

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: финансовые результаты, показатель, прибыль, убыток, рентабельность, управление, товарооборот, торговая организация.

Тема выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы): «Управление финансовыми результатами деятельности организации (на примере ООО «Зооград»)».

Цель выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) заключается в исследовании процесса управления финансовыми результатами деятельности организации и направлений их повышения.

В соответствии с данной целью были поставлены следующие взаимосвязанные задачи выпускной квалификационной работы:

1. Рассмотреть теоретические основы формирования и оценки финансовых результатов, политики управления ими;
2. Изучить особенности объекта исследования;
3. Провести анализ финансовых результатов ООО «Зооград»;
4. Разработать мероприятия по управлению финансовыми результатами ООО «Зооград», направленные на повышение рентабельности деятельности организации.

Предметом выпускной квалификационной работы является процесс оценки, анализа и управления финансовыми результатами предприятия.

Объектом исследования выступает ООО «Зооград», основным видом деятельности которого является розничная торговля кормом, аксессуарами и медикаментами для животных.

Период исследования – 2020-2022 гг.

Методологическую базу исследования составили такие общенаучные методы исследования, как обобщение, группировка, анализ, синтез, индукция, дедукция, сравнение, расчет относительных показателей.

Структурно выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной

литературы и источников, приложений.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, степень разработанности проблемы, формулируется цель исследования.

В первой главе на основе изученной литературы систематизированы теоретические исследования по теме выпускной (бакалаврской) работы и представлены: понятие и виды финансовых результатов, основы управления финансовыми результатами организации, обобщены подходы к оценке финансовых результатов для разных целей,

Во второй главе дана краткая характеристика объекта исследования, представлены финансово-экономические показатели его деятельности, проведен анализ финансовых результатов объекта исследования.

В третьей главе разработаны мероприятия по совершенствованию управления финансовыми результатами организации, направленные на повышение рентабельности ее деятельности.

В заключении выпускной квалификационной работы сформулированы основные выводы, полученные в ходе выполнения исследования.

С целью совершенствования управления финансовыми результатами ООО «Зооград» обосновано применение следующих основных мероприятий:

- открытие новой торговой точки, что не только увеличит объем продаж, но и улучшит качество финансовых результатов;
- формирование специальных предложений для частных ветеринарных кабинетов, груминг-салонов, с условием предоставления бесплатной доставки;
- расширение ассортимента в пользу наиболее перспективных видов товаров, выбор которых также как и анализ безубыточности основан на делении затрат на переменные и постоянные.

Предложенные мероприятия будут способствовать росту финансовых результатов ООО «Зооград», повышают рентабельность деятельности организации.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	5
1.1 Понятие и виды финансовых результатов деятельности организации.....	5
1.2 Подходы к формированию и расчету финансового результата	11
1.3 Политика управления финансовыми результатами	16
2. АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗООГРАД».....	19
2.1 Краткая экономическая характеристика ООО «Зооград»	19
2.2 Формирование учетной и отчетной информации по финансовым результатам ООО «Зооград»	26
2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Зооград»	29
3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В ООО «ЗООГРАД».....	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	57
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ	60
ПРИЛОЖЕНИЕ	66

ВВЕДЕНИЕ

Управление финансовыми результатами для коммерческого предприятия чрезвычайно важно, так как позволяет не только оценивать и контролировать их уровень и динамику, но и выявлять резервы роста финансовых результатов, своевременно принимать управленческие решения по достижению намеченного уровня рентабельности. Этими обстоятельствами обусловлен выбор темы выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы).

Актуальность данного исследования объясняется тем, что финансовые результаты наиболее полно характеризуют эффективность и результативность управленческих решений руководства, оказывают стимулирующее воздействие на объем продаж, снижение себестоимости. Потому вопросы управления финансовыми результатами являются первостепенными для предприятия любой сферы экономической деятельности.

Новизна выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) состоит в применении методики анализа финансовых результатов на практическом материале торговой организации, получении обоснованных выводов и рекомендаций.

Тема выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) имеет практическую значимость, т.к. применение ее результатов может способствовать повышению эффективности управления финансовыми результатами торговой организации.

Вопросы формирования и использования финансовых результатов предприятия законодательно регламентированы, широко обсуждаются в работах отечественных и зарубежных исследователей. Законодательную основу исследуемой области составляют Налоговый кодекс РФ, законы и подзаконные акты (Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Приказ Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности»).

Методика анализа финансовых результатов, в том числе и организаций торговли, вопросы разработки управленческих решений по повышению финансовых результатов и рентабельности рассмотрены в работах таких авторов, как: Ивашкевич О.В., Саталкина Н.И., Терещенко Н.Н., Тюленева Т.А., Чалдаева Л.А.

Цель выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) заключается в исследовании процесса управления финансовыми результатами деятельности организации и направлений их повышения.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие и виды финансовых результатов деятельности организации

Один из самых важных показателей деятельности коммерческой организации – финансовый результат. С точки зрения современной практики определения финансового результата отметим, что он формируется постепенно на протяжении финансово-хозяйственного года от всех видов деятельности и представляет собой абсолютный показатель эффективности, показатель превышения выручки над затратами или доходов над расходами. В случае, если доходы окажутся меньше расходов, фирма получает убыток¹. Обратная ситуация приводит к формированию прибыли. Рассматривая сущность финансовых результатов необходимо понимать, что прибыль или убыток – это расчетный показатель, имеющий опосредованное отношение к реальному движению денег, финансовому потоку организации². Так как прибыль служит базой для исчисления налога на прибыль, выступающего важным источником доходной части бюджета, в его повышении заинтересован не только экономический субъект, но и государство.

Сущность понятия «финансовый результат» и его значение в условиях коммерческой осуществления коммерческой обобщены на рисунке 1.1³.

¹ Баженов, Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли : учебное пособие / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. — 95 с.

² Гутникова, О. Н. Основы организации торговли : учебник / О. Н. Гутникова ; под. ред. Л. П. Дашкова. - Москва : Дашков и К, 2022. - 256 с.

³ Дорман, В. Н. Экономика организации. Ресурсы коммерческой организации : учебник для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 122 с.

	Главная цель предпринимательской деятельности		
Защитный механизм от угрозы банкротства	Финансовый результат		База экономического развития предприятия, государства
Главный источник удовлетворения социальных потребностей общества	Главный источник роста рыночной стоимости предприятия	Основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов	Критерий эффективности конкретной производственной деятельности

Рисунок 1.1 – Содержание понятия «финансовый результат»

Доходы организации (коммерческой, некоммерческой, бюджетной) являются базовой экономической категорией, с помощью которой осуществляются образование и распределение денежных ресурсов, возникающих не только в сфере производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, но и в сфере потребления⁴. Доходы от производственно-хозяйственной деятельности организации относятся к основным источникам поступления средств для поддержания их жизнедеятельности. Доходами принято считать увеличение экономических выгод в результате поступления денежных средств, какого-либо имущества, а также средств в погашение задолженности⁵. На практике доходы коммерческих организаций формируются в результате их основной (уставной) деятельности и прочих операций. Некоммерческие организации получают доходы от деятельности, которую они осуществляют не с целью получения прибыли, а для обеспечения дополнительными ресурсами собственного развития и совершенствования. Доходы некоммерческой организации (целевой капитал)

⁴ Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 286 с.

⁵ Экономика организации : учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.] ; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 344 с.

формируются и пополняются за счет пожертвований, средств целевого финансирования, грантов. Бюджетные организации осуществляют деятельность, финансируемую за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ, а приносящую доход деятельность относят к собственным доходам учреждения. Это позволяет выявить доходы и расходы государственных и муниципальных учреждений (казенных, автономных, бюджетных).

Другой составляющей финансового результата являются расходы, которые можно определить, как уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации⁶. Следует отметить, что состав расходов определяется в соответствии с требованиями законодательства – налогового, бухгалтерского, а потому в финансовом и налоговом учете величина прибыли / убытка отличается.

Кроме того, в экономике различают понятия бухгалтерской, экономической и нормальной прибыли. Бухгалтерскую прибыль считают, как разницу между доходами, полученными от ведения хозяйственной деятельности предприятия, и явными расходами. К этой категории явных расходов относятся понесённые субъектом затраты, которые можно оценить и документально подтвердить. Нормальная прибыль характеризует доход, получаемый предпринимателем, когда экономическая прибыль равна нулю⁷.

Экономическая прибыль – это разница между полученной выручкой и всеми расходами — явными и неявными. Для расчёта экономической прибыли используется следующая формула⁸:

⁶ Тюленева, Т. А. Учет, анализ и налогообложение в малом бизнесе и торговле : учебное пособие / Т. А. Тюленева. — Кемерово : КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева, 2023. — 354 с.

⁷ Шимко, П. Д. Экономика : учебник и практикум для вузов / П. Д. Шимко. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 436 с.

⁸ Ямпольская, Д. О. Ценообразование : учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 193 с.

$$\text{ЭП} = \text{БП} - \text{НР}, \quad (1.1)$$

где ЭП — экономическая прибыль;

БП — бухгалтерская прибыль;

НР — неявные расходы

Следовательно, бухгалтерская и экономическая прибыль отличаются на величину неявных расходов, оценка которых позволяет оценить эффективность или неэффективность работы компании в конкретных направлениях деятельности, эффективность управленческого аппарата и решений, которые он принимает, динамику развития бизнеса.

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются на расходы по обычным видам деятельности и прочие. При этом расходами от обычных видов деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ, оказанием услуг⁹.

В зависимости от предмета деятельности организации различают следующие направления расходования, которые классифицируются как обычные виды деятельности¹⁰:

- в организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью;

- в организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам

⁹ Тюленева, Т. А. Учет, анализ и налогообложение в малом бизнесе и торговле : учебное пособие / Т. А. Тюленева. — Кемерово : КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева, 2023. — 354 с.

¹⁰ Экономика организации : учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.]; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 344 с.

деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью;

- организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

Вышеперечисленные расходы относятся к прочим, если данные виды деятельности не являются предметом функционирования предприятия.

Для торговой организации обычным видом деятельности выступает торговля. Доходом от торговой деятельности является товарооборот (без налогов, акцизов, экспортных пошлин). Расходами от торговой деятельности являются затраты на приобретение товаров и затраты, связанные с продажей товаров и функционированием предприятия торговли (издержки обращения)¹¹.

Важным является и тот момент, что расходы по обычным видам деятельности группируются по элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальное страхование, прочие затраты. Удельный вес элементов затрат в их общей сумме позволяет определить тип предприятия (фондоемкое, материалоемкое, трудоемкое) с целью систематизации факторов, оказывающих влияние на динамику финансовых результатов¹².

Говоря о факторах, изменение которых приводит к росту или снижению финансовых результатов, отметим, что всю их совокупность принято дифференцировать на внутренние и внешние. К внутренним

¹¹ Экономика торговли. В 2 частях. Часть 2 : учебное пособие / А. З. Коробкин, С. Н. Лебедева, Н. А. Сныткова, Т. Н. Сыроед ; под. ред. А. З. Коробкина. - Москва : Высшая школа, 2020. - 220 с.

¹² Чижик, В. П. Финансы торговых организаций : учебное пособие / В.П. Чижик. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 237 с.

факторам, влияющим на абсолютную величину и уровень финансовых результатов, относятся¹³:

- организация товародвижения;
- численность и состав работников. Большое значение имеет не только достаточность, но и уровень квалификации работников;
- формы и системы экономического стимулирования труда работников, влияние которого оценивается через показатель рентабельности расходов на оплату труда;
- производительность труда работников предприятия;
- фондовооруженность и техническая вооруженность труда работников, а в широком смысле - состояние материально-технической базы предприятия;
- величина оборотных средств;
- применяемый порядок ценообразования;
- организация работы по взысканию дебиторской задолженности;
- деловая репутация предприятия.

К внешним факторам, формирующим прибыль предприятия, можно отнести следующие¹⁴:

- уровень конкуренции;
- способы ценообразования и уровень цен, устанавливаемых поставщиками;
- цены на услуги предприятий транспорта, коммунального хозяйства, ремонтных и других предприятий.

Таким образом, в современной экономике прибыль / убыток рассматривается как результат хозяйственной деятельности, показатель ее эффективности и целесообразности, элемент налогообложения и

¹³ Федорова, Л. П. Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание) : учебник / Л. П. Федорова, А. В. Шаркова. - Москва : Дашков и К°, 2022. - 104 с.

¹⁴ Терещенко, Н. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли : монография / Н. Н. Терещенко, О. Н. Есина, А. С. Ильина. - Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2022. - 220 с.

государственной бюджетной политики. Далее рассмотрим порядок формирования и направления использования финансовых результатов предприятия.

1.2 Подходы к формированию и расчету финансового результата

Определение финансовых результатов напрямую связано с оценкой доходов и расходов для различных целей: формирование финансовой отчетности, расчет налогов, разработка управленческих решений. Если рассматривать результаты финансово-хозяйственной деятельности как отчетные показатели, то порядок их формирования представлен в отчете о финансовых результатах и включает следующие виды¹⁵:

- валовая прибыль – является показателем эффективности производства продукции, это выручка-нетто от продажи всех видов продукции, работ, услуг за минусом их себестоимости;

- прибыль / убыток от продаж – характеризует эффективность основной деятельности предприятия, рассчитывается как разность выручки-нетто себестоимости проданной продукции, работ, услуг, а также коммерческих и управленческих расходов;

- прибыль / убыток до налогообложения – характеризует эффективность всех направлений деятельности предприятия, рассчитывается путем корректировки прибыли / убытка от продаж на величину прочих доходов и расходов;

- чистая прибыль / убыток – определяется как прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налоговых обязательств. Данный вид прибыли трактуется как источник финансирования развития организации.

¹⁵ Экономика торговли. В 2 частях. Часть 2 : учебное пособие / А. З. Коробкин, С. Н. Лебедева, Н. А. Сныткова, Т. Н. Сыроед ; под. ред. А. З. Коробкина. - Москва : Высшая школа, 2020. - 220 с.

И в теории, и в практике принято выделять четыре основных направления использования чистой прибыли¹⁶:

- развитие предприятия: прибыль направляется на инвестиции в основные фонды и прирост оборотных средств, НИОКР;
- выплата дивидендов и иных аналогичных платежей собственникам;
- социальное развитие коллектива предприятия: прибыль используется для приобретения жилья, лечения, отдыха, дополнительного пенсионного обеспечения сотрудников, благотворительность;
- образование резервного и иных фондов в соответствии с действующим законодательством.

