –разработать рекомендации по увеличению финансового результата компании.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд поставленных задач:

– изучить теоретические аспекты анализа финансовых результатов предприятия;

– раскрыть этапы проведения анализа финансовых результатов предприятия;

– провести анализ структуры и динамики доходов и расходов предприятия ООО «ГД Уралресурс»;

– дать оценку системы управления финансовым результатом в ООО «ГД Уралресурс»;

– определить основные направления повышения финансового результата фирмы.

Объектом исследования является ООО «ГД Уралресурс».

Предметом исследования является управление финансовыми результатами деятельности организации.

Информационную базу исследования составляет бухгалтерская (финансовая) отчетность компании.

В ходе проведение анализа используются методы: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, анализ относительных показателей (коэффициентов), факторный анализ.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ФИРМЫ.

1.1 Сущность и принципы формирования финансового результата фирмы.

Термин «финансовые результаты» как и многие понятия в финансовой науке не имеет однозначного определения. Авторы дают различные трактовки данного понятия в зависимости от подхода: финансового или управленческого бухгалтерского учета, финансового подхода.

В современном экономическом словаре под редакцией Райзберга Б.А., Лозовского Л.Ш. и Стародубцевой Е.Б. дается следующее определение:

Результат финансовый - итог хозяйственной деятельности компании и ее подразделений, выраженные в виде финансовых показателей, таких, как прибыль (убытки), изменение стоимости собственного капитала, дебиторская и кредиторская задолженность, доход [13, С.42].

Под финансовыми результатами подразумевается описание размещения средств предприятия и их кинетика в воспроизводственном процессе, что отображает умение компании к развитию в долгосрочном периоде.

Согласно предложениям Э.А. Маркарьяна, под финансовой деятельностью подразумевается концепция показателей, отражающих способность ликвидировать долговые обязательства предприятия. Финансовая деятельность предприятия – это результат взаимодействия компонентов системы его финансовых взаимоотношений [10, с.302].

Согласно суждениям А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина, под финансовыми результатами предприятия понимается оценка состава и размещения средств, структуры их источников, быстроты оборота капитала, способности компании вовремя погашать свои обязательства [18, с.251].

Ковалев В.В. полагает, что базой рассмотрения финансовых результатов предприятия считается финансовые возможности предприятия и его регулярно

происходящие перемены с течением времени. При этом, экономический потенциал, предполагает способность предприятия по достижению установленных перед ним целей, используя при этом, имеющиеся в его директиве совокупность материальных, трудовых и финансовых ресурсов [15, с.184].

Финансовое состояние, как правило, обуславливается достигнутым за отчетный период финансовыми результатами, которые отображены в отчете о финансовых результатах, а также описывается отдельными статьями баланса, в том числе соотношениями между ними.

С точки зрения краткосрочной перспективы при оценке финансовых результатов предприятия имеют в виду ликвидность и состоятельность предприятия, а с точки зрения долгосрочного плана – его финансовую устойчивость.

Таким образом, Л.Т. Гиляровская под анализом финансовых результатов предприятия подразумевает часть финансового анализа, которая характеризуется наличием показателей, представленных в бухгалтерском балансе на конкретную дату в виде остатков по соответствующим счетам или их комплексу.

Характеристика финансовых результатов предприятия в обобщенном виде показана преобразованиями с точки зрения размещения средств и источников их покрытия за рассматриваемый период.

Балабанов И.Т. под финансовыми результатами предприятия понимает его платежеспособность и кредитоспособность, то есть экономическую конкурентоспособность, применение капитала и экономических ресурсов, выполнение по отношению к государству и другим хозяйствующим субъектам обязательств [3, с.165].

Бандурин А.В. под финансовым результатом подразумевает прибыль или убыток полученные фирмой в процессе хозяйственной деятельности [8].

Ткачук М.И. и Киреева Е.Ф. считают, что конечный итог многосторонней деятельности каждого хозяйствующего субъекта – это его финансовый результат: прибыль или убыток [13, с.169].

В финансовой литературе можно встретить следующее определение: «Финансовые результаты – это выраженные в денежной форме экономические итоги хозяйственной деятельности коммерческих организаций всех форм собственности в целом и в разрезе подразделений» [17].

По мнению Манько С., конечный финансовый результат - это прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка [10, с.204].

В целях данного проекта целесообразнее использовать следующее определение:

Финансовый результат – это итог хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выраженный в виде финансовых показателей.

На сегодняшний момент существует большое количество финансовых показателей, которые можно воспринять как финансовый результат деятельности организации. Наиболее популярны из них: прибыль (бухгалтерская и экономическая), свободный денежный поток, EPS и P/E для акционерных компаний.

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия – это разность между доходами и расходами. Согласно ПБУ 9/99 доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [4]. Согласно ПБУ 10/99 расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [5]. Финансовый результат предприятия выражается в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете 99 «Прибыли и убытки»

и отражаемого в бухгалтерской отчетности.

С точки зрения налогового учета прибылью признается:

а) для российских организаций - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ;

б) для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, - полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов, которые определяются в соответствии с главой 25 НК РФ;

в) для иных иностранных организаций - доходы, полученные от источников в Российской Федерации. Доходы указанных налогоплательщиков определяются в соответствии со статьей 309 Налогового кодекса [2].

Бухгалтерская прибыль пересчитывается в связи с корректировками прибыли от реализации основных фондов и иного имущества (за исключением опционных и фьючерсных контрактов, ценных бумаг). Для целей налогообложения учитывается разница (превышения) между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью фондов с учетом их переоценки, увеличенной на индекс инфляции, исчисленной в соответствии с требованиями Правительства РФ. Пересчету на суммы превышения установленных лимитов подлежат до 10 видов затрат: затраты на командировки; компенсации за использование личных легковых автомобилей для служебных поездок; представительские расходы (сверх установленных законодательством сумм) и др. В результате величины показателей прибыли или убытка, рассчитанные в целях бухгалтерского и налогового учета, не эквивалентны.

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

а) маржинальная прибыль – разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами;

б) брутто-прибыль – включает финансовые результаты от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы (до выплаты процентов и налогов);

в) прибыль до налогообложения – это результат после выплаты процентов по кредитам;

д) чистая прибыль – это та сумма прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений. [16, с.18-19]

Экономисты, в отличие от бухгалтеров, используют термин «прибыль» для обозначения разности между доходом организации и всеми ее издержками, включая как явные, так и неявные. Для того чтобы отделить такое понимание термина от других толкований, многие авторы называют эту разность чистой экономической прибылью. Сущность экономической прибыли будет определено далее.

В первую очередь, необходимо раскрыть понятие бухгалтерской прибыли, как традиционного показателя финансовых результатов. Прибыль отражает положительный финансовый результат. Она создается на всех стадиях воспроизводственного цикла, но свою специфическую форму получает на стадии реализации.

Прибыль как результат финансовой деятельности выполняет определенные функции. Прибыль отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования. Прибыль является не только финансовым результатом, но и элементом финансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет воспроизводственную, стимулирующую и распределительную функции. [19, с.270-271]

Определение бухгалтерской прибыли традиционно базируется на двух основных концепциях: концепция поддержания благосостояния или сохранения капитала, концепция эффективности или наращивания капитала.

Согласно первой концепции, финансовый результат (прибыль) есть прирост

в течение отчетного периода собственного капитала (средств, вложенных собственниками) предприятия и является результатом улучшения благосостояния компании.

Данную концепцию иногда также называют концепцией прибыли, основанной на изменениях в активах и пассивах (статическая модель баланса, где в активе представлены средства, а в пассиве – источники). Это связано тем, что при таком подходе выручка или иные доходы могут быть признаны только вследствие увеличения какого-либо актива, или уменьшения какого-либо обязательства, и соответственно, расход не может быть признан, если он не вызван уменьшением актива или увеличением обязательства. Другими словами, прибыль представляет собой увеличение экономических ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, а убыток – их уменьшением.

Согласно второй концепции, прибыль есть разница между доходами и расходами предприятия, и мерило эффективности деятельности предприятия и его руководства. Прибыль согласно данной концепции, является результатом корректного разнесения выручки и расходов по соответствующим отчетным периодам, а большинство неденежных активов и пассивов являются результатом такого разнесения. [18, с.64]

Прибыль в западной практике оценивается целым набором показателей. В общем случае принято различать прибыль до вычета амортизации, прибыль до уплаты налогов и процентов.

Отечественной практике известно понятие «налогооблагаемая прибыль». В принципе она почти не отличается от зарубежных аналогов, если не считать различий в стандартах бухгалтерского учета. Показатели прибыли представлены в таблице 1.

Особое значение уделяется операционной прибыли, прежде всего, потому, что она меньше всего подвержена бухгалтерским корректировкам. Это доход от основной деятельности компании, а потому раскрывает общий потенциал бизнеса.

Таблица 1 – Показатели прибыли

Акроним	Полное наименование	Перевод
GP	Gross Profit	Валовая прибыль
OP	Operating Profit	Операционная прибыль
OIBDA	Operating Income before Depreciation and Amortization	Операционная прибыль перед вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов
OI	Operating Income	Операционная прибыль
NOI	Net Operating Income	Чистая операционная прибыль (синоним NOPAT)
NOPAT	Net Operating Profit after Tax	Чистая операционная прибыль после уплаты налогов
NOPLAT	Net Operating Profit Less Adjusted Taxes	Чистая операционная прибыль за вычетом скорректированных налогов
ATOI	After Tax Operating Income	Посленалоговая операционная прибыль
EBITDA	Earnings before Income, Tax, Depreciation and Amortization	Прибыль до уплаты процентов, налогов, вычета амортизации основных средств и нематериальных активов
EBIT	Earnings before Income and Tax	Прибыль до уплаты процентов и налогов
EBIT adj	Adjusted EBIT	Скорректированная прибыль до уплаты процентов и налогов
EBIAT	Earnings before Interest After Tax	Прибыль перед уплатой процентов, но после уплаты налогов
Normalized EBITDA	Normalized Earnings before Income, Tax, Depreciation and Amortization	Нормализованная прибыль перед начислением амортизации основных средств и нематериальных активов, уплатой процентов и налогов
EBITDAR	Earnings before Income, Tax, Depreciation and Amortization and Rent/Lease Payments	Прибыль перед начислением амортизации основных средств и нематериальных активов, уплатой процентов и налогов и за вычетом расходов по аренде и лизингу
NI	Net Income	Чистая прибыль

Операционная прибыль до вычета амортизации и налогов позволяет оценить способность компании осуществлять расходы, финансировать капитальные расходы и финансовые инвестиции, возможность обслуживать проценты по вновь взятым займам и кредитам. Амортизационные расходы вычитается, потому что они не связаны с расходом денежных средств и, следовательно, занижают действительный потенциал компании в глазах инвестора или аналитика. По этим причинам показатель OIBDA нашел широкое распространение у инвесторов, аналитиков, рейтинговых агентств, которые

предпочитают использовать его в качестве основы своих заключений о финансовой результативности и возможностях компаний, даже, несмотря на то, что он не предусматривается в стандартах финансовой отчетности. Недостатком OIBDA является то, что, игнорируя амортизацию, он не учитывает необходимость замены капитального оборудования. Поэтому при анализе отчетности его используют не как основной, а как вспомогательный показатель, сопоставляя с чистой и операционной прибылью.

Скорректированный OIBIT или EBIT – это исходный показатель, подвергнувшийся дополнительным изменениям. Чаще всего корректировки предполагают добавление расходов по амортизации гудвилла (поскольку они не связаны с действительным расходованием средств), вычетом процентных доходов, если они учитывались. Корректировки проводятся для того, чтобы получить более точную с экономической точки зрения величину прибыли, очищенную от произвольных бухгалтерских наслоений. [18]

В последнее время большой популярностью пользуется показатель экономической прибыли, который способен отражать прирост стоимости компании, а также вклад отдельных подразделений в ее развитие.

Под экономической прибылью понимается прирост экономической стоимости предприятия. При этом понятие «экономическая прибыль» в последние годы в западной практике в условиях развития рынков ценных бумаг значительно трансформировалась по сравнению с первой половиной XX столетия. Существует немало разночтений в определении того, как же рассчитывать такую экономическую стоимость. [8, с.65]

Добавленная стоимость определяется как разница между полученной от продажи товаров и услуг выручкой и стоимостью потребленных в производственном процессе сырья и материалов, услуг. То есть это разница в стоимости входа и выхода.

$$\text{Value Added} = \text{Revenue} - \text{Cost of Bought-in Goods and Services}$$

Bought-in означает «закупленные на стороне». Затраты которые

добавляются внутри организации увеличивают добавленную стоимость.

