

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт- филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт  
«Экономика и менеджмент»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ  
Зав. Кафедрой ЭиМ  
\_\_\_\_\_ Т.Б.Коняхина  
подпись инициалы, фамилия  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01 Экономика

код- наименование направления

Управление финансовыми результатами предприятия на примере ООО «Джин

ПЛЮС»

тема

Руководитель

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

должность, ученая степень

Е.Л. Прокопьева

инициалы, фамилия

Выпускник

\_\_\_\_\_

подпись, дата

О.С. Горобец

инициалы, фамилия

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Управление финансовыми результатами предприятия на примере ООО «Джин плюс»

Консультанты по  
разделам:

Теоретическая часть

наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

Аналитическая часть

наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

Проектная часть

наименование раздела

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_

подпись, дата

\_\_\_\_\_

инициалы, фамилия

**РЕФЕРАТ**  
**ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**  
**в форме бакалаврской работы**

Тема выпускной квалификационной работы «Управление финансовыми результатами предприятия на примере ООО «Джин плюс».

ВКР выполнена на 78 страницах, содержит 19 рисунков, 16 формул, 23 таблицы, 4 приложений, 31 использованного источника, 12 листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: Анализ финансовых результатов, рентабельность, прибыль

Автор работы, гр. № 76-1

\_\_\_\_\_

дата, подпись

О.С. Горобец

инициалы, фамилия

Руководитель работы

\_\_\_\_\_

дата, подпись

Е.Л. Прокопьева

инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы – 2020.

Цель: разработка рекомендаций по совершенствованию управления финансовыми результатами.

Задачи:

- изучить теоретические основы управления финансовыми результатами деятельности предприятия;
- изучить систему управления финансовыми результатами;
- провести анализ финансовых результатов ООО «Джин Плюс»;
- выявить источники формирования прибыли ООО «Джин Плюс»;
- разработать рекомендации, направленные на совершенствование управления прибылью ООО «Джин Плюс»;

Актуальность выбранной темы заключается в том, что проблема грамотного и эффективного управления финансовыми результатами является наиболее значимой в развитии организации.

Практическая значимость этой работы заключается в полном анализе финансовых результатов деятельности организации и нахождении ресурсов по их улучшению.

Рекомендацией по данной теме является расширение ассортимента товаров за счет товаров для организации пространства в гараже; снижение прочих расходов путем сокращения командировочных расходов.

**SUMMARY**  
**GRADUATION THESIS**  
**Bachelor's theses**

The theme of graduation thesis is «Financial Performance Management: OOO "DJIN PLUS", a limited liability company under the laws of the Russian Federation».

The graduation thesis comprises 78 pages, 19 figures, 16 formulae, 23 charts, 4 appendices, 31 reference items, 12 visual aids (slides).

Keywords: Analysis of financial results, profitability, profit.

Author of research (76-1)

\_\_\_\_\_

signature

O.S. Gorobets

full name

Academic supervisor

\_\_\_\_\_

signature

E.L. Prokopyeva

full name

English language supervisor

\_\_\_\_\_

signature

N.V. Chezybaeva

full name

Graduation paper presentation date – 2020.

Purpose: development of recommendations for improving the financial performance management.

Objectives:

- to study theoretical issues on financial performance managing of an enterprise;
- to study financial performance management system;
- to analyze financial performance of OOO "DJIN PLUS";
- to identify sources of profit formation of OOO "DJIN PLUS";
- to develop recommendations to promote the benefits management of OOO "DJIN PLUS".

The relevance of the thesis: the problem of competent and effective management of financial performance is the most significant in the development of the organization.

The research practical significance: a complete analysis of the financial performance of the organization and search for the resources to promote it.

Recommendations: to expand the range of goods due to the products for space arrangement in the garage; reduction of other expenses by reducing travel expenses.

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО

«Сибирский федеральный университет»

институт

«Экономика и менеджмент»

кафедра

УТВЕРЖДАЮ

зав. кафедрой ЭиМ

\_\_\_\_\_ Т.Б. Коняхина

подпись      инициалы, фамилия

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 г.

**ЗАДАНИЕ  
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ  
в форме бакалаврской работы**

Студенту Горобец Олеси Сергеевне

фамилия, имя, отчество

Группа 76-1 Направление 38.03.01 Экономика

номер

код

наименование

Тема выпускной квалификационной работы Управление финансовыми результатами предприятия на примере ООО «Джин плюс».

Утверждена приказом по институту № 245 от 27.04.2020.

Руководитель ВКР Е.Л.Прокопьева, врио зав. кафедрой «Гуманитарные дисциплины», доцент кафедры «Экономика и менеджмент»

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР Бухгалтерская отчетность за 2018 г: Форма

№0710001«Бухгалтерский баланс»; форма №0710002 «Отчет о финансовых результатах»; Бухгалтерская отчетность за 2017 г: форма №0710002 «Отчет о финансовых результатах»;

Перечень разделов ВКР 1 Теоретические основы управления финансовыми результатами коммерческой организации 1.1 Понятие, экономическая сущность и виды финансовых результатов 1.2 Показатели оценки прибыльности 1.3 Управление финансовыми результатами: понятие, методы 2 Анализ формирования и использования финансовых результатов ООО «Джин Плюс» 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия 2.2 Анализ экономического и финансового положения предприятия 2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Джин Плюс» 3 Разработка мероприятий по увеличению прибыли ООО «Джин Плюс» 3.1 Обоснование мероприятий и расчет затрат

Перечень иллюстративного материала (слайдов) 1. Наименование работы 1.«Управление финансовыми результатами предприятия на примере ООО «Джин плюс»;2. Актуальность, цель, практическая значимость;3. Сущность и значение управления финансовыми результатами;4. Характеристика предприятия ООО «Джин Плюс»;5. Анализ финансовых результатов ООО «Джин Плюс»;6. Показатели рентабельности ООО «Джин плюс»;7. Основные мероприятия по увеличению прибыли ООО «Джин Плюс»;8. Результаты опроса по организации пространства в гараже;9. Предполагаемый ассортимент мебели для гаража;10. Расходы на закупку товаров;11. Выручка от продаж в первый и второй прогнозный год;12. Прогноз финансовых результатов

Руководитель ВКР

\_\_\_\_\_

подпись

Е.Л. Прокопьева

инициалы, фамилия

Задание принял к исполнению

\_\_\_\_\_

подпись, инициалы и фамилия студента

«23» апреля 2020

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВВЕДЕНИЕ .....                                                                            | 6  |
| 1 Теоретические основы управления финансовыми результатами коммерческой организации ..... | 9  |
| 1.1 Понятие, экономическая сущность и виды финансовых результатов .....                   | 9  |
| 1.2 Показатели оценки прибыльности .....                                                  | 14 |
| 1.3 Управление финансовыми результатами: понятие, методы.....                             | 18 |
| 2 Анализ формирования и использования финансовых результатов ООО «Джин Плюс» .....        | 27 |
| 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....                          | 27 |
| 2.2 Анализ экономического и финансового положения предприятия .....                       | 36 |
| 2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Джин Плюс» .....                                   | 49 |
| 3 Разработка мероприятий по увеличению прибыли ООО «Джин Плюс».....                       | 55 |
| 3.1 Обоснование мероприятий и расчет затрат .....                                         | 55 |
| Заключение .....                                                                          | 71 |
| Список использованных источников .....                                                    | 73 |
| Приложение А .....                                                                        | 78 |
| Приложение Б                                                                              |    |
| Приложение В                                                                              |    |
| Приложение Г                                                                              |    |
| Иллюстративный материал (слайды)                                                          |    |

## ВВЕДЕНИЕ

Одной из основных целей коммерческих организаций, имеющих различные организационно-правовые формы, работающих в различных секторах экономики и вне зависимости от их объема, считается получение выгоды, либо положительного финансового результата деятельности. Без извлечения выгоды организация не может совершенствоваться на рынке. Следовательно, задача совершенствования экономического итога является значимой для хозяйствующего субъекта [6].

Чтобы обеспечить высокое качество работы, любая компания старается повысить эффективность своей деятельности за счет увеличения прибыли и рационального использования ресурсов. Поэтому одной из актуальных задач в настоящее время является эффективное управление формированием прибыли, изучение механизмов ее формирования, методов ее анализа и планирования.

В России на данный момент наиболее основным показателем, который характеризует эффективность и производительность работы предприятия является результативность. Определение «результативность» формируется из нескольких основных составляющих финансово-хозяйственной деятельности организации.

Значимым показателем, отражающим эффективность работы компании, является рентабельность, определяющая прибыльность работы по отношению к авансированным средствам или размер оборота реализованной продукции.

Рентабельность применения ресурсов обладает особой значимостью с целью обеспечения конкурентоспособности организации, так как отражает получение выгоды с каждого рубля функционирующего капитала [28].

Одним из основных характеристик производительности работы организации считается рентабельность продаж. Данный показатель демонстрирует, какую часть операционной прибыли приобретает организация с каждого рубля реализованной продукции.



Рентабельность активов является комплексным показателем, который позволяет произвести оценку итогов работы деятельности компании. Данный показатель показывает отдачу, которая приходится на рубль активов компании.

Одним из показателей, который показывает на сколько эффективно используется капитал, инвестированного владельцами компании, является рентабельность собственного капитала. Он отражает, какое количество денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица, вложенная владельцами организации. Каждый показатель рентабельности средств отражает отдельный аспект эффективности вложений, и формируется комплексная картина прибыльности предприятия [29]

Управление финансовыми результатами занимает значимое место в жизни любого функционирующего предприятия. Кроме того, положительный финансовый результат говорит об эффективном и правильном применении активов компании, ее основного и оборотного капитала.

Прибыль в тоже время является результатом эффективной работы или внешних объективных и субъективных факторов, а убыток - результатом непродуктивной работы или внешних отрицательных факторов.

Прибыль можно рассматривать с двух сторон. С первой стороны, прибыль является главным источником финансирования деятельности предприятия. А со второй стороны она также является источником дохода в разные уровни бюджета. [5].

Актуальность данной работы заключается в том, что проблема грамотного и эффективного управления финансовыми результатами является наиболее значимой в развитии организации.

Целью данной работы является разработка рекомендаций по совершенствованию управления финансовыми результатами на примере ООО «Джин плюс».

Для достижения цели работы были поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические основы управления финансовыми результатами деятельности предприятия;

- изучить систему управления финансовыми результатами;
- провести анализ финансовых результатов ООО «Джин Плюс»;
- выявить источники формирования прибыли ООО «Джин Плюс»;
- разработать рекомендации, направленные на совершенствование управления прибылью ООО «Джин Плюс»;

Объектом исследования в данной бакалаврской работе является финансово-хозяйственная деятельность ООО «Джин Плюс».