С другой стороны, финансовый результат характеризует эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: текущей, финансовой и инвестиционной. Поэтому в общем виде результат хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с процессом формирования информации в отчете о движении денежных средств вычисляют по формуле¹⁷:

$$\text{ЧП (У)} = (\pm \text{ФГ т.д} \pm \text{ФГ ф.о} \pm \text{ФГ и.д.}), \quad (1.2)$$

где ФГ т.д. – финансовый результат от текущей деятельности;

ФГ ф.о. – финансовый результат от финансовых операций;

ФГ и.д. – финансовый результат от инвестиционной деятельности;

ЧП (У) – чистая прибыль или убыток.

Еще один подход к определению финансовых результатов разработан немецкими экономистами. Ими предложен показатель «deckungsbeitrag» или «contribution margin», характеризующий вклад каждого отдельного продукта

¹⁶ Тертышник, М. И. Экономика организации : учебник и практикум для вузов / М. И. Тертышник. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 509 с.

¹⁷ Саталкина, Н. И. Экономика торговли : учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва : ФОРУМ, 2021. — 232 с.

в покрытие суммы постоянных затрат¹⁸. В различных изданиях этот показатель носит разные названия: маржинальная прибыль, сумма возмещения, вклад на покрытие. В российской практике закрепилось понятие «маржинальный доход»:

$$\text{Маржинальный доход} = \text{Выручка} - \text{Переменные затраты} \quad (1.3)$$

Маржинальный доход играет важную роль в экономических расчетах, так как обладает нетипичным для других видов прибыли свойством – маржинальный доход на единицу продукции не зависит от объемов выпуска продукции. Данные о величине маржинального дохода, переменных и постоянных расходах используются для расчета точки безубыточности производства («break-even point»):

$$O_{\min} = C_{\text{пост}} / \text{МД}, \quad (1.4)$$

где $O_{\min}$ – объем продукции в точке безубыточности (шт.);

$C_{\text{пост}}$ – общая сумма постоянных расходов предприятия;

МД – маржинальный доход.

Для расчета безубыточности деятельности в денежных единицах используется формула:

$$T_{\min} = C_{\text{пост}} + C_{\text{перем}}, \quad (1.5)$$

где $T_{\min}$ – величина безубыточности в денежном выражении;

$C_{\text{перем}}$ – совокупные переменные затраты.

Деление затрат на переменные и постоянные предполагает формирование специализированного отчета о финансовых результатах:

¹⁸ Ивашкевич, О. В. Управленческий учет и анализ в розничной торговле : учебное пособие / О. В. Ивашкевич. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 128 с.

1. Выручка-нетто
2. -Переменные затраты
3. =Сумма покрытия (маржинальный доход)
4. -Постоянные расходы
5. =Операционная прибыль
6. +Прочие доходы
7. - Прочие расходы
8. Прибыль / убыток до налогообложения
9. -Налог на прибыль
10. Чистая прибыль
11. -Дивиденды, Отчисления в фонды
12. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия

С точкой безубыточности связан важный индикатор финансовой безопасности предприятия – запас финансовой прочности, показывающий на сколько процентов объем продаж, превышает точку безубыточности:

$$\text{ЗФП} = (B - T_{\min}) * 100 / B, \quad (1.6)$$

где ЗФП – запас финансовой прочности, %;

B – выручка фактическая, руб.

Запас финансовой прочности играет значительную роль в процессе управления финансовыми результатами: если предприятие имеет достаточный запас финансовой прочности, то значительные средства могут быть отвлечены на реализацию деловых решений (разработку новых видов продукции, демпинг, финансовые инструменты, смена вида деятельности и т.д.); при небольшом запасе финансовой прочности стратегия предприятия заключается в жестком контроле за затратами, оптимизации деятельности, тщательной оценке инвестиционных проектов.

При росте или снижении уровня деловой активности прибыль растет или снижается в большей амплитуде, чем выручка. В этой связи представляет

интерес количественная оценка изменения прибыли в зависимости от изменения объема реализации. Показателем, связывающим изменение составляющих выручки и прибыли, является операционный рычаг:

$$\text{Операционный рычаг} = \text{Маржинальный доход} / \text{Прибыль} \quad (1.7)$$

Операционный рычаг показывает, на сколько изменится прибыль предприятия при изменении выручки от продаж на 1%, тем самым характеризует уровень предпринимательского риска - чем он выше, тем выше предпринимательский риск.

Финансовые результаты оцениваются не только абсолютными значениями, но и относительными, характеризующими эффективность деятельности и использования ресурсов. Речь идет о показателях рентабельности, которые рассчитываются отношением различных видов прибыли к стоимости ресурсов или величине затрат. Первостепенное значение показателей рентабельности обусловлено тем, что данные показатели информативны в той мере, в какой показатель, используемый в них в качестве экономического эффекта, соответствует цели предприятия.

Подводя итог, можно сказать, что порядок формирования финансовых результатов осуществляется по алгоритму «доходы минус расходы», однако имеются различия в зависимости от поставленной цели – расчет налога на прибыль, формирование показателей отчетности, разработка управленческих решений. Достижение высоких результатов деятельности предприятия невозможно без эффективного управления затратами на производство и реализацию продукции. В этой связи особую актуальность приобретают показатели, основанные на маржинальном доходе, как мощные инструменты анализа и совершенствования производственной и коммерческой деятельности. В современных условиях хозяйствования одним из центральных вопросов теории и практики управления предприятием является

обеспечение устойчивых темпов роста показателей прибыли в краткосрочной и долгосрочной перспективе, т.е. управление финансовыми результатами.

1.3 Политика управления финансовыми результатами

Процесс управления финансовыми результатами представляет собой процесс разработки и принятия управленческих решений по вопросам их формирования, распределения и использования с целью достижения конкретных результатов.

Цель политики управления финансовыми результатами организации напрямую зависит от того, на каком этапе развития находится организация. В общем виде цели политики управления результатами деятельности подразделяются на две большие группы: текущие цели и стратегические цели. Текущие цели представляют собой такие цели, которые рассчитаны на данный период времени, а стратегические цели рассчитаны на долговременный период времени, например, это такие цели, которые предприятие пытается достичь лет через 5-6.

Исходя из данных целей, можно выделить следующие задачи политики управления финансовыми результатами организации:

- предупреждение банкротства и финансовых трудностей;
- адаптация на рынке при наличии серьезных конкурентов;
- максимальное увеличение объема продаж и сектора рынка;
- минимизация расходов;
- максимизация прибыли;
- обеспечение максимальной рыночной стоимости организации.

Политика управления прибылью организации включает в себя четыре основных этапа (рисунок 1.2).

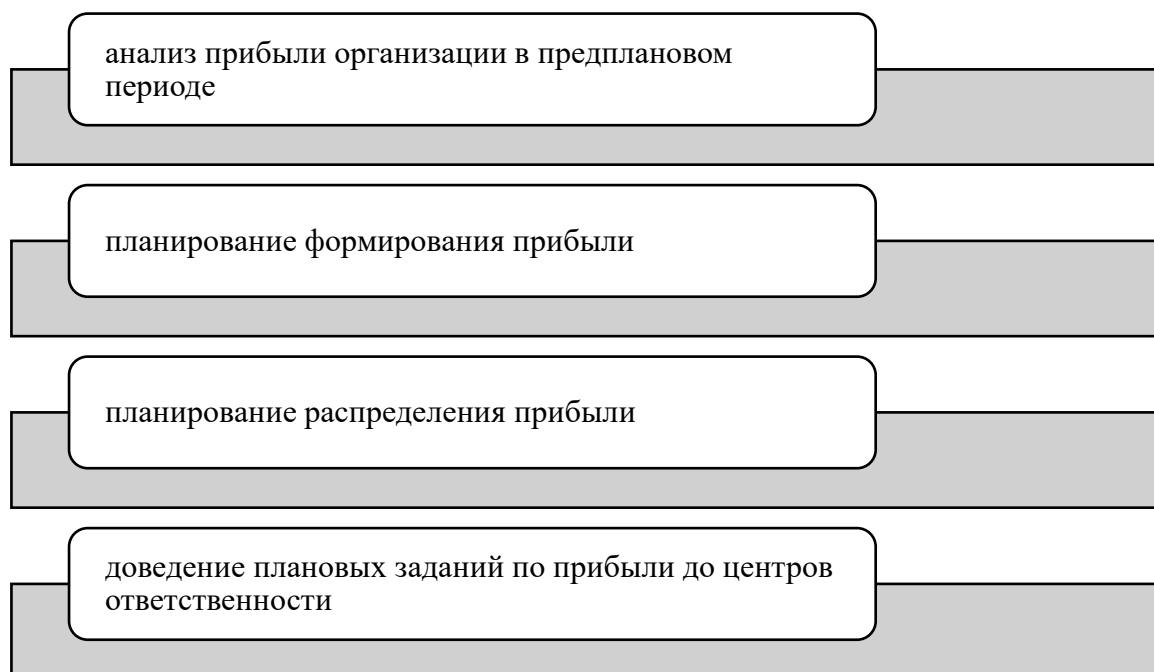


Рисунок 1.2 – Этапы политики управления финансовыми результатами

На этапе анализа прибыли происходит оценка ее динамики (с помощью абсолютных и относительных показателей); оценка влияния факторов на изменение показателей финансовых результатов; расчет и анализ показателей рентабельности.

Второй этап посвящен планированию формирования прибыли и производится лишь по таким видам прибыли, которые связаны с реализацией продукции и другого имущества организации. Обычно планирование прибыли организации проводится отдельно по всем видам деятельности организации, что позволяет не только облегчить организации процесс планирования, но также имеет значение для расчета предполагаемой величины налога.

Основным элементом этапа планирования распределения прибыли является разработанная дивидендная политика, с помощью которой формируются пропорции между потребляемой ее частью и капитализируемой. Данная политика должна отражать требования общей стратегии развития организации, создавать условия, способствующие увеличению его рыночной стоимости предприятия, поддерживать нужный

объем инвестиционных ресурсов, обеспечивать материальные интересы владельцев и персонала.

Результатом этапа распределения прибыли является подсчет конкретных сумм по конкретным направлениям ее использования.

Далее следует этап доведения плановых заданий по прибыли до центров ответственности. Формирование плановых заданий по прибыли в разрезе отдельных центров ответственности происходит в соответствии с видами и объемами их деятельности, которые созданы бюджетами расходования средств и другими показателями.

Таким образом, политика управления финансовыми результатами – политика, которая воспроизводит план (программу) действий в сфере конкретных главных направлений их формирования, распределения и использования, что обеспечивает цели экономического развития организации и удовлетворения интересов собственников.

Перейдем к практическим аспектам анализа и управления финансовыми результатами организации.

2. АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЗООГРАД»

2.1 Краткая экономическая характеристика ООО «Зооград»

Основанная в 2013 году, сегодня компания «Зооград» является федеральным дистрибьютором товаров для домашних животных. Компания успешно развивает такие сегменты дистрибьюции, как: корма для кошек, собак, товары для ухода и содержания животных, одежда для животных, транспортировка животных, игрушки, амуниция и аксессуары, товары для мелких животных и птиц. Компания «Зооград» является одним из лидеров рынка товаров для животных в России и имеет репутацию стабильного, надежного и ответственного партнера, всегда выполняющего свои обязательства.

Это позволило построить прочные отношения с ведущими мировыми производителями товаров для животных. Также, в портфеле компании наряду с торговыми марками известных мировых производителей представлены и торговые марки собственного производства. Ассортимент товаров содержит более 17 000 наименований продукции. Партнерская сеть компании «Зооград» насчитывает более 1000 компаний. Офисы продаж находятся в Москве, во Владивостоке, Хабаровске, Южно-Сахалинске, Красноярске, Иркутске. Наличие всех каналов продаж, разветвленной филиальной сети и собственного автотранспорта гарантирует развитие собственного бизнеса и бизнеса партнеров на достойном уровне.

В своей деятельности ООО «Зооград» руководствуется положениями Гражданского кодекса РФ, Уставом и Учредительными документами. При регистрации организации присвоен ОГРН 1142543001919, ИНН 2543041282 и КПП 254301001. Юридический адрес: Приморский край, г. Владивосток, ул. Деревенская, д.21. Среднесписочная численность работников организации — 33 человека.

В соответствии с данными ЕГРЮЛ, основной вид деятельности компании по ОКВЭД: 47.73 Торговля розничная лекарственными средствами в специализированных магазинах (аптеках). Общее количество направлений деятельности — 30.

Единственным учредителем предприятия является генеральный директор Оникиенко Р.Е.

Система налогообложения – упрощенная, объект налогообложения с объектом «доходы минус расходы».

Управление финансовыми результатами в ООО «Зооград» в соответствии с должностными инструкциями включено в обязанности директора. Информационное обеспечение анализа и разработки управленческих решений (хозяйственных и финансовых) осуществляет главный бухгалтер ООО «Зооград».

Приведем ряд показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Зооград» за 2020-2022 годы. Сводные данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ООО «Зооград» за 2020-2022 годы приведены в ПРИЛОЖЕНИЯХ 1, 2.

Таблица 2.1 – Анализ динамики статей актива бухгалтерского баланса ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, тыс.руб.

Статьи актива бухгалтерского баланса	2020 год	2021 год	2022 год	Абсолютное отклонение			Темп прироста, %		
				2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021/2020	2022/2021	2022/2020
1. Материальные внеоборотные активы	3 414	2 872	2 681	-542	-191	-733	-15,88	-6,65	-21,47
2. Запасы	29 109	23 616	30 237	-5 493	6 621	1 128	-18,87	28,04	3,88
3. Денежные средства	58 392	33 744	3 394	-24 648	-30 350	-54 998	-42,21	-89,94	-94,19
4. Финансовые и другие оборотные активы	74 770	129 227	121 982	54 457	-7 245	47 212	72,83	-5,61	63,14
Итого	165 685	189 459	158 294	23 774	-31 165	-7 391	14,35	-16,45	-4,46

По данным таблицы 2.1 общая стоимость активов ООО «Зооград» в 2021 году по сравнению с 2020 годом возросла на 23 774 тыс.руб. (или

14,35%). При этом положительная динамика наблюдается только по статье «Финансовые и другие оборотные активы» - рост составил 54 457 тыс.руб. (или 72,83%). Отрицательное влияние обеспечило сокращение по следующим статьям:

- Материальные внеоборотные активы: на 542 тыс.руб. (или 15,88%);
- Запасы: на 5 493 тыс.руб. (или 18,87%);
- Денежные средства: на 24 648 тыс.руб. (или 42,21%);

Общая стоимость активов в 2022 году по сравнению с 2021 годом сократилась на 31 165 тыс.руб. (или 16,45%). Положительная динамика сложилась только по статье «Запасы», увеличение составило 6 621 тыс.руб. (или 28,04%). Отрицательная динамика наблюдается по статьям:

- Материальные внеоборотные активы: на 191 тыс.руб. (или 6,65%);
- Денежные средства: на 30 350 тыс.руб. (или 89,94%);
- Финансовые и другие оборотные активы: на 7 245 тыс.руб. (или 5,61%);

В целом за анализируемый период общая величина активов уменьшилась на 7 391 тыс.руб. (или 4,46%). В основном данная тенденция сложилась за счет существенного сокращения остатка денежных средств на 54 998 тыс.руб. (или 94,19%). Положительное влияние оказал рост дебиторской задолженности в составе статьи Финансовые и другие оборотные активы на 47 212 тыс.руб. (или 63,14%). Что свидетельствует о проблемах с востребованием дебиторской задолженности.