Часть добавленной стоимости, которая остается после осуществления всех указанных расходов, принято называть нераспределенной добавленной стоимостью (Retained Value Added). Этот показатель заслуживает особого внимания. Нераспределенная добавленная стоимость может быть отрицательной, в том случае, когда ее недостаточно для покрытия всех необходимых расходов. В некоторых периодах это может быть закономерным, например, при осуществлении массивных капиталовложений. Отрицательная величина возможна за счет потребления добавленной стоимости прошлых периодов или за счет привлечения кредитных ресурсов.

Экономическая добавленная стоимость – это часть бухгалтерской добавленной стоимости. Экономическая добавленная стоимость рассматривается как разница между выручкой и всеми затратами организации, учитывая при этом стоимость капитала (собственного и заемного). Таким образом, экономическая добавленная стоимость оказывается меньше прибыли (и соответственно больше убытков) на величину платы за капитал (Capital Charge).

$$\text{Economic Value Added} = \text{Profit} - \text{Capital Charge}$$

С точки зрения оценки эффективности, показатель экономической прибыли дает полное по сравнению с показателем бухгалтерской прибыли представление об эффективности использования предприятием имеющихся активов, в силу того, что сравнивает финансовый результат, полученный конкретным предприятием, с результатом, который обеспечит ему реальное, а не только номинальное сохранение вложенных средств. В связи с этим именно показатель экономической прибыли видится более емким и полезным при принятии решения инвестором о своих действиях в отношении ценных бумаг компании. [11, с.66]

Еще один показатель финансовых результатов организации, который набирает все большую популярность, как в западной, так и в отечественной

практике, это показатель свободного денежного потока (FCF – Free Cash Flow. Свободный денежный поток рассчитывается очень просто: из денежного потока от операционной деятельности требуется вычесть капитальные расходы CapEx (приобретение зданий, сооружений и оборудования). Таким образом, получается величина денежного потока после оплаты счетов поставщиков, организаций энергоснабжения, выплат зарплаты и т.п. Капитальные расходы капитализируются, следовательно, они не включаются в раздел операционных денежных потоков, их величину можно найти в разделе денежных потоков от инвестиционной деятельности. Поскольку операционные показатели считаются наилучшим измерителем потенциала предприятия, денежному потоку от операционной деятельности отводится особое место в финансовом анализе. А чтобы на его основе определить экономический денежный поток, требуется учесть необходимость обновления капитала. Свободный денежный поток характеризует денежные средства, которые подлежат произвольному использованию. Использование этих средств носит во многом волюнтаристский характер, а поэтому на них обычно в первую очередь претендуют акционеры, которые рассматривают свободный денежный поток как потенциальный источник дивидендов (реинвестирование в операционную деятельность учтено в CapEx).

Значение свободного денежного потока велико потому, что его в последние годы все чаще стали использовать в экономических расчетах и при оценке стоимости ценных бумаг и бизнеса, что получило название «free-cash-flow» techniques. [11]

Однако при использовании только показателя свободного денежного потока невозможно полноценно отразить рост стоимости компании, что является главной задачей управления предприятием и в особенности публичной компанией. Он не учитывает цену привлечения капитала. Также невозможно с помощью него оценить вклад отдельного подразделения в общем финансовом результате.

В случае если компания является публичной, то финансовыми результатами можно считать также такие показатели как EPS. Прибыль на акцию (Earning Per

Share – EPS) является одним из широко применяемых на фондовом рынке аналитических показателей. Его значение определяется тем, что на его основе возможны прогнозирование уровня доходности акций, их курсовой стоимости, оценка эффективности управления акционерным обществом и его дивидендной политики.

Аналитическая ценность показателя прибыли на акцию состоит в том, что он является обобщающим, концентрирует эффект влияния множества факторов и условий, сопровождающих принятие инвестиционных решений и оценку кредитоспособности компаний. Более того, информация о прибыли на акцию отражает не только отношения по поводу распределения прибыли АО, фактически сложившиеся в прошлом, например, в отчетном периоде, но и служит основанием для прогноза будущих доходов акционеров. С этой целью АО рассчитывает два варианта показателя прибыли на одну акцию – по базовой и «разводненной» прибыли, основываясь на отчетных и прогнозных данных соответственно. В конечном счете, информация о прибыли на акцию способствует решению важных задач – прогнозу будущих финансовых результатов и денежных потоков компании (в частности, размера и возможности выплаты дивидендов), а также оценке тенденций изменения курсовой стоимости ее акций. [8, с.58]

Таким образом, для инвестора показатель прибыли на акцию будет играть важную роль при принятии решения. Как следствие, для менеджеры акционерных обществ, заинтересованы в повышении данного показателя, поэтому он будет своего рода итогом их деятельности.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что финансовые результаты компании – это совокупность финансовых показателей, при этом количество данных показателей велико, что и создает трудность их системного рассмотрения. Более того, некоторые показатели базируются на различных методологических предпосылках, при их расчете используются различные набор допущений.

При определении финансовых результатов как публичной, так и

непубличной компании могут быть использованы различные показатели. Каждая организация вправе сама выбирать тот набор показателей, которые объективно будут отражать ее финансовые результаты.

1.2 Система управления финансовыми результатами фирмы

Процесс управления финансовыми результатами включает в себя ряд этапов. Первый и наиболее важный этап, с которого начинается управление – это планирование. Но здесь возникает ряд проблем, а именно: какие показатели планировать и каким образом это делать. Современные исследования в области управления финансами предприятия свидетельствуют о важности построения финансовой структуры организации и финансового планирования на основе центров ответственности.

Управление по центрам ответственности является одной из подсистем, обеспечивающих внутрифирменное управление. В рамках такой подсистемы можно оценить вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности предприятия, децентрализовать управление затратами, а также следить за формированием этих затрат на всех уровнях управления, что в целом существенно повышает экономическую эффективность хозяйствования.

В то же время выделение центров финансовой ответственности продиктовано необходимостью регулирования затрат и конечных финансовых результатов на основе оценочных показателей, ответственность за которые несут руководители структурных подразделений предприятия. [15, с.26]

Каждое подразделение компании вносит свой вклад в конечный финансовый результат компании (в виде привлечения дохода или осуществления расходов) и должно нести ответственность за свои действия: осуществлять планирование, отчитываться по результатам. Преимущества перехода к управлению по ЦФО очевидны. Разделяя ответственность между

подразделениями, можно определить, кто и за что на предприятии реально отвечает, получить возможность оценить результаты и оперативно скоординировать действия подразделений, создать грамотную систему мотивации сотрудников для выполнения поставленных задач. Внимание руководителя подразделения концентрируется на показателях работы вверенного ему центра, повышается оперативность и обоснованность принятия управленческих решений. У высшего руководства, наоборот, высвобождается время для выполнения стратегических задач. [7]

Цель системы управления по ЦФО состоит в повышении эффективности управления подразделениями предприятия на основе обобщения данных о затратах и результатах деятельности каждого центра ответственности с тем, чтобы возникающие отклонения можно было отнести на конкретного руководителя.

Главный принцип управления по ЦФО – центр ответственности отвечает только за те затраты и (или) выручку, а в более широком смысле только за те показатели, на которые должны и могут влиять его руководители в течение определенного периода.

Понятно, что формирование ЦФО – достаточно сложная задача для любого предприятия. От того, насколько грамотно произведена работа по выделению ЦФО, зависят последующие результаты управления предприятием. Но в любом случае совокупность всех ЦФО представляет собой финансовую структуру.

Необходимо отметить, что финансовая структура предприятия – это иерархическая система ЦФО (за доходы и расходы, только за расходы, за определенные финансовые показатели и т.п.), распределенных между структурными подразделениями предприятия, выступающих в качестве объектов управленческого учета.

В таблице 2 представлен определенный порядок разработки эффективной системы управления по ЦФО. Разработанный алгоритм включает в себя 9 этапов, позволяющих последовательно сформировать центры финансовой

ответственности, определить сферу их полномочий и в результате добиться эффективного функционирования данной системы на предприятии.

Таблица 2 – Система управления по ЦФО [15, с.27-28]

1. Определение основных направлений хозяйственной деятельности, типа организационной структуры предприятия.
2. Изучение производственной деятельности предприятия, выделение центров технологической ответственности.
3. Распределение основных направлений хозяйственной деятельности по структурным подразделениям, определение структурных подразделений, не занимающихся бизнесом.
4. Анализ подконтрольности затрат, выручки, прибыли, инвестиций по структурным подразделениям, определение контролируемых статей.
5. Выделение ЦФО и определение их статуса.
6. Определение регламента взаимодействия по горизонтали (между ЦФО), а также по вертикали (между верхним звеном и отдельными ЦФО).
7. Создание перечня планов и отчетов, составляемых каждым ЦФО.
8. Определение показателей оценки эффективности работы ЦФО.
9. Разработка внутренних положений, регламентирующих права и обязанности ЦФО.

На основе анализа публикаций зарубежных и отечественных ученых была проведена классификация ЦФО по определенным признакам и с разбивкой на виды, которая представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Классификация центров финансовой ответственности предприятия

Классификационные признаки	Виды центров ответственности
Целеполагание внутрифирменного управления	Оперативные Стратегические
Уровень управления	Предприятие Отделы и службы предприятия Отдельные виды производства Цех Производственный участок Бригада
Объем полномочий и обязанностей	Центры затрат Центры дохода Центры прибыли Центры инвестиций Центры управления и контроля
Задачи и функции центра	Основные Вспомогательные
Степень совпадения с местом возникновения затрат	Совпадающие Не совпадающие
Место в иерархии центров ответственности	Горизонтальные одновидовые Горизонтальные многовидовые Пирамидальные
Отношение к внутреннему хозяйственному	Аналитические

Наиболее распространенным в публикациях является выделение ЦФО исходя из объема полномочий и ответственности. [15, с.27]

Центр прибыли – центр ответственности, руководитель которого отвечает за доходы и расходы, и, следовательно, за результат деятельности данного подразделения.

Центр доходов – центр ответственности, руководство которого подотчетно только за получение доходов, т.е. имеет возможность контролировать и оказывать воздействие на цены и объем деятельности.

Центр затрат – центр ответственности, руководитель которого может контролировать только затраты. То есть это объекты управления, для которых целесообразно аккумулировать затраты.

Центр инвестиций – центр ответственности, осуществляющий хозяйственную деятельность и несущий затраты при реализации инвестиционных проектов предприятия; руководство подотчетно за затраты, доходы и инвестиции.

Центр контроля и управления – это сфера или участок деятельности, несущие ответственность за конкретные виды работ и их результаты. Эти центры часто имеют лишь затраты, которые трудно соизмерять с контролируемыми ими результатами.

Структура центров ответственности предусматривает их разделение по уровням управления (центр ответственности первого уровня, второго уровня и т. д.) в зависимости от их подчиненности, целей и задач планирования и контроля.

Для получения комплексной оценки деятельности центров ответственности вводятся контрольные показатели производственно-хозяйственной деятельности. Эффективность работы центров ответственности определяется сравнением плановых и фактических показателей. На основе сравнения данных по контрольным показателям руководитель центра ответственности оперативно принимает меры по достижению контрольных показателей, повышению эффективности деятельности центра ответственности. [11]

Таким образом, после построения финансовой структуры можно приступать к самому процессу управления финансовыми результатами. Можно выделить следующие этапы управления финансовыми результатами на основе организации ЦФО:

а) исследование особенностей функционирования отдельных структурных подразделений с позиций их влияния на отдельные аспекты формирования и использования финансовых результатов;

б) определение основных типов центров ответственности в разрезе структурных подразделений предприятия;

в) формирование системы прав, обязанностей и меры ответственности руководителей структурных подразделений, определенных как центры ответственности;

д) разработка системы показателей финансовых результатов для каждого центра ответственности;

е) планирование финансовых показателей в системе бюджетирования (их непосредственный расчет);

ж) разработка и доведение центрам ответственности плановых (нормативных) заданий в форме текущих или капитальных бюджетов;

и) обеспечение контроля за выполнением установленных заданий центрами ответственности путем получения соответствующей информации (отчетов), ее анализа и установления причин отклонений.

Первые три этапа непосредственно связаны с построением финансовой структуры предприятия и основ системы бюджетирования, четвертый и пятый с планированием финансовых результатов, шестой этап связан с процессом реализации запланированных показателей, а последний этап – это контроль и мониторинг.