Предметом исследования является механизм формирования и использования финансовых результатов предприятия.

Теоретической основой написания бакалаврской работы являются законодательные и другие нормативные акты, методические и учебные пособия по рассматриваемым вопросам, статистическая и финансовая отчетность.

Методологической основой написания дипломной работы является: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, сравнительный анализ, метод финансовых коэффициентов, а также абсолютные и относительные величины.

Практическая значимость этой работы заключается в полном анализе финансовых результатов деятельности организации и нахождении ресурсов по их улучшению. Применение на практике изложенных в работе методов совершенствования даст возможность организации получить дополнительную прибыль.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех частей, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объем работы 78 страниц.

# **1 Теоретические основы управления финансовыми результатами коммерческой организации**

## **1.1 Понятие, экономическая сущность и виды финансовых результатов**

Термин «финансовый результат» всегда меняется и дополняется в связи с тем, что экономика не стоит на месте, а постоянно развивается. Во всем мире еще не сложилось единого понятия и мнения, относительно экономического определения финансового результата. А. Д. Шеремет считает, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются величиной прибыли или убытка» [30].

Финансовый результат гарантирует финансовую стабильность предприятия, обеспечивает всесторонность ее финансовой независимости. Эффективность компании, увеличение и укрепление ее конкурентных позиций на рынке зависит от ее уровня [2].

Финансовые результаты предприятия отражают соотношение между доходами и расходами организации. Прибыль – это положительный финансовый результат, характеризующий превышение доходов над расходами. Убыток – это отрицательный финансовый результат, отражающий превышение расходов над доходами.

Общий финансовый результат производственной и коммерческой деятельности компании представляет собой сумму результата (прибыли или убытка) от продажи продукции, товаров (работ, услуг), результата (прибыли или убытка) по финансовой деятельности (процент получен и оплачен) операционная деятельность (доходы и расходы), доходы и расходы, возникающие в результате других внереализационных операций" [15].

В окончательном результате, при расчете данных показателей предприятием за отчетный период обнаруживается либо прибыль, обращаемая на разные цели согласно установленной политикой организации, либо убыток, сигнализирующий о потребности пересмотра такой политики [16].

Финансовые результаты деятельности фирмы определяются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Показатели рентабельности отражают эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат. Они отвечают на вопрос сколько компания получит прибыли за каждый рубль вложенных средств. Как правило, предприятия можно называть прибыльным, когда итог от продажи товаров (работ, услуг) компенсируют производственные затраты, а также помимо этого, составляют сумму прибыли, необходимую для нормального функционирования компании.

Прибыль - это чистый доход предпринимателя от вложенного капитала в денежной форме, которая определяет его вознаграждение за предпринимательский риск и служит разницей между общим доходом и общей стоимостью выполнения этой деятельности [3].

Прибыль компании получается в основном от продажи продукции и других видов деятельности (участие в сельскохозяйственном сотрудничестве, аренда земли и недвижимости, машин и оборудования, доход от ценных бумаг и т. д.) [3].

Одним из объективно-ориентированных принципов деятельности любого коммерческого предприятия является максимизация положительного финансового результата, который выражается величиной прибыли, полученной на основе результатов работ рассматриваемого периода.

Уровень финансовых результатов напрямую влияет на:

- уровень стабильности рынка компании;
- мотивационное поведение потенциальных инвесторов;
- степень возврата вложенного капитала;
- уровень ликвидности и платежеспособности предприятия;
- возможность социального развития команды и др. [29].

Недостаточно рассматривать прибыль исключительно с точки зрения определения экономической категории и ее функций. Для более полного описания прибыли ее следует представить, как показатель, который является одновре-

менно эффективным и количественным: эффективный – показывает на сколько эффективно используются ресурсы компании, а также результаты деятельности фирмы; количественный - это разница между ценой и стоимостью товара, между объемом продаж и стоимостью [24].

Роль прибыли и возможность ее использования можно определить функциями, которые она выполняет на предприятии:

- стимулирующую;
- воспроизводственную;
- контрольную;

Содержание функции стимулирования прибыли заключается в том, что прибыль является одновременно финансовым результатом и основным источником финансовых ресурсов для компании, т.е. Реальным предложением принципа самофинансирования. определяется полученной прибылью. Принимаются меры по расширению производственной деятельности, научному, техническому и социальному развитию компаний, а также материальному стимулированию работников на основе доли остающейся чистой прибыли, доступной компании после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Определение прибыли усиливается с переходом государства на рыночную экономику. Вне зависимости от формы собственности организации, фирма получает финансовую самостоятельность. Следовательно, фирма сама в праве решать на какие нужды и в каких размерах направлять свою прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Воспроизводственная функция является одним из источников финансирования расширенного воспроизводства. Прибыль считается основным источником финансирования производства и расходов на социальное развитие организации (подходный налог является наиболее важным элементом государственных доходов бюджет).

Контрольная функция является одним из главных показателей результативности хозяйственной деятельности организации. Прибыль характеризует

экономический эффект, полученный в следствии функционирования организации [11].

Под распределением прибыли понимаются его направления для бюджета и статьи использования в организации.

Общая схема распределения прибыли предприятия приведена на рисунке 1.1.

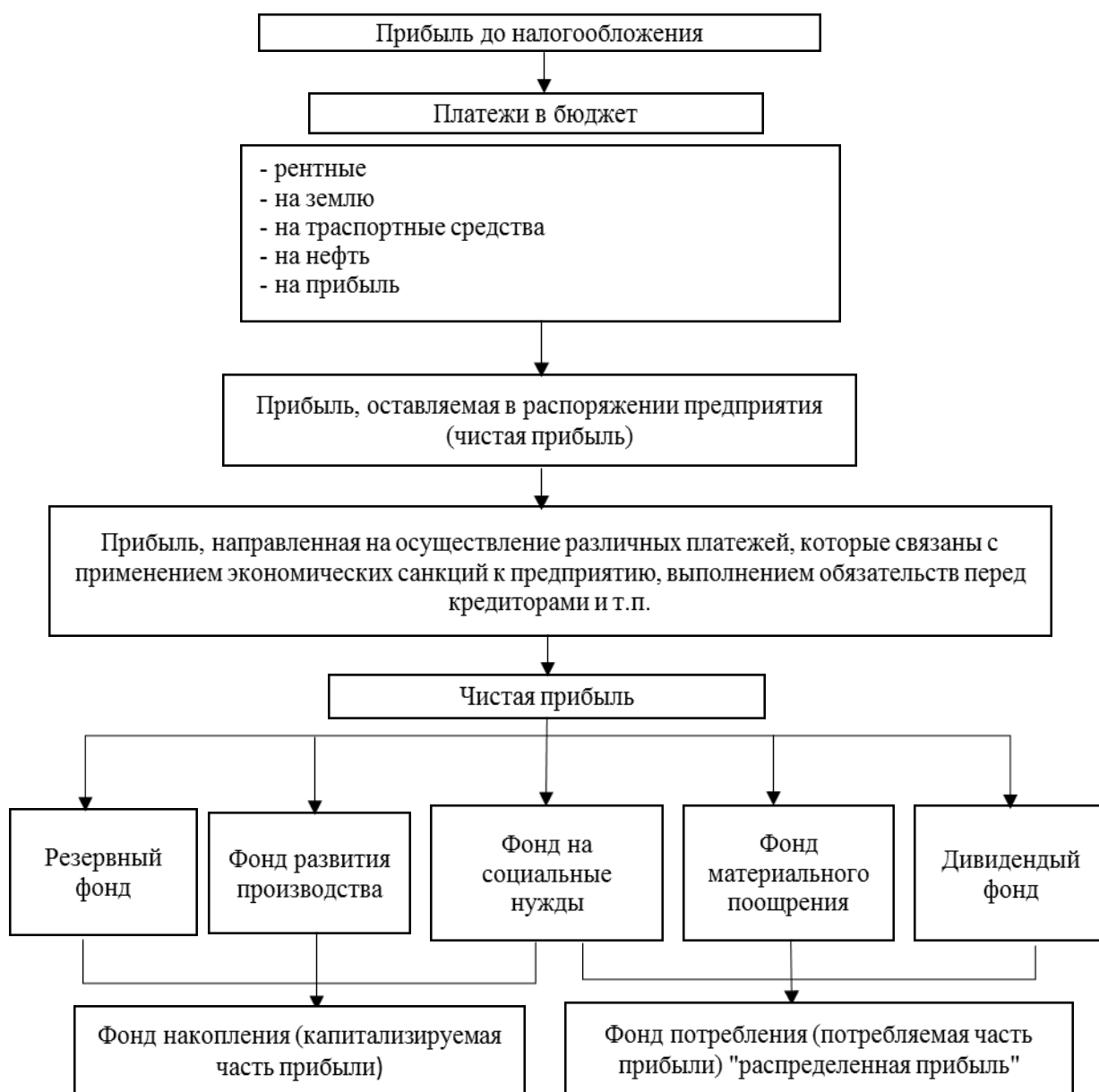


Рисунок 1.1 - Основные направления распределения прибыли [10]

Главным аспектом распределения прибыли считается определение доли разделения прибыли на капитализируемую и потребляемую части, устанавливаемой согласно с учредительными документами, интересами учредителей, а также определяемой на основе стратегии развития бизнеса.

В теории и практике выделяют несколько видов прибыли, которые классифицируются по ряду признаков [10].

1. По экономической сущности:

—бухгалтерская прибыль;

—экономическая прибыль;

2. По видам хозяйственной деятельности:

—прибыль от основной деятельности;

—прибыль от инвестиционной деятельности;

—прибыль от финансовой деятельности;

3. По размеру:

—максимальная прибыль;

—средняя прибыль;

—минимальная прибыль;

4. По содержанию:

—реальная прибыль;

—номинальная прибыль;

5. По видам согласно бухгалтерскому учету:

—валовая прибыль;

—прибыль от продаж;

—прибыль до налогообложения;

—чистая прибыль;

Конечно, управление прибылью подразумевает такое влияние на финансовые и экономические факторы организации, которые, во-первых, увеличат доходы и, во-вторых, сократят затраты.

*Увеличение дохода* - необходимо проводить оценку, анализ и планирование: реализовывать запланированные цели и динамику продаж; ритм производства и продаж; достаточность и расширение эффективности ценовой политики; влияние различных факторов (отношение капитала к труду, перегруженные производственные мощности, изменения, ценовая политика, персонал и т. д.) на изменение продаж; сезонность производства и продаж, критический объем

производства (продаж) по видам продукции и отделам и т. д.