Структура актива бухгалтерского баланса ООО «Зооград» за 2020-2022 годы приведена на рисунке 2.1.

По данным рисунка 2.1 наиболее существенное изменение удельного веса наблюдается по статьям:

- «Денежные средства»: сокращение в целом за анализируемый период составило 33,10 пп.
- «Финансовые и другие оборотные активы»: рост составил 31,93 пп.

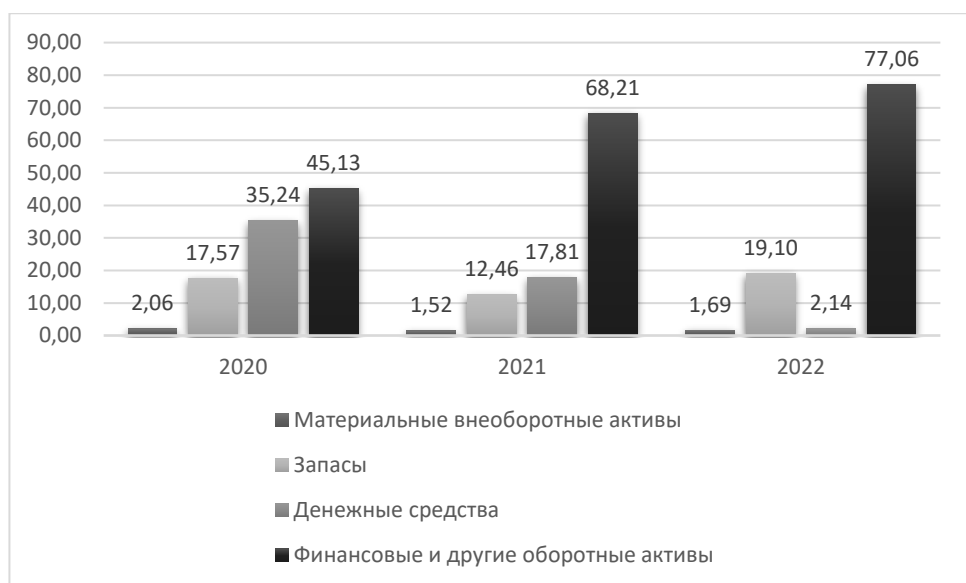


Рисунок 2.1 - Структура актива бухгалтерского баланса ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, %

Проанализируем динамику статей пассива бухгалтерского баланса ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, данные представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ динамики статей пассива бухгалтерского баланса ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, тыс.руб.

Статьи пассива бухгалтерского баланса	2020	2021	2022	Абсолютное отклонение			Темп прироста, %		
				2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021/2020	2022/2021	2022/2020
1. Капитал и резервы	147 479	151 028	137 983	3 549	-13 045	-9 496	2,41	-8,64	-6,44
2. Долгосрочные заемные средства	9 225	0	0	-9 225	0	-9 225	-100,00	-	-100,00
3. Кредиторская задолженность	8 981	38 431	20 311	29 450	-18 120	11 330	в 4,3 раза	-47,15	в 2,3 раза
Итого	165 685	189 459	158 294	23 774	-31 165	-7 391	14,35	-16,45	-4,46

По данным таблицы 2.2 общая величина пассива бухгалтерского баланса ООО «Зооград» в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилась на 23 774 тыс.руб. (или 14,35%). Положительную динамику данного показателя обеспечил рост по статьям «Капитал и резервы» (на 3 549 тыс.руб., или 2,41%) и «Кредиторская задолженность» (на 29 450 тыс.руб.,

или в 4,3 раза). Отрицательно повлияло сокращение по статье «Долгосрчные заемные средства» (на 9 225 тыс.руб., в 2021 году долгосрочный кредит погашен полностью).

В 2022 году по сравнению с 2021 годом общая величина пассива сократилась на 31 165 тыс.руб. (или 16,45%). Причем все статьи пассива имеют отрицательную динамику: величина «Капитала и резервов» сократилась на 13 045 тыс.руб. (или 8,64%) в основном за счет резкого сокращения нераспределенной прибыли, сумма «Кредиторской задолженности» сократилась на 18 120 тыс.руб. (или 47,15%), что оценивается положительно.

В целом за анализируемый период с 2020 по 2022 годы величина пассива бухгалтерского баланса ООО «Зооград» уменьшилась на 7 391 тыс.руб. (или 4,46%) за счет сокращения «Капитала и резервов» на 9 496 тыс.руб. (или 6,44%), величины «Долгосрчных кредитов и займов» на 9 225 тыс.руб. (или 100.00%). При этом кредиторская задолженность существенно возросла на 11 330 тыс.руб. (или в 2,3 раза), что объясняется выявленными проблемами с востребованностью дебиторской задолженности и обеспечением положительного потока денежных средств.

Структура пассива бухгалтерского баланса ООО «Зооград» за 2020-2022 годы приведена на рисунке 2.2.



**Рисунок 2.2 – Структура пассива бухгалтерского баланса ООО
«Зооград» за 2020-2022 годы, %**

Согласно рисунку 2.2 удельный вес статьи «Капитал и резервы» за анализируемый период сократился на 184 п.п., доля статьи «Долгосрочные заемные средства» сократилась на 5,57 п.п., удельный вес статьи «Кредиторская задолженность» возрос на 7,41 п.п.

Технико-экономические показатели ООО «Зооград» за 2020-2022 годы обобщим в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Динамика показателей деятельности ООО «Зооград» за 2020-2022 годы

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год	Абсолютное отклонение			Темп прироста, %		
				2021- 2020	2022- 2021	2022- 2020	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2020
1.Выручка от продаж, тыс.руб.	139 535	128 478	94 837	-11 057	-33 641	-44 698	-7,92	-26,18	-32,03
2.Себестоимость продаж, тыс.руб.	146 786	142 077	112 442	-4 709	-29 635	-34 344	-3,21	-20,86	-23,40
3.Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	-2 438	5 549	-15 045	7 987	-20 594	-12 607	в 2,28 раза	в 2,71 раза	в 6,2 раза
4.Среднесписочная численность, чел.	23	25	33	2	8	10	8,70	32,00	43,48
5.Фонд оплаты труда, тыс.руб.	12019,80	15570,00	27514,08	3550,20	11944,08	15494,28	29,54	76,71	128,91
6.Средняя заработная плата, руб./мес.	43 550	51 900	69 480	8 350	17 580	25 930	19,17	33,87	59,54
7.Выручка на одного работника, тыс.руб./чел.	6 066,74	5 139,12	2 873,85	-927,62	-2 265	-3 193	-15,29	-44,08	-52,63
8.Рентабельность (убыточность) продаж, %	-5,2	-10,58	-18,56	-5,38	-7,98	-13,36	в 2,03 раза	в 1,75 раза	в 3,57 раза
9.Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	4 099,50	3 143,00	2 776,50	-956,50	-366,50	-1 323	-23,33	-11,66	-32,27

Согласно данным таблицы 2.3, выручка от продаж за анализируемый период имеет устойчивую отрицательную динамику – сокращение составило 44 698 тыс.руб. (или 32,03%). Отрицательной тенденцией является сокращение суммы чистой прибыли за период с 2020 по 2022 годы на 12 607 тыс.руб. (или в 6,2 раза). Положительной тенденцией является рост средней заработной платы за анализируемый период на 25 930 тыс.руб. (или 59,54%), наряду с увеличением численности персонала предприятия на 10 чел. (или 43,48%). При этом товарооборот на одного работника в 2021 году по сравнению с 2020 годом уменьшился на 927,61 тыс.руб. (или 15,29%); в 2022 году по сравнению с 2021 годом сокращение данного показателя составило 2 265,27 тыс.руб. (или 44,08%), что оценивается отрицательно. Крайне негативной тенденцией является сокращение выручки при сокращении стоимости активов – темп сокращения за анализируемый период составил соответственно 32,03% и 32,27%.

Таблица 2.4 – Динамика коэффициентов ликвидности и платежеспособности ООО «Зооград» за 2020-2022 годы

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год	Абсолютное отклонение			Темп прироста, %		
				2021- 2020	2022- 2021	2022- 2020	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2020
1.Коэф. абсол. ликвид., коэфф. ($\geq 0,2-0,5$)	6,502	0,926	0,167	-5,576	-0,759	-6,335	-85,75	-81,96	-97,43
2.Коэф. критич. ликвид., коэфф. (≥ 1)	14,827	4,473	6,173	-10,354	1,699	-8,654	-69,83	37,99	-58,37
3.Коэф. текущ. ликвид., коэфф. ($\geq 1, \leq 2$)	18,068	4,538	7,662	-13,530	3,123	10,407	-74,88	68,82	-57,60
4.Коэф. текущ. платежесп., коэфф. (≤ 3)	0,772	3,403	2,570	2,630	-0,833	1,80	340,56	-24,47	в 3,3 раза
5.Коэф. обеспеченности запасов СОС, коэфф. ($\geq 0,1$)	4,949	6,358	4,475	1,409	-1,883	-0,47	28,47	-29,62	-9,59
6.Коэф. автономии, коэфф. ($\geq 0,1$)	0,890	0,808	0,872	-0,082	0,064	-0,02	-9,26	7,92	-2,07
7.Коэф. маневренности, коэфф. ($\geq 0,1$)	0,977	0,981	0,981	0,004	-0,001	0,01	0,45	-0,07	0,38

Расчет коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости проведен по методике, учитывающей специфику формирования упрощенной отчетности, а использованные формулы приведены в ПРИЛОЖЕНИИ 3.

По данным таблицы 2.4 величина коэффициента абсолютной ликвидности уменьшается с 2020 по 2022 год – сокращение составило 0,759 (или 97,43%); в 2022 году величина коэффициента абсолютной ликвидности не соответствует нормативному значению. Отметим, что коэффициенты критической и текущей ликвидности превышают нормативные значения, однако сокращаются в 2022 году по сравнению с 2020 годом на 58,37% и 57,6%. соответственно. Аналогична динамика коэффициента обеспеченности запасов собственными оборотными активами: его величина за весь анализируемый период существенно превышает нормативное значение, однако значение коэффициента сокращается в 2022 году по сравнению с 2020 годом на 9,59 пп. Таким образом, предприятие формирует запасы за счет собственных источников. Данный вывод подтверждают и достаточно высокие значения коэффициентов автономии и маневренности – 0,872 и 0,981 в 2022 году соответственно. Т.е. более 90% собственного капитала находится в обороте и лишь около 10% капитализирована. Таким образом, в анализируемом периоде можно увидеть существенные проблемы в управлении финансовыми результатами и их составляющими у предприятия. Решение данной проблемы требует более глубокого анализа, которому посвящены следующие пункты.

2.2 Формирование учетной и отчетной информации по финансовым результатам ООО «Зооград»

Бухгалтерский, налоговый, статистический учет в ООО «Зооград» организован в соответствии с положениями действующего законодательства, разработана и применяется Учетная политика.

ООО «Зооград» на протяжении всего анализируемого периода соответствует критериям и применяет упрощенную систему налогообложения, с объектом «доходы минус расходы» по ставке 15%.

Поскольку темой выпускной квалификационной работы является управление финансовыми результатами, то рассмотрим информационную базу для последующего анализа финансовых результатов и их составляющих. Так, в учетной политике предприятия установлено, что бухгалтерский учет в ООО «Зооград» ведется с использованием специализированной бухгалтерской компьютерной программы «1С: Бухгалтерия» ред.8. Порядок учета доходов и расходов представлен в седьмом разделе учетной политики предприятия «Доходы, расходы», который предусматривает, что учет доходов и расходов ведется кассовым методом, расходы на продажу ежемесячно списываются в расходы периода в полной сумме, расходы по кредитам и займам признаются прочими расходами, расходы будущих периодов списываются равномерно.

ООО «Зооград» составляет и предоставляет упрощенные формы бухгалтерской отчетности. Рассмотрим оценку упрощенного отчета о финансовых результатах:

1. Строка 2110 «Выручка» отражает информацию о выручке (доходах по обычным видам деятельности), полученной организацией. Розничная выручка предприятия отражается документом «Реализация товаров и услуг», который формирует запись Дт 62.01 Кт 90.1. за 2022 год кредитовый оборот по счету 90.01 сформировался в сумме 94 837 тыс.руб. Поскольку организация ведет учет по упрощенной системе, выручка отражается общей суммой без дифференциации по торговым точкам, географическим сегментам, группам товаров.

2. По строке «Расходы по обычной деятельности» ООО «Зооград» отражает величину признанных расходов по обычным видам деятельности, формирующих финансовый результат отчетного периода, а именно:

- себестоимость продаж;

- коммерческие расходы;
- управленческие расходы.

Значение показателя строки «Расходы по обычной деятельности» за отчетный период определяется на основании данных о суммарном за отчетный период дебетовом обороте по счету 90, субсчет 90-2 «Себестоимость продаж», в корреспонденции со счетами 41, 44. Рассматриваемый показатель указывается в круглых скобках. В ООО «Зооград» величина дебетового оборота по счету 90.02 в 2022 году сложилась в сумме 112 442 тыс.руб. Подробный состав расходов статьи «Себестоимость продаж» отчета о финансовых результатах приведен в таблице 2.9.

3. По строке «Прочие доходы» отражается информация о прочих доходах организации, отраженных на счете 91.01. Величина показателя «Прочие доходы» за отчетный период определяется на основании данных о суммарном за этот период кредитовом обороте по субсчету 91-1 «Прочие доходы». В ООО «Зооград» кредитовый оборот по счету 91.01 сформировался в сумме 6 082 тыс.руб. Поскольку организация ведет учет по упрощенной системе, прочие доходы отражаются в учете на счете 91 по статье «Прочие доходы» без организации статей по видам прочих доходов.