Наибольшую трудность в рамках управления финансовыми результатами составляют четвертый и пятый этапы. На сегодняшний день существует большое количество показателей, которые могут быть использованы как финансовый

результат деятельности организации.

Главной целью анализа финансовых результатов организации является приобретение самых информативных, основных характеристик, дающих больше всего доходчивую картину финансового состояния и финансовых результатов финансово-хозяйственной деятельности организации за тот либо другой период.

Главной целью анализа финансовых результатов является:

- объективная оценка финансового состояния, финансовых результатов, эффективности и деловой активности предприятия;
- выявление факторов и причин анализа финансовой деятельности и полученных результатов;
- подготовка и подтверждение административных заключений в доли экономической работы компании;
- выявление и мобилизация резервов улучшения финансового состояния и финансовых результатов, увеличения эффективности всей хозяйственной деятельности [7, с.181].

Из поставленных целей вытекают следующие задачи анализа финансовых результатов предприятия, а именно:

- обзор бухгалтерской финансовой отчетности;
- характеристика имущества предприятия: анализ структуры и динамики всех активов предприятия: внеоборотных и оборотных;
- анализ финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидации баланса;
- вычисления показателей оборачиваемости активов, собственного капитала;
- характеристика взаимодействия источников средств заемных и собственных;
- оценка и анализ прибыльности и рентабельности;
- пути улучшения финансового состояния предприятия;
- использование результатов анализа финансовой деятельности

предприятия в планировании и прогнозировании основных параметров деятельности предприятия [2, с.187].

Из выше перечисленных задач вытекают конкретные цели анализа финансовых результатов организации с учетом организационных, технических и методических возможностей его проведения.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что главной задачей анализа финансовых результатов организации – охарактеризовать финансовое состояние организации и динамику ее изменения, обнаружить причины ее улучшения либо ухудшения, выявить рекомендации по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Для эффективного управления предприятием и принятия правильных управленческих решений, необходимо знать этапы проведения анализа финансовых результатов предприятия.

Этапы проведения анализа финансовых результатов предприятия представим на рисунке 1.

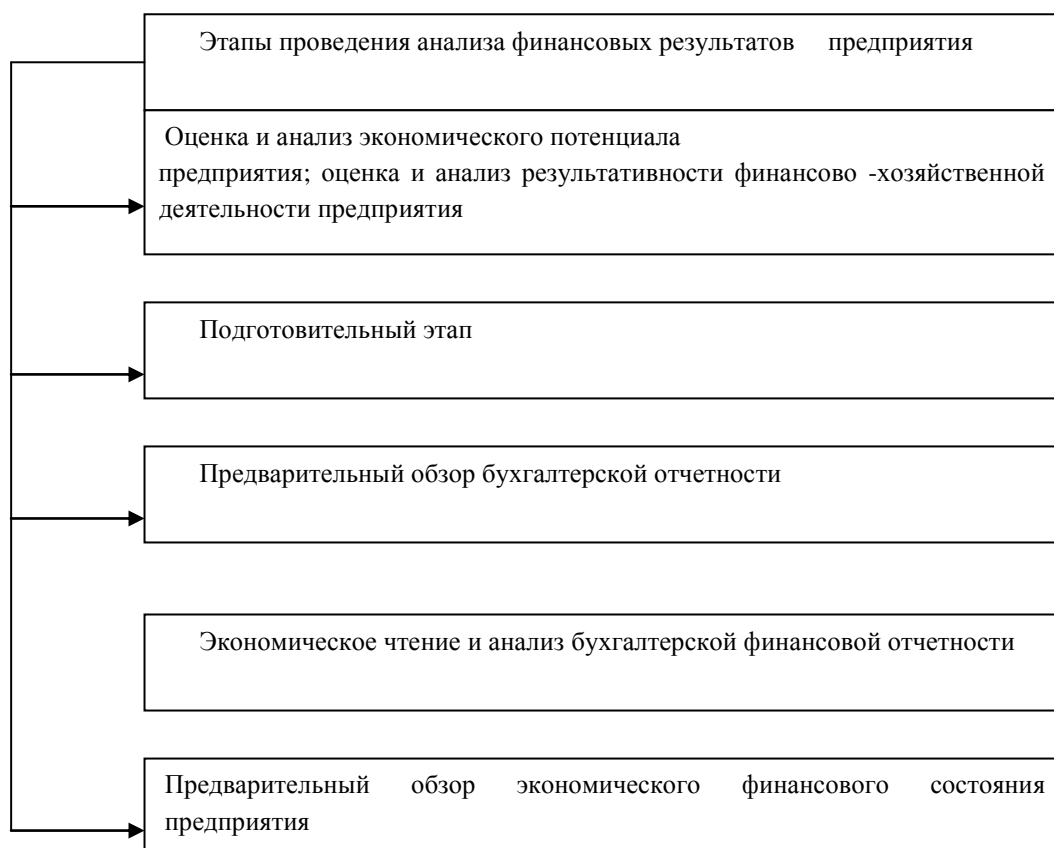


Рисунок 1 – Этапы проведения анализа финансовых результатов предприятия

Первым этапом проведения анализа финансового состояния организации можно считать экспресс-анализ, на котором происходит сбор необходимой информации для проведения анализа денежного состояния организации, а еще знакомство с аудиторским заключением анализируемого предприятия.

Цель экспресс-анализа – получение простой, наглядной и оперативной оценки финансового состояния и динамики развития предприятия. При проведении экспресс-анализа очередность процедур следующая:

- просмотр отчета по формальным признакам;
- знакомство с заключением аудитора, с учетной политикой предприятия;
- выявление неблагоприятных статей в финансовой отчетности;
- общая оценка имущественного и финансового состояния;
- вывод по результатам экспресс-анализа [5, с.236].

На подготовительном этапе происходит принятие решение о целесообразности анализа финансовой отчетности. На данном этапе проводится техническая проверка готовности (проверка наличия подписей, форм отчетности, счетные процедуры).

На предварительном этапе проводится обработка данных (составление аналитических таблиц и форм отчетности), а также происходит знакомство с пояснительной запиской.

На этапе анализа бухгалтерской финансовой отчетности проводится общая оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности:

- оценка имущественного и финансового состояния предприятия;
- оценка динамичности с помощью финансовых коэффициентов.

На этапе предварительного обзора экономического и финансового состояния предприятия составляется характеристика всеобщей тенденции финансово-хозяйственной деятельности.

На этапе оценки и анализа предприятия проводится оценка имущественного состояния предприятия: построение аналитического баланса, вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерского баланса. Также на этом этапе проводится анализ сдвигов в имуществе, оценка денежного положения – анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

На этапе оценки и анализа результативности финансово-хозяйственной деятельности предприятия проводится оценка производственной деятельности: анализ деловой активной деятельности организации, анализ рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия и анализ положения на рынке ценных бумаг.

Подводя итоги всему вышесказанному, можно сделать ряд выводов, а именно выявить ряд проблем управления финансовыми результатами деятельности организации:

а) управление финансовыми результатами требует дополнительных инструментов управления, а именно: бюджетирование и посторенние финансовой структуры, что сопряжено с дополнительными издержками и соответствующей квалификации персонала;

б) отсутствие системы бюджетирования на большинстве отечественных предприятий затрудняет процесс управления финансовыми результатами, более того, в результате все показатели рассчитываются по данным бухгалтерского учета, т.е. информация, необходимая для управления, запаздывает и не отражает реального положения дел в организации;

в) отсутствие в литературе конкретных методов и методик по управлению финансовыми результатами;

д) наличие различных подходов и большое количество показателей финансовых результатов говорит о том, что существует проблема выбора показателей, на которых строилось бы эффективное управление финансовыми результатами;

е) все показатели финансовых результатов не лишены недостатков,

соответственно возникает проблема устранения данных недостатков путем их комбинирования или других способов;

ж) не существует интегрированного подхода, который бы дал возможность эффективно управлять финансовыми результатами на всех уровнях управления;

и) отсутствие системного подхода к показателям финансовых результатов, в основном, предлагаются разрозненные показатели, которые не могут эффективно отражать итог деятельности организации;

к) в отечественной практике преобладают методы управления на основе традиционных показателей прибыли и рентабельности, при этом ставятся цели максимизации прибыли, а не стоимости;

л) отсутствие тщательного планирования финансовых результатов на отечественных предприятиях приводит к отсутствию оперативной, промежуточной информации, что приводит к негибкости процесса управления предприятием в целом;

м) существуют крайности в управлении, которые встречаются в литературе, посвященной процессу управлению финансовыми результатами: либо ориентация на стоимость с отрицанием традиционных финансовых показателей, либо ориентация на прибыль с отсутствием ориентации на максимизацию стоимости. В первом случае происходит отрицание основополагающих показателей, которые лежат в основе расчета всех показателей стоимости, во втором – отрицание показателей, способных оценить перспективу развития организации и вклад отдельных подразделений в общий результат деятельности.

Все это говорит о необходимости системного подхода к управлению финансовых результатов. При этом необходимо кардинально менять всю систему управления, внедрять новые современные методики, такие как бюджетирование, управление на основе центров финансовой ответственности.

1.3 Методика анализа финансового результата фирмы

Под предметом анализа финансовых результатов предприятия понимается метод подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии. К особенностям методики анализа финансового состояния предприятия относятся употребление системы показателей, выявление взаимосвязи между ними.

Основные методы анализа финансовых результатов предприятия, применяемые на практике, представим схематично на рисунке 2.



Рисунок 2 – Основные методы анализа финансовых результатов предприятия

Горизонтальный анализ – сравнение каждой строки отчетности с предыдущим периодом. Этот метод позволяет выявить изменения статей отчетности и их групп на основании этого вычислить темпы прироста.

Вертикальный анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции финансовой отчетности на результат в целом, то есть расчет удельного веса статей финансовой отчетности в общем итоговом показателе и оценка его влияния. С помощью вертикального анализа можно проводить сравнения предприятий.

Горизонтальный и вертикальный виды анализа взаимно дополняют друг друга. На практике возможно реально построить аналитические таблицы, которые характеризуют как структуру финансовой отчетности, так и динамику отдельных ее показателей [10, с.112].

Сравнительный анализ – это внутрихозяйственный анализ сводных показателей подразделений и межхозяйственный анализ предприятия в сравнении данных конкурентов со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью приемов исследования. Факторный анализ может быть, как прямым, так и обратным, то есть соединением индивидуальных элементов в совместный результативный норматив [12, с.307].

Основным источником информации для финансового анализа служит бухгалтерский баланс. Бухгалтерский баланс – способ отражения в стоимостной оценке имущества организации и источников от образования на определенную отчетную дату.

Далее рассмотрим методику анализа структуры и динамики активов и капитала организации. Анализ бухгалтерского баланса начинают с исследования состава, структуры и динамики имущества организации и источников его формирования. Структура и динамика актива анализируется посредством построения сравнительного аналитического баланса путем индивидуальных статей баланса и дополнения его показателями структуры, динамики.

По результатам анализа структуры и динамики бухгалтерского баланса делают общие выводы о финансовом положении предприятия.

Показатели оценки финансовых результатов деятельности компании можно объединить в три группы: показатели прибыли, показатели эффективности возврата и показатели изменения стоимости компании.

Финансовые показатели с ориентацией на прибыль.

Существует ряд показателей прибыли, которые были частично рассмотрены

в предыдущем подпункте. Наиболее популярными из показателей прибыли являются: EBIT, EBITDA, NOPAT (NOPLAT).

К преимуществам данных показателей следует отнести наглядность и относительную простоту формирования финансового результата деятельности компании. Так, например, EBITDA, являясь наиболее общим показателем прибыли, характеризует результат до оценки операционной, инвестиционной и финансовой сфер деятельности. Последовательное вычитание из этого показателя величины амортизации, неденежных расходов и налога на прибыль позволяет сформировать и оценить результат деятельности компании отдельно по ее основным функциональным сферам.

