

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра Экономики предприятия природопользования и учетных систем

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

На тему Анализ прибыли предприятия

Исполнитель Конева Екатерина Анатольевна
(фамилия, имя, отчество)

Руководитель доц.каф. ЭППиУС кандидат экономических наук, доцент
Золотовская Ольга Станиславовна
(ученая степень, ученое звание)

«За защите допускаю»
Заведующий кафедрой


(подпись)

Доктор экономических наук, профессор

(ученая степень, ученое звание)

Курочкина Анна Александровна

(фамилия, имя, отчество)

«5» июля 2019.

Санкт-Петербург
2019

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Часть 1. Теоретические основы анализа прибыли предприятия.....	6
1.1. Методы анализа прибыли и рентабельности	6
1.2. Анализ структуры и динамики прибыли.....	9
1. 3. Факторный анализ прибыли ООО «Лента».....	13
Глава 2. Анализ прибыли ООО «Лента»	30
2.1. Краткая экономическая характеристика ООО «Лента».....	30
2.2. Анализ структуры и динамики прибыли от продаж ООО «Лента»	35
2.3 Анализ рентабельности ООО «Лента» за 2017-2018гг.	51
2.4. Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Лента».....	56
Глава 3. Рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «Лента».....	61
3.1. Общие выводы о структуре и динамике прибыли ООО «Лента», а так же о степени влияния на прибыль основных факторов.....	61
3.2. Рекомендации для улучшения эффективности деятельности ООО «Лента».....	68
Заключение	74
Список использованной литературы	77
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	82
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	84
ПРИЛОЖЕНИЕ В	85

Введение

В современном быстро меняющемся мире с периодическими кризисами любой организации жизненно важна финансовая жизнеспособность и стабильность платежеспособности, что требует дальнейшей разработки аналитических инструментов для оценки и определения источников обслуживания на соответствующем уровне. Тенденции в разработке этого инструментария определяются через потребности внутреннего управления в платежеспособности и финансовой устойчивости учреждений, а также в задачах улучшения систематической поддержки анализа финансовых данных. Это, в свою очередь, требует срочного изучения характера каждого из параметров внешних рыночных условий и влияния внутренних факторов институтов, оценки механизмов их развития и разработки способов определения источников финансовой устойчивости, определенных для стабильных экономических условий и кризиса. Кроме того, что касается повышения риска общей неопределенности в экономике, становится все более важным проводить более глубокое систематическое изучение вопросов количественной оценки рисков по финансовому положению проекта. Поэтому предмет этой выпускной квалификационной работы является уместным, поскольку оценка финансовой платежеспособности и финансовой устойчивости проекта не важна для владельцев денег, кредиторов, поставщиков, клиентов и других при выборе наиболее надежных и перспективных деловых партнеров, но также и для самооценки, которая позволяет выявить ранние признаки ухудшения и снизить Риск банкротства.

Целью исследования является Общество с ограниченной ответственностью «Лента» (ООО «Лента»).

Предметом исследования является платежеспособность и финансовая устойчивость Ленты.

Целью выпускной квалификационной работы является выработка рекомендаций по повышению платежеспособности и финансовой устойчивости Ленты. Для достижения этой цели заранее определите и решите следующие задачи:

1. раскрытие содержания концепций платежеспособности и финансовой устойчивости проекта;
2. изучить факторы, определяющие уровень платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия;
3. анализ методологической базы анализа платежеспособности и финансовой устойчивости проекта;
4. проанализировать финансовое положение «Ленты»;
5. Разработать меры, направленные на повышение платежеспособности и устойчивости ООО «Лента».

Теоретической основой исследования послужили положения работы зарубежных и местных авторов, посвященные проблемам обеспечения того, чтобы угрозы утраты платежеспособности и финансовой устойчивости в работе учреждения встречались.

Методологическую основу исследования составляют принципы диалектики и логики законов, а также положения комплексного и комплексного подхода к решению возникающих проблем. Важным аспектом исследования является использование общенаучных методов, таких как агрегирование, сравнение, анализ, синтез, статистические методы обработки информации и классические методологические подходы в рамках финансового анализа.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы. Глава I определяет теоретические основы анализа прибыли предприятия, финансовой устойчивости современных учреждений. Во второй главе представлены результаты финансового анализа ООО «Лента», который проводится с использованием табличных методов и

коэффициентов, а также с использованием синтетических моделей, предложенных как зарубежными, так и местными авторами. Глава III обосновывает меры по повышению платежеспособности и устойчивости ООО «Лента».

Часть 1. Теоретические основы анализа прибыли предприятия

1.1. Методы анализа прибыли и рентабельности

В современных условиях важнейшей задачей торговых организаций является получение достаточной прибыли для дальнейшего развития и решения производственных и социальных проблем. Эта проблема может быть решена при эффективном управлении процессом получения прибыли.

Механизм управления доходами включает в себя следующие элементы:

- 1) бухгалтерский учет и экономический анализ прибыли и рентабельности.
- 2) прогнозирование и обоснованное планирование прибыли и других финансовых показателей;
- 3) разработка конкретных мер по достижению целевого объема прибыли;
- 4) организовать эффективный контроль за выполнением расширенных мер и принять соответствующие административные решения в зависимости от меняющейся бизнес-ситуации.

Основной информацией для анализа прибыли является бухгалтерская, финансовая и статистическая отчетность:

1. Бухгалтерский баланс (форма № 1);
2. Отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
3. Отчет об изменениях капитала (форма № 3);
4. Отчет о движении денежных средств (форма № 4);
5. Приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5);
6. пояснительную записку;
7. итоговую часть аудиторского заключения.

А также данные бухгалтерского и оперативного учета и другие источники бухгалтерской и неучетной информации.

Основной целью анализа является выявление неиспользованных резервов для увеличения прибыли и повышения рентабельности.

В процессе анализа прибыли и рентабельности решаются следующие задачи:

- 1) определить степень выполнения плана по общей сумме прибыли и в разрезе их видов, а также структурных подразделений и отраслей деятельности;
- 2) определена динамика величины прибыли и уровня рентабельности организации в целом и в разрезе структурных подразделений и отраслей деятельности;
- 3) рассчитать и оценить влияние ключевых факторов на прибыль и рентабельность;
- 4) рассматриваются соотношения и тенденции использования и распределения прибыли и оценивается их эффективность.

Прибыль и доходность анализируются в заданной последовательности. Сначала проводится оценка состояния и динамики общей суммы прибыли и уровня рентабельности всего коммерческого предприятия, а затем по структурным единицам и видам деятельности. В то же время особое внимание следует уделять практическому опыту тех структурных подразделений, которые достигли высоких финансовых результатов, а также компаниям, которые позволили снизить прибыли или убытки. Для этого они составляют аналитические таблицы, используя метод агрегирования (по прибыли на одного работника, на рабочее место, на квадратный метр торговых площадей и т.д.). Анализ прибыли и рентабельности за год завершается анализом каждые три месяца и ежемесячно, а также оценкой влияния факторов на эти показатели.

При исследовании динамики прибыли рассчитываются основные показатели и темпы роста (снижение). Проводится сравнение между прибылью организации и ее прибыльностью с показателями конкурентов и показателями средней отрасли.

В анализе прибыли и рентабельности широко используются экономико-экономические, экономико-статистические и другие методы. Чтобы оценить и принять во внимание влияние факторов широко используют регрессию. В уравнение множественной регрессии более уместно включить такие факторы, как оборачиваемость капитала, производительность, эффективность труда, производительность капитала, оборачиваемость и средний уровень торговых надбавок. Так же Возможен и другой набор факторов. Сравнение расчетных и фактических показателей позволяет выявить резервы для повышения эффективности управления предприятием.

Каждый субъект анализирует информацию со своих позиций, исходя из своих интересов. Руководство организации может углубить анализ, используя не только представление данных, но и всю информацию системы экономического учета, а также административный и операционный анализ, который проводится для целей управления.

Оценка влияния факторов на прибыль и рентабельности является важным этапом анализа. Есть много факторов, которые влияют на прибыль и прибыльность. Подразделяют на внешний и внутренний.

К внешним факторам относятся уровень экономического развития, государственное регулирование организаций, экономическая ситуация в стране, наличие продовольственных ресурсов, инфляция, изменения тарифов, ставок, торговых надбавок и т. д.

Внутренние факторы являются целью управления самой организацией и напрямую влияют на результаты деятельности и коммерческой деятельности предприятия. К ним относятся: размер, структура и структура торговли, эффективность использования ресурсов, уровень расходов на продажу товаров, система материального стимулирования работников и т. д.

1.2. Анализ структуры и динамики прибыли

Бизнес предприятия, независимо от его видов деятельности и форм собственности в рыночных условиях, определяется его способностью приносить достаточный доход и прибыль. Прибыль является важнейшим показателем обращения в системе показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности и финансового института. Его ценность обусловлена продажами, качеством продукции, конкурентоспособностью на внешних и внутренних рынках, масштабами и уровнем затрат и инфляцией.

Прибыль - самая простая и в то же время самая сложная категория рыночной экономики. Его простота определяется как главная сила и движущая сила рыночной экономики, и он является основным катализатором предпринимательской активности в экономике. В то же время их сложность определяется разнообразием фундаментальных аспектов, которые они отражают, а также разнообразием лиц, на которых они появляются.

Значение прибыли связано с тем, что это зависит, с одной стороны, главным образом от качества работы учреждения, и повышает экономическую заинтересованность его персонала в наиболее эффективном использовании ресурсов, поскольку прибыль является основным источником производства и социального развития проекта, с другой стороны, это самый важный источник из государственного бюджета. Таким образом, и компании, и государство заинтересованы в увеличении суммы прибыли.

Известно, что прибыль является конечным результатом деятельности предприятия, которая характеризует абсолютную эффективность его работы, которая представляет собой реализованную часть чистого дохода, получаемого в результате избыточной рабочей силы.

Суть прибыли полностью выражена в ее функциях. Существует три функции, которые наиболее актуальны для характера прибыли:

- 1) функция обобщающего оценочного показателя деятельности
- 2) стимулирующая
- 3) воспроизводственная.

По оценочной функции прибыли различают результат деятельности хозяйствующего субъекта. Прибыль является результатом ее деятельности, которая зависит от уровня себестоимости, качества и количества продукции, производительности труда, степени использования производственных фондов, организации управления, логистики и других доходов, а главное - от того, насколько качественно эти продукты соответствуют потребностям потребителей.

Стимулирующая функция прибыли отражается не только в направлении ее стороны к экономическим стимулам. Связан весь процесс формирования, распределения и использования прибыли. В то же время прибыль является узлом взаимозависимости интересов общества, организации и отдельных сотрудников.

Другой функцией прибыли является воспроизводственная функция, выступающая в качестве одного из основных источников ресурсов для расширенного воспроизводства.

Под общим понятием «прибыль» предлагается множество видов, которые в настоящее время характеризуются десятками терминов. Таким образом, по составу элементов, составляющих прибыль, различают прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль предприятия. Эти термины обычно понимаются как различные категории для очистки чистого дохода, который предприятие получает от затрат, которые оно несет в ходе своей деятельности.

Прибыль до налогообложения является конечным финансовым результатом, который представляет собой доходы и расходы по обычной деятельности (прибыль от продаж), доходы и прочие расходы. Прибыль до налогообложения рассчитывается по формуле:

Доходы и расходы по обычным видам деятельности - прибыль от продаж, которая является основным источником прибыли для компании, напрямую связана с деятельностью отрасли. В этом случае прибыль относится к финансовому результату продажи продуктов, а также доходу, связанному с выполнением работ и предоставлением услуг.

К прочим доходам и расходам относится то, что не связано с обычным видом деятельности организации. Например, к ним относятся суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности., курсовые разницы., сумма дооценки активов., штрафы, пени и т.д.

Доход от участия в других организациях - с участием в уставном капитале других организаций, прибыль (убыток), полученный в результате совместной деятельности, доходы от участия предприятия в других видах деятельности совместного предприятия с местными и иностранными партнерами.

Проценты к уплате - проценты, полученные для предоставления банковских средств для использования на банковском счете учреждения, проценты, уплачиваемые организацией для предоставления средств для использования и т. д.

Чистая прибыль - это прибыль после налогообложения по отложенным налоговым активам, отложенным налоговым обязательствам и текущему налогу на прибыль.

Существует два основных способа анализа показателей прибыли:

- 1) анализ абсолютных значений
- 2) анализ на основе параметров, то есть относительные значения.

Метод анализа с использованием абсолютных значений предполагает формальный подход к учету факторов, влияющих на прибыль от продаж в абсолютном выражении. Сумма изменения прибыли от влияния каждого фактора равна общей сумме изменения прибыли от продаж.

Метод анализа с использованием относительных значений позволяет оценить изменение чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, за счет влияния различных брокерских факторов, предполагающих индикаторный подход.

Наиболее распространенным методом отработки работы российских предприятий является первый подход, который включает анализ и диагностику финансовых результатов обобщенного индекса налога на прибыль по следующим исследованиям:

- 1) изменений каждого слагаемого прибыли за текущий анализируемый период (горизонтальный анализ);
- 2) структуры соответствующих слагаемых и их изменений (вертикальный анализ);
- 3) динамики изменения слагаемых за ряд отчетных периодов (трендовый анализ);
- 4) влияния факторов на прибыль (факторный анализ).