4. По строке 2350 «Прочие расходы» отражается информация о прочих расходах организации. Показатель этой строки за отчетный период определяется на основании данных о суммарном за этот период дебетовом обороте по субсчету 91-2 «Прочие расходы» счета 91. Величина прочих расходов указывается в Отчете о финансовых результатах в круглых скобках. В ООО «Зооград» за 2022 год сложился дебетовый оборот по счету 91.02 в сумме 2 459 тыс.руб. Поскольку организация ведет учет по упрощенной системе, прочие расходы отражаются в учете на счете 91 по статье «Прочие расходы» без организации статей по видам прочих расходов.

5. По строке «Налоги на прибыль (доходы)» отражают суммы начисленного за отчетный период налога, уплачиваемого при применении

упрощенной системы налогообложения. Поскольку в упрощенной форме Отчета о финансовых результатах строка «Чистая прибыль (убыток)» следует непосредственно за строкой «Налоги на прибыль (доходы)» и иные показатели между этими строками не предусмотрены, в показатель строки «Налоги на прибыль (доходы)» могут включаться также:

- штрафные санкции, уплачиваемые организациями за нарушения налогового и иного законодательства;

- доначисления (суммы к уменьшению) по налогу на прибыль за предыдущие налоговые периоды. Строке «Налоги на прибыль (доходы)» присвоен код 2410. В 2022 году ООО «Зооград» имеет убыток по финансово-хозяйственной деятельности и по строке 2410 отражена величина минимального налога, уплачиваемого предприятиями с объектом налогообложения «доходы минус расходы» в размере 1% от величины доходов. Данная сумма составляет 1 063 тыс.руб. Налог определяется в результате процедуры закрытия месяца и отражается записью Дт 99 Кт 68.

6. По строке 2400 «Чистая прибыль (убыток)» отражают информацию о чистой прибыли (убытке), полученной за отчетный период и за аналогичный отчетный период предыдущего года. В 2022 году получен убыток по итогам финансового года в сумме 15 045 тыс.руб.

Изучение порядка учета и отражения в отчетности информации о доходах и расходах ООО «Зооград» позволяет сформировать информационную базу для проведения анализа финансовых результатов предприятия. Данному вопросу посвящен следующий пункт.

2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Зооград»

Целью анализа финансовых результатов торгового предприятия является выявление, изучение, мобилизация резервов роста доходов, прибыли, повышения рентабельности при улучшении качества обслуживания покупателей, а также финансово-экономическое обоснование вариантов

управленческих решений, реализация которых позволит обеспечить их устойчивый рост.

Для изучения финансовых результатов за анализируемый период необходимо:

- проанализировать выполнение плана финансовых результатов по компании в целом, а также по направлениям деятельности, структурным подразделениям;
- провести структурно-динамический анализ показателей финансовых результатов;
- выявление и измерение влияния внешних и внутренних факторов на формирование финансовых результатов;
- установление резервов роста финансовых результатов и разработка мер по их мобилизации.

Источниками информации для проведения анализа финансовых результатов выступают данные отчета о финансовых результатах, аналитические данные по счету 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли/убытки», карточки и оборотно-сальдовые ведомости по данным счетам.

Показатели и инструментарий, используемые для оценки финансовых результатов предприятия представлены в ПРИЛОЖЕНИИ 4.

Анализ принято начинать с оценки общей величины финансовых результатов и их элементов. При этом используется метод сравнения (с аналогичными показателями предшествующих, базисных периодов), коэффициентный метод (расчет относительных величин динамики).

Данные таблицы 2.5 свидетельствуют о растущей негативной тенденции – за анализируемый период в 2,5 раза (или на 10 354 тыс.руб.) возрос убыток по основному виду деятельности. Что при сокращении сальдо прочих доходов и расходов за период с 2020 года по 2022 год на 15 057 тыс.руб. (или 35,64%) привело к существенному росту чистого убытка в 6,2 раза (или на 12 607 тыс.руб.).

Таблица 2.5 – Анализ динамики финансовых результатов ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, тыс.руб.

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год	Абсолютное изменение			Темп прироста, %		
				2021- 2020	2022- 2021	2022- 2020	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2020
1.Финансовый результат от основного вида деятельности	-7 251	-13 599	-17 605	-6 348	-4 006	-10 354	87,55	29,46	в 2,5 раза
2.Сальдо прочих доходов и расходов	5 629	20 686	3 623	15 057	-17 063	-2 006	в 3,7 раза	-82,49	-35,64
3.Чистая прибыль (убыток)	-2 438	5 549	-15 045	7 987	-20 594	-12 607	в 2,3раза	в 2,7 раза	в 6,2 раза

Расчетные данные дополним графическим представлением динамики показателей финансовых результатов (рис. 2.3).

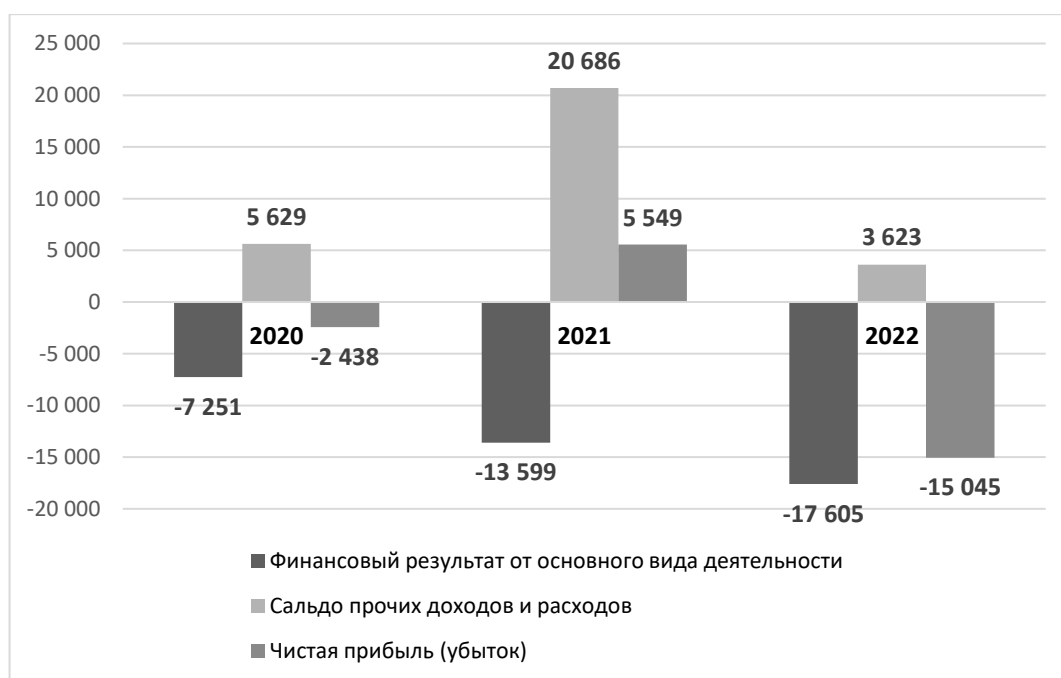


Рисунок 2.3 – Динамика показателей финансовых результатов ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, тыс.руб.

Представленные данные позволяют провести анализ качества финансовых результатов ООО «Зооград». Так, рост чистого убытка за анализируемый период свидетельствует о снижении отдачи от ресурсного потенциала компании, уменьшении эффективности использования основных

факторов предприятия – трудовых и материальных, неэффективных деловых решениях руководства. Отрицательно оценивается и тот факт, что положительный вклад в формирование конечного финансового результата оказывает результат от прочей, неосновной деятельности. Отметим, что на «качество» финансовых результатов оказывают влияние внешние и внутренние факторы. Среди внешних факторов выделим общую экономическую ситуацию на рынке (снижение платежеспособности покупателей, введение санкций и контрсанкций, крайняя неопределенность на валютном рынке, проблемы с доставкой товаров от иностранных контрагентов, существенное удорожание доставки). В качестве внутренних факторов можно указать особенности налоговой политики, реализуемой руководством, активность на рынке финансовых инструментов (например, привлечение кредитных средств).

Финансовый результат от основного вида деятельности – наиболее важный фактор формирования чистой прибыли/убытка предприятия. Как правило, он имеет наибольший удельный вес в составе чистой прибыли/убытка. Приведенные расчеты подтверждают, что наиболее существенное влияние на величину чистого убытка за весь анализируемый период оказывает именно отрицательная величина основного финансового результата.

Таблица 2.6 - Анализ динамики общей суммы доходов и расходов ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, тыс.руб.

Показатели	Значение, тыс.руб.			Абсолютное изменение, тыс.руб.			Темп прироста, %		
	2020 год	2021 год	2022 год	2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021/2020	2022/2021	2022/2020
Всего доходов	152 828	150 793	100 919	-2 035	-49 874	-51 909	-1,33	-33,07	-33,97
Всего расходов	155 266	145 244	115 964	-10 022	-29 280	-39 302	-6,45	-20,16	-25,31

Данные таблицы 2.6 позволяют установить динамику общей суммы доходов и расходов ООО «Зооград» за анализируемый период:

- на протяжении всего анализируемого периода заметна устойчивая отрицательная тенденция – существенное сокращение суммы доходов на 51 909 тыс.руб. (или 33,97%). Причем если в 2021 году по сравнению с 2020 годом уменьшение всех доходов составило 2 035 тыс.руб. (или 1,33%), то в 2022 году по сравнению с 2021 годом отставание по доходам увеличилось до 49 874 тыс.руб. (или 33,07%).

- за анализируемый период общая сумма расходов сократилась на 39 302 тыс.руб. (или 25,31%). Если в 2021 году по сравнению с 2020 годом сокращение расходов составило 10 022 тыс.руб. (или 6,45%), то в 2022 году по сравнению с 2021 годом сокращение составило 29 280 тыс.руб. (или 20,16%).

Для ответа на вопрос, какие виды доходов и расходов (основные или прочие) в большей степени определили описанную выше динамику, приведем структуру доходов и расходов (рис. 2.4, 2.5).

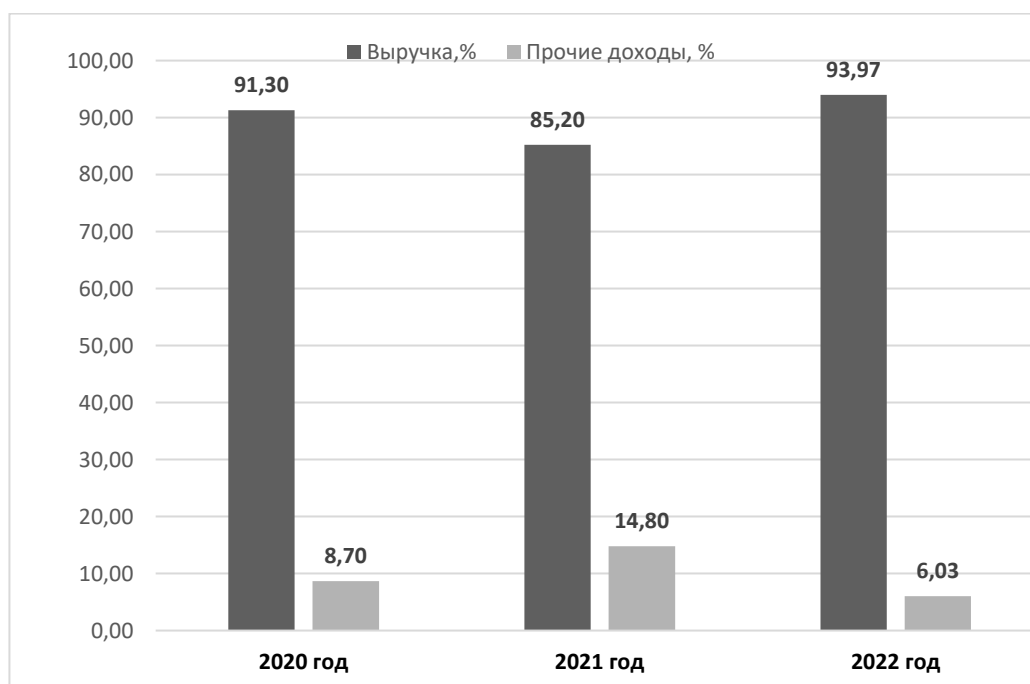


Рисунок 2.4 - Структура доходов ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, %

Согласно данным в структуре доходов на протяжении всего анализируемого периода преобладает доход от основного вида деятельности,

т.е. выручка от продаж, удельный вес которой в доходах около 92%. Следовательно, изменение именно выручки от продаж оказало наибольшее влияние на динамику финансовых результатов и мероприятия по управлению финансовыми результатами должны касаться, в первую очередь, основных доходов.

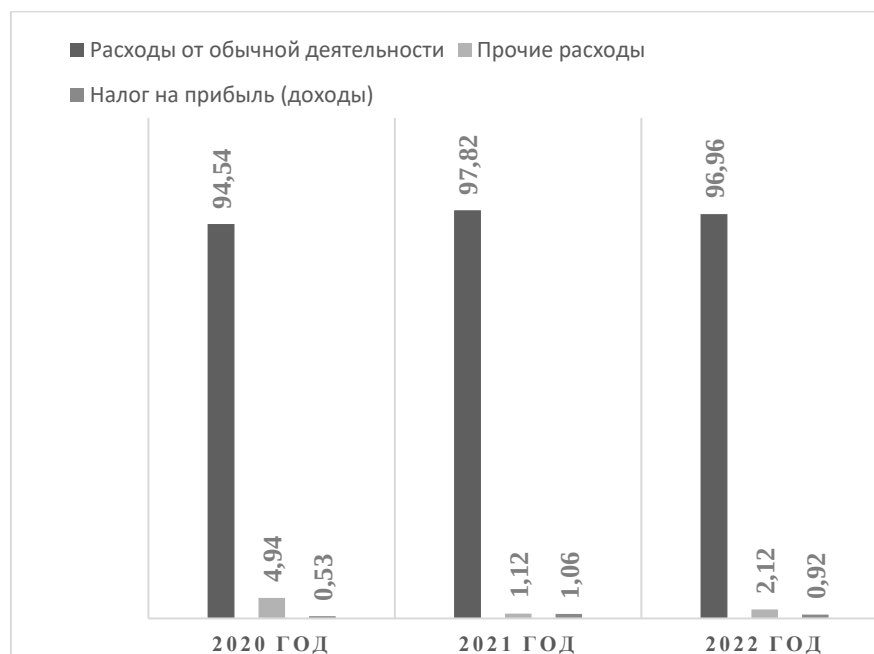


Рисунок 2.5 – Структура расходов ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, %

Согласно данным рисунка 2.5 в структуре расходов на протяжении всего анализируемого периода преобладает расходы от основного вида деятельности, т.е. себестоимость проданных товаров, признанные в периоде коммерческие расходы, удельный вес которых в общей сумме расходов около 97%. Следовательно, изменение именно расходов от основной деятельности оказало наибольшее влияние на динамику финансовых результатов и мероприятия по управлению финансовыми результатами должны касаться, в первую очередь, основных расходов.