Вместе с тем использование показателей прибыли в качестве критерия максимизации прибыли имеет ряд проблем:

а) показатели прибыли не учитывают «качество» доходов, а также неопределенность и риск, связанные с их получением;

б) использование показателя прибыли не является лучшим с точки зрения оценки эффективности управления. Например, при определении прибыли доходы и затраты на капитал вычисляются и принимаются во внимание, но они не связаны жестко в рамках единого критерия;

в) величина прибыли, отражаемая в бухгалтерской отчетности, не позволяет оценить, был ли приумножен или растрочен капитал компании за отчетный период, так как в бухгалтерской отчетности не находят полного отражения все экономические затраты на привлечение долгосрочных ресурсов. В отчетности непосредственно не находит отражения и тот факт, что использование долгосрочных ресурсов с экономической точки зрения обходится дороже, чем арифметическая сумма выплаченных процентов и дивидендов. В первую очередь это касается стоимости использования акционерного капитала, которая не ограничивается размером уплаченных дивидендов;

д) показатели прибыли не могут быть использованы и в том случае, если альтернативные варианты при инвестиционном анализе различаются величиной

прогнозируемых доходов и временем их поступления;

е) в силу допущения бухгалтерскими стандартами разных стран возможности использования различных подходов к определению величины доходов и расходов, рассчитанные показатели прибыли могут быть несопоставимы. [6, с.126-127]

Также можно выделить следующие недостатки показателей прибыли:

- прибылями легко манипулировать. Бухгалтерские стандарты содержат достаточное количество лазеек, позволяющих изменить величину прибыли в нужную сторону. Поскольку прибыль определяется как разница между доходами и расходами периода, достаточно изменить условия признания доходов и расходов, отложить признание их отдельных компонентов, применить иной метод расчета. Поэтому аналитики предпочитают подстраховаться и исследовать денежные потоки. Денежными потоками манипулировать значительно сложнее;

- существуют так называемые «безденежные» прибыли. Это прибыли, которые существуют только в форме записей на бумаге. Они не связаны с получением реальных денежных средств. Компания не может осуществлять финансирование за счет прибылей как таковых. Для поддержания операционной деятельности, инвестиционных вложений в финансовые активы, финансирования роста (осуществления инвестиционных проектов), выплаты дивидендов, оплаты счетов и пр. нужны деньги на расчетном счете. [18]

Как говорилось выше во избежание манипулирования прибылью можно использовать показатель CF (Cash Flow). Существует несколько способов исчисления данного показателя, из которых наиболее популярными являются два метода: прямой и косвенный.

а) Прямой метод CF:

CF = Поступления от всех видов деятельности – Выплаты предприятия по всем статьям расходов; (2)

б) Косвенный метод CF:

Δ денежных средств (CF) = Δ обязательств + Δ собственного капитала - Δ

неденежных активов,

(3)

где Δ - прирост соответствующих показателей за отчетный период.

Для того, чтобы рассчитать CF по прямому методу, требуются значительные затраты времени на ведение учета состояния всех позиций, по которым наблюдаются поступления и выплаты денежных средств. Поэтому в практике финансового менеджмента часто используется косвенный метод.

К преимуществам показателя CF можно отнести: более информативен, чем прибыль; показывает возможность самофинансирования (инвестиции, погашение кредитов, выплата процентов, выплата дивидендов и т.д.); характеризует инвестиционную силу предприятия: чем больше инвестиции, тем больше амортизационные отчисления, которые снижают величину налогооблагаемой прибыли; рост показателя - хороший знак для кредиторов.

Недостатки показателя CF: сложность расчета; абсолютные показатели недостаточно эффективны с точки зрения управления, поэтому следует использовать также и относительные показатели (эффективность собственного и совокупного капитала, которая рассчитывается путем деления CF на собственный и совокупный капитал соответственно). [16, с.128-129]

Показатели отдачи с ориентацией на эффективность возврата вложенного капитала.

Общим недостатком рассмотренных абсолютных показателей прибыли является их изолированность, а, следовательно, возможность неоднозначного толкования. В практике управления финансовыми результатами компании все большее предпочтение отдается не отдельным показателям, а их системам.

Система показателей представляет собой набор отдельных показателей, связанных между собой в логически смысловую цепочку, когда каждый последующий показатель вытекает из предыдущих и обязательно должен нести определенную смысловую нагрузку в части формирования финансового результата. Полученные показатели выстраиваются в пирамиду, на вершине которой находится стратегически важный для компании показатель. Как правило,

этот показатель выбран в качестве меры степени достижения поставленной главной цели. В качестве меры степени достижения цели по максимизации отдачи на вложенный капитал используются различные показатели рентабельности: от рентабельности активов до рентабельности собственного (акционерного) капитала.

Коэффициенты ликвидности могут быть рассчитаны как на конкретную отчетную дату, так и за период в целом. В таблице 4 представим систему показателей ликвидности.

Таблица 4 – Система показателей ликвидности

Коэффициент	Формула расчета	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	$(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}) / \text{Текущие обязательства}$	0,2
Коэффициент срочной ликвидности	$(\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность}) / \text{Текущие обязательства}$	0,7 - 1
Коэффициент текущей ликвидности	$\text{Оборотные активы} / \text{Текущие обязательства}$	1,5 – 2,5

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильная деятельность в долгосрочной перспективе, то есть финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость предприятия характеризует состояние собственных и заемных средств, представленных в таблице 5.

Таблица 5 – Система показателей финансовой устойчивости

Коэффициент	Формула расчета	Нормативное значение
Коэффициент автономии/независимости	$\text{Собственный капитал} / \text{Всего активов}$	0,5 – 0,8
Коэффициент соотношения заемных средств и активов	$\text{Долгосрочные пассивы} + \text{Краткосрочные пассивы}) / \text{Всего активов}$	0,5
Коэффициент	$\text{Долгосрочные пассивы} +$	0,7

Окончание таблицы 5

Коэффициент	Формула расчета	Нормативное значение
соотношения заемных и собственных средств	Краткосрочные пассивы) / Собственный капитал	Не превышал 0,4
Коэффициент соотношения долговых обязательств и активов	Долгосрочные обязательства/ Всего активов	Не превышал 0,5
Коэффициент соотношения долговых обязательств к внеоборотным активам	Долгосрочные обязательства/ Основные средства	Не превышал 0,6

Сущность финансовой устойчивости предприятия является обеспеченность его запасов и затрат источниками формирования. Для анализа финансовой устойчивости необходимо, определить размеры источников средств, имеющихся у предприятия для формирования его запасов и затрат.

Коэффициенты деловой активности являются важными для предприятий всех отраслей и форм собственности. Представим систему показателей деловой активности в таблице 6.

Таблица 6 – Система показателей деловой активности

Коэффициент	Формула расчета
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Выручка от реализации / Средняя величина оборотных средств
Коэффициент оборачиваемости основных средств	Выручка / Основные средства
Коэффициент оборачиваемости всего активов	Выручка / Всего активов
Коэффициент оборачиваемости запасов	Выручка / Материальные запасы
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка от продаж / Дебиторская задолженность

Показатели оборачиваемости обладают одной отличительной особенностью: они не имеют желательных нормативных значений. Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем меньше срок одного оборота, тем более благоприятная финансовая ситуация на предприятии.

Ускорение оборачиваемости – происходит путем высвобождения оборотных средств из хозяйственного оборота, а при замедлении возникает необходимость в дополнительном вовлечении средств в оборот.

Рентабельность – один из основных показателей эффективности производства на предприятии, который характеризует уровень отдачи и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции. Систему показателей рентабельности представим в таблице 7.

Показатели рентабельности отражают результативность работы предприятий за отчетный период.

Таблица 7 – Система показателей рентабельности

Показатель	Формула расчета
Коэффициент рентабельности продаж	Чистая прибыль / Выручка от продаж
Коэффициент рентабельности собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал
Коэффициент рентабельности оборотных активов	Чистая прибыль / Текущие активы
Коэффициент рентабельности внеоборотных активов	Чистая прибыль / Долгосрочные активы
Коэффициент рентабельности инвестиций	Чистая прибыль / Собственный капитал + Долгосрочные активы

Показатели рентабельности отражают результативность работы предприятий за отчетный период. В финансово-хозяйственной деятельности предприятий иногда происходят изменения, требующие крупных денежных вложений. Снижение уровня рентабельности в рассматриваемом периоде не всегда следует рассматривать как негативную тенденцию.

2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В ООО «ТД УРАЛРЕСУРС»

2.1 Анализ структуры и динамики доходов и расходов ООО «ТД Уралресурс»

ООО «ТД Уралресурс» расположено Челябинская область, город Челябинск, Кожзаводская улица, 100, комната 212.

Руководитель организации: директор Бобков Вадим Васильевич.

Основным видом деятельности ООО «ТД Уралресурс» является Торговля оптовая металлами в первичных формах.

ООО «ТД Уралресурс» является коммерческой организацией, созданной на неопределенный срок и имеет своей целью объединение экономических интересов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов его участников (акционеров) для удовлетворения потребностей в продукции и услугах Общества и извлечения прибыли.

Основные показатели экономической деятельности ООО «ТД Уралресурс» приведем в таблице 8, на основании бухгалтерской отчетности организации (Приложение А, Б).

Таблица 8 – Основные показатели экономической деятельности ООО «ТД Уралресурс» тыс. руб.

Показатели	2016 г	2017 г.	2018 г	Отклонение (+/-)		Темп изменения, %
				2017 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	
Выручка от продажи товаров	4 140	6435	5454	2 295	-981	84.8
Себестоимость проданных товаров	3536	5662	4594	2 126	-1068	81.1
Валовая прибыль	604	772	859	168	87	111.3
- в % к выручке от продаж	14.6	12.0	15.7	-2.6	3.8	131.3
Коммерческие расходы	80	79	45	-1	-34	57.0
- в % к выручке от продаж	1.9	1.2	0.8	-1	-0.4	67.2
Управленческие расходы	73	87	83	14	-4	95.4
- в % к выручке от продаж	1.8	1.4	1.5	0	0.17	112.6
Прибыль от продаж	450	606	730	156	124	120.5

Окончание таблицы 8

- в % к выручке от продаж	10.9	9.4	13.4	-1	4.0	142.1
Доходы от деятельности других организаций	0.48	0.47	0.40	0	-0.1	85.1
Проценты к уплате	35	15	68	-20	53	453.3
Проценты к получению	231	284	206	53	-78	72.5
Прочие доходы	5236	8411	5290	3 175	-3121	62.9
Прочие расходы	5294	8477	5084	3 183	-3393	60.0
Прибыль до налогообложения	196	270	798	74	528	в 2,96 раза
- в % к выручке от продаж	4.7	4.2	14.6	-1	10.4	в 3,49 раза
рентабельность предприятия	12.7	10.7	15.9	-2	5.2	148.5
Текущий налог на прибыль	27	48	234	21	186	в 4,88 раза
Чистая прибыль	169	222	556	53	334	в 2,51 раза
Рентабельность	4.8	3.9	12.1	-0.9	8.2	в 3,09 раза

Из приведенных экономических показателей деятельности предприятия видно, что выручка от реализации металлов в первичных формах в 2017 году выросла по сравнению с 2016 годом на 55,4% и составила 6 435 тыс. руб., а в 2018 году составила 5454 тыс. руб., и по сравнению с 2017 годом изменилась на 15,2%.

Темп изменения выручки от реализации металлов в первичных формах в 2018 году составил 84,8%, себестоимости 81,1% по отношению к 2017 году. Валовая прибыль увеличилась на 11,3% и прибыль от продаж увеличилась в 2018 году на 20,5%, прибыль до налогообложения на 195,6%, чистая прибыль на 150,5% по отношению к 2017 году (рисунок 3).



Рисунок 3 – Динамика показателей деятельности ООО «ТД Уралресурс»

Увеличение выручки свидетельствует о реализации предприятием большего количества продаж, по сравнению с предыдущими периодами. Себестоимость оптовой торговли металлов в первичных формах в 2017 году выросла по сравнению с 2016 годом на 60,1%, а в 2018 году снизилась по сравнению с 2017 годом на 18,6%. Соответственно произошли и изменения в размере прибыли предприятия, так в 2017 году прибыль предприятия составила 222 тыс. руб. и увеличилась по сравнению с 2016 годом на 31,4%, а в 2018 году составила 556 тыс. руб., что по сравнению с 2017 годом выше на 334 тыс. руб. (150,5%). Увеличение прибыли предприятия, которая осталась в его распоряжении свидетельствует о положительной работе всей структуры ООО «ТД Уралресурс».

Проведем горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «ТД Уралресурс» в таблице 9.

Таблица 9 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «ТД Уралресурс» тыс. руб.