*Снижение затрат* - включает оценку, анализ, планирование и мониторинг реализации запланированных затрат (издержек), а также поиск резервов для разумного снижения себестоимости продукции. Первичная стоимость продукции (работ, услуг) - это смета ресурсов компании, используемых в процессе производства и реализации этой продукции [28].

Формирование финансовых результатов имеет принципиальное значение в рыночной экономике, поскольку прибыль является побудительным мотивом и целью предпринимательской деятельности. Для того чтобы сохранить и увеличить данный показатель, предприятию необходимо разрабатывать такую систему управления финансовыми результатами, что бы она отвечала специфике конкретной организации и была направлена на достижение максимально возможных показателей финансовых результатов [7].

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно говорить о том, что финансовый результат определяется прибылью компании или же ее убытками в результате реализации произведенных ею товаров за определенный временной период. Соответственно, положительный финансовый результат предполагает получение предприятием прибыли от своей деятельности, а негативный — понесенные убытки. Управление прибылью наиболее эффективно предполагает влияние на ключевые рычаги финансово-хозяйственной деятельности организации, а именно, это повышению доходов предприятия, и понижение расходов. Также уровень финансовых результатов влияет на устойчивость предприятия на рынке, мотивацию сотрудников и потенциальных инвесторов.

## **1.2 Показатели оценки прибыльности**

Прибыль является главной силой рыночной экономики, обеспечивающей интересы государства, собственников и персонала предприятия. Для эффективного управления прибылью необходимо усовершенствование существующих, и разработка новых инструментов управления, разработки механизмов и страте-



гии управления прибылью, которые отвечают современным экономическим условиям деятельности предприятий.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации прибыль - это полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с гл.25 НК РФ [1].

Рассмотрим действующую схему формирования прибыли, представленную на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Схема формирования прибыли [10]

Формируется четыре основных показателя: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль.

Валовая прибыль (ВП) определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Валовая прибыль рассчитывается по формуле [2]:

$$ВП = ВР - С, \quad (1.1)$$

где ВР — выручка от реализации; С - себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Прибыль (убыток) от продаж (ПРпр) представляет собой финансовый результат от обычных видов деятельности [4]:

$$ПРпр = ВП - УР - КР, \quad (1.2)$$

где УР – расходы на управление; КР — коммерческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения (ПР до н/о) – это сводный финансовый результат от всех видов деятельности, рассчитывается по выражению:

$$ПР до н/о = ПРпр + Дуч + \%к получ - \%к уплате + Дпр - Рпр, \quad (1.3)$$

где Дуч- доходы от участия в других организациях; % к получ- проценты к получению; % к уплате- проценты к уплате; Дпр — прочие доходы; Рпр — прочие расходы.

Чистая прибыль (ЧП) представляет собой конечный финансовый результат деятельности компании за год и вычисляется по выражению:

$$ЧП - ПР до н/о - Нпр + \Delta ОНА - \Delta ОНО, \quad (1.4)$$

где Нпр-текущий налог на прибыль; \Delta ОНА - изменение отложенных налоговых активов; \Delta ОНО - изменение отложенных налоговых обязательств [10].

Эффективность и экономическую эффективность деятельности компании оценивают не только по абсолютным показателям, но и по относительным показателям. В широком смысле слова понятие прибыльности означает прибыльность или прибыльность. Компания считается прибыльной, если результаты продажи продукции покрывают издержки производства и образуют достаточную сумму прибыли для нормальной работы компании.

Анализируя вышеизложенный текст, можно сказать, что важным показате-

телем прибыльности является показатель рентабельности. Анализ показателей рентабельности отражают доходность организации с различных позиций. Одним из показателей экономической эффективности производства является показатель рентабельности. Рентабельность означает рентабельность, рентабельность предприятия. Он рассчитывается путем сравнения валового дохода или прибыли с затратами или использованными ресурсами. Благодаря анализу средних уровней рентабельности можно выявить, какие типы товаров и какие именно территориальные подразделения приносят большую прибыль. В особенности это становится значимым на сегодняшний момент в рыночной экономике, где финансовая стабильность компании напрямую зависит от специализации и концентрации производства.

Существует несколько основных показателей рентабельности:

Рентабельность продаж ( $R_{пр}$ ) - коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле.

$$R_{пр} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{выручка}} \times 100\%, \quad (1.5)$$

Рентабельность продаж показывает эффективность затрат, произведенных предприятием на производство и реализацию продукции. Отражает изменение в политике ценообразования и способность предприятия контролировать себестоимость реализованной продукции, т.е. ту часть средств, которая необходима для оплаты текущих расходов, возникающих в ходе производственно-хозяйственной деятельности, выплаты налогов [2].

Рентабельность активов – это показатель, который показывает размер прибыли, получаемый предприятием с каждого рубля, авансированного на формирование активов.

$$R_{акт} = \frac{\text{Пр от продаж}}{A_{ср}}, \quad (1.6)$$

где  $R_{акт}$  – Рентабельность активов;  $Пр$  от продаж – прибыль от реализации продукции;  $A_{ср}$  – средняя величина активов предприятия.

Рентабельность капитала ( $R_{ск}$ ) показывает эффективность использования

всего имущества, находящегося в распоряжении предприятия.

$$R_{ск} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100\%, \quad (1.7)$$

Важным показателем деятельности любой компании является показатель рентабельности общей деятельности (производства). Расчет общей рентабельности по балансу дает возможность определить эффективность производственной деятельности предприятия.

$$R_{пф} = \frac{\text{Пвал}}{(\text{ОПФсрг} + \text{ОбСн})} \times 100\%, \quad (1.8)$$

где ОПФсрг-среднегодовая стоимость основных производственных фондов;  
ОбСн- среднегодовые остатки нормируемых оборотных средств;

Показатели рентабельности определяют на сколько эффективно работает организация и какова доля прибыли от различных видов деятельности, окупаемость затрат и т.д. Данные показатели дают более точную картину всего предприятия и окончательные итоги, поскольку их величина представляет собой отношение эффекта с наличными или примененными ресурсами. Как правило, они используются для оценки деятельности фирмы.

### **1.3 Управление финансовыми результатами: понятие, методы**

Финансовый результат является окончательным итогом деятельности компании. Он напрямую связан с производством и продажей продукции, и в то же время представляется важным аспектом для последующего этапа ее работы. Стабильные финансовые результаты работы компании способствуют повышению доходов бюджета страны за счет налоговых поступлений, помогают увеличить инвестиции в деятельность компании, ее деловую активность в производственной и экономической сферах [13].

Основная сущность управления финансовыми результатами состоит в разработке, обосновании, а также реализации управленческих решений, направленных на управление финансовыми отношениями и финансовыми потоками в области формирования и распределения прибыли коммерческой органи-

зации на принципах сбалансированности доходов и расходов по различным видам деятельности [27].

Управлении финансовыми результатами служит одной главной цели – извлечение максимальной прибыли для собственников компании. Данная цель направлена на благо государства, учредителей и сотрудников компании. Основой механизма управления финансовыми результатами организации являются системы и методы планирования.

Основные формы управления финансовыми результатами предприятия показаны на рисунке 1.3.

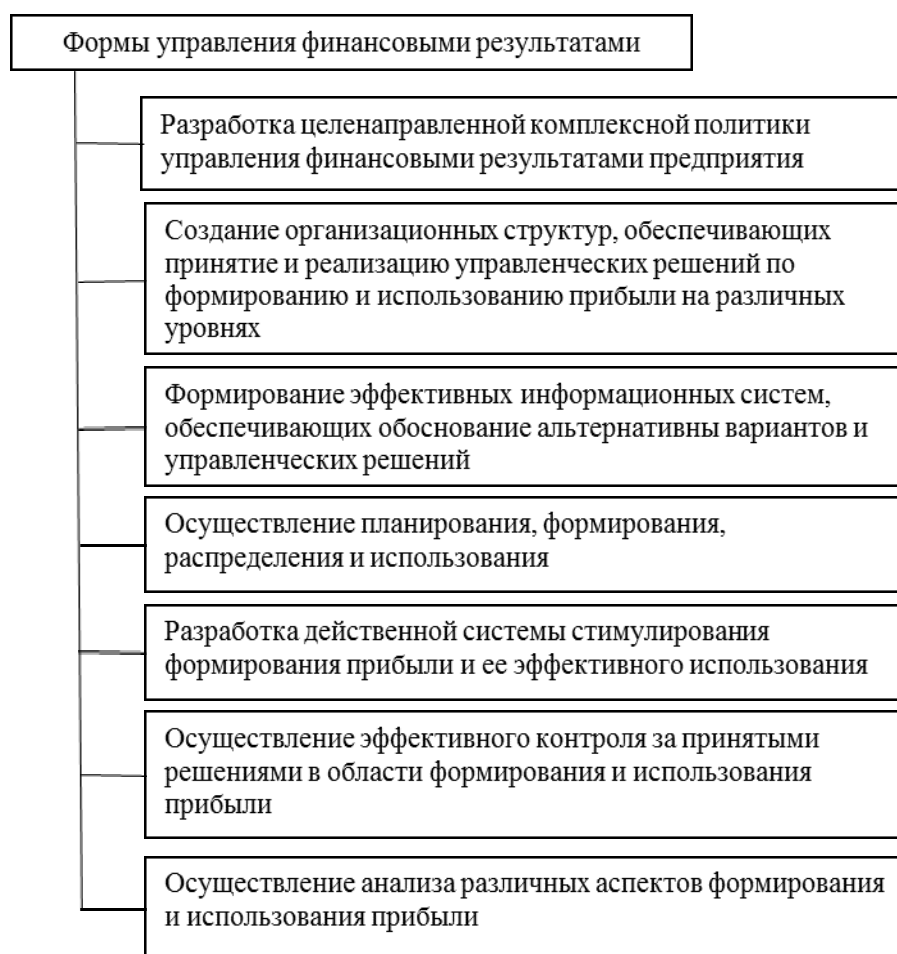


Рисунок 1.3- Состав основных форм управления финансовыми результатами предприятия [13]

Планирование предприятия финансовых результатов основывается на использовании трех систем:

1) прогнозирование формирования и распределения прибыли предприятия.

2) текущее планирование формирования, распределения и использования прибыли предприятия.

3) оперативное планирование формирования и использования прибыли предприятия [13].

В ходе планирования формирования маржинальной валовой и чистой прибыли используются разнообразные методы, основные из которых отражены на рисунке 1.4.