Факторная модель результата от основной деятельности предприятия на упрощенной системе налогообложения имеет вид:

$$\Pi/U^{\text{осн}} = B^{\text{осн}} - P^{\text{осн}}, \quad (2.1)$$

где $\Pi/\Upsilon^{\text{осн}}$ – прибыль/убыток от основной деятельности;

$\text{В}^{\text{осн}}$ – выручка от основного вида деятельности;

$\text{Р}^{\text{осн}}$ – расходы по основной деятельности.

Чистая прибыль/убыток формируется за счет основного финансового результата и разницы прочих доходов и расходов. Расширенная факторная модель чистой прибыли/убытка имеет вид:

$$\text{ЧП/У} = \Pi/\Upsilon^{\text{осн}} + \text{Д}^{\text{осн}} - \text{Р}^{\text{проч}} - \text{Н}^{\text{приб}}, \quad (2.2)$$

где ЧП/У – чистая прибыль/убыток;

$\Pi/\Upsilon^{\text{осн}}$ – финансовый результат от основной деятельности;

$\text{Д}^{\text{осн}}$ – сумма прочих доходов;

$\text{Р}^{\text{проч}}$ – сумма прочих расходов;

$\text{Р}^{\text{проч}}$ - налоги на прибыль (доходы).

Используя данные модели, проанализируем влияние факторов на конечный финансовый результат, т.е. оценим вклад показателей доходов и расходов в формирование показателей финансовых результатов, определим удельный вес доходов и расходов в выручке.

Таблица 2.7 – Анализ динамики доходов и расходов ООО «Зооград» за 2020-2022 годы

Показатели	Значение, тыс.руб.			Абсолютное изменение, тыс.руб.			Темп прироста, %		
	2020 год	2021 год	2022 год	2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021/2020	2022/2021	2022/2020
1.Выручка	139 535	128 478	94 837	-11 057	-33 641	-44 698	-7,92	-26,18	-32,03
2.Расходы от обычной деятельности	146 786	142 077	112 442	-4 709	-29 635	-34 344	-3,21	-20,86	-23,40
3.Прочие доходы	13 293	22 315	6 082	9 022	-16 233	-7 211	67,87	-72,74	-54,25
4.Прочие расходы	7 664	1 629	2 459	-6 035	830	-5 205	-78,74	50,95	-67,91
5.Налог на прибыль (доходы)	816	1 538	1 063	722	-475	247	88,48	-30,88	30,27
6.Чистая прибыль (убыток)	-2 438	5 549	-15 045	7 987	-20 594	-12 607	в 2,3раза	в 2,7 раза	в 6,2 раза

По данным таблицы 2.7 можно сделать следующие выводы:

- темп сокращения выручки за весь анализируемый период (32,03% или 44 698 тыс.руб.) превышает темп сокращения расходов по обычным видам деятельности (23,4% или 34 344 тыс.руб.), что привело к сокращению финансового результата от основной деятельности на 10 354 тыс.руб. (или в 2,5 раза), а также отрицательно повлияло на конечный финансовый результат;
- с 2020 по 2022 год прочие доходы предприятия сократились на 54,25% (или 7 211 тыс.руб.), что также способствовало росту чистого убытка;
- положительное влияние на динамику конечного финансового результата оказало сокращение величины прочих расходов на 67,91% (или 5 205 тыс.руб.);
- рост налога по УСН на 30,27% (или 247 тыс.руб.) оказал отрицательное влияние на величину конечного финансового результата.

Проведем более углубленный анализ выручки от продаж ООО «Зооград» за анализируемый период методом цепных подстановок.

Используем формулу выручки:

$$\text{Выручка} = \text{Цена} \times \text{Количество} \quad (2.3)$$

Алгоритм проведения анализа выручки методом цепных подстановок:

1. Выручка в 2020 году: $574 \times 243,092 = 139\,535$ (тыс. руб.)
2. Выручка по ценам 2020 года и количеству 2021 года: $424 \times 243,092 = 103\,071,008$ (тыс. руб.).
3. Следовательно, снижение выручки по причине сокращения количества проданного товара в 2021 году составило: $103\,071,008 - 139\,535 = -36\,463,992$ (тыс. руб.)
4. Выручка в 2021 году: $424 \times 303,014 = 128\,478$ (тыс. руб.).

5. Следовательно, рост выручки в 2021 году по причине увеличения цены продажи составил: $128\,478 - 103\,071,008 = + 25\,406,992$ (тыс. руб.).

Как видим, в 2021 году общее влияние факторов цены и количества на выручку отрицательное: $-36\,463,992 + 25\,406,992 = -11\,057$ (тыс. руб.).

Таким образом, увеличив цены, организация потеряла часть покупателей. Такая ситуация, как правило, наблюдается при эластичном спросе на товары по цене. Рассчитаем коэффициент эластичности спроса по цене по формуле:

$$\text{Кэл.} = \text{Темп прир. количества проданных товаров} / \text{Темп прир. цены} \quad (2.4)$$

В 2021 году коэффициент ценовой эластичности спроса составит:

$$-26,13 / 24,69 = - 1,06.$$

Значение коэффициента больше 1 свидетельствует о том, что спрос на товар эластичный. При таком спросе увеличение цен ведет к потере выручки, т.к. спрос сокращается в большей степени, чем растет цена.

Аналогично рассчитаем показатели за 2022 год.

1. Выручка в 2021 году: $424 \times 303,014 = 128\,478$ (тыс. руб.)

2. Выручка по ценам 2021 года и количеству 2022 года: $303,014 \times 272 = 82\,419,808$ (тыс. руб.).

3. Следовательно, снижение выручки по причине сокращения количества проданного товара в 2022 году составило: $82\,419,808 - 128\,478 = - 46\,058,192$ (тыс. руб.)

4. Выручка в 2022 году: $272 \times 348,665 = 94\,837$ (тыс. руб.).

5. Следовательно, рост выручки в 2022 году по причине увеличения цены продажи составил: $94\,837 - 82\,419,808 = + 12\,417,072$ (тыс. руб.).

В 2022 году общее влияние факторов цены и количества на выручку отрицательное: $-46\,058,192 + 12\,417,072 = -33\,641,120$ (тыс. руб.).

В 2022 году коэффициент ценовой эластичности спроса составит:
 $-35,85 / 15,18 = - 2,36.$

Результаты расчета приведем в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Результаты факторного анализа выручки от основного вида деятельности ООО «Зооград» за 2020-2022 годы

Показатели	Значение, тыс.руб.			Темп прироста, %	
	2020 год	2021 год	2022 год	2021/ 2020	2022/ 2021
Выручка, всего	139 535	128 478	94 837	-7,92	-26,18
Кол-во проданных товаров, ед.	574	424	272	-26,13	-35,85
Цена продажи, руб./шт.	243,092	303,014	348,665	24,69	15,18
Общее отклонение выручки, всего	-	-11 057	-33 641	-	-
в том числе:					
за счет изменения количества проданных товаров	-	-36 463,99	-46 058,19	-	-
за счет изменения цены продажи	-	+25 406,99	+12 417,07	-	-
Коэффициент эластичности спроса по цене, коэфф.	-	-	-	1,06	2,36

Данные таблицы 2.7 позволяют сделать следующие выводы:

- в 2021 году по сравнению с 2020 годом общее сокращение выручки составило 11 057 тыс.руб. (или 7,92%), причем рост продажной цены способствовал росту выручки на 25 406,99 тыс.руб., снижение валового объема проданных товаров привело к сокращению выручки на 36 463,99тыс.руб.
- в 2022 году по сравнению с 2021 годом представленная тенденция сохранилась: увеличение цены реализации товаров увеличило выручку на 12 417,07 тыс.руб., снижение объема проданных товаров сократило выручку на 46 058,19 тыс.руб.

Значение коэффициента эластичности спроса по цене в 2021 году составляет 1,06, в 2022 году – 2,36, что свидетельствует об эластичном спросе на товары организации, т.е. повышение цены на товары должно спровоцировать отток покупателей и, следовательно, сокращение выручки. В данных условиях рассматривать управленческое решение о повышении цен не целесообразно. Отметим, что сокращение количества проданных товаров

вызвано не только повышением цен в анализируемом периоде, но и острым дефицитом отдельных групп противовоспалительных, антибактериальных и антипаразитарных препаратов.

О проблемах на стадии продажи товаров свидетельствует и резкое снижение в 2022 году по сравнению с 2020 годом коэффициента оборачиваемости запасов (рис.2.6)

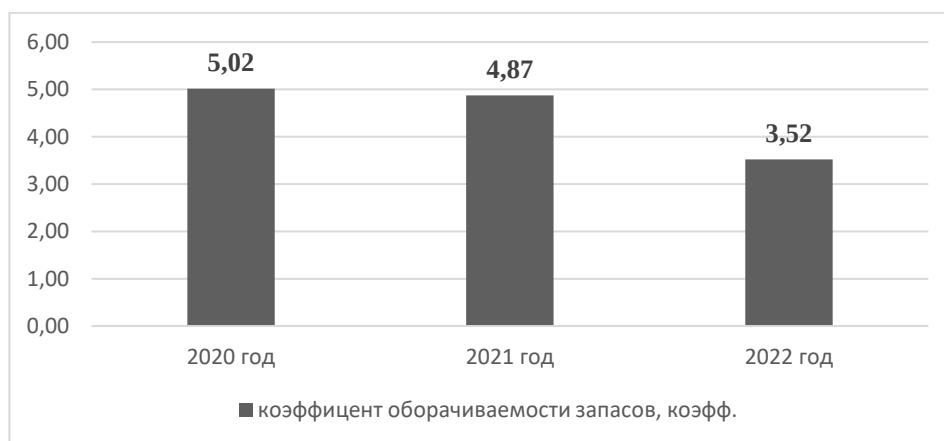


Рисунок 2.6 - Динамика коэффициента оборачиваемости запасов ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, %

Далее проанализируем состав и динамику расходов по обычным видам деятельности (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Анализ динамики расходов по обычной деятельности ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, тыс.руб.

Показатели	Период, год			Абсолютное изменение, тыс.руб.			Темп прироста, %		
	2020 год	2021 год	2022 год	2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021/2020	2022/2021	2022/2020
Расходы по обычным видам деятельности, всего	146 786	142 077	112 442	-4 709	-29 635	-34 344	-3,21	-20,86	-23,40
в том числе:									
- себестоимость проданных товаров	102 567	93 487	72 300	-9 080	-21 186	-30 267	-8,85	-22,66	-29,51
- содержание персонала	8 893	7 189	6 971	-1 704	-218	-1 921	-19,16	-3,03	-21,60
- содержание торговых помещений	5 387	2 998	3 531	-2 389	533	-1 856	-44,35	17,77	-34,46

Продолжение таблицы 2.8

- реклама	13 387	10 116	9 614	-3 271	-502	-3 773	-24,43	-4,96	-28,18
- транспор- тировка	12 022	13 071	10 851	1 049	-2 220	-1 171	8,73	-16,99	-9,74
- эл.энергия, коммун. платежи	3 303	4 461	4 486	1 159	25	1 184	35,08	0,57	35,84
- услуги сторонних организаций	1 228	10 755	4 689	9 527	-6 066	3 461	в 8,8 раза	-56,40	в 3,8 раза

Данные таблицы 2.8 свидетельствуют о снижении суммы расходов по обычному виду деятельности за весь анализируемый период на 34 344 тыс.руб. (или 23,40%). Причем в 2021 году по сравнению с 2020 годом сокращение основных расходов составило 4 709 тыс.руб. (или 3,21%), а в 2022 году по сравнению с 2021 годом сокращение существенно увеличилось и составило 29 635 тыс.руб. (или 20,86%). Отметим, что в 2021 году наибольшее сокращение наблюдается по статьям «Себестоимость проданных товаров» (на 9080 тыс.руб., или 8,85%), «Реклама» (на 3 271 тыс.руб., или 24,43%), «Содержание торговых помещений» (на 2 389 тыс.руб., или 44,35%); наибольшая положительная динамика наблюдается по статье «Услуги сторонних организаций» (на 9 527 тыс.руб., или в 8,8 раза). В 2022 году по сравнению с 2021 годом наиболее существенно сократились статьи «Себестоимость проданных товаров» (на 21 186 тыс.руб., или 22,66%), «Транспортировка» (на 2 220 тыс.руб., или 16,99%), «Услуги сторонних организаций» (на 6 066 тыс.руб., или 56,4%); положительная динамика сложилась по статьям «Содержание торговых помещений» (на 533 тыс.руб., или 17,77%), «Электроэнергия, коммунальные платежи» (на 25 тыс.руб., или 0,57%). Увеличение расходов на содержание торговых помещений объясняется ежегодным ростом торговых площадей, которые ремонтируются, оснащаются противопожарными средствами, камерами наблюдения.

Наглядно состав и динамика расходов по основному виду деятельности представлена на рисунке 2.7.