Наименование	Абсолютные балансовые значения показателей			Изменение 2017/2016, %	Изменение 2018/2017, %
	2016 г	2017 г	2018 г		

Окончание таблицы 9

Выручка от реализации	4 140	6435	5454	155.4	84.8
Себестоимость реализации услуг	3536	5662	4594	160.1	81.1
Валовая прибыль	604	773	860	128.0	111.3
Прибыль от продаж	450	606	730	134.7	120.5
Прибыль до налогообложения	196	270	798	137.8	295.6
Налог на прибыль	27	48	234	177.8	487.5
Нераспределенная прибыль	27	48	82	177.8	170.8
Чистая прибыль	169	222	556	131.4	250.5
Среднесписочная численность персонала, чел.	137	136	139	99.3	102.2
Фонд заработной платы персонала	2950	2800	3150	94.9	112.5
Ежемесячная заработная плата персонала	21.5	20.6	22.7	95.6	110.1
Уровень рентабельности реализации продукции	4.73	4.20	14.63	88.6	348.7

Из приведенных финансовых результатов деятельности ООО «ТД Уралресурс» видно, что выручка от реализации металлов в первичной форме в 2017 году повысилась по сравнению с 2016 годом на 55,4% и составила 6435 тыс. руб., а в 2018 году составила 5454 тыс. руб., и по сравнению с 2017 годом снизилась на 15,2%. Чистая прибыль ООО «ТД Уралресурс» в 2018 году увеличилась на 150,5%.

Таблица 10 – Горизонтальный анализ прибыли ООО «ТД Уралресурс» тыс. руб.

Наименование	Абсолютные балансовые значения показателей			Изменение 2017/2016, %	Изменение 2018/2017, %
	2016 г.	2017г.	2018 г.		
Выручка от реализации	4 140	6435	5454	155.4	84.8
Себестоимость работ, услуг	3536	5662	4594	160.1	81.1
Валовая прибыль	604	772	860	127.8	111.4
Прибыль от продаж	450	606	730	134.7	120.5
Прибыль до налогообложения	196	270	798	137.8	295.6
Налог на прибыль	27	48	234	177.8	487.5
Чистая прибыль	169	222	556	131.4	250.5

Горизонтальный анализ прибыли (таблица 10) показал, что валовая прибыль ООО «ГД Уралресурс» в 2017 году повысилась на 27,8%, а в 2018 году увеличилась на 11,4%. Прибыль от продаж в 2017 году повысилась на 34,7%, а в 2018 году увеличилась на 20,5%. Прибыль до налогообложения в 2018 году увеличилась на 195,6%. Чистая прибыль в 2018 году увеличилась на 150,5%

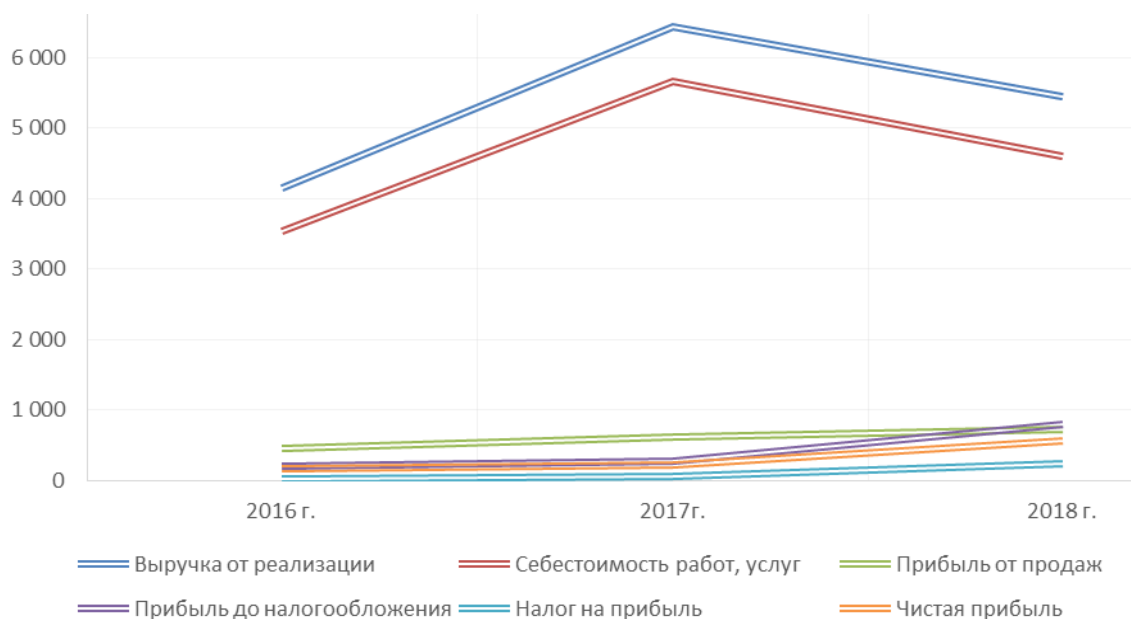


Рисунок 4 – Динамика финансовых показателей деятельности

Основную часть прибыли составляет прибыль от продаж. Поэтому далее проведем анализ прибыли от продаж, а также оценим структуру выручки от продаж, т.к. она включает в себя и себестоимость, и прибыль.

Проведем вертикальный анализ финансовых результатов в таблице 11. Для анализа структуры выручку от реализации металла в первичных формах возьмем за 100 %, а каждую статью отчета представим в виде процентной доли от выручки.

Таблица 11 – Вертикальный анализ прибыли ООО «ГД Уралресурс»

Наименование статей	Абсолютные величины					
	2016 г		2017 г		2018 г	
	Тыс. руб.	%, раз	Тыс. руб.	%, раз	Тыс. руб.	%, раз
Выручка от реализации	4 140	100	6435	100	5454	100.0
Себестоимость реализации услуг	3536	85.4	5662	88.0	4594	84.2
Валовая прибыль	450	10.9	606	9.4	730	13.4
Коммерческие расходы	80	1.9	79	1.2	45	0.8

Окончание таблицы 11

Управленческие расходы	73	1.8	87	1.4	83	1.5
Прибыль от продаж	196	4.7	270	4.2	798	14.6
Проценты к уплате	35	0.8	15	0.2	68	1.2
Проценты к получению	231	5.6	284	4.4	206	3.8
Прочие доходы	5236	126.5	8411	130.7	5290	97.0
Прочие расходы	5294	127.9	8477	131.7	5084	93.2
Прибыль до налогообложения	196	4.7	270	4.2	798	14.6
Налог на прибыль	27	0.7	48	0.7	234	4.3
Чистая прибыль	169	4.1	222	3.4	556	10.2
Уровень рентабельности реализации услуг	4.73	0.1	4.20	0.1	14.63	0.3

Из приведенного выше анализа видно, что в структуре выручки от реализации большую часть составляет себестоимость выполняемых услуг (84,2% в 2018 году), что оказывает негативное влияние на прибыль от реализации.

Прибыль от продаж в составе выручки к 2018 году увеличилась до 14,6%. Доля чистой прибыли в 2018 году увеличилась до 10,2% в выручке от реализации. Данное увеличение произошло за счет снижения коммерческих расходов до 0,8% в составе выручки от реализации.

Доля прочих доходов в выручке от реализации составляет в 2018 году 97,0%, что по сравнению с 2017 годом меньше на 33,7%. В состав прочих доходов входит деятельность по оптовой торговле автомобильными деталями. Расходы по прочим доходам в основном превышают доходы. Однако в 2018 году ООО «ТД Уралресурс» выполнило план по прочей деятельности без убытка.

Рентабельность реализации услуг в 2018 году увеличилась до 14,63% и в составе выручки стало занимать 0,3%, что в 3 раза выше, чем в предыдущие года.

2.2 Оценка системы управления финансовым результатом в ООО «ТД Уралресурс»

Проведем анализ формирования выручки от реализации ООО «ТД Уралресурс» в таблице 12.

Таблица 12 – Структура выручки от реализации ООО «ТД Уралресурс»

Товарные группы	2016		2017		2018		Изменение 2018/2016
	сумма тыс. руб.	уд. вес, %	сумма тыс. руб.	уд. вес, %	сумма тыс. руб.	уд. вес, %	
Всего выручка	4140	100	6435	100	5454	100	131.7
Реализация металла в первичных формах	3420	82.6	4830	75.1	4510	82.7	131.9
Оптовая торговля автомобильными частями	524	12.7	720	11.2	450	8.3	85.9
Обработка отходов и лома цветных металлов	196	4.7	885	13.8	494	9.1	252.0

Большую часть выручки от реализации составляет выручка от реализации металлов в первичных формах (в 2016 г.- 82,6%, в 2017 г. -75,1%, в 2018 г. 82,7%). Оптовая торговля автомобильными частями занимает второе место по уровню выручки на предприятии.

Обработка отходов и лома цветных металлов составляют около 12,0% от всей выручки предприятия (рисунок 5).

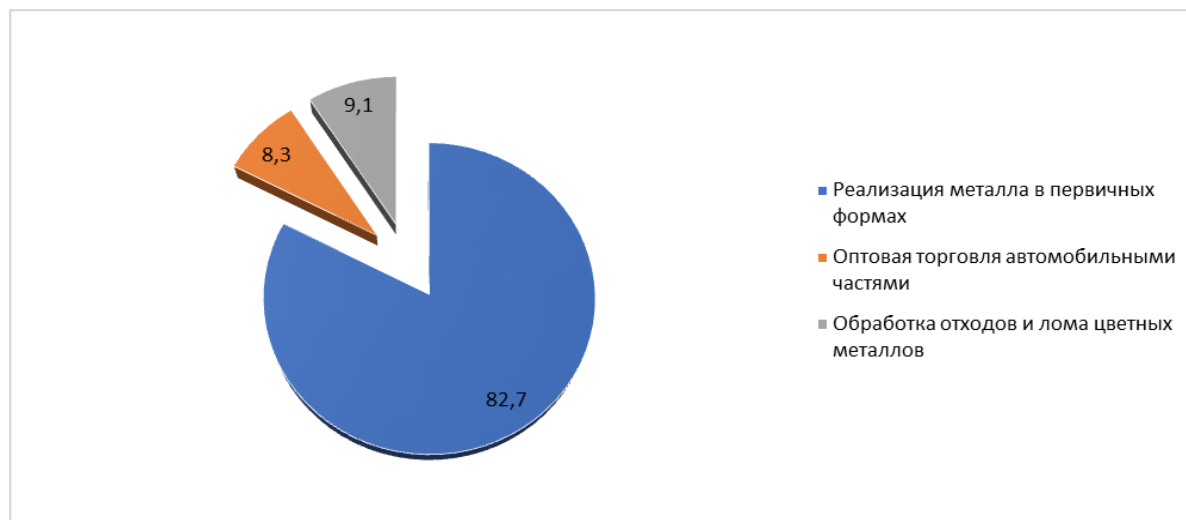


Рисунок 5 – Структура выручки от реализации ООО «ТД Уралресурс» в 2018 году

Анализ рентабельности ООО «ТД Уралресурс» проводится с определения следующих показателей, которые приведены в таблице 13.

Таблица 13 – Оценка рентабельности ООО «ТД Уралресурс»

Наименование показателя	Формула для расчета	Абсолютные значения финансовых коэффициентов		
		2016	2017	2018
Общая рентабельность отчетного периода	$R_{об} = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}}$	0,05	0,04	0,15
Рентабельность издержек	$R_c = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Затраты на производство и реализацию продукции}}$	0,055	0,048	0,174
Рентабельность продаж	$R_{ц} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Выручка от реализации продукции}}$	0,15	0,12	0,16
Рентабельность активов	$R_{ф} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Стоимость активов}}$	0,02	0,02	0,06
Рентабельность использования капитала	$R_k = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Инвестированный капитал}}$	0,03	0,04	0,15
Рентабельность использования собственного капитала	$R_{ск} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$	0,083	0,100	0,197

Общая рентабельность отчетного периода к 2018 году увеличилась. Все показатели рентабельности имеют положительную тенденцию. ООО «ТД Уралресурс» в своей деятельности эффективно использует собственные средства, заемный капитал и имеет тенденцию к снижению затрат на производство продукции, что положительно сказывается на повышении прибыли ООО «ТД Уралресурс».

В 2018 году 197,0 рублей чистой прибыли принес каждый рубль вложенных собственных средств ООО «ТД Уралресурс».

Проведем факторный анализ выручки от реализации ООО «ТД

Уралресурс» в таблице 14.

Таблица 14 – Факторный анализ выручки от реализации

№	Показатель	Ед. изм.	Отчетный период		Базисный период		Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
			усл. обозн	тыс. руб.	усл. обозн	тыс. руб.		
1	Выручка от продаж	тыс. руб.	B_1	54 190	B_0	57 800	-3 610	-6.2%
2	Себестоимость	тыс. руб.	S_1	39 780	S_0	41 829	-2 049	-4.9%
3	Коммерческие расходы	тыс. руб.	Kr_1	1 475	Kr_0	2 615	-1 140	-43.6%
4	Управленческие расходы	тыс. руб.	Ur_1	3 765	Ur_0	4 816	-1 051	-21.8%
5	Прибыль от продаж	тыс. руб.	Π_1	9 170	Π_0	8 540	630	7.4%
6	Индекс измен. цен			1.15		1.00	0.15	15.0%
7	Объем реализ. в сопос. ценах	тыс. руб.		47 122		57 800	-10 678	-18.5%

Расчет факторных влияний на прибыль от продаж проведем в таблице 15.