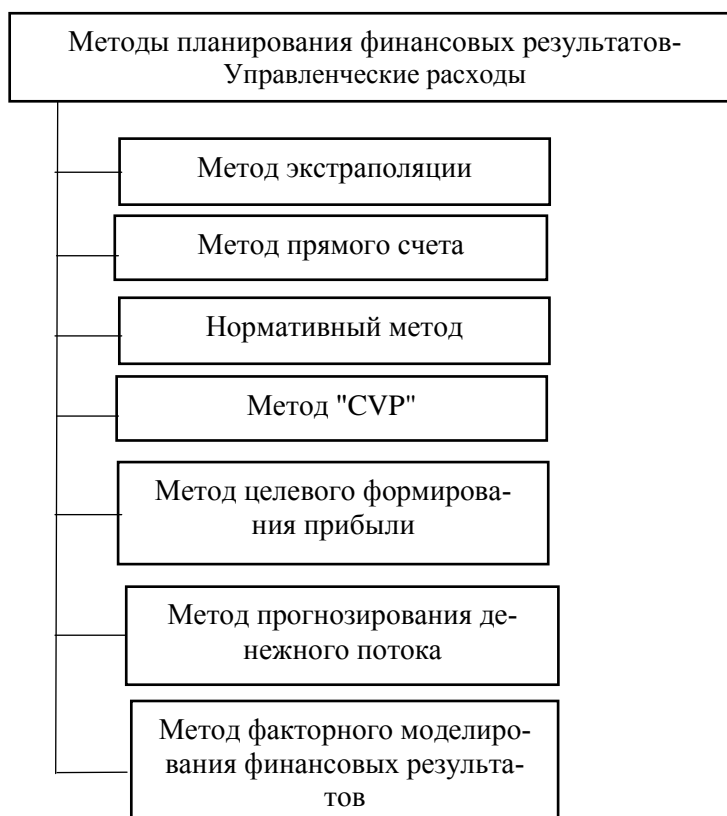


Рисунок 1.4- Основные методы планирования финансовых результатов пред-  
приятия [13]

1) Метод экстраполяции основан на результатах горизонтального (трен-  
дового) рассмотрения динамики маржинальной, валовой и чистой прибыли за  
несколько предыдущих финансовых периода и далее прогнозируется на сле-  
дующий плановый период. Расчет методом экстраполяции можно представить  
так [12]:

$$\Phi_{\text{ппл}} = \Phi_{\text{пот}} \times I, \quad (1.9)$$

где  $\Phi_{\text{пл}}$  — планируемая величина финансового показателя;  $\Phi_{\text{отч}}$  — отчетное значение финансового показателя;  $I$  — индекс изменения финансового показателя [11].

2) Метод прямого счет;

Данный метод считается простым в использовании и достаточно надежным, однако его можно применять, только в случае предварительно сформированных планов доходов, затрат, налоговых отчислений и при планировании прибыли на краткосрочный период [8].

Этот метод больше предназначен для фирм, которые работают в современных условиях хозяйствования. Он используется при малом ассортименте выпускаемых товаров. Его смысл заключается в исчислении прибыли как разницы между выручкой и проданной продукцией в соответствующих ценах за вычетом НДС и акцизов и полной ее себестоимостью [24].

Расчет плановой прибыли ( $\Pi$ ) ведется по формуле:

$$\Pi = (O \times Ц) - (O \times С), \quad (1.10)$$

где  $O$  — объем выпуска продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;

$Ц$  — цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

$С$  — полная себестоимость единицы продукции;

Прибыль по товарному выпуску ( $\Pi_{\text{тп}}$ ) планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, в которой определяется себестоимость товарного выпуска планируемого периода:

$$\Pi_{\text{тп}} = Ц_{\text{тп}} - С_{\text{тп}}, \quad (1.11)$$

где  $Ц_{\text{тп}}$  — стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$С_{\text{тп}}$  — полная себестоимость товарной продукции планируемого периода.

Следует отличать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции. Прибыль на реализуемую продукцию ( $\Pi_{\text{рп}}$ ) в общем виде рассчитывается по формуле:

$$\Pi_{\text{рп}} = В_{\text{рп}} - С_{\text{рп}}, \quad (1.12)$$

где  $V_{рп}$  — планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$C_{рп}$  — полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

Более детально прибыль от объема реализуемой продукции в плановом периоде определяется по формуле:

$$П_{рп} = П_{он} + П_{тп} - П_{ок}, \quad (1.1)$$

где  $П_{он}$  — сумма прибыли остатков нереализованной продукции на начало планового периода;

$П_{тп}$  — прибыль от объема выпуска товарной продукции в плановом периоде;

$П_{ок}$  — прибыль от остатков нереализованной продукции в конце планового периода.

### 3) Нормативный метод;

Нормативный метод может использоваться только в случае, если у организации присутствует необходимая нормативная база. Этот метод относительно легкий при планировании формирования операционной прибыли.

Условно-нормативный метод планирования прибыли предполагает использование ряда нормативов, таких как:

- норма прибыли на единицу розничного товарооборота;

- норма прибыли на единицу площади торгового зала; [31]

Однако, норма прибыли устанавливается по показателю прибыли от реализации. Если организация не обладает нормативной базой, то на организацию торговли применение данного метода планирования будет ограничено. Этот метод лучше использовать для сети торговых предприятий, объединенных в компании. Если компания не входит в состав торговых сетей, то можно воспользоваться нормой прибыли на единицу собственного капитала [13].

4) Метод «CVP» (метод планирования прибыли с применением системы «взаимосвязь затрат, объем реализации и прибыли») позволяет находить все виды прибыли при наличии той же информации, которая применяется при использовании «метода прямого счета» [9].

### 5) Целевой метод формирования прибыли;



Данный метод связывает запланированные цели со стратегическими целями управления прибылью в предстоящий период. Главная сущность метода является предварительное установление потребности в собственных финансовых ресурсах, генерируемых прибылью. Расчет проводится для каждого элемента требования. Общая потребность в финансовых ресурсах, состоящих из чистой прибыли, является ее целевой суммой. На основании целевого значения чистой прибыли определяется целевое значение прибыли от продаж и предельной прибыли [18].

Получившиеся показатели анализируются как главные целевые ориентиры развития деятельности предприятия, служат базовыми элементами для расчета других плановых показателей.

б) Прогноз денежных потоков;

Данный метод находит возможные источники поступления и направлений расходования денег. Если брать во внимание тот факт, что большинство показателей очень сложно спрогнозировать точно, то планирование денежного потока сводится к составлению бюджета наличных денежных средств в прогнозном периоде, учитывая лишь важнейшие параметры потока: объем продаж, долю выручки от реализации за наличный расчет, прогноз кредиторской задолженности и т. д. Определенно, прогноз делается на определённый период времени, к примеру, таких как: год (с разбивкой по кварталам), на квартал (с разбивкой по месяцам); на месяц (с разбивкой по декадам) [21].

Данная методика прогнозирования денежных потоков в общих чертах включает следующие элементы:

1. Прогнозирование денежных поступлений за период. Основным источником поступления денежных средств является выручка от продажи товаров, которая подразделяется на поступления за наличный расчет и в кредит. На практике предприятие вынуждено учитывать средний период, который необходим покупателям для оплаты товаров. Исходя из этого, можно определить долю выручки за реализованную продукцию, поступающую в данном периоде и в следующем. Далее с содействием балансового метода (цепным способом) рас-

считываются денежные поступления и изменение дебиторской задолженности [21]:

$$ДЗ_{нп} + ВР = ДП + ДЗ_{к}, \quad (1.14)$$

где ВР – выручка от реализации продукции за период (квартал) без косвенных налогов; ДЗ<sub>нп</sub> – дебиторская задолженность за товары и услуги на начало периода; ДП – денежные поступления в данном периоде; ДЗ<sub>кп</sub> – дебиторская задолженность за товары и услуги на конец периода (квартала).

Более подробный расчет предполагает классификацию дебиторской задолженности по срокам ее оплаты, которая может быть осуществлена путем накопления статистических данных анализа погашения дебиторской задолженности за предыдущие кварталы. На первом этапе определяется усредненная доля дебиторов со сроком погашения до 30 дней, до 60 дней, до 90 дней и т. д.

При наличии иных полученных средств (от прочей реализации, финансовых операций) их прогнозная оценка осуществляется методом прямого счета: полученная сумма добавляется к объему денежных поступлений от продажи продукции за определенный период времени.

2. Прогнозирование оттока денежных средств за период. Устанавливается отток денежных средств. Главным его составным элементом является погашение краткосрочной кредиторской задолженности. Предполагается, что организация оплачивает счета поставщиков своевременно, хотя оно может и отложить платеж. Отсроченная кредиторская задолженность выступает в качестве дополнительного источника недолговременного финансирования [21].

3. Расчет чистого денежного потока (излишка или недостатка денежных средств). Посредством сопоставления прогнозируемых денежных поступлений и выплат определяется чистый денежный поток (положительное или отрицательное сальдо).

4. Исчисление общей потребности в краткосрочном финансировании. Определяется общая потребность в краткосрочном финансировании (в банковском кредите). Многие руководители предприятий стремятся, в первую очередь, привлечь краткосрочные ссуды банков, так как отсутствует отработанная сис-

тема управления оборотными активами и денежными потоками. Поэтому в случае возникновения нехватки денежных средств время остается только на то, чтобы обратиться в банк за очередным кредитом [21].

Наиболее сложным и трудоемким проявляется метод факторного моделирования финансовых итогов, он требует обстоятельных аналитических и прогнозных расчетов [12].

Внедрение анализированных систем и методов управления финансовыми результатами способствует улучшению эффективности управления ими на предприятии.

Теперь рассмотрим, каким образом осуществляется процесс управления формированием и распределением финансовых результатов.

Этапы процесса управления финансовыми результатами:

- Прежде всего, необходимо, используя данные отчета о прибылях и убытках за отчетный и предшествующий период, обусловить изменение величины о прибыли предприятия.

- Затем должно усвоить структуру прибыли, чтобы выявить, в какой степени сказались на совокупную прибыль организации прибыль от продажи продукции, товаров, услуг, прибыль от внереализационной деятельности и т.п.

- Далее, необходимо посчитать показатели рентабельности активов, продаж, капитала по прибыли от продаж и по чистой прибыли.

- Следующим этапом является определение факторов, повлиявших на изменение прибыли, например, цены на готовую продукцию, элементы расходов, формирующие себестоимость, система налогообложения, объем реализации и др.

- Заключительным этапом выступает выявление имеющихся резервов роста нормы и массы прибыли предприятия [22].