1. 3. Факторный анализ прибыли ООО «Лента»

Прибыль является основой экономического развития предприятия, поскольку рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширения клонирования, решения проблем социальных и материальных потребностей рабочей силы и возврата технического оборудования. Поэтому в рыночных условиях ориентация хозяйствующих субъектов на получение прибыли является обязательным условием предпринимательской деятельности. Прибыль признает абсолютную эффективность проекта и является наиболее важным показателем его бизнеса, производительности, коммерческой активности и финансового благополучия.

В качестве показателя производства он различает эффективное использование имеющихся ресурсов, успех (неудачу) в бизнесе и рост (снижение) объемов деятельности.

Поскольку количественным показателем прибыли является разница между ценой и стоимостью товара, между продажами и затратами (в торговле - между валовой прибылью и затратами на продажу), являясь конечным результатом деятельности организации, она создает условия для ее расширения, развития, самофинансирования и конкурентоспособности. ,

Определение «прибыль» было последовательно определено из самого простого определения - как доход, полученный от производства и продажи любого продукта для концепции чистой прибыли. В настоящее время его отличают с точки зрения обеих сторон: микроэкономика и макроэкономика. Расчет прибыли в настоящее время отличается на макро и микро уровне. На организационном уровне его учетная запись связана с процессом обучения, на государственном уровне с расположением прибыли в доходах страны.

Под анализом экономических факторов понимается постепенный переход от начального значения к конечному значению результирующей рабочей системы

(или наоборот) и выявление полного диапазона количественных факторов, влияющих на изменение результирующего индекса.

Если анализ статистического фактора в первую очередь предназначен для сокращения данных и определения структуры отношений между переменными, анализ экономических факторов решает более широкие проблемы, поскольку он направлен не только на определение взаимосвязи между причиной и следствием в системе, но также обеспечивает количественную оценку влияния aberrаций на отклонение значения Индикатор изучен.

Предметом анализа экономических факторов являются причины состава и изменения результатов хозяйственной деятельности. Понимание взаимосвязи причины и следствия в процессе деятельности предприятия раскрывает сущность экономических явлений и дает правильную оценку результатов, достигнутых на этой основе.

Классификация, организация, моделирование, измерение причинно-следственных связей является основной методологической проблемой при анализе экономических факторов.

Основными задачами анализа экономических факторов являются построение экономико-математических моделей, описывающих влияние факторов на итоговый показатель, и оценка влияния этих факторов. На полученный показатель может влиять один фактор, и в этом случае человек говорит об одномерном анализе, или несколько - в этом случае используется многомерный анализ.

Основные финансовые результаты организации отражены в бухгалтерском балансе, в отчете о финансовых результатах и в его использовании, а также в отчете о движении денежных средств. По данным этих форматов отчетности рассчитаны общие показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности учреждения.

В России размеры и формы данных бухгалтерского учета (финансовые) определяются Министерством финансов.

Все предприятия, независимо от формы собственности, представляют «Бухгалтерский баланс» (форма 1), «Отчет о финансовых результатах» (форма 2).

«Баланс» содержит информацию для оценки имущества и финансового положения компании. Баланс определяет конечный финансовый результат компании (прибыль или убыток) за весь отчетный год.

Данные баланса служат основой для оперативного финансового планирования и используются для контроля денежных потоков. Они необходимы для налоговых органов, кредитных учреждений и государственных учреждений.

«Отчет о финансовых результатах» является основной формой бух. отчетности организации. В нем отражаются доходы и расходы за период. Заполнение отчета осуществляется по правилам, продиктованных нормативными документами, которые прописаны в законе РФ. Он записывает все данные, относящиеся к доходам и расходам компании, а также дает возможность провести первоначальный сравнительный анализ каждого отчета, а также результатов за текущий год. Законодатель позволяет компаниям предлагать необходимые линии, если не требуется. Отчет составлен на русском языке, единицы измерения - тысячи рублей. Позволяет работать в единицах миллионов рублей.

Финансовая отчетность в России близка к международным стандартам. «Бухгалтерский баланс» соответствует отчету о финансовом положении, предусмотренному в МСФО. Отчет о прибыли, убытке и прочем совокупном доходе соответствует отчету о финансовом положении, отчет об изменениях в капитале, примечания к отчетности соответствуют аналогичным отчетом в

системе МСФО. В отчете о финансовом положении присутствует показатель базовой прибыли на акцию.

Для каждой обыкновенной акции представлена в финансовой отчетности компании за определенный период. Процедура расчета базовой прибыли по МСФО (IAS) 33 зависит от прибыли на акцию. Этот стандарт применяется компаниями, чьи акции котируются на биржах, и компаниями, выпускающими акции для свободного обращения.

Базовый индекс прибыли на акцию используется аналитиками и инвесторами для оценки потенциального дохода, на который может рассчитывать акционер, а также для оценки эффективности компании.

Базовая прибыль на акцию - это отношение чистой прибыли компании после выплаты дивидендов по привилегированным акциям за отчетный период к средневзвешенному количеству обыкновенных акций, находящихся в обращении в отчетном периоде.

Обыкновенным акциям предоставляется право участвовать в распределении прибыли только после привилегированных акций.

Числитель представляет собой сумму чистой прибыли компании за отчетный период, скорректированную на количество обыкновенных акций, находящихся в обращении на начало периода, скорректированное на количество акций, выкупленных или выпущенных в течение этого периода, и умноженное на взвешенное соотношение времени.

Запасы включаются в средневзвешенное количество акций с момента определения предполагаемой компенсации, например:

1. Акции, выпущенные против денежных средств на момент признания должников;
2. Выпущенные акции для оплаты актива в момент его учета;
3. Акции, выпущенные в обмен на выплату процентов с момента прекращения выплаты процентов;
4. Акции выпущены в рамках приобретения компании, с момента приобретения компании.

5. Акции могут быть выпущены и сняты с торгов без изменения соответствующего ресурса, например, когда акции разделены или объединены.

В бухгалтерском балансе материнской компании и компаний, находящихся под ее контролем, представлены как доходы, расходы, имущество и обязательства по одному проекту.

Составление и представление консолидированной финансовой отчетности в Российской Федерации осуществляется в соответствии с МСФО IFRS 10. Этот порядок принят так же и в РФ и регламентируется Федеральным законом от 27 июля 2010 года. 208 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности». В Российской Федерации кредитные и страховые организации и другие организации, ценные бумаги которых приняты в структурированную торговлю путем их перечисления, должны представлять консолидированную финансовую отчетность.

Метод консолидации, который будет применяться, зависит от степени влияния материнской компании:

1. Для дочерних компаний (более 50% прав голоса) используется метод приобретения;
2. Для ассоциированных компаний и совместных предприятий (от 20% до 50% прав голоса) - метод долевого участия;
3. Для других инвестиций, которые не дают контроля (менее 20% прав голоса), порядок обращения в консолидированной финансовой отчетности материнской компании не отличается от порядка, в котором они отражены в отдельной финансовой отчетности материнской компании.

Существует ряд общих процедур для консолидации через метод приобретения и метод долевого участия:

1. данные материнской компании и контролируемого лица должны быть подготовлены на одну отчетную дату,

2. необходимо придерживаться единой учетной политики.

Консолидация методом приобретения (дочерние предприятия):

1. Капитал компании не суммируется - капитал материнской компании присутствует всегда;
2. Активы оцениваются по справедливой стоимости на дату приобретения. Гудвилл подлежит ежегодной переоценке, если доля инвестора менее 100%, то определяется доля меньшинства. Исключаются инвестиции материнской компании, капитал дочерней компании и результаты внутрифирменных операций
3. Нераспределенная прибыль Группы определяется путем сбора нераспределенной прибыли материнской компании и доли материнской компании в нераспределенной прибыли дочерней компании, полученной после даты приобретения;
4. Доля неконтролирующих акционеров (т.е. доли, которая не контролируется материнской компанией напрямую или косвенно) определяется в отчете о финансовом положении, доле чистых активов дочерней компании, в отчете о совокупном доходе или убытке - доле в чистой прибыли дочерней компании.

Н 1 ^ _y e v ig bZ x hZ l gq k _ h b \ g i z h ф и н а н с о в а я о т ч е т н о с т ь , в к о т о р о й инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия отражаются без использования метода долевого участия (в отчете о финансовом положении - по стоимости, амортизации или справедливой стоимости) в отчете о совокупном доходе - в одну строку (прибыль или убыток от инвестиций).

Подготовка отдельной финансовой отчетности регулируется Международными стандартами финансовой отчетности 27 с тем же названием. МСФО контролирует подготовку отчетов организации, обладающий инвестициями, то есть отчетность предприятия, которые не имеют инвестиций в ассоциированные и совместные предприятия, не попадают под действие МСФО (IFRS)27.

Подготовка отдельной финансовой отчетности не является обязательной в соответствии с положениями МСФО. Предоставляется, если это является условием законодательства страны, в которой работает компания, в дополнение к консолидированной финансовой отчетности или отчетам, в которых инвестиции отражаются по методу долевого участия.

Однако отдельная финансовая отчетность может быть единственной финансовой отчетностью, если предприятие освобождается от консолидации или от применения метода долевого участия.

Н 1 lq _ h b \ b ^ _ og b `k g представляет собой документ, отражающий получение и снятие денежных средств и их эквивалентов за отчетный период. Отчет о движении денежных средств консолидирован и представлен в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (IAS 7) с тем же названием. Этот отчет является обязательным для всех учреждений.

Денежные средства включают денежные средства и депозиты до востребования.

Денежные эквиваленты включают краткосрочные высоколиквидные инвестиции, риск изменения стоимости незначителен и может быть легко конвертирован в известную сумму денег. МСФО - это овердрафт банков в денежной форме, т.е. Остаток средств в данных, подготовленных в соответствии с МСФО, может быть отрицательным.

Денежные потоки в отчете о денежных потоках подразделяются на три вида деятельности:

1. Операционная, т.е. приносящая доход деятельность и другие виды деятельности (исключая инвестиции и финансы);
2. Инвестиции, то есть деятельность, направленная на приобретение и выбытие долгосрочных активов и других инвестиций (исключая их эквивалент);
3. Финансовая, т.е. Деятельность, которая приводит к изменению размера и количества капитала и заемных средств.

Денежный поток от операционной деятельности может быть представлен:

Прямой метод (раскрывает ключевые виды денежных поступлений и наличных платежей);

(Например, амортизация, оценочные резервы и т.д.) И, как следствие, определяются чистые денежные потоки от операционной деятельности). Собранный таким образом отчет не раскрывает информацию о видах денежных поступлений и наличных платежей.

Прямой (но не обязательный) метод поощряется через МСФО. В то же время нелегко представить ситуацию бухгалтерского учета, когда сбор отчета о движении денежных средств может непосредственно вызвать трудности. С учетом возможности объединения отчета о движении денежных средств с помощью косвенного метода, стоит отметить, что косвенный метод позволяет визуально увидеть, почему есть прибыль, а нет денег (и наоборот).

Объяснения для отчета о движении денежных средств раскрыты в примечании:

1. Состав денежных средств и их эквивалентов;
2. Большие остатки денежных средств и их эквивалентов, включая остатки, недоступные для использования группой (со ссылкой на то, почему их невозможно использовать);
3. Значение денежных потоков, предназначенных для увеличения производственных мощностей отдельно от средств, направленных на поддержание производственных мощностей;
4. Информация о движении денежных средств по отчетным секторам;

Так же можно увидеть, как отчет о движении денежных средств, подготовленный в полном соответствии с МСФО, можно найти в программе финансовой отчетности для отчетности о международных переводах и конверсиях.

Н 1 lq _ h bi jb bb [em_ê u bb fl i k m ç h d^ нэто документ, отражающий сумму прибылей и убытков и изменений в прочем совокупном доходе за отчетный период. Составление отчета о совокупном доходе и

представление его в МСФО (IAS) 1 подлежат представлению финансовой отчетности.

МСФО (IAS) 1 включает минимальные статьи доходов и расходов, которые должны быть указаны в отчете о прибыли и убытки и прочем совокупном доходе. Компания должна расшифровать его, если необходимо понять его финансовые результаты.

МСФО позволяет предоставлять всю такую информацию в одной форме («отчет о прибыли, убытках и прочем совокупном доходе») или в двух отчетах: «отчет о прибылях и убытках» и документ, относящийся к нераспределенной прибыли (то есть отчету о прибылях и убытках) и прочему совокупному доходу.

Н 1 k _ h n f b g i Z h g представляет собой документ, отражающий стоимость активов, обязательств и капитала компании на отчетную дату. Это основной бухгалтерский отчет в МСФО. В системе RAS этот отчет аналогичен балансу.