Значительный рост себестоимости реализации в ООО «ТД Уралресурс» произошел в основном за счет повышения цен на сырье и материалы. Кроме этого, на сумму прибыли оказало отрицательное влияние уменьшение объема продаж и негативные сдвиги в ассортименте реализации.

Отрицательное воздействие перечисленных факторов было компенсировано повышением реализационных цен, а также снижением управленческих и коммерческих расходов.

Таблица 15 – Расчет факторных влияний на прибыль от продаж

№ п/п	Фактор	Ед. изм.	Величина показателя, тыс. руб.	Удельный вес, %
1	Влияние объема продаж на прибыль	тыс. руб.	-1 578	-250.4%
2	Влияние структуры ассортимента реализованной продукции	тыс. руб.	-1 373	-217.9%
3	Влияние изменения себестоимости	тыс. руб.	-5 679	-901.4%
4	Влияние изменения коммерческих расходов	тыс. руб.	1 140	181.0%
	Влияние изменения управленческих расходов	тыс. руб.	1 051	166.8%
5	Влияние цен реализации	тыс. руб.	7 068	1121.9%

Окончание таблицы 15

	Совокупное влияние факторов	тыс. руб.	630	100.0%
--	-----------------------------	-----------	-----	--------

Следовательно, резервами роста прибыли ООО «ТД Уралресурс» являются рост объема продаж, увеличение доли более рентабельных видов товаров и услуг в общем объеме реализации и снижение себестоимости реализации металлов и оказываемых услуг.

Таким образом, для повышения финансовых результатов деятельности ООО «ТД Уралресурс» необходимо выполнение следующих направлений: успешное существование организации в условиях конкуренции на действующем рынке; уход от финансовых потерь; лидерство на действующем рынке среди конкурирующих организаций; увеличение рыночной стоимости организации; увеличение экономического потенциала организации; расширение ассортимента реализации товаров; достижение максимальной прибыли; достижение минимальности расходов; достижение рентабельной деятельности организации и т.д. Резервами роста прибыли ООО «ТД Уралресурс» являются рост объема продаж, увеличение доли более рентабельных видов товаров и услуг в общем объеме реализации и снижение себестоимости реализации металлов и оказываемых услуг.

3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ФИРМЫ

3.1 Основные направления повышения финансового результата фирмы

В системе мер по увеличению финансового результата важное место занимает обеспечение стабильного роста качества и надежности новых изделий при одновременном снижении цен на новые виды продукции. Курс берется на повышение производственной, творческой отдачи и активности персонала при ориентации на удельное сокращение численности производственных и управленческих работников.

Основные направления повышения конкурентоспособности товара и его производителя представлены на рисунке 1.

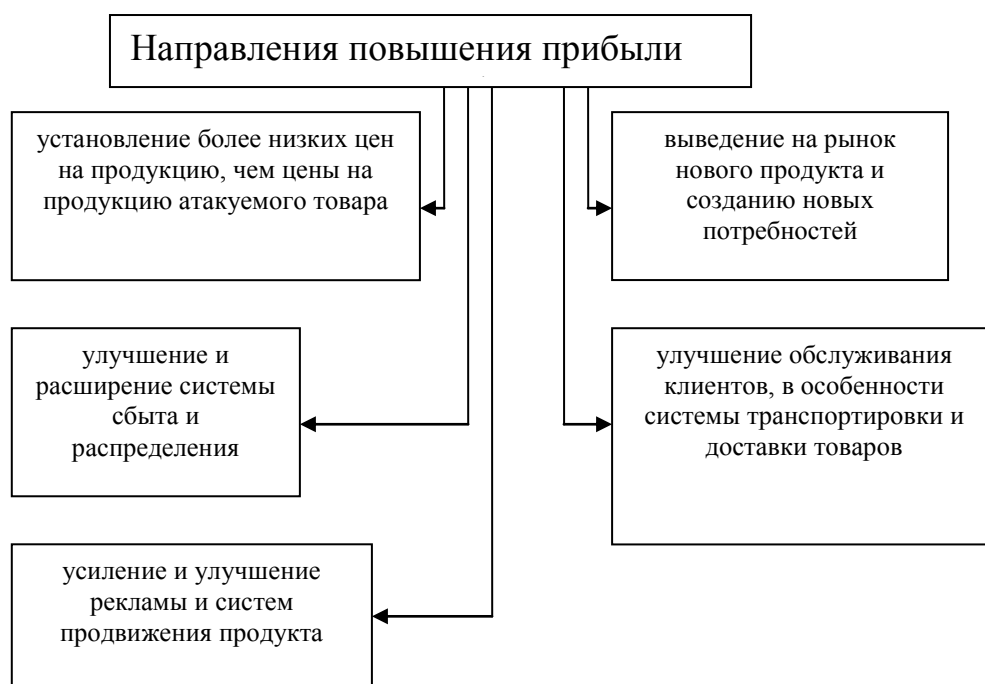


Рисунок 1 – Направления повышения финансового результата

Низкая себестоимость может позволить фирме проводить при необходимости ценовую конкуренцию. Она также может являться источником прибыли, которая может быть реинвестирована в производство для улучшения качества продукции, в то время как цена на эту продукцию будет соответствовать средней цене по отрасли. Таким образом, не низкая

себестоимость сама по себе предоставляет конкурентные преимущества, а возможности этой низкой себестоимости улучшают конкурентоспособность.

Производитель с низкой себестоимостью занимает более выгодную позицию, позволяющую ему выжить во время ценовой войны, а осведомленность об этом может удержать от ценовой конкуренции конкурентов, у которых издержки выше.

В современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого производителя становится повышение конкурентоспособности производимого им товара для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли.

В конкурентной политике относительно товара принимаются во внимание, прежде всего его функциональное назначение, надежность, долговечность, удобство использования, эстетичность внешнего вида, упаковка, обслуживание, гарантии, сопроводительные документы, инструкции и другие характеристики, т.е. способность товара удовлетворять совокупные потребности покупателя лучше, чем товары-конкуренты. Создание такой потребительской ценности товара, которая включала бы в себя всю совокупность свойства собственного товара, а также сопутствующих ему, является важнейшим условием выживания на рынке. Производителю, создавая конкурентоспособный товар, для повышения конкурентоспособности необходимо:

- Добиться отличия товаров предприятия в глазах покупателей от товаров конкурентов;
- Выбрать из намеченных к производству товаров один, являющийся наиболее привлекательным для всех покупателей, и осуществить на этой основе прорыв на рынке;
- Отыскать новое применение выпускаемым товарам;

- Своевременно изъять экономически неэффективный товар из сбытовой программы предприятия;
- Найти выход на новые рынки, как со старыми, так и с новыми товарами;
- Осуществлять модификацию выпускаемых товаров в соответствии с новыми вкусами и потребностями покупателей;
- Регулярно развивать и совершенствовать систему сервисного обслуживания реализуемых товаров и систему стимулирования сбыта в целом.

В практике считается целесообразным выпускать не одно изделие, а их достаточно широкий параметрический ряд, образующий ассортиментный набор. Чем обширнее параметрические ряды и ассортиментные наборы, тем выше вероятность того, что покупатель найдет для себя оптимальный вариант закупки.

Ключевым моментом в завоевании позиций на рынке относительно многочисленных конкурентов является своевременное обновление производимых товаров, подготовка и организация производства новых видов продукции. В современном мире создание и производство новых товаров имеют решающее значение для процветания предприятия. Выпуская новую продукцию и расширяя ассортимент предлагаемых товаров, фирмы стремятся снизить зависимость от одного товара, который может в любое время с учетом непредсказуемых изменений рынка привести к банкротству.

В результате оценки продукции могут быть приняты следующие решения по повышению конкурентоспособности и росту прибыли:

- изменение состава, структуры применяемых материалов (сырья, полуфабрикатов), комплектующих изделий или конструкции продукции;
- оптимизация порядка проектирования продукции;

- улучшение, системы контроля качества изготовления, хранения, упаковки, транспортировки, монтажа;
- изменение цен на продукцию, цен на услуги, по обслуживанию и ремонту, цен на запасные части;
- изменение порядка реализации продукции на рынке;
- изменение структуры и размера инвестиций в разработку, производство и сбыт продукции;
- оптимизация структуры и объемов кооперационных поставок при производстве продукции и цен на комплектующие изделия и состава выбранных поставщиков;
- изменение системы стимулирования поставщиков;
- изменение структуры импорта и видов импортируемой продукции.

Добиться повышения конкурентоспособности фирмы также можно через ценовую политику. Уровень цены производства непосредственным образом определяет ценовую конкурентоспособность товара. Понятно, что чем ниже этот уровень, тем при прочих равных условиях выше конкурентоспособность производимой продукции на рынке и, значит, предпочтительнее позиции ее изготовителя в соперничестве с другими производителями аналогичной продукции. И наоборот, более высокий уровень цены снижает ценовую конкурентоспособность товаров, сводя ее нередко к нулю. С учетом данных условий и формируется ценовая политика в борьбе за повышение конкурентоспособности производимых товаров.

Сбытовая политика фирмы должна в максимальной мере удовлетворять потребности покупателей, причем с наибольшим удобством для них, и одновременно учитывать фактор давления со стороны конкурентов, проявляющийся в их сбытовой политике и практике. Если сбытовая политика конкурентов заведомо более эффективна, то изготовителю следует либо уйти с целевого рынка, либо коренным образом модернизировать всю систему сбыта с целью значительного повышения ее конкурентоспособности, либо

изменить свою производственную и сбытовую специализацию. Такая же картина просматривается и с выполнением условий поставок и платежей. Чем эти условия более гибкие, чем более они соответствуют интересам покупателей, тем предпочтительнее товар в конкурентном соперничестве с другими аналогичными товарами на рынке. В первую очередь это касается сроков и форм поставок товаров и предлагаемого продавцом разнообразия форм расчетов и платежей за осуществляемые поставки. Задача стимулирования сбыта - побуждение покупателя к последующим покупкам данного товара, к приобретению больших партий, регулярным коммерческим связям. Деятельность по организации стимулирования сбыта особенно важна, когда на рынке имеется много конкурирующих между собой товаров, мало отличающихся по своим потребительским свойствам, а стимулирование сбыта обещает покупателю ощутимую выгоду за счет предлагаемых скидок при условии покупки больших партий товара, регулярности покупок определенного числа изделий. При стимулировании сбыта часто используются послепродажные, сопутствующие "подарки", бесплатное распространение образцов товара, бесплатная передача товара во временное пользование "на пробу" за реализацию крупных партий товара, прием подержанного изделия в качестве первого взноса за новую вещь. Большое значение имеет организация презентаций, пресс-конференций и других организационных мер по введению нового товара на рынок и обеспечению его конкурентоспособности.

Также напрямую влияет на финансовый результат принимаемые, на себя изготовителем товара гарантии и ответственность за выполнение обязательств по поставкам в установленные сроки товаров высокого качества и надежности.

Организация сервиса должна следовать основным правилам эффективного обслуживания потребителей. Для этого необходимы:

- 1) хорошо подготовленная стратегия, определяющая наиболее оптимальный уровень сервиса для каждого сегмента рынка;
- 2) умелое использование рекламы, доносящей до покупателя все преимущества сервиса и гарантирующей прочную связь клиента с покупателем;
- 3) четкая система поставки запчастей;
- 4) система правил вызова сотрудников сервисной службы к клиенту;
- 5) обучение персонала, связанное с доведением до каждого исполнителя стандартов обслуживания.