Следует отметить, что управление финансовыми результатами работы предприятий применяются для определения экономической эффективности деятельности, а в рамках современной системы управления финансовыми результатами возникает нужда создания внешне ориентированных устойчивых

механизмов правления, ориентированных не только на внутренние, но и на внешние факторы, факторы конъюнктуры рынка, что позволит оптимизировать процесс формирования и использования ресурсов современных рыночных условиях. Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периодах [22].

## **2 Анализ формирования и использования финансовых результатов ООО «Джин Плюс»**

### **2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия**

Общество с ограниченной ответственностью «Джин Плюс» (ОГРН 1151901003814) зарегистрировано по адресу 655017, г. Абакан, Молодежный кв-л, д.5А.

Фирма «Autohouse19» находится в Республике Хакасия г. Абакан. Данная фирма именуется как «Autohouse19» это брендовое название, которое у всех на слуху, официально фирма зарегистрирована как ООО «Джин Плюс». Юридический адрес предприятия: г. Абакан, ул. Тихая 5.

Основной целью деятельности Общества является получение прибыли.

Основным видом деятельности компании является торговля легковыми автомобилями и грузовыми автомобилями малой грузоподъемности.

Так же предприятия осуществляет свою деятельность в этих направлениях:

- Торговля автотранспортными средствами;
- Торговля прочими автотранспортными средствами;
- Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- Торговля розничная автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- Торговля мотоциклами, их деталями, узлами и принадлежностями; техническое обслуживание и ремонт мотоциклов;
- Торговля розничная спортивным оборудованием и спортивными товарами в специализированных магазинах;
- Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, прочая;
- Деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов;
- Предоставление займов и прочих видов кредита;

—Аренда и лизинг легковых автомобилей и легких автотранспортных средств;

Данная организация работает на рынке уже 15 лет. Необходимо отметить тот факт, что деятельность фирмы актуальна на сегодняшний день. В сложившейся экономической ситуации в стране не каждый гражданин сможет позволить себе приобрести дилерский автомобиль в автосалонах.

Фирма предоставляет на рынок автомобили разной ценовой категории от 219 тыс. руб. и до 2 399 тыс. руб. Также фирма предлагает на выбор различные марки: TOYOTA, HONDA, NISSAN, LADA, AUDI, LIFAN, HYUNDAI. И страны- производителей (Россия, Япония, Корея, Китай, Германия и т.д.).

Основные виды услуг, которые предоставляет организация:

1) Продажа автомобилей; (Специальная кредитная программа со сниженной процентной ставкой от 10% в год; Рассмотрение заявки на кредит в течении 15 минут; Аренда автомобиля с последующим выкупом;).

2) Выкуп автомобилей;

Фирма выкупает автомобили любых марок и любого возраста. Как отечественных, так и зарубежных. Как с левым рулем, так и правым. Так же спецтехнику и мототехнику в любом состоянии.

Организация выкупает:

- Легковые автомобили;
- Коммерческие автомобили (грузовой транспорт);
- Кредитные автомобили;
- Залоговые автомобили;
- Мототехника;
- Спецтехника;

Так же выкупают битые транспортные средства, в том числе сразу после аварии. Собственный эвакуатор позволяет фирме при необходимости эвакуировать транспортные средства, и делает это за свой счет.

**Оценка транспортного средства**

Итоговая оценка стоимости выкупа будет гарантированно составлять не менее 60 и вплоть до 98% рыночной стоимости транспортных средств.

Помимо основных вещей, таких, как модель, год выпуска и пробег, в каком состоянии транспортное средство, на ходу ли оно и когда последний раз проходило техобслуживание, на стоимость выкупа в большую сторону может повлиять наличие тех или иных модификаций.

Каждая из перечисленных модификаций увеличит сумму, в которую будет оценивать фирма транспортное средство, при его осмотре: сигнализация, кожаный салон, люк, бесключевой доступ, ксеноновые фары, наличие второго комплекта колес, фаркоп, тюнинг кузова, навигационные системы, парктроник.

Для выкупа транспортного средства необходимы следующие документы:

Обязательно: Паспорт транспортного средства (ПТС); Свидетельство ТС (СТС); Паспорт гражданина России; Генеральная доверенность (если владелец третье лицо).

Желательно иметь: Талон техосмотра; Все комплекты ключей; Документы о сервисном обслуживании; Кредитный договор (если автомобиль в кредите).

3) Прокат автомобилей;

Список документов для того, чтобы взять транспортное средство напрокат, не очень велик. Особенно для физических лиц. Им нужно всего лишь предоставить водительское удостоверение и документ, удостоверяющий личность.

А вот представителю организации для получения машины в прокат потребуется Устав и учредительные документы в виде заверенных копий, плюс паспорт представителя, паспорт водителя и водительское удостоверение.

Стоимость автомобиля на прокат начинается от 799 руб. и более, все зависит выбранного класса автомобиля.

4) Аренда авто с последующим выкупом;

Оформив аренду авто с последующим выкупом, клиент сразу же получает автомобиль в свое распоряжение, погашая его стоимость частями. На это может потребоваться от одного года до трех лет. Такая сделка требует меньшего коли-

чества документов, чем оформление банковского кредита. Для оформления нужны права, паспорт и первоначальный взнос от 20%.

По сравнению с автокредитом, аренда с выкупом имеет следующие преимущества:

-не требуются подтверждение стабильного дохода и справка с места работы;

-в течение срока аренды автомобиля возможно поменять.

5) Продажа автомобиля клиента;

6)Автокредитование;

Автокредитование без первоначального взноса, предоставляется от 7,9% сроком до 7 лет. Оформляется по двум документам паспорт и права, или паспорт и снилс. Кредит предоставляется банком партнёром - Русфинанс Банк Генеральная лицензия Банка России №1792 от 13.02.2013 года.

Владение «Autohouse19» включает в себя следующие территории:

1. Офис со стоянкой для автомобилей, расположенный по адресу г. Абакан, ул. Тихая д. 5 (адрес самого «Autohouse19»).

2. Бокс для подготовки автомобилей к продаже, расположенный по адресу г. Абакан, ул. Белоярская 50.

3. Офис со стоянкой для автомобилей, расположенный по адресу г. Абакан, ул. Крылова 41/2 (адрес дочернего предприятия «Автосалон Абакан»).

Ассортимент ООО «Джин Плюс»: квадроциклы, мотоциклы, гидроциклы, прицепы, снегоходы, лодки, катера, спецтехника, грузовые автомобили, легковые автомобили.

Рассмотрим основные задачи «Autohouse19»:

- обеспечение населения доступными, подержанными автомобилями с хорошим соотношением цены и качества, а также выполнение рассчитанных, при этом показателей по прибыли.

- внедрение методов организации труда, обеспечивающих конкурентоспособность на своем рынке и получение за счет этого стабильной прибыли.

На рисунке 2.1 представлена организационная структура управления



компанией.

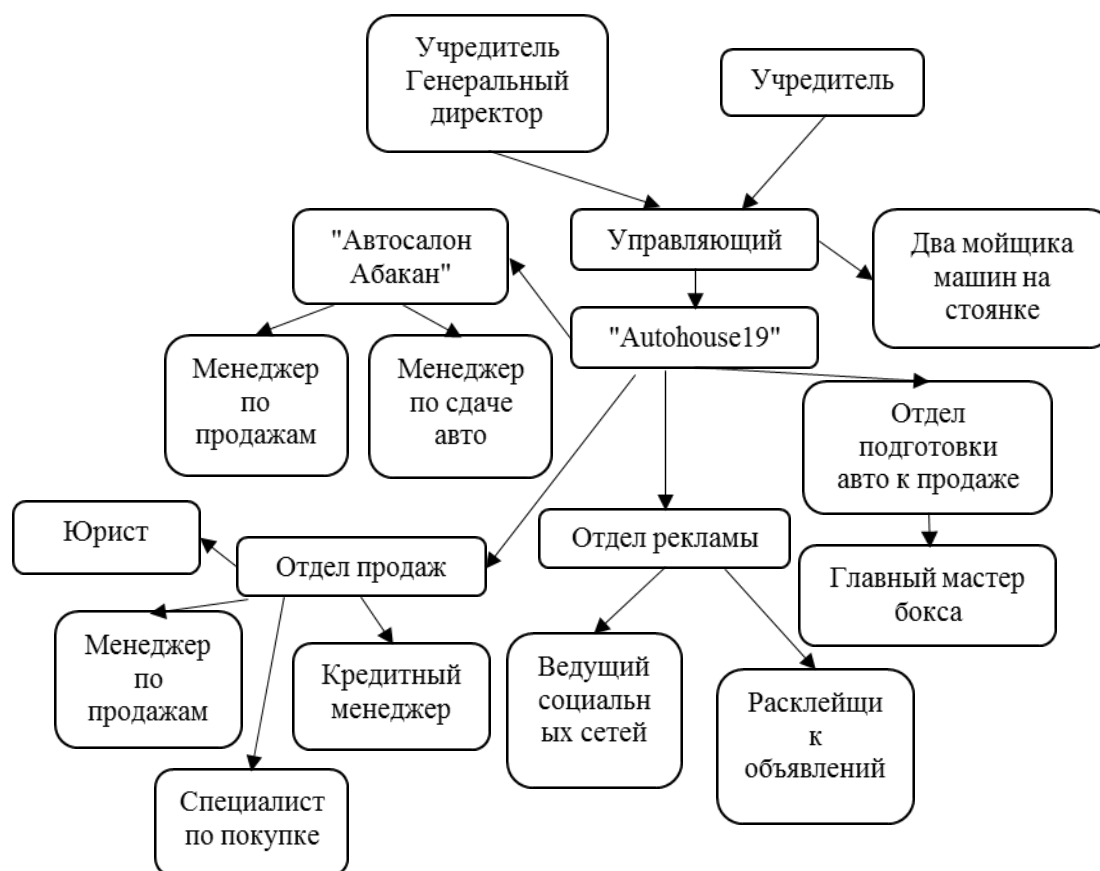


Рисунок 2.1 - Организационная структура ООО «Джин Плюс»

На 2020 г. в Абакане осуществляют свою деятельность 13 автосалонов: Автосалон «Веросса», Автосалон «Медведь Абакан SKODA», Автосалон «АбаканАвтогаз», Автосалон «Медведь Hyundai», Автосалон «АвтоТрейд», Автосалон «City Cars», Автосалон «Медведь Абакан Volkswagen», Автосалон Центр Выкупа и Подбора Автомобилей "ЧЕСТНАЯ ЦЕНА", Автосалон «Медведь Mitsubishi», Автосалон «Нп Авто», Автосалон «ТРОЯ», Автосалон «ЭлитАвто Абакан BMW», Автосалон «Лада-Азия».