Представление и представление финансового положения IAS 1 подлежат представлению финансовой отчетности. Этот стандарт обеспечивает:

1. Минимальный перечень активов, обязательств и статей капитала, которые необходимо отразить. Организация должна расшифровать ее, если необходимо понять ее финансовое положение;
2. Организация группировки активов и пассивов;
3. Процедуры разделения активов и пассивов на текущие и внеоборотные;
4. Минимальная дополнительная информация, которая должна быть раскрыта в отчете о финансовом положении или в соответствующих примечаниях.

Отчет о финансовом положении может быть представлен в двух формах, в зависимости от того, как отображаются строки:

1. активы и обязательства можно разделить на краткосрочные (со сроком погашения не более 12 месяцев после даты отчета или нормального операционного цикла) и долгосрочные (более распространенный вариант, соответствующий формату российского баланса);

или

2. Представлено в порядке убывания ликвидности с распределением краткосрочных и долгосрочных активов и обязательств (финансовые процедуры часто используются финансовыми организациями для составления отчета о финансовом положении).

Отчет содержит информацию: о запасах, об основных средствах, нематериальных активах, биологических активах, о резервах и т.д.

Н 1 l q l h b a ϕ - g \ - г\ - является документом, отражающим сумму каждого компонента капитала в отчетных датах и изменения в этих компонентах. Консолидированный отчет об изменениях в капитале и его представление в МСБУ 1 подлежат представлению в финансовой отчетности.

В целом отчет об изменениях в капитале выглядит следующим образом:

1. Имущественные права на начало периода:

- Баланс получен
- Изменения в учетной политике;
- Баланс отрегулирован.

2. Изменения в собственном капитале за период:

- Вклад владельцев

- Конфискации их владельцами;
- Чистый доход (убыток);
- Прочий совокупный доход;
- Другие операции.

3. Акции в конце периода.

Фактически отчет об изменениях капитала представляет собой разбивку по изменению периода строки в разделе капитала отчета о финансовом положении.

В соответствии с МСФО (IAS) 1 полный набор финансовой отчетности должен включать в себя бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и другие компоненты общего финансового результата, отчет об изменениях в капитале, отчет о движении денежных средств, а также учетную политику и примечания.

МСФО (IAS) 1 устанавливает минимальные требования к раскрытию информации в примечаниях. Он должен содержать следующую информацию:

1. Раскрытие учетной политики: основа оценки и каждый конкретный вопрос учетной политики, который важен для правильного понимания финансовой отчетности;
2. Раскрытие информации о каждом компоненте финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности;
3. Предоставить дополнительную информацию, не указанную в самих финансовых отчетах, но необходимую для точного представления

Компания должна предоставить примечания в порядке и с перекрестными ссылками, которые соответствуют каждой позиции, представленной в отчете о финансовом положении, в отчете о прибылях и убытках, в отчете об изменениях в капитале и в отчете о движении денежных средств.

у н b x Z gh kl lq является либо полной финансовой отчетностью компании, либо сокращенной версией финансовой отчетности за промежуточный период. Промежуточный период короче полного финансового года (полугодие, квартал). Решение о предоставлении промежуточной финансовой отчетности принимается самими компаниями. Требования могут быть подготовлены регуляторами фондовых бирж, правительством, акционерами и другими. Подготовка промежуточной финансовой отчетности регулируется требованиями МСФО (IAS) 34.

Полный комплект фин.отчетности состоит из отчета о совокупном доходе, отчета о финансовом положении, отчета о движении денежных средств, отчета об изменении капитала, отчета о фин. положении по состоянию на начало периода, отчета о фин.положении по состоянию на начало самого раннего периода.

Сокращенный вариант состоит из отчета о фин.положении, отчета о совокупном доходе, отчета об изменениях в капитале, отчета о движении денежных средств.

«Сокращенный» означает, что раскрытия и наблюдения, содержащиеся в этих отчетах, сокращены по сравнению с полной финансовой отчетностью, которая должна включать все заголовки и промежуточные итоги, включенные в годовую финансовую отчетность, а также наиболее важные раскрытия и интерпретации данных. Полный финансовый отчет, иначе он не будет сопоставим.

Для подготовки промежуточной финансовой отчетности может быть использовано некоторое упрощение для обеспечения эффективности. Например, нет необходимости привлекать профессиональных оценщиков для определения справедливой стоимости основных средств. При подготовке промежуточной финансовой отчетности Компания не должна переоценивать

стоимость основных средств. Также инвентаризация и полная оценка не требуются. На среднюю дату первоначального расчета достаточно. Участие юристов или других консультантов в оценке условных событий также может не потребоваться.

Разводненная прибыль на акцию представляет собой долю чистой прибыли держателя обыкновенной акции в результатах компании, принимая во внимание влияние всех потенциальных обыкновенных акций с разводняющим эффектом в течение отчетного периода. Если базовая прибыль на акцию отражает реальное финансовое положение Компании, разводненная прибыль на акцию представляет максимально возможную прибыль на акцию. Процедура расчета базовой прибыли по МСФО (IAS) 33 зависит от прибыли на акцию. Этот стандарт применяется компаниями, чьи акции котируются на биржах, и компаниями, выпускающими акции для свободного обращения.

Разбавление - это уменьшение прибыли на акцию или увеличение убытков в результате предположения о том, что все потенциальные обыкновенные акции будут конвертированы в обыкновенные акции.

Разводненная прибыль на акцию рассчитывается как процент от чистой прибыли после выплаты дивидендов по привилегированным акциям к средневзвешенному количеству акций в обращении и корректируется с учетом влияния всех потенциальных обыкновенных акций с разводняющим эффектом. Корректировки устанавливаются для распределения прибыли и процентов по потенциальным обыкновенным акциям с разводняющим эффектом. Знаменатель увеличивается на средневзвешенное количество обыкновенных акций, которые будут выпущены в случае конвертации потенциальных обыкновенных акций.

Антиразводняющими признаются акции, которые конвертируют их в обыкновенные акции для увеличения прибыли или уменьшения потерь акций. Эти ценные бумаги исключаются из расчета разводненной прибыли на акцию.

В целях предотвращения включения антиразводняющих ценных бумаг в счет, каждый выпуск потенциальных ценных бумаг должен рассматриваться отдельно. Потенциальные обыкновенные акции с разводняющим эффектом с минимальной прибылью на одну дополнительную акцию рассчитываются по более доходным акциям каждой дополнительной акции. Опции и гарантии сначала включаются в учетную запись, поскольку они влияют только на знаменатель формулы.

Их также признаются ценные бумаги, которые предоставляются держателям в будущем владении обыкновенными акциями.

Условные обыкновенные акции признаются только в том периоде, в котором они обращаются, а изъятые акции рассчитываются только в той части периода, в которой они были понесены.

На основании бухгалтерских (финансовых) данных учреждения России заполняют статистические отчеты страны («Отчет о финансово-хозяйственной деятельности учреждения»; «Отчет по отдельным показателям финансовой деятельности предприятий (организаций)»; «Отчет о себестоимости и реализации продукции (работ, услуг)»). Это необходимо для улучшения системы платежей и корректировок.

Прибыль за отчетный период отражает общий финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия с учетом всех сторон. Важнейшая составляющая этого показателя - прибыль от реализации продукции - связана с факторами производства и реализации продукции. Поэтому основное внимание аналитика должно быть сосредоточено на

изучении причин и факторов изменения этого показателя. Изменение прибыли от реализации продукции формируется под воздействием следующих факторов:

- 1) изменения уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.
- 2) изменения структуры реализации;
- 3) изменения объема реализации;
- 4) изменение отпускных цен на реализованную продукцию;
- 5) изменения цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки;

Методика формализованного расчета факторных влияний на прибыль от реализации продукции:

1. Расчет общего изменения прибыли (ΔP_1) от реализации продукции:

$$\hat{u} P_1 = P_1 - P_0$$

где P_1 — прибыль отчетного года;

P_0 — прибыль базисного года.

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (ΔP_1):

$$\hat{u}_1 = N^p_1 - N^p_{1,0} = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1$$

где $N^p_1 = \sum p_1 q_1$ — реализация в отчетном году в ценах отчетного года (p — цена изделия; q — количество изделий);

$N^p_{1,0} = \sum p_0 q_1$ — реализация в отчетном году в ценах базисного года.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (ΔP_2) (объема продукции в оценке по базовой себестоимости):

$$\hat{u}_2 = \frac{P_1 - P_0}{P_0} - D$$

где P_0 — прибыль базисного года;

D — коэффициент роста объема реализации продукции.

$$D = S_{1,0} / S_0$$

где $S_{1,0}$ — фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный год в ценах и тарифах базисного года;

S_0 — себестоимость базисного года.

4. Расчет влияния на прибыль изменений в структуре реализации продукции

(\hat{u}_3):

$$\hat{u}_3 = \frac{K_2 - 1}{K_2} - D$$

Где: K_2 — коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам

$$K_2 = N^p_{1,0} / N^p_0,$$

$N^p_{1,0}$ — реализация в отчетном периоде по ценам базисного года;

N^p_0 — реализация в базисном году.

5. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔP_4):

$$\hat{u}_4 = \frac{S_{1,0} - S_1}{S_1}$$

где $S_{1,0}$ — себестоимость реализованной продукции отчетного года в ценах и условиях базисного года;

S_1 — фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного года.

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔP_5):

Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменений цен на материалы и тарифов на услуги (ΔP_6).

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 + \Delta P_5 + \Delta P_6$$

или

$$\Delta P = \sum_{i=1}^6 \Delta P_i,$$

где ΔP – общее изменение прибыли;

\hat{u}_i – изменение прибыли за счет i -го фактора.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что прибыль-главный двигатель экономики страны, в котором собственники, государство и сотрудники имеют заинтересованность. Эффективное и современное управление прибылью является главной задачей руководства всех звеньев предприятия.

Глава 2. Анализ прибыли ООО «Лента»

2.1. Краткая экономическая характеристика ООО «Лента»

ООО «Лента» - отличительная группа супермаркетов в России, ориентированная на ценообразование и возглавляемая высококвалифицированной командой менеджеров. Лента имеет привлекательную и интегрированную бизнес-модель и имеет хорошие возможности роста на российском рынке продуктового ритейла.

ООО «Лента» - одна из крупнейших розничных сетей в России и первая крупная сеть магазинов в стране. Компания была основана в 1993 году в Санкт-Петербурге. Лента управляет 246 супермаркетами в 87 городах России и 137 супермаркетами в Москве, Санкт-Петербурге, Сибири, на Урале и в Центральном регионе, с общим объемом продаж 1467 484 кв. Средний гипермаркет "Лента" имеет площадь более 500 кв. Средний супермаркет Лента имеет 800 кв. Площадь продажи. Компания управляет двенадцатью распределительными центрами. Компания имеет более 14,4 миллионов активных держателей карт лояльности. 96% всех продаж осуществляется в магазинах Lenta с использованием этих карт. По состоянию на 31 декабря 2018 года в Ленте насчитывается 45 458 штатных сотрудников

Руководство компании сочетает в себе международный опыт, глубокое знание российского рынка и большой опыт работы в России. Крупнейшими акционерами Ленты являются TPG Capital и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), которые придерживаются высоких стандартов корпоративного управления. Глобальные депозитарные расписки (ГДР) Lenta Ltd. Листинг на Лондонской фондовой бирже и Московской фондовой бирже.

Более 13,5 миллионов клиентов предоставляют продукцию высокого качества по самым выгодным ценам.

Разработка формы супермаркетов по низким ценам, корректировка маркетинговой политики и ассортимента товаров в соответствии с местными требованиями

Имеет интегрированную цепочку поставок и ИТ-платформу.

Реализовать план по ускорению открытия новых магазинов

Успешно использует возможности для быстрого роста российской экономики

Осуществляет финансовый контроль и управление рисками.