Предпродажный сервис заключается в устранении неполадок, вызванных транспортировкой продукции, в приведении ее в рабочее состояние, опробовании, демонстрации покупателю изделия в работе. В период послегарантийного сервиса фирма-продавец ведет планово-предупредительные ремонты и капитальный ремонт, снабжает запасными частями, дает консультации по эффективному использованию техники. По желанию покупателя производятся модернизация проданной продукции и дополнительное обучение персонала. Задача послегарантийного ремонта - сократить простои оборудования, увеличить межремонтные сроки, повысить безопасность эксплуатации и в конечном счете завоевать устойчивое положение на рынке, добиться конкурентоспособности производимой продукции;

Развитие рекламы и технической информации на высоком качественном и организационном уровнях. Необходимо помнить, что главным элементом рекламы, определяющим ее эффективность для товара производственного назначения, является, прежде всего содержательность рекламного текста, его информативность и доказательность, безусловная достоверность в отличие от рекламы для товаров индивидуального потребления. В ней рекламный текст, более эмоциональный, несложный для восприятия, зачастую приукрашенный, а "имидж" товара, его образ нередко не связан в общем с его потребительскими свойствами. Главная цель

рекламной работы - привлечь к товару максимум потребителей и повысить объем реализации, а значит и прибыльность компании.

3.2 Франчайзинг как условие обеспечения увеличения финансового результата

Для увеличения прибыли пивоваренная компания «Балтики» в качестве стратегии развития рекомендуется использовать систему франчайзинга, то есть выступать в роли франчайзера, предоставляя право производства своей марки предприятиям малого бизнеса.

Франчайзинг представляет собой систему взаимовыгодных партнерских отношений предприятий крупного и малого бизнеса. Он объединяет элементы аренды, купли-продажи, подряда, представительства, но в целом остается самостоятельной формой договорных отношений хозяйствующих субъектов, имеющих статус юридического лица.

Франчайзинг реализуется на основе договора, заключаемого между крупным предприятием – франчайзером и мелким – франчайзингом (оператором). При этом франчайзер (обычно крупная родительская компания) обязуется снабжать мелкую фирму или бизнесмена, действующих в рамках оговоренной территории, своими товарами, рекламными услугами, отработанными технологиями бизнеса. За это фирма (франчайзинга) обязуется предоставить компании (франчайзеру) услуги в области менеджмента и маркетинга с учетом местных условий, а также инвестировать в эту компанию какую-то часть своего капитала. Франчайзер обязуется поддерживать деловые контакты исключительно с компанией – франчайзером, а также вести бизнес в соответствии с ее предписаниями. Ниже представлена схема ведения бизнеса по франчайзинговой системе (таблица 16).

Таблица 16 – Ведение бизнеса по франчайзинговой системе

Окончание таблицы 16

Франчайзер (правообладатель)	Франчайзи (пользователь)
Производитель	Производитель
Производитель	Оптовая фирма
Производитель	Розничная фирма
Оптовая фирма	Оптовая фирма
Оптовая фирма	Розничная фирма
Розничная фирма	Розничная фирма
Предприятие обслуживания	Предприятие обслуживания

Почти всегда франчайзинг выплачивает единовременный взнос за право пользования на рынке именем и торговой маркой франчайзера. Кроме этого взноса и капиталовложений в основные фонды, франчайзер вправе назначить франчайзеру регулярную плату за рекламу торговой марки, используемую оператором. Плата, как правило, устанавливается в пределах 1-5% выручки. Франчайзер устанавливает также размер отчислений от объема текущих продаж франчайзинга, составляющей в среднем 2-3%, но бывает и значительно выше.

Предпринимательская деятельность, организованная по методу франчайзинга, считается прогрессивной и динамичной формой организации бизнеса. Существует три основных вида франчайзинга:

- Товарный франчайзинг – это способ ведения бизнеса, при котором франчайзи покупает у ведущей компании права на продажу товаров с ее торговой маркой;
- Производственный франчайзинг – передача технологии партнеру для производства;
- Деловой франчайзинг – является наиболее популярным способом франчайзинга. В данном случае франчайзер продает лицензию частным лицам или другим компаниям на право открытия магазинов для продажи потребителям набора продуктов и услуг под его именем.

Международная ассоциация франчайзинга выделяет следующие факторы, которые создают предпосылки для стремительного роста франшизных систем:

1. Выравнивание темпов роста объемов продаж во франшизных сетях традиционных направлений.
2. Продолжение быстрого роста и агрессивной экспансии сектора услуг в национальных экономиках и мировой экономике в целом.
3. Активные процессы слияний и поглощений.
4. Усиление тенденции присоединения независимых малых предпринимателей к франшизным системам.
5. Глобализация.
6. формирование зрелых концепций и систем управления.

Франчайзинг имеет свои преимущества и недостатки, которые представлены в таблице (таблица 17)

Таблица 17 – Преимущества и недостатки франчайзинга

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> - фирма - франчайзи приобретает некоторую гарантию своего существования, экономит средства на маркетинговых исследованиях, консультациях и других услугах профессионалов; - имеет гарантию поставок сырья, материалов, полуфабрикатов; - открывает свое дело с меньшим риском; - получает советы и поддержку от своего партнера - крупной фирмы 	<ul style="list-style-type: none"> - необходимость учета интересов партнера – крупной компании и других держателей акций; - необходимость регулярных отчислений не от прибыли, а от объема продаж, что может поставить держателя лицензии в трудное финансовое положение; - наличие права у продавца лицензии проверять финансовую документацию; - обязательность соблюдения методов ведения бизнеса, изложенных в инструкции партнерской компании, что может ограничивать возможности маневра; - выкуп (требования компании партнера) всего оборудования и материалов

Центральным экономическим вопросом при разработке и согласовании схемы франчайзинга является определение величины и порядка компенсационных выплат франчайзеру со стороны франчайзи. Требуется создать оптимальный баланс между их интересами, поскольку конечная цель партнерства является получение прибыли.

Франчайзер получает доход от основных составляющих – первоначального взноса и регулярных периодических платежей. Таким образом, увеличение франшизных точек является основой увеличения дохода франчайзера. Этот доход должен быть достаточен для покрытия расходов франчайзера по созданию системы и для получения прибыли.

Основной доход франчайзера складывается из текущих платежей, носящих название «роялти». Обычно величина роялти в среднем составляет 6-7% валового объема продаж франчайзи.

Для франчайзи главной экономической проблемой является поиск средств для приобретения франшизы. Очень важным условием является финансирование части проекта за счет собственных средств франчайзи и именно личная финансовая ответственность является необходимым требованием при отборе франчайзи.

В качестве стратегии развития нашей компании, целью которой является увеличение доходов, мы предлагаем использовать систему франчайзинга.

По договору франчайзинга компанией – франчайзером стала ООО «ООО «ТД Уралресурс», именуемая в дальнейшем франчайзер, а компанией – франчайзи стало предприятие ООО «ТОРГ», именуемое в дальнейшем франчайзи. Годовая выручка фирмы – франчайзи составляет 50 млн. руб.

При использовании нашей франшизы фирма – франчайзи несет дополнительные расходы в форме паушального платежа и роялти за право использования товарного знака и технологий бизнеса.

Расчет прибыли фирмы – франчайзи представлен в таблице (таблица 18)

Таблица 18 – Расчет прибыли фирмы – франчайзинга

Показатель	1 год	2 год	3 год
Выручка, тыс. руб.	50000	50000	50000
Расходы:			
1. Паушальный взнос, тыс. руб. ($V_i \times 25\%$)	$500000 \times 25\% = 12500$	-	-
2. Роялти, тыс. руб. ($V_i \times 5\%$)	$500000 \times 5\% = 2500$	2500	2500
3. Взнос в единый рекламный фонд, тыс. руб. ($V_i \times 1\%$)	$500000 \times 1\% = 500$	500	500
4. Расходы на сырье и материалы, тыс. руб. ($V_i \times 18\%$)	$500000 \times 18\% = 9000$	9000	9000
5. Закупка оборудования, тыс. руб. ($V_i \times 30\%$)	$500000 \times 30\% = 15000$	-	-
6. Переменные расходы, тыс. руб. ($V_i \times 10\%$)	$50000 \times 10\% = 5000$	5000	5000
7. Постоянные расходы, тыс. руб. ($V_i \times 20\%$)	$500000 \times 20\% = 10000$	10000	10000
Итого расходы, тыс. руб.	54500	27000	27000
Прибыль (убыток), тыс. руб.	(4500)	23000	23000

Данные расчеты показывают, что рост выручки несмотря на дополнительные затраты в виде роялти и паушального взноса, обеспечивает рост прибыли фирмы – франчайзи.

Если, как показывает опыт, без системы франчайзинга, фирма – франчайзи могла продать в 2 раза меньше, то и прибыль была бы тоже значительно меньше.

Теперь, зная, какие суммы будет перечислять фирма – франчайзи нашей компании, можно выполнить расчет эффекта от внедрения системы франчайзинга. Исходные данные для расчета представлены в таблице (таблица 19)

Таблица 19 – Дополнительные доходы и расходы фирмы франчайзера

Показатель	Годы		
	0	1	2
1. Дополнительные капитальные затраты (единовременные затраты на разработку франчайзинговой системы, разработка документов по технологии ведения бизнеса; затраты на ведение переговоров; формирование	5500	-	-

Окончание таблицы 19

формирование автоматизированной информационной системы контроля по развитию системы франчайзинга; организация обучения), тыс. руб.	5500	-	-
2. Дополнительные текущие расходы: а) на консалтинг и контроль, тыс. руб. ($V_{\text{свой}} + V_i$) \times 0,2%	1000	250	250
б) на проведение маркетинговой деятельности, тыс. руб. ($V_{\text{свой}} + V_i$) \times 1%	3000	1500	1500
Итого дополнительные текущие расходы, тыс. руб.	4000	1750	1750
3. Дополнительные расходы, получаемые от фирмы – франчайзи а) паушальный взнос, тыс. руб. ($V_i \times 25\%$)	12500	-	-
б) роялти, тыс. руб. ($V_i \times 5\%$)	2500	2500	2500
в) взнос в единый рекламный фонд, тыс. руб. ($V_i \times 1\%$)	500	500	500
Итого дополнительные текущие доходы, тыс. руб.	15500	3000	3000
4. Эффект от использования операции франчайзинга (дополнительные текущие доходы - дополнительные текущие расходы), тыс. руб.	11500	1250	1250

Расчеты показывают, что дополнительная выгода от реализации операции франчайзинга превышает дополнительные текущие затраты. В целях составления текущего эффекта и капитальных затрат на внедрение франчайзинга используем метод дисконтирования и рассчитаем чистую приведенную стоимость (ЧПС).

$$\text{ЧПС} = \sum_{t=1}^n \frac{FV_t}{(1+i)^t} - U,$$

где: FV – эффект от использования операции франчайзинга.

U – капитальные затраты.

i – целевая норма доходности (15%).

t – инвестиционный период (5 лет).

$$ПС = \frac{11500}{(1+0,15)} + \frac{1250}{(1+0,15)} + \frac{1250}{(1+0,15)} + \frac{1250}{(1+0,15)} + \frac{1250}{(1+0,15)} = 13103,3 ;$$

$$ЧПС = 13103,3 - 5500 = 7603,3 \text{ тыс. руб.}$$

Значение ЧПС положительно, то есть проект является эффективным.