Если сравнивать «Autohouse19» и другие компании по предоставляемым услугам, то они все предоставляют услуги покупки, продажи и обмена авто. Наша же компания предоставляет другие услуги как: продажа, выкуп, прокат, аренда авто с последующим выкупом, автокредитование. То есть сам выбор услуг намного шире, чем у конкурентов.

Если говорить об ассортименте, то компании конкуренты предоставляют

на рынок только легковые и грузовые автомобили, в то время как ассортимент «Autohouse19» намного шире: легковые автомобили, коммерческие автомобили (грузовой транспорт), кредитные автомобили, залоговые автомобили, мототехника, спецтехника.

Что касается преимуществ фирмы то, во-первых, салон расположен рядом с центром города, где постоянно ходит большой поток людей. Абсолютным преимуществом является широкий ассортимент товаров и различных предоставляемых услуг, о которых говорилось выше. Ну и, конечно, зарекомендованный долгими годами имидж компании, которой люди охотно доверяют и даже в таком деле, как продажа автомобилей. У компании есть постоянные клиенты, которые покупают автомобили только у «Autohouse19».

На сегодняшний день рынок поддержанных автомобилей в РФ потихоньку наполняется новыми продавцами. Рынок все больше наполняется профессиональными продавцами поддержанных автомобилей. Так же они проводят техническую диагностику авто, дают на него гарантию и проверяют его юридически.

Есть две главные категории продавцов на рынке поддержанных автомобилей- это официальные дилерские центры и специализированные компании по продаже авто с пробегом. Сегодня практически каждый авторитейлер создал в структуре своей компании подразделение по продаже автомобилей с пробегом. В некоторых компаниях такие подразделения, развиваясь, образуют самостоятельное направление бизнеса, но чаще такие подразделения работают без образования нового юридического лица. В 2018 г. рынок легковых автомобилей продолжил свое восстановление и показал рост на уровне 13%, несмотря на нестабильную экономическую ситуацию. На территории РФ продажи новых легковых автомобилей в 2018 г. по сравнению с 2017г. выросли на 13% и достигли 1 669 тыс. шт. [20].

Также стоит отметить тот факт, что произошел рост продаж российских автопроизводителей на 14%. Из этого следовал рост спроса на отечественные легковые автомобили, а именно Lada, Vesta и Granta [25].

Доля импорта в совокупных продажах в 2018 г. составила около 16%. Из-за повышения утилизационного сбора и укрепления рубля продажи иномарок в первом квартале 2018 г. демонстрировали более сильный рост, чем в оставшиеся 9 месяцев 2018 г. В 2018 г. произошел рост продаж импортных автомобилей всего лишь на 6%, поскольку в стране на тот год было ослабление национальной валюты [23].

В денежном выражении рынок продемонстрировал прирост, как в рублевом, так и в долларовом выражении, при этом в рублевом выражении рынок вырос больше (21% против 12%) по причине ослабления рубля и роста средней стоимости новых автомобилей по итогам 2018 г. по сравнению с прошлым годом [17].

В 2020 г. падение российского авторынка продолжается, около 1,72 млн машин, на 2,1% меньше, чем в 2019 г. Об этом заявил на ежегодной конференции Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) руководитель комитета автопроизводителей Йорг Шрайбер [19].

В 2019 г. российский авторынок сократился на 2,3%, по данным АЕБ, после повышения НДС с 2019 г. [20].

Для того чтобы отследить динамику продаж легковых автомобилей на Российском рынке, рассмотрим рисунок 2.2.

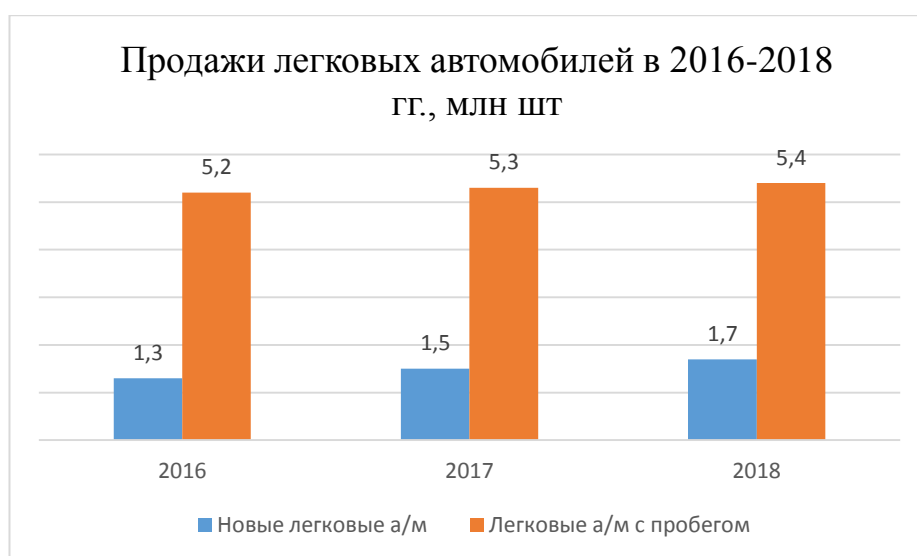


Рисунок 2.2 – Продажи легковых автомобилей [26]

На основе данных рисунка 2.2 можно сделать вывод о том, что произошел

рост продаж легковых авто с пробегом в 2018 г. на 2% и составил 5,4 млн. шт. Если говорить о продажи новых легковых автомобилей, то они тоже показали рост в 2018 г. и составили 1,7 млн. шт.

Рассмотрим динамику продаж автомобилей по сегментам в 1 квартале 2020 года.

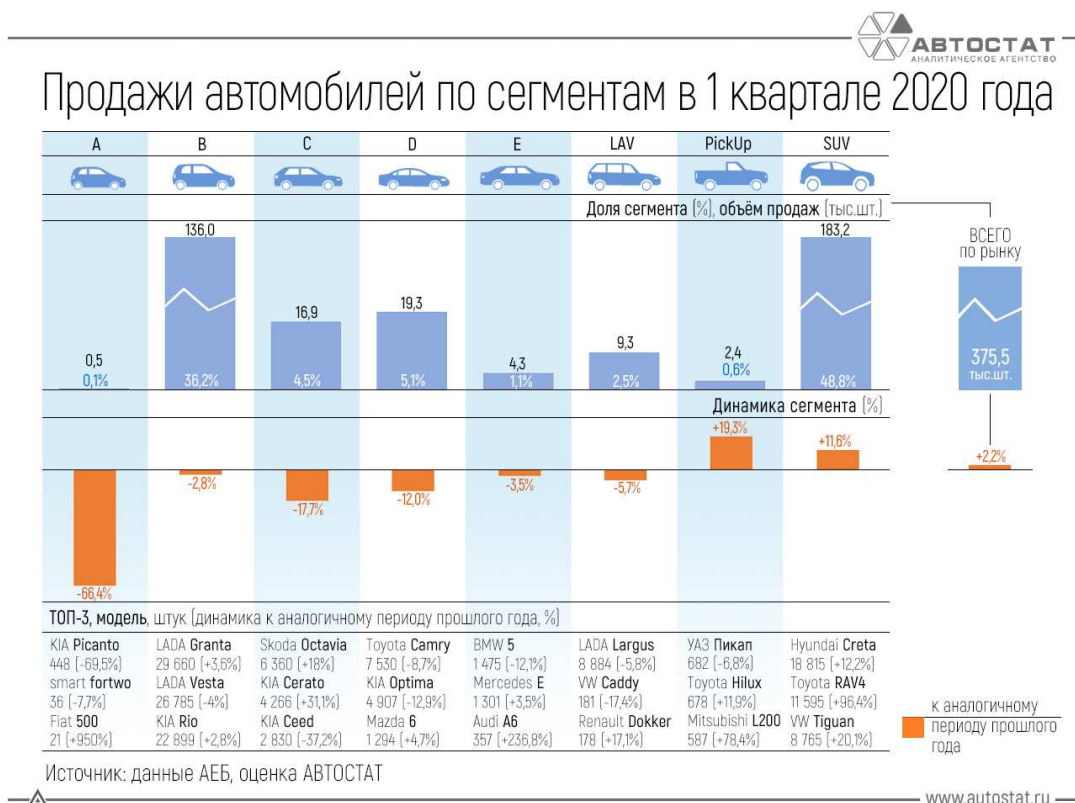


Рисунок 2.3- Динамика продаж автомобилей по сегментам в 1 квартале 2020 г.

[14]

В январе – марте 2020 г. продажи новых легковых автомобилей в России составили 375,5 тыс. единиц, что на 2,2% больше по сравнению с результатом предыдущего года. Эксперты аналитического агентства «АВТОСТАТ» отмечают, что только в двух сегментах рынка наблюдается положительная динамика (PickUp и SUV), остальные ушли «в минус».

Самое большое падение демонстрирует сегмент А (-66,4%), который не оказывает серьезного влияния на рынок, имея долю всего 0,1%. Традиционно самым крупным сегментом российского рынка остается SUV. Так, за 1 квартал 2020 г. было продано 183,2 тыс. новых кроссоверов и внедорожников (+11,6%), что составляет 48,8% от общего количества реализованных автомобилей в Рос-

сии. Лидерство здесь удерживает Hyundai Creta (18,8 тыс. шт.; +12,2%), за которым следуют Toyota RAV4 (11,6 тыс. шт.; +96,4%) и Volkswagen Tiguan (8,8 тыс. шт.; +20,1%).

На втором месте находится сегмент В, доля которого за 1 квартал 2020 г. составила 36,2%. Автомобили этого класса в январе – марте разошлись тиражом в 136 тыс. экземпляров (-2,8%). Лидирует здесь отечественная LADA Granta (29,7 тыс. шт.; +3,6%). На втором месте по объемам продаж находится LADA Vesta (26,8 тыс. шт.; -4%), а замыкает тройку лидеров KIA Rio (22,9 тыс. шт.; +2,8%).

Далее, с огромным отставанием, следует сегмент D, на долю которого в 1 квартале пришлось 5,1%. Реализация машин этого класса составила 19,3 тыс. единиц, показав при этом падение (-12%). За ним следует сегмент «С» с показателем 16,9 тыс. реализованных автомобилей и падением на 17,7%.

Отметим также, что доля каждого из оставшихся сегментов составляет менее 3%. Информация по их продажам и моделям-лидерам представлена на картинке [13].