Основным видом деятельности компании является розничная торговля продуктами питания и товарами народного потребления. Доля выручки от реализации данного вида экономической деятельности в общем объеме выручки от продаж компании за 2014 год достигла 98,16%. Компания работает через собственную сеть супермаркетов ООО «Лента», первый из которых был открыт в 1999 году в Санкт-Петербурге. В течение 2014 года было открыто 31 новое и 14 супермаркетов. Сейчас основой действий и основным источником роста в ООО «Лента» являются супермаркеты. Супермаркеты компаний в 2015 году принесли только 9,9 млрд рублей из 252,9 млрд рублей. Доход (см. График). На начало 2016 года ритейлер управлял 33 супермаркетами, все из которых, кроме четырех питерских, расположены в Подмосковье. «Мы начали развивать супермаркеты из Москвы, в 2015 году мы начали открывать супермаркеты в Санкт-Петербурге», - вспоминает Даннинг, и теперь районы прибыли. Строительство супермаркетов Lente помогло увеличить долю своего бизнеса в Москве с выручки с нуля два года назад до 8,8% в 2015 году. Относительно небольшие (по сравнению с супермаркетами) магазины могут обслуживать тех покупателей, которые испытывают трудности с доступом к супермаркетам. Расположенная за городской чертой, компания объяснила впоследствии. Кроме того, поскольку московский рынок очень привлекателен, мест для супермаркетов мало, а арендные ставки не всегда приемлемы. Согласно результатам прошлого года, средний чек в супермаркетах Lenta в

магазинах был почти в два раза выше уровня в супермаркетах - 570 рублей. Против 1158 руб. Соответственно, аналогичные продажи значительно выросли - на 15,2% по сравнению с 9,2%. Торговая площадь супермаркета Лента составляла 1000-1200 кв. М, а гипермаркет - около 7 тыс. Кв. Стандартный модельный ряд почти в четыре раза меньше - около 6200 видов грузов против 23 801. В октябрьском Бюллетене инвесторов Лента пояснила, что взяла на себя обязательства по расширению сети супермаркетов, потому что считает, что такая координация имеет хороший потенциал для роста продаж и высокой отдачи от инвестиций, в том числе из-за относительно низкой стоимости аренды зданий, отделки магазинов и доставки. В 2016 году «Лента» откроет еще супермаркеты, в прошлом году обещает Даннинг. В 2015 году сеть розничных магазинов выросла в восьми магазинах. По словам Даннинга, нет четкого списка городов, где появятся новые супермаркеты, но «Новосибирск очень интересен», где у Ленты уже есть сильные центры - семь крупных магазинов. «После Москвы и Санкт-Петербурга я открою там первый супермаркет, - говорит Даннинг. - В этом году ритейлер может активно исследовать возможности». Приобретение не исключено - «если соответствующие вещи готовы купить». За Уралом 1/5 всех торговых площадей ритейлера находится ниже его материалов. Эксперты рынка подтверждают, что Новосибирск является стратегическим районом Ленты. Он объясняет, что развитие сетей супермаркетов там, как и в Петербурге, даст ритейлеру доступ к еще не достигнутой аудитории: «всегда есть сайты, недоступные для супермаркетов». Помимо самой Ленты, лидерами розничного рынка продуктов питания в Новосибирской области являются группа: «Холидей», «Сибирский гигант», «Новые торговые системы» и Мария Мария, - перечисляет Бурмистров. Конкуренция сильна, но остается привлекательным городом для развития розничной торговли.

Лента использует три формата гипермаркетов:

- «стандартный», с торговой площадью около 7 000 кв. м (меньше, чем у большинства западноевропейских гипермаркетов) и 23 800 единиц складского учета (SKU);
- «компактный», с торговой площадью около 5 000 кв. м и 20 300 единиц складского учета (SKU);
- «суперкомпактный», с торговой площадью около 3 000 кв. м и 15 000 единиц складского учета (SKU). В основном все гипермаркеты «Лента» работают 7 дней в неделю 24 часа в сутки.

Миссия ООО «Лента» - Мы работаем для того, чтобы люди в России жили лучше и богаче, сохраняя свои деньги каждый день.

Ценности- Удовлетворение запросов потребителей

Стремятся предоставлять наилучший сервис покупателям, постоянно принимая во внимание мнения и пожелания по продуктам и услугам. Их покупатели являются основой развития и совершенствования.

Низкие цены - «Лента» является лидером в области низких цен. Они стремятся предоставлять покупателям больше товаров за меньшую стоимость по сравнению с конкурентами. Контролируют расходы, чтобы обеспечить выгоду для покупателей.

Высокое качество товаров - Гарантируют высокие стандарты гигиены и качества предлагаемых товаров.

Сотрудники ООО «Лента» - Сотрудники являются главной ценностью компании. Они уверены: чтобы иметь возможность удовлетворять потребности покупателей, им необходимо заботиться о персонале.

Уважение к каждому - «Лента» уважает мнение своих сотрудников, независимо от того, какую позицию они занимают в компании. Также есть система поощрения конструктивную критику и дружеские отношения внутри компании. Отношения между сотрудниками построены на взаимном доверии.

Каждый может попросить помощи коллег, и он может быть уверен, что его голос будет услышан.

Командная работа - Только работая вместе, мы сможем полностью удовлетворить потребности наших покупателей.

Обучение персонала - Ничто не остается неизменным. Когда речь идет об образовании и профессиональном росте, мы настоятельно рекомендуем нашим сотрудникам повышать квалификацию с помощью корпоративных программ обучения. В свою очередь, это поможет «Ленте» расти и расширяться.

Новаторство и новые идеи - В основе успеха нашей деятельности лежит постоянный поиск новых идей и решений. Нередко такие идеи предлагаются нашими сотрудниками. Мы считаем, что для того, чтобы оставаться впереди конкурентов, мы должны постоянно воплощать новые идеи.

2.2. Анализ структуры и динамики прибыли от продаж ООО «Лента»

Анализ финансовых результатов деятельности компании начинается с изучения состава, структуры и динамики показателей прибыли согласно (финансовым) данным бухгалтерского учета форме № 2. Эта оценка может быть сделана на горизонтальной и вертикальной основе и на основе трендовых (с долгосрочными сравнениями) методов анализа.

Таблица 1 — Динамики показателей прибыли ООО «Лента» за 2017-2018гг..

Показатели	За 2017 год	За 2018 год	Изменения за год	
	тыс.руб	тыс.руб	тыс.руб	в % к началу года
А	1	2	3=2-1	4=3/1*100%
1.Нераспределённая прибыль по балансу	27 135 542	32 275 787	5 140 245	18,9
В том числе:				
1.1.Прибыль от продаж	16 968 317	16 335 374	- 632 943	-3,7
2. Финансовый результат от прочей дея-ти, тыс.руб	(1 168 827)	2 543 667	1 374 840	117,6
В том числе:				
2.1.Проценты к получению	608 473	479 305	-129 168	-21,2
2.2.Проценты к уплате	(9 941 967)	(11 102 944)	1 160 977	11,7
2.3.Прочие доходы	3 746 276	6 606 940	2 860 664	76,4
2.4.Прочие расходы	(4 915 103)	(4 063 273)	-851 830	0,2
3. Финансовый результат (прибыль до	(1 043 628)	(642 663)	-400 965	38,4

налогообложения) тыс.руб				
-----------------------------	--	--	--	--

По данным таблицы видно, что сумма прибыли до налогообложения уменьшилась на 400 965 руб. или 38,4%. Динамика финансовых результатов включает в себя положительные изменения, в частности, увеличение прочих доходов на 2 860 664 руб., или на 76,4%.

Используя данные таблицы, можно оценить влияние факторов на относительное изменение прибыли до налогообложения. Для этого по абсолютному изменению для каждого индикатора необходимо разделить сумму прибыли за предыдущий период. Если изменение индекса способствует снижению прибыли, работник имеет отрицательное значение, и наоборот.

Влияние уменьшения суммы прибыли от продаж на сумму прибыли до налогообложения: $-632\,943 / 1\,043\,628 * 100\% = -60,7\%$.

Влияние уменьшения процентов к получению на прибыль до налогообложения: $-129\,168 / 1\,043\,628 * 100\% = -12,4\%$.

Влияние увеличения начисленных процентов на сумму прибыли до налогообложения определяется по формуле: $1\,160\,977 / 1\,043\,628 * 100\% = 111,2\%$.

Влияние уменьшения прочих доходов на сумму прибыли до налогообложения определяется по формуле: $2\,860\,664 / 1\,043\,628 * 100\% = 274,1\%$.

Влияние сокращения прочих расходов на сумму прибыли до налогообложения будет определяться по формуле: $851-830 / 088\,043\,628 * 100\% = -81,6\%$.

Результаты анализа показали, что уменьшение прибыли от продаж оказало наибольшее влияние на спад прибыли до налогообложения. Снижение прочих расходов также способствовало увеличению прибыли. Положительное

влияние на сумму прибыли до налогообложения оказало увеличение прочих доходов. Таким образом, резервы роста прибыли предприятия - это уменьшение расходов и увеличение выручки.

Остановимся отдельно на динамике и оценке чистой прибыли, что в основном связано с операционной деятельностью (см. Таблицу 2).

Таблица 2 — Показатели динамики и оценки чистой прибыли ООО «Лента» за период 2017 – 2018 гг., тыс. руб.

Показатели	2017 год	2018 год	Абсолютное отклонение	Темп прироста, % (Отчетный – базисный/базисный*100%)
Прибыль от продаж	16 968 317	16 335 374	-632 943	-3,7
Сальдо прочих доходов и расходов	8 661 379	10 669 613	2 008 234	18,8
Налог на прибыль	(642 663)	(1 043 628)	(400 965)	62,4
Чистая (нераспределенная) прибыль	6 908 749	5 140 246	-1 768 503	-25,6

За анализируемый период 2017 - 2018 гг. спад чистой прибыли составил -25,6%, в абсолютном выражении чистая прибыль в 2018 г. снизилась на 1 768 503 руб.

В то же время темпы роста прибыли от продаж в 2017 году по сравнению с 2018 годом были значительно выше на 632 943 рубля. Следовательно,

уменьшение чистой прибыли произошло за счет влияния других факторов, в частности, за счет увеличения положительного сальдо доходов и прочих расходов на 2 008 234 руб. Следует иметь в виду, что изменение налога на прибыль на сумму чистой прибыли оказывает благоприятное влияние на марку.

Прибыль формируется под воздействием множества факторов, которые оказывают разнонаправленное действие, увеличивая или уменьшая ее размер. Положительный эффект факторов должен анализироваться отдельно, и определяется конкретная причина каждого из них, чтобы определить основные резервы для повышения эффективности и разработать более широкие резервы, направленные на увеличение прибыли. Поэтому следующим этапом аналитического исследования должно стать выявление причин низкой динамики и плановой стоимости финансово-экономических результатов деятельности ООО «Лента».

Таблица 3 — Динамика прибыли ООО «Лента» за 2017-

/ /

Показатели	За 2018	За 2017 год,	Отклонение руб	Темп роста, %
1	2	3	4=(2-3)	5=2/3*100%
1.Выручка	438 811 981	385 130 741	53 681 240	113,9
2.Себестоимость продаж	321 032 079	287 423 893	33 608 186	111,7
3.Валовая прибыль (убыток)	117 799 903	97 706 848	20 093 055	120,6
4.Коммерческие расходы	100 811 586	81 371 475	19 440 111	123,9
6.Прибыль (убыток) от	16 968 317	16 335 374	632943	103,9

продаж				
8.Проценты к получению	608 473	479 305	129168	126,9
9.Проценты к уплате	9 941 967	11 102 944	-1 160 977	89,5
10.Прочие доходы	3 746 276	6 606 940	-2 860 664	56,7
11.Прочие расходы	4 915 103	4 063 273	851 830	121
12.Прибыль (убыток) до налогообложения	6 465 996	8 255 402	-1 789 406	78,3
13.Текущий налог на прибыль	1 043 628	642 663	400 965	162,4
14.Чистая прибыль (убыток)	5 140 246	6 908 749	-1 768 503	74,4

По таблице в 2018 году чистая прибыль упала на 1 768 503 руб.

Увеличение показателя на стр. 1 указывает на то, что организация получает больше доходов от своей основной деятельности;

- Увеличение индекса на стр. 2 является положительной тенденцией, если относительное снижение себестоимости реализованной продукции не влияет на ее качество;
- Рост индекса на стр. 6 благоприятный. Этот показатель указывает на увеличение рентабельности продукции и относительное снижение производственных и торговых затрат;
- Снижение показателей на стр. 12 также указывает на негативные тенденции в организации производства в данном учреждении. Различные ставки для изменения этих показателей могут происходить в основном за счет корректировки налоговой системы;

- На стр. 13 показатель описывает долю прибыли, перечисляемой в бюджет в виде налога на прибыль. Рост этого показателя в динамике, который происходит, как правило, при увеличении налоговых ставок, как правило, нежелателен, но необходим и не зависит от организации.

Таблица 4 — Горизонтальный анализ активов «Лента» за 2017-2018 года

Наименование	На 31 декабря 2017 года	На 31 декабря 2018 года	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Нематериальные активы	27 270	22 744	-4 526	-19,9
Основные средства	143 563 593	142 567 790	-995 803	-0,7
Финансовые вложения	7 591	251 557	243 966	97
Отложенные налоговые активы	730 006	186 762	-543 244	290,9
Прочие внеоборотные активы	12 585 748	12 445 791	-139 957	-1,1
В т.ч				
Незавершенное строительство	3 806 725	4 405 648	598 923	13,6
Авансы на капитальное строительство	7 092 593	6 325 663	-766 930	-12,1
Итого по разделу I	156 914 208	155 474 644	-1 607 571	367,7

Наименование	На 31 декабря 2017 года	На 31 декабря 2018 года	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
			-1 439 564	-0,9
Запасы	37 007 246	42 688 428	5 681 182	13,3
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1 586 141	1 557 772	-28 369	-1,8
Дебиторская задолженность	15 802 710	15 977 293	174 583	1,1
Денежные средства и денежные эквиваленты	14 033 124	33 489 391	19 456 267	58,1
Итого по разделу II	68 429 221	93 712 884	25 283 663	26,9
БАЛАНС	225 343 428	249 187 528	23 844 100	9,6

По данным таблицы получены следующие результаты. За первый год исследуемого периода значение индекса нематериальных активов уменьшилось на 4,526 руб.

По состоянию на 2018 г. общая стоимость основных фондов составила 142 567 790 руб. За первый период прирост основных средств составил 2,93%. Это свидетельствует об увеличении производства и потенциальных продаж

предприятия. В предстоящий период тенденция продолжилась и рост составил 1,75%.