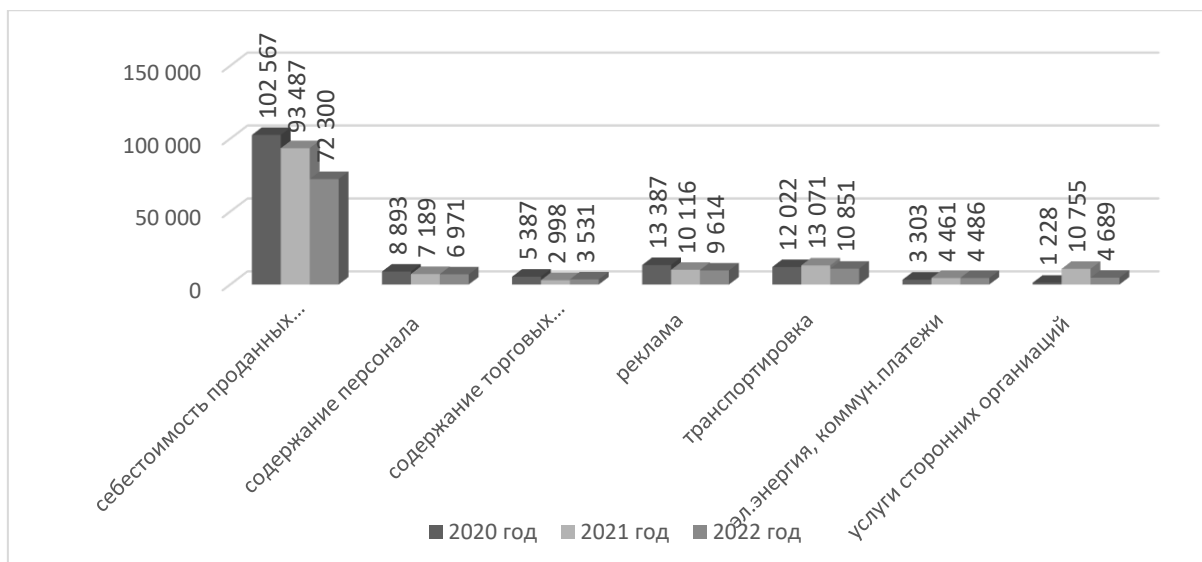


Рисунок 2.7 - Состав и динамика расходов по обычным видам деятельности ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, тыс.руб.

Для оценки издержек обращения торговой организации применяется показатель «затратоотдачи» (рис.2.8).

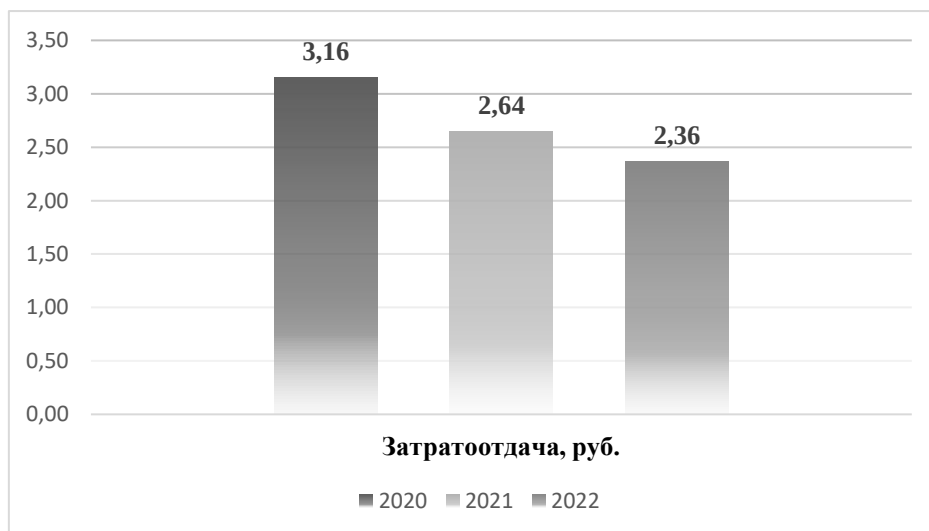


Рисунок 2.8 - Динамика затратоотдачи ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, руб.

В течение всего анализируемого периода показатель «затратоотдача» имеет отрицательную динамику, что свидетельствует о неэффективности основной деятельности.

Величина финансовых результатов торговой организации непосредственно зависит от уровня и динамики показателя оборачиваемости товарных запасов (табл. 2.10).

Таблица 2.9 - Анализ динамики показателей оборачиваемости запасов ООО «Зооград» за 2020-2022 годы

Показатели	Период, год			Абсолютное отклонение			Темп прироста, %		
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021/2020	2022/2021	2022/2020
1.Выручка от продаж, тыс.руб.	139 535	128 478	94 837	-11 057	-33 641	-44 698	-7,92	-26,18	-32,03
2.Среднегодовая стоимость запасов, тыс.руб.	27 813	26 363	26 927	-1 450	564	-886	-5,21	2,14	-3,19
3.Коэфф. оборачиваемости запасов, кол-во обор.	5,02	4,87	3,52	-0,14	-1,35	-1,49	-2,86	-27,73	-29,80
4.Длительность оборота, дней	72,75	74,90	103,63	2,14	28,74	30,88	2,94	38,37	42,44

По данным таблицы 2.9 у ООО «Зооград» на протяжении всего анализируемого периода формируется неблагоприятная тенденция: показатель оборачиваемости товарных запасов за период с 2020 по 2022 год сократился на 1,49 оборотов (или на 29,8%) при росте продолжительности оборота на 30,88 дней (или 42,44%).

Финансовые результаты торговой организации измеряются не только суммой, но и уровнем. Уровень прибыли или рентабельность (эффективность) определяется как процентное отношение суммы прибыли к показателям, от которых она зависит (товарооборот, издержки обращения, торговая площадь и др.).

Таблица 2.10 - Анализ динамики показателей рентабельности ООО «Зооград» за 2020-2022 годы

Показатели	Период, год			Абсолютное отклонение			Темп прироста, %		
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021/2020	2022/2021	2022/2020
1.Товарооборот, тыс.руб.	139 535	128 478	94 837	-11 057	-33 641	-44 698	92,08	73,82	67,97
2.Расходы по основному виду деятельности, тыс.руб.	146 786	142 077	112 442	-4 709	-29 635	-34 344	96,79	79,14	76,60
3.Прибыль/убыток от основного вида деятельности, тыс.руб.	-7 251	-13 599	-17 605	-6 348	-4 006	-10 354	в 1,9 раза	129,46	в 2,4 раза
4.Рентабельность (убыточность) товарооборота, %	-5,20	-10,58	-18,56	-5,39	-7,98	-13,37	в 2 раза	175,38	в 3,6 раза
5.Рентабельность (убыточность) издержек, %	-4,94	-9,57	-15,66	-4,63	-6,09	-10,72	в 1,9 раза	163,58	в 3,2 раза

По данным таблицы 2.10 основная деятельность ООО «Зооград» осуществляется неэффективно, т.к. за весь анализируемый период организация получает убыток от торговой деятельности, показатели рентабельности отрицательные. С 2020 по 2022 год рентабельность товарооборота сократилась в 3,6 раза, рентабельность издержек уменьшилась в 3,2 раза. Прибыль / убыток от основной деятельности формируется как разница между величиной товарооборота и суммой расходов по торговой деятельности, поэтому отклонения по данным факторам вызвали отклонения значения показателей рентабельности.

Изучение особенностей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Зооград» и анализ результатов его деятельности за 2020-2022 годы позволяет разработать ряд практических рекомендаций по управлению финансовыми результатами изучаемой торговой организации.

3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В ООО «ЗООГРАД»

Анализ финансовых результатов предприятия, результаты которого представлены в предыдущей главе, свидетельствуют о необходимости создания комплексной системы управления финансовыми результатами. Управление финансовыми результатами представляет собой совокупность действий, связанных с принятием решения по планированию, распределению и использованию финансовых результатов предприятия. Факторы, влияющие на изменение финансовых результатов торговой организации, можно разделить на несколько групп (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – Группы факторов, влияющих на изменение финансовых результатов торгового предприятия

Назначение управления финансовыми результатами – своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности.

Исходя из этого система управления финансовыми результатами предприятия торговли ООО «Зооград» включает следующие мероприятия:

1. Максимизация величины прибыли, соответствующей ресурсному потенциалу организации и конъюнктуре рынка. Данная задача выполняется посредством оптимизации ресурсов организации и обеспечения высокой эффективности использования. Так как в общей сумме расходов наибольшую долю составляют расходы по основному виду деятельности, а в структуре последних наибольший удельный вес занимает стоимость товаров, то необходимо своевременно анализировать равномерность и ритмичность товарооборота. Нельзя обоснованно делать выводы о динамике товарооборота по сводным показателям ведь за анализируемый период может увеличиваться количество структурных подразделений, входящих в состав торговой организации, существенно меняться состав поставщиков и закупочная цена, условия и способы доставки, и прочие условия. Кроме того, данные о товарообороте используются для анализа сезонных колебаний, направленных на выявление сезонной волны. Данные о товарообороте представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Информация о товарообороте ООО «Зооград» за 2021-2022 годы, тыс.руб.

Квартал	Товарооборот, тыс.руб.				Доля среднего квартального товарооборота, %
	2021 год	2022 год	Всего	В среднем за два года	
I	18 993	14 020	33 013	16 507	14,78
II	29 372	21 681	51 053	25 526	22,86
III	44 198	32 625	76 823	38 411	34,40
IV	35 915	26 511	62 426	31 213	27,95
Всего	128 478	94 837	223 315	111 657	100,00

Из данных таблицы 3.1 видно, что рост товарооборота происходит во 3 и 4 квартале, следовательно, запасов товаров в этих периодах должно быть достаточно. Однако в товарном обеспечении наблюдаются определенные проблемы: своевременное и ритмичное обеспечение товарами иностранных производителей затруднено. Наблюдаются случаи, когда недостаток товаров для обеспечения потребительского спроса в одних торговых точках покрывается за счет переброски товаров из других, следовательно, предприятие не только теряет доход, но и увеличивает затраты, например, транспортные. В этой связи руководство ООО «Зооград» ведет активный поиск отечественных поставщиков отдельных категорий товаров, например, ветеринарных препаратов, кормов. И на данный момент заключены долгосрочные договоры с ООО «Белэкотехника» на поставку противовоспалительных, антибактериальных и антипаразитарных препаратов. Обеспечение стабильного ассортимента позволяет реализовать следующее мероприятие.

2. Улучшение качества финансовых результатов. В процессе формирования финансовых результатов организации должны быть в первую очередь выявлены и реализованы резервы их увеличения за счет текущей деятельности, являющейся основой перспективного развития организации. В рамках основной деятельности организации необходимо уделить особое внимание обеспечению увеличения финансовых результатов посредством увеличения объема продаж. Роста товарооборота можно достичь посредством открытия новой торговой точки. Новая торговая площадка будет открыта в городе Владивосток, в Первореченском районе, на первом этаже жилого дома. Месторасположение отличает хорошая проходимость и отсутствие другого зоомагазина-конкурента на расстоянии 0,5-0,7 км. Ближайший конкурент находится в большом удалении, в районе «Некрасовского рынка». По сравнению с конкурентом ООО «Зооград» обладает рядом преимуществ, таких как:

- более широкий ассортимент, некоторые товары отсутствуют у конкурентов;
- качественное обслуживание;
- знание сферы, консультирование покупателя по любому вопросу;
- дополнительные услуги, которых нет у конкурентов (предзаказ продукции на сайте организации, ее доставка в указанное место);
- проведение акций, предоставления покупателям скидок;
- поддержание постоянного ассортимента товаров.

Таблица 3.2 – Смета затрат на аренду и ремонт помещения для организации торговой точки, руб.

Показатели	Расчет
1.Арендная площадь, кв.м.	80
2. Средняя стоимость аренды нежилого помещения в данном районе, руб./кв.м.	7 500
3. Арендная плата, руб./год	600 000
4. Затраты на ремонт, всего	270 000
В том числе:	
- материалы	210 000
- услуги строительной бригады	60 000
Итого затрат	870 000

Затраты на водоснабжение, водоотведение, вывоз мусора включены в стоимость арендной платы, стоимость потребленной электроэнергии оплачивается дополнительно.

Таблица 3.3 – Смета затрат на электроэнергию, руб.

Показатели	Ед. измерения	Цена, руб./кВт	Кол-во потребленных кВт/год	Затраты за год, руб.
1.Электроэнергия	кВт	8,68	22 120	192 000

Торговую точку необходимо оснастить торговым оборудованием.

Таблица 3.4 – Смета затрат на оборудование торговой точки, руб.

Показатели	Стоимость, руб.
1.Оборудование, инвентарь, всего	195 360
В том числе:	
- оборудование торгового зала	95 800
- оборудование складского помещения	73 560
- покупка и регистрация он-лайн кассы	26 000

Рассчитаем сумму амортизации торгового оборудования линейным способом, если срок полезного использования оборудования составляет 5 лет:

- годовая норма амортизации = $100\% / 5 = 20\%$
- годовая сумма амортизации = $169360 * 20\% = 33\,872$ руб.

Персонал торговой точки включает двух продавцов-консультантов, работающих 8 часов в день по семидневному графику через день, уборщицу, график работы которой два часа в день, семь дней в неделю.

Таблица 3.5 – Смета затрат на оплату труда работников торговой точки, руб.

Затраты	Ед. измерения	Кол-во	Затраты за 1 месяц (руб.)	Затраты за год (руб.)
1.Заработная плата продавцов, руб./мес.	Чел.	2	138 960	1 667 520
2.Заработная плата уборщицы, руб./мес.	Чел.	1	18 000	216 000
3.Социальные выплаты (30,2%)	*	3	47 402	568 823
Итого	*	3	204 362	2 452 343

Таким образом, затраты, связанные с содержанием персонала за год, составят 2448 576 руб.

Таблица 3.6 – Смета затрат на рекламу, руб.

Показатели	Стоимость, руб.
1.Расходы на рекламу, всего	290 000
В том числе:	
- покупка светодиодной вывески	50 000
- размещение рекламного объявления на радио	240 000

Таким образом, расходы на рекламу за год составят 290 000 руб.

Стоимость товаров в новой торговой точке по ассортиментным группам представлена в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Смета затрат на товарное обеспечение торговой точки, руб.

Показатели	1. Корма для кошек и собак	2.Товары для ухода и содержания животных	3.Одежда для животных	4.Игрушки, амуниция, аксессуары	5.Товары для мелких животных и птиц	Итого
1.Стоимость товаров, руб.	1 453 500	331 505	137 406	117 600	509 989	2 550 000
2. Транспортировка, руб.						161 700

Общие затраты на открытие и функционирование торговой точки представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Смета затрат на открытие и функционирование новой торговой точки, руб.

Статьи затрат	Единовременные, руб.	Текущие, руб./год
1.Оборудование, инвентарь	169 360	33 872 (амортизация)
2.Ремонт помещения	270 000	
3.Аренда помещения		600 000
3.Покупка и регистрация кассового аппарата	26 000	
4.Содержание персонала		2 452 343
5.Коммунальные платежи		192 000
6.Реклама, маркетинг, печатные материалы	50 000	240 000
7.Закупка товаров	2 550 000	6 000 000
8.Транспортировка		161 700
8.Прочие расходы	50 000	
Итого	3 115 360	9 679 915

Для реализации этого мероприятия предприятие может использовать кредитные средства, например, «Программа 1528. Льготный кредит на пополнение оборотных средств» ПАО «Совкомбанк», программы льготного кредитования ПАО «Газпромбанк», ПАО «Промсвязьбанк», ставки по которым варьируются от 11 до 13%. Таким образом, при сумме кредита 3 200 000 руб. проценты составят 416 000 руб.