Рассмотрим рынок автомобилей с пробегом в России на рисунке 2.4.

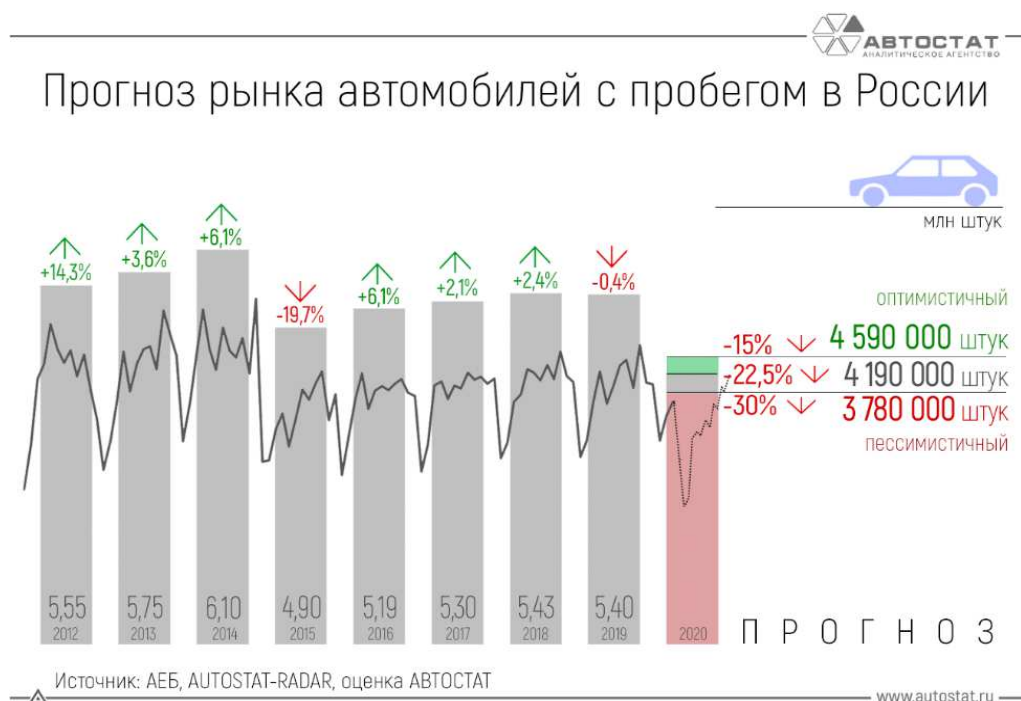


Рисунок 2.4- Прогноз рынка автомобилей с пробегом в России [26]

Объем рынка легковых автомобилей с пробегом в 2020 г. может достичь

наименьшего показателя за последние 10 лет. Такой прогноз озвучили эксперты аналитического агентства «АВТОСТАТ» в ходе онлайн-конференции «AUTOSTAT Analytic Day: прогноз авторынка 2020 в условиях неопределенности». По мнению экспертов агентства, падение на вторичном рынке может составить от 15% до 30%, а его объем будет находиться в интервале 3,78 – 4,59 млн. единиц.

Так за последнее десятилетие наименьший показатель рынка подержанных машин был зафиксирован в 2011 году – 4,85 млн. штук. Впрочем, за последние 4 года рынок постоянно рос и уже в 2014 году достиг своего исторического максимума – 6,1 млн. единиц [20]. Объем рынка легковых автомобилей с пробегом в 2020 г. может достичь наименьшего показателя за последние 10 лет.

Таким образом ООО «Джин плюс» предоставляет различный спектр услуг, которые не предоставляет даже его конкуренты, а именно: автокредитование; продажа автомобиля клиента; аренда авто с последующим выкупом; прокат автомобилей; продажа автомобилей; выкуп автомобилей. Была рассмотрена организационная структура управления компанией, из которой видно, что на предприятии функционирует: 1) отдел продаж, в котором работают менеджер по продажам, кредитный менеджер, специалист по покупке и юрист; 2) отдел рекламы включает в себя ведущего социальных сетей и расклейщика объявлений; 3) отдел подготовки авто к продаже, в него входит только главный мастер бокса. Так же на предприятии есть управляющий, генеральный директор, учредитель и два мойщика машин. В период с 2016-2018 гг. в России произошло увеличение объемов продаж на вторичном рынке на 2% и составил 5,4 млн. шт. В 1 квартале 2020 г. продажи новых легковых автомобилей в России увеличились на 2,2% больше по сравнению с результатом предыдущего года. Самым крупным сегментом российского рынка остается SUV, он составляет 48,8% от общего количества реализованных автомобилей в России. Второе место занимает сегмент В, доля которого за 1 квартал 2020 г. составила 36,2%. Далее следует сегмент D, на долю которого в 1 квартале пришлось 5,1%.

## **2.2 Анализ экономического и финансового положения предприятия**

Анализ имущества и источников его формирования дает возможность оценить структуру активов и пассивов.

Для предварительной оценки финансового состояния предприятия ООО «Джин плюс» рассмотрим таблицу 2.1, где представлены данные бухгалтерского баланса в виде агрегированных показателей.

Таблица 2.1 - Агрегированный аналитический баланс за 2018 г.

| Актив               | Сумма,<br>тыс.руб. | %    | Пассив              | Сумма,<br>тыс.руб. | %    |
|---------------------|--------------------|------|---------------------|--------------------|------|
| Внеоборотные активы | 9537               | 79,3 | Собственный капитал | 7833               | 65,1 |
| Оборотные активы    | 2492               | 20,7 | Заемный капитал     | 4196               | 34,9 |
| Баланс              | 12029              | 100  | Баланс              | 12029              | 100  |

Таким образом, на основе таблицы 2.1, можно сделать вывод, что основная часть имущества предприятия представлена внеоборотными активами, удельный вес которых составляет 79,3%. Удельный вес оборотных активов равен, соответственно, 20,7%. Структура пассивов обусловлено большим преобладанием собственного капитала 65,1% над заемным, который в свою очередь составляет 34,9%. Собственный капитал преобладает над заемным капиталом на 3637 тыс. руб., из этого следует, что организация стабильна.

Таким образом, данные выше представленных таблиц свидетельствует о понижении зависимости компании от внешних источников финансирования ее финансово-хозяйственной деятельности.

Для выявления структуры и динамики показателей активов ООО «Джин плюс» составим аналитическую таблицу 2.2.

Таблица 2.2- Показатели структуры и динамики активов

| № | Показатели | 2016г. | 2017г. | 2018г. | Отклонения в тыс.руб |
|---|------------|--------|--------|--------|----------------------|
|---|------------|--------|--------|--------|----------------------|

|     |               | Сумма<br>тыс.<br>руб. | %    | Сумма<br>тыс.<br>руб. | %    | Сумма<br>тыс.<br>руб. | %    | 2017/2016 | 2018/2017 |
|-----|---------------|-----------------------|------|-----------------------|------|-----------------------|------|-----------|-----------|
| 1   | Всего активов | 3016                  | 100  | 8859                  | 100  | 12029                 | 100  | 5843      | 3170      |
|     | в том числе:  |                       |      |                       |      |                       |      |           |           |
| 1.1 | внеоборотные  | 2641                  | 87,6 | 7988                  | 90,2 | 9537                  | 79,3 | 5347      | 1549      |
|     | из них:       |                       |      |                       |      |                       |      |           |           |
|     | финансовые    | 2641                  | 87,6 | 7988                  | 90,2 | 9537                  | 79,3 | 5347      | 1549      |
| 1.2 | оборотные     | 375                   | 12,4 | 871                   | 9,8  | 2492                  | 20,7 | 496       | 1621      |
|     | из них:       |                       |      |                       |      |                       |      |           |           |
|     | материальные  | 2                     | 0,1  | 491                   | 5,5  | -                     | -    | 489       | -491      |
|     | финансовые    | 373                   | 12,3 | 380                   | 4,3  | 2492                  | 20,7 | 7         | 2112      |

Исходя из аналитической таблицы 2.2, можно сделать следующий вывод. Величина активного капитала ООО «Джин плюс» показывает положительную динамику. Так, в 2018 г. доля активного капитала составила 12029 тыс. руб. По сравнению с 2017 г. величина активного капитала увеличилась на 3170 тыс.руб. или 35,8%. А в 2017 г. по сравнению с 2016 г. тоже произошло увеличение доли активов на 5843 тыс. руб. или на 193,7 %. В 2018 г. наименьший удельный вес составили текущие активы 20,7%, а доля внеоборотных средств соответственно 79,3%. Так в организации преобладают внеоборотные активы, что способствует замедлению оборачиваемости средств предприятия. Оборотные активы в 2016 г. занимают материальные активы 2 тыс. руб. или всего 0,1%, соответственно финансовые активы 373 тыс. руб. или 12,3%. Основу в 2017 г. составляют материальные активы 491 тыс. руб. или 5,5%, в то время как финансовые 380 тыс. руб. или 4,3% от общего значения оборотных активов. Однако, в 2018 г. основу оборотных активов составляют только финансовые активы 2492 тыс. руб. или 20,7%.

Так же за рассматриваемый период 2016-2018 г. положительную динамику показывают внеоборотные активы (в 2016-2017 гг. увеличение составило 5347 тыс. руб. или 202,4%; 2017-2018 г. произошло увеличение в размере 1549 тыс. руб. или 19,4%). За отчетный период оборотные средства увеличились на 1621 тыс.руб. или на 186,1%. Это обусловлено преувеличением темпов прирос-



та мобильных активов по сравнению с темпами прироста всех совокупных активов.

Таким образом видно, что предприятие начало активно наращивать свои активы с целью увеличения дохода.

Для анализа состояния оборотных активов составим аналитическую таблицу 2.3.

Таблица 2.3 – Показатели структуры и динамики оборотных активов

| Показатели                | 2016        |      | 2017 г.     |      | 2018 г.     |     | Отклонения тыс. руб. |           |
|---------------------------|-------------|------|-------------|------|-------------|-----|----------------------|-----------|
|                           | Сумма, руб. | %    | Сумма, руб. | %    | Сумма, руб. | %   | 2017/2016            | 2018/2017 |
| Оборотные активы:         | 375         | 100  | 871         | 100  | 2492        | 100 | 496                  | 1621      |
| Запасы                    | 2           | 0,5  | 491         | 56,4 | -           | -   | 489                  | -491      |
| Дебиторская задолженность | 369         | 98,4 | 73          | 8,4  | -           | -   | -296                 | -73       |
| Денежные средства         | 4           | 1,1  | 307         | 35,2 | 2492        | 100 | 303                  | 2185      |

Исходя из аналитической таблицы 2.3 следует, что в 2017 г. сумма оборотных активов ООО «Джин плюс» составляет 871 тыс. руб. По сравнению с 2016 г. данная сумма увеличилась на 496 тыс. руб. или на 132,3%. В 2018 году по сравнению с 2017 г. так же происходит увеличение оборотных активов на 1621 тыс. руб. или 186,1%. Отсюда видна положительная динамика оборотных активов за рассматриваемые периоды.