Объем долгосрочных финансовых вложений постоянно растет, увеличивая финансовый потенциал организации⁸. В результате следует ожидать увеличения процентного дохода по проекту, полученного в отношении права на дивиденды, купонные выплаты и т.д.

Таблица 5 — Горизонтальный анализ пассивов ООО «Лента» за 2017-2018 гг.

Наименование	На 31 декабря 2017 год	На 31 декабря 2018 год	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1 271 716	1 271 716	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	22 145 487	22 145 487	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	27 135 542	32 275 787	5 140 245	15,9
Итого по разделу III	50 552 745	55 692 990	5 140 247	9,2
Заемные средства	66 477 228	110 865 745	44 388 517	40,1
Отложенные налоговые обязательства	5 364 653	6 090 700	726 047	11,9
Итого по разделу IV	71 841 881	116 956 445	45 114 564	38,6

Заемные средства	44 968 986	20 819 223	-24 149 763	-115,9
Кредиторская задолженность	57 585 125	55 367 523	-2 217 602	-4,0
Оценочные обязательства	394 692	361 375	-33 317	-9,2
Итого по разделу V	102 948 803	76 548 121	-26 400 682	-34,5
БАЛАНС	225 343 428	249 197 528	23 854 127	9,6

Согласно таблице получены следующие результаты. В 2017 году сумма уставного капитала составила 1 271 716 руб. В 2018 году значение указателя не меняется.

В 2017 году колебания стоимости активов на рынке не влияют на величину капитала компании. На конец 2018 года сумма переоценки внеоборотных активов составила 0 руб.

В 2017 году сумма нераспределенной прибыли составила 27 135 542 руб. В 2018 году этот показатель вырос на 18,5% по сравнению с предыдущим годом. Положительное значение индекса является хорошим явлением, свидетельствующим о том, что рост капитала коммерческой организации происходит благодаря эффективной работе менеджмента. Тенденция тренда была такой же, как и в прошлом году. Поэтому можно сказать, что руководство способно выполнять свои задачи и достигать целей повышения благосостояния инвесторов.

Таблица 6 — Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Лента» за 2017-2018 гг.

Наименование показателя	За 2017 год	За 2018 год	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Выручка	385 130 741	438 811 981	53 681 240	12,2
Себестоимость продаж	287 423 893	321 032 079	33 608 186	10,5
Валовая прибыль (убыток)	97 706 848	117 799 903	20 093 055	17,1
Коммерческие расходы	81 371 475	100 811 586	19 440 111	19,3
Прибыль (убыток) от продаж	16 335 374	16 968 317	632 943	3,7
Проценты к получению	479 305	608 473	129 168	21,2
Проценты к уплате	11 102 944	9 941 967	-1 160 977	-11,7
Прочие доходы	6 606 940	3 746 276	-2 860 664	-76,4
Прочие расходы	4 063 273	4 915 103	851 830	17,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	8 255 402	6 465 996	-1 789 406	-27,7
Текущий налог на прибыль	642 663	1 043 628	400 965	38,4
в т.ч. постоянные налоговые	110 992	93 350	-17 342	-18,9

обязательства (активы)				
Изменение отложенных налоговых обязательств	80 711	726 018	645 307	88,9
Изменение отложенных налоговых активов	1 202 961	543 245	-659 716	-121,4
Чистая прибыль (убыток)	6 908 749	5 140 246	-1 768 503	-34,4
Совокупный финансовый результат периода 6	6 908 748	5 140 246	-1 768 502	-34,4

Согласно таблице получены следующие результаты. В 2017 году выручка составила 385 303 441 руб. В 2018 году рост составил 12,2% по сравнению с предыдущим годом. Увеличение объема предоставляемых товаров и услуг оказывает положительное влияние на финансовое положение компании и увеличивает ее долю на рынке. По итогам 2018 года выручка составила 438 811 981 руб.

В 2017 году рост себестоимости продукции не превышает увеличение выручки. Это, безусловно, положительная тенденция, которая показывает, что у компании еще больше средств для реализации оставшихся расходов.

В 2017 году валовая прибыль составила 97 064 848 руб. В целом положительное значение показателя свидетельствует об эффективном контроле над себестоимостью продукции. Противоположное явление означает

увеличение затрат над выручкой от продажи товаров и услуг учреждения. В 2018 году валовая прибыль составила 117 799 903 рубля, или увеличилась на 17,1%.

На начало 2017 года расходы по продаже составили 81 471 475. руб. Увеличение коммерческих расходов в 2018 году составило 19,3% по сравнению с предыдущим годом. Расходы на продажу имеют важное значение для продвижения продукции и роста продаж.

В 2017 году сумма прибыли (убытка) от продаж составила 16 333 374 руб. Положительное значение индекса указывает на основную деятельность предприятия, которая может приносить прибыль. Отрицательное значение показателя означает низкую эффективность операции. В 2018 году прибыль (убыток) от продаж составила 16 968 317 рублей, увеличившись на 3,7%.

В течение первого года исследуемого периода значение индекса остается стабильным. Понятно, что компания не получает дивидендов от вложения финансовых ресурсов в ценные бумаги, что свидетельствует об участии в уставном капитале других организаций.

Стоимость других расходов варьируется от года к году.

Каждый год сумма прочих расходов росла.

Текущий налог на прибыль колеблется из года в год.

В результате указанных выше факторов компания достигла положительного финансового результата в 2017 году, который составил 6 908 748 руб. Сумма чистой прибыли в 2017 году составляет 6 908 749 рублей. Это позитивное явление, которое показывает, что компания работает эффективно и может приносить прибыль своим инвесторам. За 2018 год сумма финансового результата компании составила 5 140 246 рублей.

Таблица 7 — Вертикальный анализ активов ООО «Лента»

за 2017-2018 гг.

Наименование	На 31.2017 года		На 31.2018 года		Изменения абсолютных значений показателей
	Сумма тыс.руб	% доля	Сумма тыс.руб	% доля	
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	27 270	0,01	22 744	0,009	-0,001
Основные средства	143 563 593	63,7	142 567 790	57,2	-6,5
Финансовые вложения	7 591	0,003	251 557	0,1	0,097
Отложенные налоговые активы	730 006	0,3	186 762	0,07	-0,23
Прочие внеоборотные активы	12 585 748	5,6	12 445 791	5	-0,6
В т.ч					
Незавершенное строительство	3 806 725	1,7	4 405 648	1,8	0,1
Авансы на капитальное строительство	7 092 593	3,2	6 325 663	2,5	-0,7
ИТОГО по разделу I	156 914 208	69,6	155 474 644	62,4	-7,2
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	37 007 246	16,4	42 688 428	17,1	0,7

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1 586 141	0,7	1 557 772	0,6	-0,1
Дебиторская задолженность	15 802 710	7,01	15 977 293	6,4	-0,61
Денежные средства и денежные эквиваленты	14 033 124	6,2	33 489 391	13,4	7,2
Итого по разделу II	68 429 221	30,4	93 712 884	37,6	7,2
БАЛАНС	225 343 428	100	249 187 528	100	

По данным таблицы получены следующие результаты.

В 2017 году активы компании составляли 69,6% внеоборотных активов и 30,4% оборотных активов.

Наиболее важными составляющими внеоборотных активов являются основные средства (63,7%) и прочие внеоборотные активы (5,6%).

В оборотных активах наибольшее значение

В 2018 году на активы приходилось 62,4% внеоборотных активов и 37,6% оборотных активов. Наиболее важными элементами оборотных активов являются запасы (17,1% от общего объема активов) и денежные средства и денежные эквиваленты (13,4% от общего объема активов). Основными необратимыми активами в течение года были основные средства (57,2% от общих активов), прочие внеоборотные активы (5% от общих активов).

Таблица 8 — Вертикальный анализ пассивов ООО «Лента» за 2017-2018гг.

Наименование	На 31 декабря 2017 года		На 31 декабря 2018 года		Изменения абсолютных значений показателей
	Сумма тыс.руб	% доля	Сумма тыс.руб	% доля	
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	271 716	0,6	1 271 716	0,5	-0,1
Добавочный капитал (без переоценки)	22 145 487	9,8	22 145 487	8,9	-0,9
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	27 135 542	12	32 275 787	12,9	0,9
ИТОГО по разделу III	50 552 745	22,4	55 692 990	22,4	0
Заемные средства	66 477 228	29,5	110 865 745	44,5	15
Отложенные налоговые обязательства	5 364 653	2,4	6 090 700	2,4	0
ИТОГО по разделу IV	71 841 881	31,9	116 956 44 5	46,9	15
Заемные средства	44	19,9	20 819 223	8,4	-11,5

	968 986				
	57 585				-3,4
Кредиторская задолженность	125	25,6	55 367 523	22,2	
Оценочные обязательства	394 692	0,2	361 375	0,2	0
	102 948				-15
ИТОГО по разделу V	803	45,7	76 548 121	30,7	
	225 343		249 197 52		
БАЛАНС	428	100	8	100	

Относительно структуры пассивов, то она имела следующий вид в течение исследуемого периода. В 2017 году пассивы состояли на 22,4 % из собственного капитала, на 31,9 из долгосрочных обязательств и на 45,7 % из краткосрочных обязательств. Доля краткосрочных обязательств была крайне высокой.

В 2018 году пассивы состояли на 22,4% из собственного капитала, на 46,9 % из долгосрочных обязательств и на 30,7 % из краткосрочных обязательств. Доля долгосрочных обязательств была высокой.

2.3 Анализ рентабельности ООО «Лента» за 2017-2018гг.

Одним из показателей рентабельности хозяйственной деятельности является рентабельность производства, которая определяется отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и текущих материальных активов.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, являются конечными результатами управления, так как их размер отражает отношение воздействия к вложенному капиталу или потребленным ресурсам. Они используются для оценки деятельности учреждения и в качестве инструмента инвестиционной политики и ценообразования.

Показатели рентабельности различают эффективность предприятия в целом, рентабельность различных видов деятельности (производство, бизнес, инвестиции), возмещение затрат и т. Д. Они полностью отражают, а не прибыль, конечные результаты управления, потому что их стоимость показывает влияние используемых денежных средств или ресурсов. Они используются для оценки деятельности учреждения и в качестве инструмента инвестиционной политики и ценообразования.

Рентабельность показывает сумму прибыли компании с каждого рубля, потраченного на производство и реализацию продукции. Его можно рассчитать по всему предприятию и его отдельным подразделениям и видам продукции. Это также отличает эффективность деловой активности: сумма прибыли, достигнутой компанией от рубля в продажах. Этот показатель широко используется в рыночной экономике.

В отчетной практике показатели рентабельности объединяются в несколько групп:

1. Показатели рентабельности капитала и его составляющие:

А) Рентабельность активов - это фактор экономической рентабельности, который различает степень, в которой организация эффективно использует свои активы, и рассчитывается как процент от видов прибыли, связанных с конкретным набором активов.

$$\text{Рентабельность активов (2018 г.)} = (5\,140\,246 / 237\,265\,478) * 100\% = 2,2\%$$

$$\text{Рентабельность активов (2017 г.)} = (6\,908\,749 / 237\,265\,478) * 100\% = 2,9\%$$

Рентабельность активов в отчетном году снизилась по сравнению с предыдущим годом на 9,8%. Это относится к неэффективному использованию активов компании. Причиной низкой рентабельности активов является существенное увеличение стоимости расходных материалов, в то время как старые средства производства не позволяют значительно повысить цены на продукцию. Рост цен на продукцию приведет к снижению спроса на них и притоку покупателей к производителям более дешевых и качественных западных производителей.

Б) Рентабельность собственного капитала - коэффициент финансовой рентабельности, показывает эффективность использования собственного капитала или следующей суммы прибыли на 1 руб. Собственный капитал определяется как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала.

$$\text{Рентабельность собственного капитала (2018 г.)} = (5\,140\,246 / 53\,122\,867,5) * 100\% = 9,7\%$$

$$\text{Рентабельность собственного капитала (2017 г.)} = (6\,908\,749 / 53\,122\,867,5) * 100\% = 13\%$$

Рентабельность собственного капитала за отчетный год уменьшилась на 3,3 % по сравнению с предыдущим годом. Это относится к неэффективному использованию средств организации.

В) Рентабельность заемного капитала, которая характеризует эффективность использования уставного капитала и заемных средств на долгосрочной основе, рассчитывается как процент прибыли от продаж к средней балансовой стоимости заемного капитала.

Рентабельность заемного капитала (2018 г.) = $5\,140\,246 / (88\,671\,486,5 + 32\,894\,104,5) * 100\% = 4,2\%$

Рентабельность заемного капитала (2017 г.) = $6\,908\,749 / (88\,671\,486,5 + 32\,894\,104,5) * 100\% = 5,7\%$

Доходность заемного капитала снизилась по сравнению с предыдущим годом на 1,5 %. Это свидетельствует о неэффективном использовании капитала заемщика на предприятии. Снижение использования заемного капитала было связано с тем, что компания стала получать меньше кредитов, с увеличением ее размера.

Г) Рентабельность внеоборотных активов рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости внеоборотных активов.