Рассмотрим, насколько изменится доход и прибыль фирмы франчайзера в первый и второй год после внедрения системы франчайзинга (таблица 20)

Таблица 20 – Показатели деятельности фирмы – франчайзера после внедрения системы

Показатель	До применения франчайзинга		После применения франчайзинга (с учетом роялти и взноса в рекламный фонд)	
Выручка от продаж, тыс. руб.	V_0	784997	$V_1 = V_0 + \Delta V$ (величина роялти + взнос в рекламный фонд)	787997
Прибыль, тыс. руб.	Π_0	81326	$\Pi_1 = \Pi_0 + \Delta \Pi$	82576
Активы, тыс. руб.	A_0	526636	A_0	526636
Рентабельность продаж, %	$R_{V_0} = \frac{\Pi_0}{V_0}$	10,36	$R_{V_1} = \frac{\Pi_1}{V_1}$	10,48
Рентабельность активов, %	$R_{A_0} = \frac{\Pi_0}{A_0}$	15,44	$R_{A_1} = \frac{\Pi_1}{V_1}$	15,68

Ниже представлена динамика изменения рентабельности продаж и рентабельности активов фирмы – франчайзера до и после применения франчайзинга (рисунок 1,2)

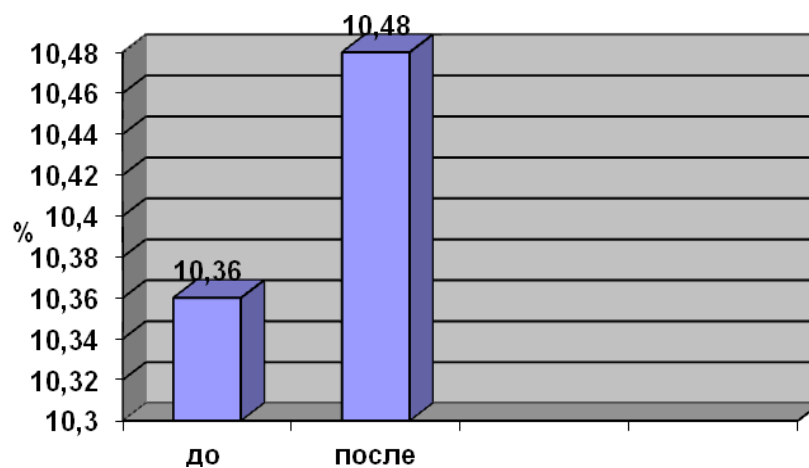


Рисунок 1 – Динамика изменения рентабельности продаж фирмы - франчайзера

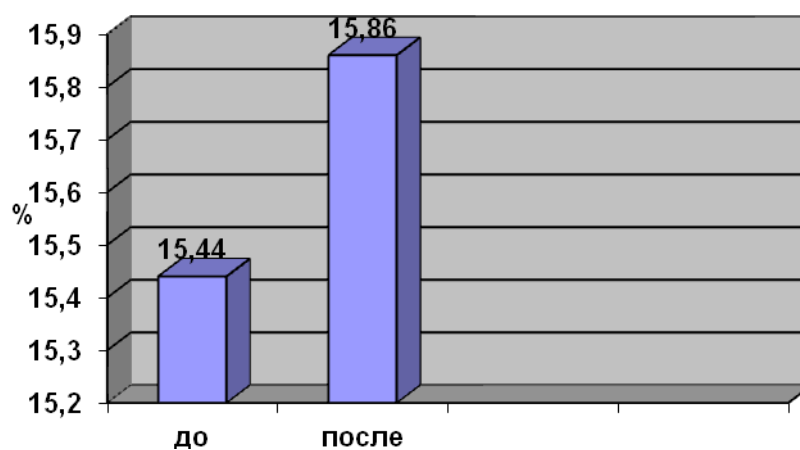


Рисунок 2 – Динамика изменения рентабельности активов фирмы - франчайзера

Исходя из данных, выручка фирмы – франчайзера после применения франчайзинга увеличилась на 100,4%, прибыль возросла на 101,5%, рентабельность продаж увеличилась на 101,2%, рентабельность активов также возросла на 101,5%.

Таким образом, применение системы франчайзинга является эффективным инструментом в качестве стратегии развития фирмы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенной работы можно сделать следующие выводы.

В условиях современной экономики, важно эффективно управлять деятельностью предприятия на основании данных экономического анализа финансового состояния предприятия, рассчитанных с помощью бухгалтерской, финансовой отчетности, которая характеризует основные итоги финансово- хозяйственной деятельности предприятия за определённый период.

В ходе данного исследования по теме «Анализ формирования финансового результата фирмы», можно сказать, что поставленная цель - изучение анализа и оценки финансовой деятельности предприятия на примере предприятия ООО «ТД Уралресурс» и рекомендации по ее улучшению была достигнута благодаря правильно поставленным задачам: раскрыты понятия и сущность финансового состояния; изучены этапы проведения финансового анализа ООО «ТД Уралресурс», изучены теоретические аспекты анализа финансовой деятельности предприятия, а именно: раскрыты понятия и сущность финансового состояния, раскрыты этапы проведения анализа финансовой деятельности предприятия, изучена организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ТД Уралресурс», проведен анализ структуры и динамики доходов и расходов, проведен анализ рентабельности предприятия, предложены рекомендации по улучшению финансовой деятельности данного предприятия.

Выпускная квалификационная работа состоит из трех разделов, первый из которых называется теоретические аспекты анализа финансовых результатов предприятия. В ней были рассмотрены понятия и сущность финансового состояния предприятия его этапы проведения и методика оценки финансовых результатов предприятия. Проанализировав данные аспекты, можно сказать, что в рыночной экономике финансовая деятельность

предприятия отображает конечные итоги его финансово хозяйственной деятельности, которые привлекают внимание работников предприятия и его партнёров по экономической деятельности, муниципальные, финансовые и налоговые органы. Основным источником информации для анализа финансового результата служит бухгалтерская, финансовая отчётность.

Второй раздел является практическим и посвящен анализу финансовых результатов и финансовому состоянию предприятия ООО «ТД Уралресурс». Раскрыта характеристика предприятия, а так же произведен анализ состава и структуры имущества и источников формирования предприятия, показателей финансового состояния, показателей рентабельности, деловой активности, ликвидности, финансовой устойчивости. В ходе рассмотрения можно сделать обобщенный вывод о том, что предприятие в целом стремится улучшить свою финансовую состоятельность и несмотря на то, что не все показатели соответствуют нормативному значению, предприятие работает эффективно.

Для повышения финансовых результатов деятельности ООО «ТД Уралресурс» необходимо выполнение следующих направлений: успешное существование организации в условиях конкуренции на действующем рынке; уход от финансовых потерь; лидерство на действующем рынке среди конкурирующих организаций; увеличение рыночной стоимости организации; увеличение экономического потенциала организации; расширение ассортимента реализации товаров; достижение максимальной прибыли; достижение минимальности расходов; достижение рентабельной деятельности организации и т.д. Резервами роста прибыли ООО «ТД Уралресурс» являются рост объема продаж, увеличение доли более рентабельных видов товаров и услуг в общем объеме реализации и снижение себестоимости реализации металлов и оказываемых услуг.

На основе проведенного анализа резерва увеличения прибыли и рентабельности ООО «ТД Уралресурс» можно сделать выводы о том, что на исследуемом предприятии имеются следующие резервы повышения прибыли:

- увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;
- снижение себестоимости выпускаемой продукции;
- повышение качества выпускаемой продукции.

В качестве рекомендации по увеличению прибыльности фирмы в работе предлагается организация франчайзинга.

Исходя из данных, выручка фирмы – франчайзера после применения франчайзинга увеличилась на 100,4%, прибыль возросла на 101,5%, рентабельность продаж увеличилась на 101,2%, рентабельность активов также возросла на 101,5%. Таким образом, применение системы франчайзинга является эффективным инструментом в качестве стратегии развития фирмы и роста финансового результата.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Алексеев, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / А.И. Алексеев. – М. : КНОРУС, 2015.
- 2 Алексеева, О.А., Горбачев, А.С. Финансовый анализ деятельности предприятия: сущность, проблемы и перспективы // Kant. 2016. №2 (5). - <https://cyberleninka.ru> в режиме доступа 11.01.2019.
- 3 Анализ и диагностика финансово - хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / Табурчак П.П., Викуленко А.Е., Овчинникова Л.А. и др. ; общ. ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина и М.С. Сапрыкина. – СПб.: Химиздат, 2016.
- 4 Анализ финансовых результатов и финансового состояния коммерческой организации / под ред. Э. И. Крылова, В. М. Власовой. – СПб.: ГУАП, 2016. – 316 с.
- 5 Бернштейн, Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / Науч. ред. перевода чл.-корр. РАН И.И. Елисеева./ Л.А. Бернштейн– М.: Финансы и статистика, 2015. – 624 с.;
- 6 Бочаров, В. В. Финансовый анализ. Краткий курс / В. В. Бочаров. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2015. — 240 с.
- 7 Быкова, Н. Н. Сущность понятия финансового состояния предприятия в трактовке разных авторов // Молодой ученый. — 2016. — №29. — С. 369-372;
- 8 Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие/ Н.В. Киреева. – М.:НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 293 с.;
- 9 Ковалев, В.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб.для студ. вузов, обуч. по направлению подгот. «Экономика» и спец. «Бух.учет, анализ и аудит» / В.В.Ковалев, В.А.Свободин. - М.: Дашков и К, 2014. - 246 с.;
- 10 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учебник 3-е издание. – М.: Проспект, 2013.- С. 417;

11 Либерман, И. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие / И. А. Либерман.- 5-е изд. – М. : РИОР, 2014. – 220 с.;

12 Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В.Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 320 с.;

13 Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко. – М.: КноРус, 2013. – 536 с.;

14 Одинцов, В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие для нач. проф. образования / В.А.Одинцов. - М.: Академия, 2013. - 252 с.;

15 Первова, О. Ю. Теоретические аспекты управления финансовыми потоками организации / Первова Ольга Юрьевна // Российское предпринимательство. – 2013. – № 13 (235). – С. 111-118;

16 Савицкая, Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 649 с.;

17 Толпегина, О.А. Система оценочных показателей платежеспособности // Эффективное антикризисное управление. – 2013. – № 1. – С. 36-39;

18 Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров / О.А.Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2013. – 672 с.;

19 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 503 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А – БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ООО «ТД УРАЛРЕСУРС»

**Бухгалтерский баланс
за год 2018 г.**

	Форма № 1 по ОКУД	Коды 0710001
	Дата	31.12.2018
Организация: ООО «ТД Уралресурс»	по ОКПО	99241915
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7449065493
Вид деятельности: Торговля оптовая металлами в первичных формах	по ОКВЭД	46.72.2
Организационно-правовая форма / форма собственности: общество с ограниченной ответственностью	по ОКОПФ / ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384
Местонахождение (адрес): 454084, Челябинская область, город Челябинск, Кожзаводская улица, 100, комната 212		

Пояснения	АКТИВ	На 31.12 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
1	2	4	5	6
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	264	290	311
	Результаты исследований и разработок	0		
	Основные средства	2 679	1 567	1 664
	Доходные вложения в материальные ценности	0	1 168	1 089
	Финансовые вложения	203	295	295
	Отложенные налоговые активы	1,5	0,54	
	Прочие внеоборотные активы	0		64
	ИТОГО по разделу I	3 148	3 375	3 424
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	1 065	1 085	1 197
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	249	282	55
	Дебиторская задолженность	2 773	2 406	3 284
	Финансовые вложения	1,8	2	7,6
	Денежные средства	1,7	0,20	2,9
	Прочие оборотные активы	0,67	0,67	4,7
	ИТОГО по разделу II	5 984	5 865	4 553
	БАЛАНС (актив)	9 133	9 240	7 977

Пояснения	ПАССИВ	На 31.12 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
1	2	4	5	6
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	595	595	595
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	-1,2	
	Переоценка внеоборотных активов	0		
	Добавочный капитал (без переоценки)	236	238	239
	Резервный капитал	29	29	29
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1 959	1 364	1 164
	ИТОГО по разделу III	2 821	2 226	2 029
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	5 246	6 112	5 570
	Отложенные налоговые обязательства	5, 7	1,0	0,780
	Резервы под условные обязательства	0		
	Прочие обязательства	0		
	ИТОГО по разделу IV	5 252	6 113	5 571
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	37	39	60
	Кредиторская задолженность	1 022	861	316
	Доходы будущих периодов	0		
	Резервы предстоящих расходов	0		
	Прочие обязательства	0		
	ИТОГО по разделу V	1 059	900	376
	БАЛАНС (пассив)	9 133	9 240	7 977

ПРИЛОЖЕНИЕ Б – ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Отчет о финансовых результатах			
за _____ год 20 <u>18</u> г.			Коды
			0710002
Дата (число, месяц, год)			31 12 2018
Организация	ООО «ТД Уралресурс»	по ОКПО	99241915
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	7449065493
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая металлами в первичных формах	по ОКВЭД	46.72.2
Организационно-правовая форма/форма собственности	частная		
Общество с ограниченной ответственностью		по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)		по ОКЕИ	384 (385)
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ год	За _____ год
		20 <u>18</u> г. ³	20 <u>17</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	5 454	6 435
	Себестоимость продаж	(4 594)	(5 662)
	Валовая прибыль (убыток)	859	772
	Коммерческие расходы	(45)	(79)
	Управленческие расходы	(83)	(87)
	Прибыль (убыток) от продаж	730	606
	Доходы от участия в других организациях	0.4	0.47
	Проценты к получению	68	15
	Проценты к уплате	(206)	(284)
	Прочие доходы	5 290	8 411
	Прочие расходы	(5 084)	(8 477)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	798	270
	Текущий налог на прибыль	(234)	(48)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	82	48
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-3	
	Изменение отложенных налоговых активов	-4	
	Прочее	-0.15	
	Чистая прибыль (убыток)	556	222

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За	год	За	год
		20	18 г. ³	20	17 г. ⁴
	СПРАВОЧНО				
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода				
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода				
	Совокупный финансовый результат периода ⁶		556		-5 834
	Базовая прибыль (убыток) на акцию				
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию				

Руководитель Бобков Бобков В.В.
 (подпись) (расшифровка подписи)

" " 20 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".