Определим экономическую эффективность данного мероприятия.

Таблица 3.9 – Оценка эффективности открытия торговой точки

Планируемые доходы и расходы	Сумма, тыс.руб.
1.Выручка	14 252 500
2.Расходы по обычным видам деятельности, всего	12 355 915
В том числе:	
- себестоимость товаров	8 711 700
- аренда, амортизация, онлайн касса	659 872
- содержание персонала	2 452 343
- электроэнергия	192 000
- реклама	290 000
- прочие расходы	50 000
3. Прибыль от продаж	1 896 585
4. Прочие расходы (проценты к уплате)	416 000
5.Прибыль до налогообложения	1 480 585
6.Налог УСН	88 835
7.Чистая прибыль	1 302 690

В результате открытия торговой точки финансовый результат организации увеличится на 1 302 835 руб. Отметим, что поставки товаров по заключенным с ООО «Белэкотехника» договорам позволят восполнить товарный ассортимент всех торговых точек, следовательно, продажи возрастут по всему юридическому лицу. По оценкам директора организация сможет достигнуть величины выручки 2021 года.

3. В этой связи увеличению выручки будет способствовать также формирование специальных предложений для частных ветеринарных кабинетов (медикаменты, перевязочные материалы, медицинские инструменты), груминг- салонов (средства ухода), питомников передержки домашних животных (корма, лекарственные препараты), в том числе и с доставкой собственным транспортом. Для этого нужно разместить на сайте организации новый раздел «Скидки. Спец.предложения». А также осуществить массовую рассылку на адреса потенциальных покупателей электронных писем с коммерческими предложениями. Одним из условий приобретения специального предложения является сумма покупки – не менее 3 000 руб., в этом случае доставка осуществляется транспортом организации и бесплатна для покупателя. Рассмотрим эффективность данного мероприятия на примере одного из специальных предложений для груминг-салона.

Таблица 3.10 – Смета затрат на формирование специального предложения «Уход за инструментом и помещением», руб.

Затраты	Ед. измерения	Кол-во	Цена, руб./ед.	Стоимость, руб.
1. Дезинфицирующее моющее средство MILORD Argume	Литр	2	780	1 560
2. EXPEL Антишерсть - средство для устранения засоров	Кг	3	844	2 532
3. Спрей Space Groom 3 в 1 для ухода за ножами 650мл	Бут.	1	906	906
4. Дезинфицирующее чистящее средство для пола MILORD "Argume"	Литр	1	646	646
5. Доставка	-	-	-	0
Итого	-	-	-	5 644

Специальное предложение предусматривает бесплатную доставку, если стоимость покупки превышает 3 000 руб. Специальное предложение «Уход за помещением и инструментом» будет продано не менее 5 раз в месяц. Представим доходы и расходы на его реализацию.

Таблица 3.11 – Расчет экономического эффекта от внедрения специального предложения

Показатели	Расчет	Сумма, руб./мес.	Сумма. руб./год
1.Выручка, руб.	5 предложений * 8 184 руб.	40 920	491 040
2.Себестоимость товаров с учетом доставки	5 предложений * 5 644 + 5 * 450	30 470	365 640
3.Прибыль от продаж	-	10 450	125 400

Таким образом, прибыль только от одного специального предложения составит 125 400 руб.

4. Поскольку розничная торговля является трудоемким видом экономической деятельности, то рациональное использование персонала и затрат на оплату труда выступает одним из направлений оптимизации финансовых результатов. Показателем производительности труда в торговле является величина розничного оборота на одного работника.

Таблица 3.12 – Анализ динамики показателя розничного оборота на одного работника ООО «Зооград» за 2020-2022 годы

Показатели	Значение за год			Абсолютное изменение, тыс.руб.			Темп прироста, %		
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021/2020	2022/2021	2022/2020
1.Розничный товарооборот, тыс.руб.	139535	128478	94837	-11 057	-33 641	-44 698	-7,92	-26,18	-32,03
2.Средне спис. числ., чел.	23	25	33	2	8	10	8,70	32,0	43,48
3.Розничный товарооборот на одного работ., тыс.руб./чел.	6 067	5 139	2 874	-928	-2 265	-3193	-15,30	-44,07	-52,6

Продолжение таблицы 3.12

4. Фонд оплаты труда, тыс.руб.	12 019,8	15570	27514,1	3550,20	11944,08	15494,28	29,54	76,71	128,9
5. Средняя з/плата работника, руб./мес.	43 550	51 900	69 480	8 350	17 580	25 930	19,17	33,87	59,54

Золотое правило экономики гласит, что темпы роста производительности труда должны превышать темпы роста его оплаты.

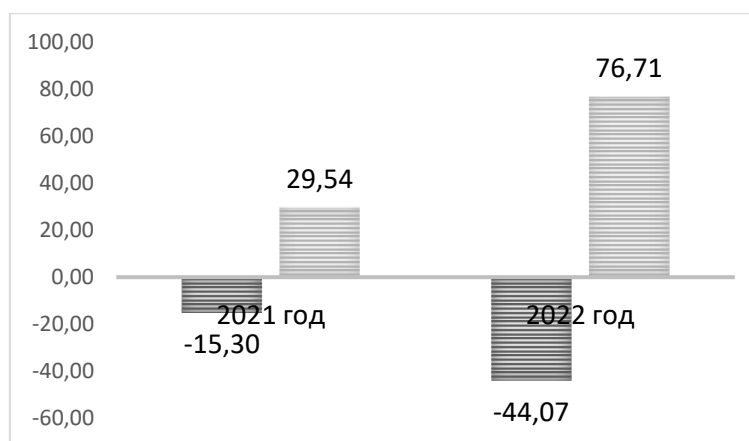


Рисунок 3.3 – Соотношение темпов роста производительности труда на одного работника и фонда оплаты труда ООО «Зооград» за 2020-2022 гг., %

Однако данные таблицы 3.12 и рис. 3.3 свидетельствуют об обратном, т.е. средства фонда оплаты труда используются неэффективно, повышение заработной платы не является экономически обоснованным. В последующие периоды рекомендуется не увеличивать оплату труда, не выплачивать необоснованно высокие премии.

5. Эффективным методом управления финансовыми результатами предприятия выступает операционный анализ, целью которого является установление изменения уровня финансовых результатов при изменении уровня деловой активности организации. Один из инструментов операционного анализа является анализ безубыточности. Анализ безубыточности основан на зависимости доходов от продаж, издержками и прибылью в краткосрочном периоде. Данный вид анализа предполагает

расчет нескольких показателей (точка безубыточности, запас финансовой прочности) на основе информации о переменных и постоянных затратах предприятия. Поскольку в учете ООО «Зооград» затраты не дифференцируются на переменные и постоянные, то для проведения операционного анализа необходимо организовать их отдельный учет: на счете 44.01 «Издержки обращения в организациях, осуществляющих торговую деятельность» выделить субсчета 01 «Переменные затраты», 02 «Постоянные затраты». Причем переменными затратами считаются те, которые изменяются пропорционально изменению уровня деловой активности торговой организации (в ООО «Зооград» переменными затратами являются стоимость товаров, транспортные расходы); постоянные расходы остаются неизменными в течение периода, не зависят от динамики объема продаж (в ООО «Зооград» постоянными расходами являются расходы на содержание персонала, амортизация торгового и офисного оборудования, налоги, взносы, аренда, коммунальные платежи).

Для добавления нового счета (субсчета) необходимо произвести следующие действия:

1. Раздел «Главное» – «План счетов»;
2. Кнопка «Создать»;
3. Указываем код и наименование нового счета (субсчета) и задаем его свойства:
 - код быстрого выбора – 440101, 440102;
 - вид счета - активный;
 - дополнительные признаки – учет по подразделениям, налоговый учет (принимаются для целей налогообложения).
- Настраиваем аналитический учет: по кнопке "Добавить" в табличной части формы счета (субсчета) добавляем субконто (разрезами аналитики выступают конкретные статьи затрат).

Сумму переменных и постоянных затрат периода можно получить, сформировав оборотно-сальдовую ведомость по счету 44, карточку счетов 44.01.01 и 44.01.02 (таблица 3.13).

Таблица 3.13 - Информационная база для проведения операционного анализа в ООО «Зооград» за 2020-2022 годы

Показатели	Период, год			Абсолютное изменение, тыс.руб.			Темп прироста, %		
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2022-2020	2021/2020	2022/2021	2022/2020
1.Выручка, тыс.руб.	139 535	128 478	94 837	-11 057	-33 641	-44 698	-7,92	-26,18	-32,03
2.Переменные затраты, тыс.руб.	114 589	106 558	83 151	-8 031	-23 407	-31 438	-7,01	-21,97	-27,44
3.Постоянные расходы, тыс.руб.	32 197	35 519	29 291	3 322	-6 228	-2 906	10,32	-17,53	-9,03
4.Маржинальный доход, тыс.руб.	24 946	21 920	11 686	-3 026	-10 234	-13 260	-12,13	-46,69	-53,15
5.Коэффициент маржинального дохода, коэфф.	0,1788	0,1706	0,1232	-0,0082	-0,0474	-0,0556	-4,57	-27,78	-31,08
6.Точка безубыточности, тыс.руб.	180 093	208 184	237 708	28 091	29 524	57 615	15,60	14,18	31,99
7.Запас финансовой прочности, тыс.руб.	-40 558	-81 706	-142 871	-41 148	-61 165	-102 313	в 2 раза	в 1,8 раза	в 3,5 раза

На протяжении всего анализируемого периода величина безубыточности деятельности существенно превышает размер фактически получаемой выручки, следовательно, отсутствует запас финансовой прочности, что оценивается отрицательно. Предприятию необходимо принимать срочные решения для увеличения объема продаж, и, в первую очередь, по наиболее прибыльным товарным позициям.

6. Расширение ассортимента в пользу наиболее перспективных видов товаров. Выбор приоритетных видов товаров также основан на информации о выручке и переменных затратах и предусматривает расчет и сравнение коэффициента маржинального дохода по группам товаров (табл. 3.14).

Таблица 3.14 - Исходные данные для определения приоритетных товарных групп ООО «Зооград» за 2022 год

Товарные группы	Выручка, тыс.руб.	Переменные затраты, тыс.руб.	Маржинальный доход, тыс.руб.	Коэффициент маржинального дохода, коэфф.	Ряд приоритетов
1.Корма для кошек и собак	54 057	44 396	9 661	0,1787	2
2.Товары для ухода и содержания животных	10 432	7 147	3 285	0,3149	1
3.Одежда для животных	4 742	4 360	382	0,0805	4
4.Транспортировка животных	1 897	1 763	134	0,0705	5
5.Игрушки, амуниция, аксессуары	4 742	4 158	584	0,1231	3
6.Товары для мелких животных и птиц	18 967	18 630	337	0,0178	6
Итого	94 837	83 151	11 686	-	-

Данные таблицы 3.14 свидетельствуют о том, что в ООО «Зооград» наиболее приоритетными товарными группами являются товары для ухода и содержания животных, корма, амуниция и аксессуары. Поэтому для обеспечения роста финансовых результатов необходимо увеличивать продажи именно этих товарных групп.

Таким образом, управление финансовыми результатами изучаемого торгового предприятия включает в себя, первую очередь, рациональную организацию информационной базы для разработки деловых решений, своевременный анализ финансовых результатов и их оставляющих, контроль за абсолютным значением и динамикой данных показателей, координацию действий по управлению отдельными составляющими финансового результата не только по юридическому лицу в целом, но и отдельным торговым точкам, предполагает ряд конкретных мероприятий:

– четкое определение товарных групп, вносящих наибольший вклад в прибыль;

- увеличение оборачиваемости оборотных средств, обеспечивающих увеличение массы получаемой прибыли;
- расширение присутствия предприятия в регионах;
- рациональное использование средств, вложенных в имущество организации;
- рациональное использование средств на оплату труда.

Представленные мероприятия по управлению финансовыми результатами при их внедрении в деятельность организации будут способствовать повышению финансового результата хозяйствующего субъекта и его рентабельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тема выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы): «Управление финансовыми результатами деятельности организации (на примере ООО «Зооград»»).

Цель выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) заключается в разработке мероприятий по управлению финансовыми результатами организации, направленных на повышение рентабельности ее деятельности.

В соответствии с данной целью были поставлены и решены следующие взаимосвязанные задачи:

1. Рассмотрены теоретические основы формирования и оценки финансовых результатов, политики управления ими. Финансовый результат рассматривается исследователями как разность между доходами и расходами организации. Причем если дифференцировать доходы и расходы по виду деятельности и способу их получения в соответствии с требованиями бухгалтерского законодательства, то формируется финансовый результат по основному и прочим видам деятельности, которые представлены в отчете о финансовых результатах. Для получения финансового результата с целью определения налога с прибыли необходимо классифицировать расходы по признаку признания в налоговом учете. Принятие управленческих решений требует группировки расходов на переменные и постоянные и расчета специальных показателей финансовых результатов – маржинального дохода, операционной прибыли. Политика управления финансовыми результатами включает стратегические и текущие цели, определенные руководством организации, и может быть направлена на предупреждение банкротства, минимизацию налогооблагаемой базы, максимизацию рыночной стоимости компании.

2. Изучены особенности объекта исследования. Основным видом деятельности ООО «Зооград» является торговля кормом и медицинскими

препаратами для животных. Организация применяет упрощенную систему налогообложения с объектом «доходы минус расходы», ставка 15%. Учет автоматизирован, ведется в программе 1С: Предприятие 8, организация формирует упрощенную отчетность. На протяжении всего анализируемого периода организация является убыточной по основному виду деятельности. Поэтому требуется глубокий анализ финансовых результатов и обоснование мероприятий по их увеличению.

3. Проведен анализ финансовых результатов ООО «Зооград». По результатам анализа финансовых результатов установлено, что положительный вклад в формирование конечного финансового результата оказывает только результат от прочей, неосновной деятельности. На протяжении всего анализируемого периода заметна устойчивая отрицательная тенденция – существенное сокращение суммы доходов на 33,97%, при сокращении общей суммы расходов на 25,31%. О проблемах на стадии продажи товаров свидетельствует резкое снижение в 2022 году по сравнению с 2020 годом коэффициента оборачиваемости запасов на 1,49 оборота, а также показателя затратноотдачи – на 0,79 руб.