Рентабельность внеоборотных активов (2018 г.) = $(6\,465\,996 / 156\,194\,426) * 100\% = 4,1\%$

Рентабельность внеоборотных активов (2017 г.) = $(8\,255\,402 / 156\,194\,426) * 100\% = 5,3\%$

Внеоборотные активы уменьшились на 1,2 % по сравнению с предыдущим годом. Это было связано с спадом цен на землю, здания и сооружения.

2. Показатели характеризующих рентабельность затрат:

А) Рентабельность по обычным видам деятельности показывает прибыль на рубль расходов и рассчитывается как процент прибыли от продаж к обычным операционным расходам.

Рентабельность расходов по обычным видам деятельности (2018 г.) = $16\,968\,317 / (321\,032\,079 + 0) * 100\% = 5,3\%$

Рентабельность расходов по обычным видам деятельности (2017 г.) = $16\,335\,374 / (287\,423\,893 + 0) = 5,7\%$

Рентабельность расходов по обычным видам деятельности снизилась на 0,4% по сравнению с предыдущим годом. Снижение прибыли произошло в основном из-за снижения спроса на продукцию компании.

Б) Рентабельность производственных затрат (предельный доход) показывает, как экономическая эффективность связана с производством продукции, а процент валовой прибыли к стоимости проданных товаров, услуг и бизнеса.

Рентабельность производственных затрат (2018 г.) = $(117\,799\,903 / 321\,032\,079) * 100\% = 36,7\%$

Рентабельность производственных затрат (2017 г.) = $(97\,706\,848 / 287\,423\,893) * 100\% = 34,1\%$

Стоимость продукции увеличилась на 2,6% по сравнению с предыдущим годом. Увеличение рентабельности было обусловлено снижением стоимости расходных материалов, а также возможностью снижения цен на продукцию на соответствующем уровне.

В) Рентабельность по обслуживанию долга показывает любую часть прибыли, использованной для выплаты долга, включая проценты по платежам.

Чем больше эта доля, тем ниже кредитоспособность компании-клиента, так как меньшая часть прибыли идет на капитализацию и другие цели развития организации.

Рентабельность обслуживания долга (2018 г.) = $(6\,465\,996 / (116\,956\,445 + 54\,325\,654)) * 100\% = 3,8\%$

Рентабельность обслуживания долга (2017 г.) = $(6\,465\,996 / (71\,841\,881 + 62\,365\,965)) * 100\% = 4,8\%$

Рентабельность обслуживания долга по сравнению с предыдущим годом понизилась на 1,0%. Причиной падения рентабельности обслуживания долга стало повышение процентной ставки по долгам.

3. Показатели, характеризующие рентабельность продаж.

А) Рентабельность продаж, это коэффициент рентабельности бизнеса, показывает сумму прибыли, приходящейся на продажи в рублях, или какую эффективность операционной деятельности организации определяют как процент прибыли от продаж к выручке от продаж.

Рентабельность продаж (2018 г.) = $(16\,968\,317 / 438\,811\,981) * 100\% = 3,9\%$

Рентабельность продаж (2017 г.) = $(16\,335\,374 / 385\,130\,741) * 100\% = 4,2\%$

Рентабельность продаж упала на 0,3%. Причиной снижения рентабельности стал рост цен на сырье при невозможности поднять цены на производимую продукцию.

Таким образом, рентабельность показывает, какую прибыль компания получает с каждого рубля, который вы тратите на производство и продажу продукции. Был произведен расчет доходности активов, собственного капитала, заемного капитала, внеоборотных активов и расходов по обычной деятельности, обслуживания долга и рентабельности продаж.

2.4. Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Лента»

Прибыль от продаж компании рассчитывается как разница между выручкой от продаж товаров, работ, услуг (за исключением НДС, акцизов и других обязательных платежей), себестоимостью, коммерческих расходов и управленческих расходов.

Основными факторами, влияющими на величину прибыли от продаж являются:

- изменение объема продаж;
- изменение ассортимента реализованной продукции;
- изменение себестоимости продукции;
- изменение цены реализации продукции.

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

Для проведения анализа составим аналитическую таблицу, источником информации служат данные бухгалтерского баланса и отчет о прибылях/убытках компании (1 и 2 форма баланса):

Прибыль от продаж компании рассчитывается как разница между выручкой от продаж товаров, работ, услуг (за исключением НДС, акцизов и других обязательных платежей), себестоимостью, коммерческих расходов и управленческих расходов.

Основными факторами, влияющими на величину прибыли от продаж являются:

- изменение объема продаж;

- изменение ассортимента реализованной продукции;
- изменение себестоимости продукции;
- изменение цены реализации продукции.

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

Для проведения анализа составим аналитическую таблицу, источником информации служат данные бухгалтерского баланса и отчет о прибылях/убытках компании (1 и 2 форма баланса):

Таблица 9 - Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж

Показатели	2017 год, руб.	2018 год, руб	Абсолютное изменение,	Относительное изменение, %
Выручка от продажи продукции, работ или услуг	385 130 741	438 811 981	53 681 240	12,2
Себестоимость	(321 032 079)	(287 423 893)	(33 608 186)	11,7
Коммерческие расходы	(81 371 475)	(100 811 586)	(19 440 111)	19,3
Прибыль от продаж	16 335 374	16 968 317	632 943	3,7
Индекс изменения цен	1,00	1,15	0,15	15,0%

Объем реализации в сопоставимых ценах	(385 130 741)	(381 575 635,7)	-3 555 405,3	-0,9
---------------------------------------	---------------	-----------------	--------------	------

Определим влияние факторов на сумму прибыли компании следующим образом.

1. Для определения влияния объема продаж на прибыль необходимо прибыль предыдущего периода умножить на изменение объема продаж.

Выручка от реализации товаров предприятия в отчетном периоде составила 438 811 981 руб., для начала необходимо определить объем продаж в базисных ценах $(438\ 811\ 981/1,15)$, который составил 381 575 635,7. С учетом этого изменение объема продаж за анализируемый период составило 87% $(381\ 575\ 635,7/385\ 130\ 741*100\%)$, т.е. произошло снижение объема реализованной продукции на 87%. За счет снижения объема продажи продукции прибыль от продажи продукции, работ, услуг снизилась: $16\ 335\ 374* (-0,13) = -2123598$ рублей.

Необходимо отметить что, основная методическая сложность определения влияния объема продаж на прибыль компании связана с трудностями определения изменения физического объема реализованной продукции. Правильнее всего определять изменения в объеме продаж путем сопоставления отчетных и базисных показателей, выраженных в натуральных или условно-натуральных измерителях. Это возможно тогда, когда продукция однородна. В большинстве же случаев реализованная продукция по своему составу является неоднородной и необходимо производить сопоставления в стоимостном выражении. Для обеспечения сопоставимости данных и исключения влияния других факторов необходимо сопоставлять отчетный и базисный объемы

реализации, выраженные в одинаковых ценах (предпочтительно в ценах базисного периода).

Индекс изменения цен на продукцию, работы, услуги рассчитывается путем деления объема реализации отчетного периода на индекс изменения цен реализации. Такой расчет является не совсем точным, так как цены на реализованную продукцию изменяются в течение всего отчетного периода.

2. Влияние ассортимента продаж на величину прибыли организации определяется сопоставлением прибыли отчетного периода, рассчитанной на основе цен и себестоимости базисного периода, с базисной прибылью, пересчитанной на изменение объема реализации.

Прибыль отчетного периода, исходя из себестоимости и цен базисного периода, можно определить с некоторой долей условности следующим образом:

- выручка от продажи отчетного периода в ценах базисного периода - 381 575 635,7 рублей;
- фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости $(321\,032\,079 * 0,87) = -279\,297\,909$ рублей;
- коммерческие расходы базисного периода 19 440 111 рублей;
- прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам $(381\,575\,635,7 - 279\,297\,909 - 19\,440\,111) = 82\,837\,615,7$ рублей.

Таким образом, влияние сдвигов в структуре ассортимента на величину прибыли от продаж равно: $82\,837\,615,7 - (16\,335\,374 * 0,87) = 61\,944\,761,7$ рублей.

Произведенный расчет показывает, что в составе реализованной продукции увеличился удельный вес продукции с меньшим уровнем доходности.

3. Влияние изменения себестоимости на прибыль можно определить, сопоставляя себестоимость реализации продукции отчетного периода,

пересчитанными на изменение объема продаж с затратами базисного периода,:
 $((287\ 423\ 893)*0,991) - (321\ 032\ 079) = 284\ 837\ 077,9 - 321\ 032\ 079 = -$
 $36\ 195\ 011,1$ рублей. Себестоимость реализованной продукции увеличилась,
следовательно, прибыль от продажи продукции снизилась на ту же сумму.

4. Влияние изменения коммерческих и управленческих расходов на прибыль компании определим путем сопоставления их величины в отчетном и базисном периодах. За счет снижения размера коммерческих расходов прибыль уменьшилась 19 440 111 рублей $((-100\ 811\ 586) - (-81\ 371\ 475))$.

5. Для определения влияния цен реализации продукции, работ, услуг на изменение прибыли необходимо сопоставить объем продаж отчетного периода, выраженного в ценах отчетного и базисного периода, т.е.: $438\ 811\ 981 - 381\ 575\ 635,7 = 57\ 236\ 345,3$ рублей.

Подводя итог, посчитаем общее влияние всех перечисленных факторов:

1. влияние объема продаж 147 018,4 рублей;
2. влияние структуры ассортимента реализованной продукции 1 750 274,7
3. влияние себестоимости 30 708 897,3 рублей;
4. влияние величины коммерческих расходов + 81 371 475 рублей;
5. влияние цен реализации 57 236 345,3 рублей;
6. общее влияние факторов +632 943 рублей.

На сумму прибыли оказало отрицательное влияние уменьшение объема продаж и негативные сдвиги в ассортименте продукции. Отрицательное воздействие перечисленных факторов было компенсировано повышением реализационных цен, а также снижением управленческих и коммерческих расходов. Следовательно, резервами роста прибыли предприятия являются рост объема продаж, увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации и снижение себестоимости товаров, работ и услуг.

Глава 3. Рекомендации по улучшению финансового состояния ООО «Лента»

3.1. Общие выводы о структуре и динамике прибыли ООО «Лента», а так же о степени влияния на прибыль основных факторов

Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. Также важным показателем финансового результата деятельности предприятия являются показатели рентабельности его деятельности. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, т. к. их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Таким образом, в данной работе будет проведен анализ прибыли и рентабельности на примере конкретной организации. Объектом исследования в данной работе является ООО «Лента».

Первым шагом анализа финансовых результатов является анализ динамики прибыли. Анализ динамики прибыли позволяет оценить рост (или спад) показателей прибыли, таких как валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль, за анализируемый период, а также отметить положительные и негативные изменения в динамике финансовых результатов.

Анализируя бухгалтерский баланс ООО «Лента» на конец 2018 года, получаем следующие данные:

1. Общая стоимость активов организации равна 249 187 528 р. Стоимость оборотных средств в запасах равна 42 688 428р.
2. Величина собственного капитала организации равна 55 692 990 р., а стоимость заемного капитала составляет 110 865 745 р.

На основании горизонтального анализа активов (табл.1) можно сделать следующие выводы.

1. Анализ актива баланса.

Общая стоимость активов организации в отчетном периоде возросла на 23 844 100 р. или на 9,6%, за счет увеличения внеоборотных активов на 155 474 644 р. или 24,8% при увеличении оборотных активов на 25 283 663 р. Или 10,2%. Таким образом, увеличение валюты баланса на 19 456 267 руб. обусловлено ростом стоимости оборотных активов. Влияние падения внеоборотных активов оказалось несущественным и замедлило рост валюты баланса на 0,9 %.

Рассмотрим более подробно динамику оборотных активов. В отчетном периоде наблюдается рост стоимости всех статей этого раздела за исключением стр. 220 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», которая сократилась на 28 369 руб.: до 1 557 772 руб. против 1 586 141 руб.

Существенный рост оборотных активов свидетельствует о расширении производства, что является положительным показателем деятельности предприятия. Из аналитической таблицы видно, что значительную долю в оборотных активах занимают запасы, которые в отчетном периоде возросли от 37 007 246 руб. до 42 688 428 руб. и Денежные средства и денежные эквиваленты увеличились на 19 456 267 руб. Рост стоимости запасов на 13,3% привело к росту стоимости валюты баланса на 58,1 %.

При анализе динамики внеоборотных активов следует обратить внимание на существенный спад статьи «Отложенные налоговые активы», которая упала на 543 244 руб. или на 290,9%.

2. Анализ пассива баланса.

Рост пассива предприятия в отчетном периоде произошло в основном благодаря увеличению источников финансирования по разделу 4 «Долгосрочные обязательства», т.е. за счет роста заемных средств.

Собственный капитал фирмы увеличился на 5 140 247 руб или 9,2%, в том числе:

- за счет увеличения нераспределенной прибыли на 5 140 245 Руб. или 15,9%;

Несмотря на рост абсолютной величины собственного капитала предприятия произошло сокращение его удельного веса в структуре пассива за счет роста других статей пассива. Такое изменение говорит об относительной финансовой устойчивости предприятия.