4. Разработаны мероприятия по управлению финансовыми результатами ООО «Зооград», направленные на повышение рентабельности деятельности организации. С целью совершенствования управления финансовыми результатами ООО «Зооград» обосновано применение следующих мероприятий:

- рост товарооборота посредством открытия новой торговой точки, что не только увеличит объем продаж, но и улучшит качество финансовых результатов;

- формирование специальных предложений для частных ветеринарных кабинетов, груминг- салонов, с условием предоставления бесплатной доставки при стоимости покупки от 3 000 руб.;

- взаимосвязь темпов роста оплаты труда с темпами роста товарооборота;

- внедрение операционного анализа, как эффективного метода управления финансовыми результатами, одним из инструментов которого является анализ безубыточности;

- расширение ассортимента за счет наиболее перспективных видов товаров, выбор которых также, как и анализ безубыточности основан на делении затрат на переменные и постоянные.

Данные мероприятия способствуют росту финансовых результатов ООО «Зооград», а, следовательно, повышают рентабельность деятельности организации. Таким образом, задачи выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) выполнены в полном объеме, цель – достигнута.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс РФ (часть II) (ред. от 14.02.2024) // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/
2. О бухгалтерском учете: федер. закон от 6 декабря 2011г. N 402-ФЗ (ред. от 12.12.2023) // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
3. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) // СПС Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/
4. Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств: Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 N 49 (ред. от 08.11.2010) // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7152/
5. О формах бухгалтерской отчетности организаций: приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 года № 66н (ред. от 20.12.2020) // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/
6. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 214с.
7. Баженов, Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учебное пособие / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 95 с.

8. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. — 120 с.
9. Грегори-Вильямс, Д. Торговый хаос: Увеличение прибыли методами технического анализа / Грегори-Вильямс Д. - Москва: Альпина Пабл., 2021. - 310 с.
10. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли: учебник / О. Н. Гутникова; под. ред. Л. П. Дашкова. - Москва: Дашков и К, 2022. - 256 с.
11. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 15-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 456 с.
12. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли: учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 13-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2022. - 348 с.
13. Дорман, В. Н. Экономика организации. Ресурсы коммерческой организации: учебник для вузов / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 122 с.
14. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 285 с.
15. Иванов, Г. Г. Экономика организации (торговля): учебник / Г.Г. Иванов. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2022. — 352 с.
16. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. — 350 с.
17. Иванов, Г. Г. Развитие торговых организаций в современной экономике: монография / Г. Г. Иванов, А. О. Зверева. - 4-е изд. - Москва: Дашков и К, 2022. - 160 с.

18. Ивашкевич, О. В. Управленческий учет и анализ в розничной торговле: учебное пособие / О. В. Ивашкевич. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. — 128 с.
19. Иззука, Т.Б., Керимова, Ч.В. Особенности анализа деятельности розничных торговых предприятий: учебное пособие / Т.Б. Иззука, Ч.В. Керимова. — М.: Финансовый университет, 2023. — 136с.
20. Казакова, Н. А. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / Н. А. Казакова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 490 с.
21. Каледин, С.В. Корпоративные финансы: теоретический аспект: учебник для вузов / С.В. Каледин. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 500с.
22. Камышанов, П.И. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. — Москва: ИНФРА-М: 2024. — 592с.
23. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия): учебник и практикум для вузов / В. В. Коршунов. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 363 с.
24. Кудрявцева, Т. Ю. Финансовый анализ: учебник для вузов / Т. Ю. Кудрявцева, Ю. А. Дуболазова; под редакцией Т. Ю. Кудрявцевой. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 167 с.
25. Куприянова, Л.М. Финансовый анализ: учебное пособие / Л.М. Куприянова. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 157с.
26. Ларионова, О.А. Анализ и диагностика производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Часть 3. Анализ расходов и финансовых результатов деятельности предприятия / О.А. Ларионова. — Изд-во РГРУ, 2022. — 149с.
27. Левкин, Г. Г. Организация торговой деятельности: учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 157 с.

28. Липсиц, И. В. Ценообразование: учебник и практикум для вузов / И. В. Липсиц. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 334 с.
29. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко. — 3-е изд., перераб. — Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. — 144с.
30. Лупей, Н.А. Финансы торговых организаций: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / Н.А. Лупей. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. - 143 с.
31. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли: учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 286 с.
32. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. — 304 с.
33. Островская, О. Л. Бухгалтерский учет в отраслях: учебник и практикум для вузов / О. Л. Островская, Л. Л. Покровская, М. А. Осипов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023.
34. Пласкова, Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н.С. Пласкова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2023.- 372с.
35. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с.
36. Терещенко, Н. Н. Эффективность деятельности предприятия торговли: монография / Н. Н. Терещенко, О. Н. Есина, А. С. Ильина. - Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2022. - 220 с.
37. Тертышник, М. И. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / М. И. Тертышник. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 509 с.

38. Тюленева, Т. А. Учет, анализ и налогообложение в малом бизнесе и торговле: учебное пособие / Т. А. Тюленева. — Кемерово: КузГТУ имени Т.Ф. Горбачева, 2023. — 354 с.
39. Учет в торговле: учебное пособие / Под ред. проф. Яковенко В.С. — Ставрополь, СЕКВОЙЯ, 2022. — 181с.
40. Федорова, Л. П. Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание): учебник / Л. П. Федорова, А. В. Шаркова. - Москва: Дашков и К°, 2022. - 104 с.
41. Финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / И. Ю. Евстафьева [и др.]; под общей редакцией И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 337 с.
42. Халевинская, Е. Д. Торговая политика: Учебное пособие/Е.Д.Халевинская - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 304 с.
43. Хапенков, В. Н. Рекламная деятельность в торговле: учебник / В. Н. Хапенков, Г. Г. Иванов, Д. В. Федюнин. - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. - 368 с.
44. Чернов, В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристский бизнес: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. - 639 с.
45. Чижевская, Е.Л. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий торговли: учебно-практическое пособие / Е.Л. Чижевская, О.Б. Федорова, Л.В. Драгунова. – Тюмень: ТюмГНГУ, 2021. – 168с.
46. Чижик, В. П. Финансы торговых организаций: учебное пособие / В.П. Чижик. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 237 с.
47. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева [и др.]; под редакцией Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 344 с.

48. Экономика предприятия: учебник для вузов / С. П. Кирильчук [и др.]; под общей редакцией С. П. Кирильчук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 458 с.
49. Экономика торговли. В 2 частях. Часть 2: учебное пособие / А. З. Коробкин, С. Н. Лебедева, Н. А. Сныткова, Т. Н. Сыроед; под. ред. А. З. Коробкина. - Москва: Высшая школа, 2020. - 220 с.
50. Шимко, П. Д. Экономика: учебник и практикум для вузов / П. Д. Шимко. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 436 с.
51. Ямпольская, Д. О. Ценообразование: учебник для вузов / Д. О. Ямпольская. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 193 с.
52. Schroeder, Roger. Operations management: decision making in the operations function / R. G. Schroeder. – 3 ed. – New York; St. Louis; San Francisco: McGraw-Hill Publishing Company, 2020 – 794 p.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Сводные данные бухгалтерского баланса ООО «Зооград» за 2020-2022 годы,
тыс.руб.

Статьи бухгалтерско го баланса	2020 год	2021 год	2022 год	Абсолютное отклонение			Темп прироста, %		
				2021- 2020	2022- 2021	2022- 2020	2021/ 2020	2022 /2021	2022/ 2020
1.Матери- альные внеоборот- ные активы	3 414	2 872	2 681	-542	-191	-733	-15,88	-6,65	-21,47
2.Запасы	29 109	23 616	30 237	-5 493	6 621	1 128	-18,87	28,04	3,88
3.Денеж-ные средства	58 392	33 744	3 394	-24 648	-30 350	-54 998	-42,21	-89,94	-94,19
4.Финансо- вые и другие оборотные активы	74 770	129 227	121 982	54 457	-7 245	47 212	72,83	-5,61	63,14
5.Капитал и резервы	147 479	151 028	137 983	3 549	-13 045	-9 496	2,41	-8,64	-6,44
6.Долгос- рочные заемные средства	9 225	0	0	-9 225	0	-9 225	-100,00	-	-100,00
7.Кредиторск ая задолжен- ность	8 981	38 431	20 311	29 450	-18 120	11 330	в 4,3 раза	-47,15	в 2,3 раза

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Сводные данные отчета о финансовых результатах ООО «Зооград» за 2020-2022 годы, тыс.руб.

Показатели	Значение, тыс.руб.			Абсолютное изменение, тыс.руб.			Темп прироста, %		
	2020 год	2021 год	2022 год	2021- 2020	2022- 2021	2022- 2020	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2020
Выручка	139 535	128 478	94 837	-11 057	-33 641	-44 698	-7,92	-26,18	-32,03
Расходы от обычной деятель- ности	146 786	142 077	112 442	-4 709	-29 635	-34 344	-3,21	-20,86	-23,40
Прочие доходы	13 293	22 315	6 082	9 022	-16 233	-7 211	67,87	-72,74	-54,25
Прочие расходы	7 664	1 629	2 459	-6 035	830	-5 205	-78,74	50,95	-67,91
Налог на прибыль (доходы)	816	1 538	1 063	722	-475	247	88,48	-30,88	30,27
Чистая прибыль (убыток)	-2 438	5 549	-15 045	7 987	-20 594	-12 607	в 2,3раза	в 2,7 раза	в 6,2 раза

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Методика расчета коэффициентов ликвидности и платежеспособности по данным упрощенной отчетности

Коэффициент	Формула	Расчет по строкам баланса
1. Коэффициент текущей платежеспособности $K_{\text{тек.плат.}} \leq 3$	$K_{\text{тек.плат.}} = \frac{П_1 + П_2}{В : Т}$, где $П_1$ – кредиторская задолженность; $П_2$ – краткосрочные заемные средства; $В$ – выручка; $Т$ – число месяцев в рассматриваемом периоде;	$K_{\text{тек.плат.}} = \frac{\text{Стр.1510} + \text{Стр.1520}}{\text{Стр.2110} : 12}$
2. Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{\text{абс.ликв.}} \geq 0,2 - 0,5$	$K_{\text{абс.ликв.}} = \frac{А_1}{П_1 + П_2}$, где $А_1$ – денежные средства и денежные эквиваленты;	$K_{\text{абс.ликв.}} = \frac{\text{Стр.1250}}{\text{Стр.1510} + \text{Стр.1520} + \text{Стр.1550}}$
3. Коэффициент критической ликвидности $K_{\text{крит.ликв.}} \geq 1$	$K_{\text{крит.ликв.}} = \frac{А_1 + А_2}{П_1 + П_2}$, где $А_2$ – финансовые вложения, дебиторская задолженность, прочие оборотные активы;	$K_{\text{крит.ликв.}} = \frac{\text{Стр.1250} + \text{Стр.1230}}{\text{Стр.1510} + \text{Стр.1520} + \text{Стр.1550}}$
4. Коэффициент текущей ликвидности $1 \leq K_{\text{тек.ликв.}} \leq 2$	$K_{\text{крит.ликв.}} = \frac{А_1 + А_2 + А_3}{П_1 + П_2}$, где $А_3$ – запасы;	$K_{\text{крит.ликв.}} = \frac{\text{Стр.1250} + \text{Стр.1230} + \text{Стр.1210}}{\text{Стр.1510} + \text{Стр.1520} + \text{Стр.1550}}$
5. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами $K_{\text{обесп.}} \geq 0,1$	$K_{\text{крит.ликв.}} = \frac{А_1 + А_2 + А_3}{П_1 + П_2}$, где $А_3$ – запасы;	$K_{\text{обесп.}} = \frac{\text{Стр.1300} - (\text{Стр.1150} + \text{Стр.1110})}{\text{Стр.1210} + \text{Стр.1250} + \text{Стр.1230}}$
6. Коэффициент маневренности собственного капитала $K_{\text{маневр.}} \geq 0,1$	$K_{\text{маневр.}} = \frac{\text{СОС}}{\text{КР}}$, где СОС – величина собственного оборотного капитала; КР – сумма капитала и резервов;	$K_{\text{маневр.}} = \frac{\text{Стр.1300} - (\text{Стр.1150} + \text{Стр.1110})}{\text{Стр.1300}}$

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 3

7. Коэффициент автономии К _{авт.} ≥ 0,1	$K_{\text{авт.}} = \frac{КР}{ВБ}$, где ВБ – валюта баланса;	$K_{\text{авт.}} = \frac{\text{Стр.}_{1370}}{\text{Стр.}_{1700}}$
8. Коэффициент финансовой устойчивости К _{фин.уст.} 0,5-0,7	$K_{\text{фин.уст.}} = \frac{КР+ДЗ}{ВБ}$, где ДЗ – долгосрочные заемные средства;	$K_{\text{фин.уст.}} = \frac{\text{Стр.}_{1370} + \text{Стр.}_{1410}}{\text{Стр.}_{1700}}$

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Показатели и инструментарий, используемые для оценки финансовых результатов предприятия

Способ финансового анализа	Показатели оценки финансовых результатов
Графический	1. Соотношение долей прибыли и себестоимости; 2. Показатель коммерческой рентабельности; 3. Рентабельность продаж; 4. Рентабельность капитала; 5. Рентабельность внеоборотных активов; 6. Рентабельность собственного капитала; 7. Рентабельность перманентного капитала; 8. Оборачиваемость капитала; 9. Оборачиваемость мобильных средств; 10. Оборачиваемость материальных оборотных средств; 11. Оборачиваемость готовой продукции; 12. Оборачиваемость дебиторской задолженности; 13. Оборачиваемость кредиторской задолженности; 14. Оборачиваемость собственного капитала; 15. Фондоотдача внеоборотных активов;
Табличный	1. Абсолютные значения показателей финансовых результатов; 2. Удельные веса показателей, характеризующих структуру финансовых результатов; 3. Абсолютные и относительные изменения показателей финансовых результатов; 4. Изменение удельного веса составляющих финансового результата; 5. Приток/отток денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности; 6. Чистое увеличение/уменьшение денежных средств; 7. Достаточность притока денежных средств в разрезе видов деятельности; 8. Структура доходов, формирующих приток денежных средств в разрезе видов деятельности; 9. Структура чистого увеличения/уменьшения денежных средств; 10. Факторный анализ;
Коэффициентный	1. Динамика значений коэффициентов рентабельности, оборачиваемости.