Следует обратить особое внимание на рост долгосрочных обязательств в конце отчетного периода. Т.к. долгосрочные обязательства являются менее рисковыми, чем краткосрочные для предприятия, то такое изменение ситуации, говорит о наличии доверия к фирме со стороны финансовых организаций и банков.

Анализируя структуру и динамику статей раздела 5 «Краткосрочные обязательства» следует заметить, что в отчетном периоде произошло уменьшения задолженности по всем кредитам, кроме задолженности перед государственными внебюджетными фондами.

Кредиторская задолженность уменьшилась с 57 585 125 руб. до 55 367 523 руб. или на 4%.

Горизонтальный и вертикальный анализ баланса подтверждает устойчивое состояние ООО «Лента». Рост оборотных активов, сокращение расходов на незавершенное строительство, привлечение долгосрочных кредитов отражает тенденцию к расширению производственной деятельности предприятия.

Из выше проделанного анализа можно выделить факторы, которые влияют на прибыль предприятия. Они подразделяются на внешние (эти факторы не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.) и внутренние (факторы, которые осуществляют воздействие на размер прибыли предприятия через увеличение объема

выпуска и реализации продукции, улучшение качества продукции, повышения отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.).

К внутренним относят:

- Объем розничного товарооборота, При неизменной доли прибыли в цене товара рост объема продажи товаров позволяет получать большую сумму прибыли.
- Товарная структура розничного товарооборота. Расширение ассортимента способствует росту товарооборота. Повышение в товарообороте товаров более высокого качества, являющихся престижными, позволяет повысить долю прибыли в цене товара, т.к. покупатели чаще приобретают данные товары именно из-за их престижности и в расчете на большие удобства в эксплуатации. Так же это способствует повышению рентабельности.
- Организация товародвижения.
- Ускоренное продвижение товаров в торговую сеть способствует увеличению товарооборота и снижению текущих расходов. В результате масса и уровень прибыли возрастают.
- Организация торгово-технологического процесса продажи товаров.
- Для получения прибыли необходимо использовать прогрессивные методы продажи товаров: самообслуживание, продажи товаров по образцам и каталогам. Это способствует увеличению объема товарооборота, а также снижению его издержкостности.
- Численность и состав работников.
- Достаточная численность при определенном уровне технической вооруженности труда позволяет в полной мере реализовать программу предприятия по получению необходимой суммы прибыли. Большое значение имеет уровень квалификации торговых работников, их умение быстро и четко обслужить покупателей, правильно закупить товары и т.д.

- Формы и системы экономического стимулирования труда работников.
- Влияние этого фактора можно оценить через показатель расходов на оплату труда, а также через показатель рентабельности расходов на оплату труда. В настоящее время повышается роль морального поощрения работников, получения ими удовлетворения от своего труда.
- Производительность труда работников предприятия, Рост производительности труда при прочих равных условиях влечет за собой увеличение массы прибыли и повышение рентабельности деятельности предприятия.
- Фондовооруженность и техническая вооруженность труда работников.
- Чем выше оснащенность работников современным торговым оборудованием, тем выше их производительность труда.
- Состояние материально-технической базы торгового предприятия.
- Предприятие, располагающее более современной и развитой материально-технической базой имеют предпосылки для постоянного увеличения розничного товарооборота в долгосрочном периоде. Это влечет за собой увеличение массы получаемой прибыли и повышение рентабельности.
- Развитие и состояние торговой сети, ее территориальное расположение.
- Размещение торговой сети оказывает непосредственное влияние на сумму прибыли и рентабельность. Серьезное влияние на показатели прибыли может оказать развитие не только стационарной магазинной сети, но и мелкорозничной, посылочной и передвижной сети.
- Моральный и физический износ основных фондов,
- Этот фактор является очень важным для повышения рентабельности торговли. Использование изношенных основных фондов, морально устаревшее оборудование не позволяет рассчитывать на увеличение прибыли в перспективе.
- Фондоотдача.

- С повышением фондоотдачи увеличивается розничный товарооборот в расчете на 1 рубль средств, вложенных в основные фонды.
- Сумма оборотных средств.
- Чем большей суммой оборотных средств располагает предприятие, тем большую массу прибыли оно получает в результате одного их оборота.
- Применяемый порядок ценообразования.
- От размера прибыли, включаемой в цену товара, зависит сумма получаемой прибыли. Постоянный рост доли прибыли в цене товара может привести к обратному результату.
- Организация работы по взысканию дебиторской задолженности.
- Своевременное взыскание дебиторской задолженности способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств, а следовательно – увеличению прибыли.
- Осуществление режима экономии.
- Позволяет относительно снижать текущие затраты торговых предприятий и увеличивать сумму получаемой прибыли. Под режимом экономии понимается не абсолютное, а относительное снижение текущих расходов.
- Деловая репутация предприятия

К внешним факторам прибыли предприятия относят:

- конъюнктуру рынка;
- уровень цен на потребляемые материально- сырьевые и топливно-энергетические ресурсы;
- норму амортизационных отчислений;
- природные условия;
- государственное регулирование цен, тарифов, процентных ставок, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и др.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость.

При осуществлении производственно — хозяйственной деятельности предприятия все эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. «Прямое» влияние на величину себестоимости продукции, а значит, и прибыли, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы — ведь доля материальных затрат в составе себестоимости обычно колеблется от 60 до 90%.

3.2. Рекомендации для улучшения эффективности деятельности ООО «Лента»

Проанализировав деятельность данной компании, я выявила, что «Лента» развивает несколько форматов гипермаркетов с низкими ценами, которые отличаются маркетинговой и ценовой политикой, а также ассортиментом товаров местных производителей. «Лента» является лидером в области низких цен. Компания стремится предоставлять покупателям больше товаров за меньшую стоимость по сравнению с конкурентами, при этом гарантируя высокие стандарты гигиены и качества предлагаемых товаров.

На мой взгляд, достигнув ценового лидерства, компания должна и в дальнейшем придерживаться выбранной стратегии, которая обеспечивает увеличение прибыли компании и рост показателей эффективности деятельности.

Я полагаю, что акции, которые устраивает компания, привлекают широкий круг покупателей своими ценами и выгодными предложениями. Поэтому «Лента» должна и в дальнейшем управлять продвижением товаров, путем изучения степени интереса различных категорий покупателей к различным акциям/выгодным предложениям, в том числе реакции в отношении цен на товары, участвующие в соответствующих акциях.

Однако считаю важным снизить себестоимость продаж, путем сокращения материальных затрат, которые занимают наибольший удельный вес в структуре затрат. А также сократить коммерческие и прочие расходы компании.

Предлагаю организации рассмотреть мероприятие по снижению доли материальных затрат за счет снижения статьи расходов на основные категории товаров, реализуемых ООО «Лента». Данное мероприятие может быть достигнуто за счет выбора поставщика, который имеет преимущество по

фактору цена-качество, а также за счет оптимизации издержек по доставке грузов и оптимизации движения товарных потоков. Предположим, что материальные затраты в 2017 году уменьшатся за счет данного мероприятия на 3%, тогда структура затрат ООО «Лента» будет выглядеть следующим образом:

Таблица 10 – Динамика и структура себестоимости произведенных и реализованных товаров с учетом коммерческих расходов

Показатели	В стоимостных единицах, тыс. руб.		Структура, %		Изменения		Темп роста %
	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год	в тыс. руб.	в %	
Материальные расходы	226 261 752	21 947 3899	84,3	83,9	- 6787853	-0,4	97,0
Расходы на оплату труда	12 219 076	12 219 076	4,5	4,7	0	0,2	100
Отчисления на социальные нужды	3 414 575	3 414 575	1,4	1,3	0	-0,1	100

Исходя из данного анализа, можно сделать вывод, что при снижении материальных расходов на 3%, уменьшится в целом себестоимость произведенных и реализованных товаров с учетом коммерческих расходов на 2,5% или 6 787 853 тыс. руб. Также можно предположить, что если себестоимость снизится, а организация, в свою очередь, оставит цены в 2018 году на прежнем уровне, то прибыль компании заметно возрастет. Проанализируем, так ли это на самом деле, составив прогнозный «Отчет о финансовых результатах» на 2018 год, с учетом изменения себестоимости, а также увеличением коммерческих расходов на 4%. Также торговую надбавку

можно увеличить с 31,8% до 37%, так как себестоимость стала значительно ниже.

Таблица 11 – Расчет показателей с изменениями в 2018 году

Показатель	2017 год, тыс. руб.	Расчет	2018 год, тыс. руб.
Коммерческие расходы	(81 371 475)	81 371 475-4%	(100 811 586)
Себестоимость	(287 423 893)	(287 423 893)- (81 371 475)	(321 032 079)
Выручка	385 130 741	(321 032 079)+3%	438 811 981

Таблица 12 – Горизонтальный анализ «Отчета о финансовых результатах» ООО «Лента»

Показатели	Расчетная величина показателей после проведения рекомендуемых предприятий	За 12 месяцев 2017 г.	Отклонение, тыс. руб	Темп роста, %
Выручка ⁵	438 811 981	385 130 741	53 681 240	113,9
Себестоимость продаж	(321 032 079)	(287 423 893)	33 608 186	111,7
Валовая прибыль (убыток)	117 799 903	97 706 848	20 093 055	120,6
Коммерческие расходы	(100 811 586)	(81 371 475)	19 440 111	123,9
Прибыль (убыток) от продаж	16 968 317	16 335 374	632 943	103,9

Проценты к получению	608 473	479 305	129 168	126,9
Проценты к уплате	(9 941 967)	(11 102 944)	1 160 977	89,5
Прочие доходы	3 746 276	6 606 940	2 860 664	56,7
Прочие расходы	(4 915 103)	(4 063 273)	851 830	120,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	6 465 996	8 255 402	-1 789 406	78,3
Текущий налог на прибыль	(1 043 628)	(642 630)	400 998	162,4
Чистая прибыль (убыток)	5 140 246	6 908 749	-1 768 503	74,4

Проанализировав таблицу, можно сделать следующие выводы:

2. Мотивация сотрудников является одним из самых действенных способов увеличения прибыли организации. К ним относят:

- постановка четких и понятных задач и целей (сотрудники должны точно знать, какие задачи перед ним поставлены и каких целей они должны достичь);
- вознаграждение и цели должны быть связаны (человеку необходимо знать, что он получит от эффективной работы);
- возможность обратной связи и гласность (работник должен быть уверен, что его успех будет поддержан, а сам он может обратиться с вопросами к руководству);
- понимание ожиданий сотрудников;
- оптимальное сочетание материальных и моральных видов мотивации;
- учет личности работника при использовании стимулирующих методов (то, что необходимо для одного, не нужно другому);
- при возможности применение положительных, а не отрицательных методов (несмотря на то, что возможность наказания может подействовать на улучшение показателей, постоянное использование этого способа ухудшают общую обстановку и климат в коллективе).

3. Внедрений новых технологий, автоматизирование производства приведет к возможности сокращения штата сотрудников, а соответственно, уменьшит расходы на заработную плату.

Например: в гипермаркете «Лента» оснастить торговые залы мини кранами (управляющий транспортным средством для заполнения стеллажей товарами), который будет двигаться строго по своей дорожке. Это снизит затраты на оплату труда.

Каждый ряд и стеллаж будет иметь свой номер. Помощник администратора будет контролировать со склада мини кран с помощью специальной программой ПК.

4. Самым рискованным способом будет увеличение цен. Для использования этого метода производитель должен быть уверен в том, что покупатели готовы приобретать товар, даже при повышении цен.

Стратегия разумного повышения цен

- Не делать резких движений. Цены следует повышать постепенно.
- Начать с нескольких товарных позиций. До того, как повысить цены на все товары и услуги, нужно провести маркетинговый эксперимент. Для этого выбрать один товар, увеличить его цену и проследить, как на это отреагирует покупатель. Если изменение стоимости не вызвало выраженного протеста, повторить все то же самое с другими товарами.
- Поднять цены только на элитные товары. В тех случаях, когда повышение цен на все товарные позиции может обернуться катастрофой для бизнеса, можно составить иерархию товаров (от менее качественных и затратных – до элитных). Затем поднять цены на товары высшей категории, а цены на «ширпотреб» оставить прежними. Если «элитная продукция» действительно хороша и в

некотором смысле не имеет аналогов, платежеспособные клиенты по-прежнему будут готовы платить за нее столько, сколько вы попросите. Для остальных же ничего не изменится.

5. Еще один путь – снижение себестоимости. Но, важно понимать, что снижение себестоимости всегда ведет к снижению качества продукции. Из-за этого большая часть покупателей может уйти к конкурентам. Данный способ больше подходит для массового производства. Для этого можно сделать:

- Повысить производительность труда
- Автоматизировать производство, внедрить инновационные технологии
- Правильно подбирать партнеров
- Уменьшить расходы на содержание управленческого персонала
- Повысить квалификацию персонала
- Сбросить сырье, топливо, электроэнергию и т. д.
- Укрупнение предприятия, кооперация
- Уменьшить изготовления изделий с браком
- Идите «в ногу со временем»

Заключение

Цель выпускной квалификационной работы была достигнута, что включало разработку рекомендаций по повышению платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «Лента». В ходе исследования были сделаны следующие выводы:

В рыночной экономике обоснованность и эффективность управленческих решений, принимаемых в рамках платежеспособности и финансовой устойчивости, в значительной степени зависят от результатов финансового анализа хозяйствующих субъектов. Содержание финансового анализа превышает расчет отдельных операций и предусматривает изучение набора показателей, отражающих различные аспекты проекта. Принимая во внимание своевременную разработку и реализацию мер по улучшению финансовой ситуации в долгосрочной перспективе, предприятия могут наращивать свой потенциал, восстанавливать платежеспособность и обеспечивать приемлемый уровень прибыльности. Кроме того, предотвращение развития негативного кризисного явления на предприятии становится возможным только в том случае, если руководящий персонал регулярно получает информацию о текущем уровне платежеспособности, финансовой устойчивости и способности компании развиваться дальше.

У компании также есть проблемы с обеспечением приемлемого уровня финансовой устойчивости. Например, коэффициент автономии должен быть не менее 0,5. На самом деле, стоимость этой лаборатории не увеличивалась в течение 2017-2018 годов. Выше 0,225.

Использование зарубежных и отечественных моделей для диагностики банкротства позволяет получить весьма противоречивые результаты. В то же время следует отметить, что существуют проблемы с финансовым положением компании, в то время как динамика соответствующих показателей

отрицательная. Эти обстоятельства требуют разработки соответствующих управленческих решений, направленных на повышение финансовой платежеспособности и устойчивости.

Подводя итоги анализа, можно сделать следующие выводы: баланс ООО «Лента» есть проблемы с платежеспособностью, так же зависимость компании от кредиторов неудовлетворительная, но в целом финансовая устойчивость компании возросла.

Прежде всего, чтобы решить эти проблемы, необходимо устранить негативные последствия существования большого количества дебиторской задолженности. До 90% должников создаются в сфере договоров аренды коммерческой недвижимости. Перспективной тенденцией решения этой проблемы в современных условиях является точный факторинг как средство предотвращения накопления взносов. Этот процесс представляет собой сбор дебиторской задолженности от контрагента, а также тип краткосрочного кредитования, который освобождает продавца от кредитного риска по операциям. Таким образом, отсрочка платежа преобразуется в договор с немедленной оплатой, что освобождает арендатора от дополнительных расходов, связанных с управлением дебиторской задолженностью. В целом как мировой, так и российский рынок факторинга находятся в стадии роста, что свидетельствует о важности этой услуги в работе с взносами. Эффект от выполнения этого события будет выражаться не только в уменьшении размера дебиторской задолженности. Этот эффект также будет отражен в разнице между суммой, подлежащей выплате ООО «Лента» за факторинговые услуги, и суммой, подлежащей выплате в случае краткосрочного займа. Факторинг предполагает перевод 50% дебиторской задолженности. При таких обстоятельствах общий эффект составит 7 988 646,5 рублей.

Второе место среди управленческих решений, направленных на повышение платежеспособности и финансовой устойчивости, заключается в том, чтобы

влиять на текущую структуру активов путем выявления неликвидных акций и их продажи, одновременно предоставляя значительные скидки клиентам.

Список использованной литературы

1. Андреева А.В., Хайбуллина И.В. Использование анализа денежных потоков в оценке платежеспособности организации // Молодой ученый. – 2017. – № 4 (138). – С. 409-412.
2. Бибилова Л. Сущность и основные этапы оценки платежеспособности организации // Инновационная наука. – 2015. – № 11-1. – С. 28-32.
3. Бородулина К.Б. Анализ методов оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия // Системное управление. – 2016. – № 1 (30). – С. 51.
4. Гапоненко В.Ф. Управление оценкой динамики развития предприятия с учетом факторов его финансовой устойчивости в прогнозируемом периоде // Управленческие науки в современном мире. – 2016. – №10. – С. 38-43.
5. Гринько В.В. Денежные потоки в оценке платежеспособности организации // Сборник научных трудов по материалам 81-й ежегодной научно-практической конференции молодых ученых «Аналитические и финансово-экономические аспекты развития региональной экономики». – 2016. – С. 13-16.
6. Долгова А.В. Аналитический смысл оценки ликвидности и платежеспособности как элементов эффективного функционирования предприятий на современном этапе // Актуальные вопросы современной науки. – 2015. – № 39. – С. 169-178.
7. Долматова О.В. Направления оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий на современном этапе // Материалы Международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики, финансов и управления: вызовы современности». – 2015. – С. 19-20.
8. Доронина Ф.Х. Анализ финансового равновесия активов и пассивов

баланса – основа оценки финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2015. – № 4 (15). – С. 3-7.

9. Дуйсембиева А.Е., Асемова Р.Д. Методические подходы в оценке платежеспособности коммерческих организаций // Наука и Мир. – 2016. – Т. 2. – № 6 (34). – С. 34-35.

10. Жихарев И.В. Комплексный подход к оценке финансовой устойчивости // Научная перспектива. – 2016. – № 5. – С. 31-33.

11. Журова Л.И., Мошкова Т.А. Подходы к оценке финансовой устойчивости процессов развития корпоративных систем // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2017. – Т. 1. – № 1. – С. 82-91.

12. Зубарев И.С. Аналитические подходы к видам бухгалтерской отчетности и её необходимости в оценке платежеспособности предприятия // Экономические исследования и разработки. – 2017. – № 4. – С. 17-23.

13. Иванчикова Н.В. Роль финансовой устойчивости в оценке финансово-экономической деятельности предприятия // Новая наука: финансово-экономические основы. – 2017. – № 2. – С. 61-63.

14. Карзаева Н.Н. Границы применения показателей платежеспособности в оценке непрерывности деятельности хозяйствующих субъектов // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. – № 2. – С. 31-36.

15. Карзаева Н.Н., Журавлева О.С. Категория времени в оценке платежеспособности экономических субъектов // Сборник докладов III Международной научно-практической конференции «Развитие экономической науки на транспорте: скорость как экономическая категория». – 2015. – С. 313-336.

16. Карзаева Н.Н. Проблемы использования показателей ликвидности в оценке платежеспособности хозяйствующих субъектов // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2016. – № 3. – С. 71-85.

17. Лавренова Г.А., Лавренова Е.В., Урбан З.И. Анализ подходов к оценке ликвидности и платежеспособности предприятия // Материалы

Международной научно-практической конференции «Развитие предприятий машиностроения в России: проблемы, опыт, перспективы». – 2015. – С. 168-174.

18. Лебедева М.А., Теряева Г.И. Влияние на оценку платежеспособности предприятий результатов анализа качества дебиторской задолженности // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. – 2016. – Т. 2. – № 2. – С. 148-163.

19. Лубков В.А., Бурмистров М.П. Влияние жизненного цикла на оценку платежеспособности коммерческой организации // Сборник научных статей по итогам Всероссийской конференции «Молодая наука России на современном этапе развития общества». – 2015. – С. 40-42.

20. Матвеева М.В. Банкротство предприятий и система критериев оценки их платежеспособности // Научный альманах. – 2015. – № 12-1 (14). – С. 241-246.

21. Назарова А.Н., Хан А.Г. Анализ в оценке риска потери платежеспособности организации // Молодой ученый. – 2017. – № 2 (136). – С. 461-465.

22. Пашинян Ж.Т. Финансовая устойчивость в оценке рисков финансово-хозяйственной деятельности компании // Сборник материалов Международного научно-практического форума «Современные инновационные направления развития деятельности страховых и финансово-кредитных организаций в условиях трансформационной экономики». – 2016. – С. 303-309.

23. Петранцова Е.Б. Коэффициентный метод оценки ликвидности и платежеспособности организации // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2015. – № 2 (12). – С. 327-332.

24. Першин С.П., Беджанова А.К. К вопросу об оценке платежеспособности на основе анализа долгосрочных обязательств // Материалы VI международной научной конференции «Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических

субъектов». – 2016. – С. 661-666.

25. Саркисянц М.К. Анализ методов оценки платежеспособности предприятия в России и за рубежом // Вопросы экономических наук. – 2016. – № 3 (79). – С. 41-42.

26. Сафонова Н.С., Блажевич О.Г., Бондарь А.П. Методические особенности оценки ликвидности и платежеспособности предприятия // Бюллетень науки и практики. – 2016. – № 5 (6). – С. 434-440.

27. Свешникова О.Н., Кузнецов М.Е. Финансовый анализ в оценке риска потери платежеспособности коммерческих организаций // Вестник магистратуры. – 2015. – № 6-2 (45). – С. 30-33.

28. Сизова С.А., Глотова И.И. Теоретические подходы к оценке финансовой устойчивости корпорации // Сборник научных трудов по материалам III Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Развитие финансовой науки: дискуссионные вопросы современных исследований». – 2016. – С. 261-265.

29. Симачева Я.В. Методические подходы к оценке платежеспособности организации // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Механизмы управления экономическими системами: методы, модели, технологии». – 2017. – С. 73-75.

30. Сопин Г.В. Методы оценки финансовой устойчивости в рамках проведения финансового анализа при оценке бизнеса // Экономика и социум. – 2016. – № 3 (22). – С. 1960-1962.

31. Стукова Ю.Е., Лишута Е.А. Особенности отечественного и зарубежного подходов к оценке платежеспособности организаций // Сборник статей по материалам 72-й научно-практической конференции преподавателей «Научное обеспечение агропромышленного комплекса». – 2017. – С. 523-524.

32. Сурикова Е.А. Синхронизация денежных потоков в оценке платежеспособности организации // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 54. – С. 221-226.

33. Фомченкова С.В. Модель Альтмана как способ оценки

платежеспособности предприятия // Вестник науки и образования. – 2015. – № 4 (6). – С. 134-137.

34. Хадиева Л.М. К вопросу об оценке финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия // Сборник статей международной научно-практической конференции «Развитие инструментов управления научной деятельностью». – 2017. – С. 190-192.

35. Чекулина Т.А. Использование факторного анализа коэффициента текущей ликвидности в оценке платежеспособности организации // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2017. – № 6. – С. 407-411.

36. Щербакова Н.Ф., Ендовицкий Г.Д. Характеристика показателей оценки платежеспособности и кредитоспособности коммерческой организации // Материалы IV Международной научно-практической конференции «Апрельские научные чтения имени профессора Л.Т. Гиляровской». – Воронежский государственный университет. – 2015. – С. 478-482.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31	На 31
		декабря	декабря
		20 17 г. ⁴	20 18 г. ⁵
		—	—
	АКТИВ		
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	27 270	
	Нематериальные активы		22 744
	Основные средства	143 563 593	142 567 790
	Финансовые вложения	7 591	251 557
	Отложенные налоговые активы	730 006	186 762
	Прочие внеоборотные активы	12 585 748	12 445 791
	В т.ч		
	Незавершенное строительство	3 806 725	4 405 648
	Авансы на капитальное строительство	7 092 593	6 325 663
	Итого по разделу I	156 914 208	155 474 644
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
	Запасы	37 007 246	42 688 428
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1 586 141	1 557 772
	Дебиторская задолженность	15 802 710	15 977 293
	Денежные средства и денежные	14033124	33 489 391

	ЭКВИВАЛЕНТЫ		
	Итого по разделу II	68 429 221	93 712 884
	БАЛАНС	225 343 428	249 187 528

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 2017 год	На 31 декабря 2018 год
	ПАССИВ		
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶		
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1 271 716	1 271 716
	Добавочный капитал (без переоценки)	22 145 487	22 145 487
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	27 135 542	32 275 787
	Итого по разделу III	50 552 745	55 692 990
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
	Заемные средства	66 477 228	110 865 745
	Отложенные налоговые обязательства	5 364 653	6 090 700
	Итого по разделу IV	71 841 881	116 956 445
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
	Заемные средства	44 968 986	20 819 223
	Кредиторская задолженность	57 585 125	55 367 523
	Оценочные обязательства	394 692	361 375
	Итого по разделу V	102 948 803	76 548 121
	БАЛАНС	225 343 429	249 197 556

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За 12 месяцев 2018 г.	За 12 месяцев 2017 г.
	Выручка ⁵	438 811 981	385 130 741
	Себестоимость продаж	(321 032 079)	(287 423 893)
	Валовая прибыль (убыток)	117 799 903	97 706 848
	Коммерческие расходы	(100 811 586)	(81 371 475)
	Прибыль (убыток) от продаж	16 968 317	16 335 374
	Проценты к получению	608 473	479 305
	Проценты к уплате	(9 941 967)	(11 102 944)
	Прочие доходы	3 746 276	6 606 940
	Прочие расходы	(4 915 103)	(4 063 273)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	6 465 996	8 255 402
	Текущий налог на прибыль	(1 043 628)	(642 6630)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	93 350	110 992
	Изменение отложенных налоговых обязательств	(726 018)	80 711
	Изменение отложенных налоговых активов	(543 245)	(1 202 961)
	Чистая прибыль (убыток)	5 140 246	6 908 749
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	5 140 246	6 908 748