Наибольший удельный вес в 2016 г. приходится на дебиторскую задолженность она составляет 369 тыс. руб. или 98,4% от общего числа оборотных активов. Затем 1,1% или 4 тыс. руб. составляют денежные средства, соответственно 0,5% или 2 тыс.руб. приходится на запасы.

Так, в 2017 г. наибольшую долю активов теперь занимают запасы 491 тыс. руб. или 56,4%, на втором месте денежные средства 307 тыс. руб. или

35,2%, соответственно, 8,4% или 73 тыс.руб. приходится на дебиторскую задолженность.

Однако, за 2018 г. оборотные активы ООО «Джин плюс» формируются за счет денежных средств на общую сумму 2492 тыс.руб. Сумма денежных средств в 2018 г. увеличилась на 2185 тыс.руб., или на 87,68%., кроме того, их доля в общей структуре активов увеличилась на 17,23%. За анализируемый период 2017-2018 г. объемы дебиторской задолженности снизились на 73 тыс.руб.

Уменьшение дебиторской задолженности привело к увеличению реального притока денежных средств на предприятии и возможности расширения своих активов.

В аналитической таблице 2.4 проведем общий анализ пассивов, их состав и динамику.

Таблица 2.4 – Показатели структуры и динамики пассивов

| №   | Показатели        | 2016 г.     |      | 2017 г.     |      | 2018 г.    |      | Отклонения тыс.руб. |           |
|-----|-------------------|-------------|------|-------------|------|------------|------|---------------------|-----------|
|     |                   | Сумма, руб. | %    | Сумма, руб. | %    | Сумма руб. | %    | 2017/2016           | 2018/2017 |
| 1.  | Всего источников: | 3016        | 100  | 8859        | 100  | 12029      | 100  | 5843                | 3170      |
| 1.1 | собственных       | -           | -    | 6626        | 74,8 | 7833       | 65,1 | 6626                | 1207      |
| 1.2 | Заемных из них:   | 3016        | 100  | 2233        | 25,2 | 4196       | 34,9 | -783                | 1963      |
|     | долгосрочных      | 2460        | 81,6 | 2118        | 24   | 3133       | 26,1 | -342                | 1015      |
|     | краткосрочных     | 556         | 18,4 | 115         | 1,2  | 1063       | 8,8  | -441                | 948       |

Исходя из аналитической таблицы 2.4 стоит отметить, что деятельность ООО «Джин плюс» за отчетный период преимущественно обеспечивается за счёт собственных источников.

Так, за рассматриваемый период 2016-2018 гг. величина собственного капитала показывает положительную динамику. В 2016 г. собственных источников вообще не было, компания полностью обеспечивала себя за счет заемных средств на сумму 3016 тыс.руб. из них преимущественно были долгосрочные обязательства 2460 тыс. руб., а краткосрочных соответственно 556 тыс.руб. Однако в 2017 г. компания преимущественно обеспечивает себя уже за счет собственных средств на сумму 6626 тыс.руб. или на 74,8% от общего числа всех источников.

В свою очередь в 2018 г. фирма также обеспечивает себя больше собственным капиталом 7833 тыс.руб. или 65,1% от общей величины пассивов. На заемные средства приходится 4196 тыс.руб. или 34,9%, из них преимущественно долгосрочных обязательств 3133 тыс. руб. или 26,1, краткосрочных соответственно 1063 тыс.руб. или 8,8%.

Далее необходимо провести анализ обязательств по категориям, для этого составим аналитическую таблицу 2.5.

Таблица 2.5 – Группировка обязательств по категориям

| Показатели                 | 2016 г.    |      | 2017 г.    |      | 2018 г.    |      | Отклонения |           |
|----------------------------|------------|------|------------|------|------------|------|------------|-----------|
|                            | Сумма руб. | %    | Сумма руб. | %    | Сумма руб. | %    | 2017/2016  | 2018/2017 |
| Обязательства всего:       | 3016       | 100  | 2233       | 100  | 4196       | 100  | -783       | 1963      |
| в том числе:               |            |      |            |      |            |      |            |           |
| Кредиты и займы            | 2460       | 81,6 | 2118       | 94,8 | 3133       | 74,6 | -342       | 1015      |
| Кредиторская задолженность | 556        | 18,4 | 115        | 5,2  | 1063       | 25,4 | -441       | 948       |

На основании данных аналитической таблицы 2.5 сделаем вывод. Общая величина обязательств ООО «Джин плюс» в 2017 г. снизилась на 783 тыс.руб. или на 26% по сравнению с 2016 г. В 2018 г. произошло увеличение обязательств на 1963 тыс. руб. или на 88% по сравнению с 2017 г. Большую долю

среди всех обязательств предприятия за рассматриваемый период занимают кредиты и займы (81,6% – 2016 г., 94,8% – 2017 г., 74,6%– 2018 г.). При этом стоит отметить, что общая величина кредитов и займов в 2017 г. по сравнению с 2016 г. снизилась на 342 тыс.руб. или 14%. А в 2018 г. произошло увеличение на 1015 тыс. руб. или на 48%. Также снизилась величина кредиторской задолженности, в 2016 г. данный показатель составлял 556 тыс. руб., а в 2017 г. значение сократилось на 79,3% и составило 115 тыс. руб. Однако в 2018 г. этот показатель значительно увеличился на 824% и составил 1063 тыс. руб., что отрицательно характеризует деятельность предприятия.

Для оценки финансовой устойчивости ООО «Джин плюс» составим таблицу 2.6.

Таблица 2.6 - Показатели обеспеченности материальных активов источниками финансирования

| №  | Показатели                                                   | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. |
|----|--------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| 1  | Собственный капитал                                          | -       | 6626    | 7833    |
| 2  | Внеоборотные активы                                          | 2641    | 7988    | 9537    |
| 3  | Собственные оборотные средства (СОС)                         | -2641   | -1362   | -1704   |
| 4  | Долгосрочные пассивы                                         | 2460    | 2118    | 3133    |
| 5  | Собственные и долгосрочные источники                         | -181    | 756     | 1429    |
| 6  | Краткосрочные заемные средства                               | -       | -       | -       |
| 7  | Общая величина основных источников                           | -181    | 756     | 1429    |
| 8  | Общая величина запасов и затрат                              | 2       | 491     | -       |
| 9  | Излишек или недостаток собственных оборотных средств         | 2643    | (1853)  | (1704)  |
| 10 | Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников | -183    | 265     | 1429    |
| 11 | Излишек или недостаток общей величины основных источников    | -183    | 265     | 1429    |

Исходя из аналитической таблицы 2.6, можно сделать следующий вывод. На конец отчётного периода на предприятии ООО «Джин Плюс» сложился нормальный тип финансовой устойчивости. В ходе анализа установлен недостаток собственных оборотных средств 1853 тыс. руб., излишек собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов 265 тыс.руб., излишек общей величины основных источников формирования запасов 265 тыс.руб. (запасы обеспечены за счет долгосрочных займов и кредитов).

Отрицательное значение собственного оборотного капитала в 2016 г. свидетельствует о том, что часть краткосрочных заемных средств (равная разнице) «осела» в основных средствах, или, в худшем случае, использована для покрытия убытков. В данном случае финансовое состояние предприятия неблагоприятно, поскольку у него явная нехватка средств.

Собственный капитал в 2016 г. на прошлые прибыли и уставный капитал (собственный капитал) было приобретено дорогостоящее оборудование (внеоборотный актив) что так же наглядно видно в таблице 2.

Далее необходимо рассчитать коэффициенты финансовой устойчивости. Для этого составим аналитическую таблицу 2.7.

Таблица 2.7 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости

| Показатели                                   | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | Отклонения |           | Нормативное значение |
|----------------------------------------------|---------|---------|---------|------------|-----------|----------------------|
|                                              |         |         |         | 2017/2016  | 2018/2017 |                      |
| Коэффициент автономии                        | 0       | 0,75    | 0,65    | 0,75       | 0,1       | $\geq 0,5$           |
| Коэффициент обеспеченности запасов           | -1320,5 | -2,77   | -       | 1317,73    | 2,77      | $\geq 0,6$           |
| Коэффициент обеспеченности оборотных средств | -7,04   | -1,56   | -0,68   | 5,48       | 0,88      | $\geq 0,1$           |
| Коэффициент маневренности                    | 0       | -0,2    | -0,22   | 0,2        | 0,02      | $\geq 0,3$           |

Из выше представленных данных таблицы 2.7 следует, что фирма ООО «Джин плюс» обладает независимостью от внешних источников финанси-

ния. В 2018 г. коэффициент автономии составил 0,65 (доля собственных средств в общей величине источников финансирования на конец отчетного периода составляет 65,1%). Данный показатель говорит об оптимальном балансе собственного и заемного капитала т.е он свидетельствует о хорошем финансовом положении. Коэффициент выше нормативного значения 0,5, при котором заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия.

Коэффициент маневренности показывает отрицательную динамику и составил отрицательное значение в 2018 г. -0,22; 2017 г.- 0,2; 2016 г. 0, что говорит о финансовой зависимости предприятия, а также о высоком риске неплатежеспособности. Так же стоит отметить, что и другие показатели как коэффициент обеспеченности запасов, Коэффициент обеспеченности оборотных средств показывают отрицательную динамику.

Для оценки ликвидности необходимо данные бухгалтерского баланса перегруппировать по степени срочности обязательств и обеспечению их активами предприятия. Для этого составим аналитическую таблицу 2.8.

Таблица 2.8 - Группировка статей баланса для анализа его ликвидности

| Актив                            | 2017 г. | 2018 г. | Пассив                        | 2017 г. | 2018 г. |
|----------------------------------|---------|---------|-------------------------------|---------|---------|
| Наиболее ликвидные активы, Анл   | 307     | 2492    | Наиболее срочные пассивы, Пнс | 115     | 1063    |
| Быстро реализуемые активы, Абр   | 73      | 0       | Краткосрочные пассивы, Пкс    | 0       | 0       |
| Медленно реализуемые активы, Амр | 491     | 0       | Долгосрочные пассивы, Пдс     | 2118    | 3133    |
| Трудно реализуемые активы, Атр   | 7988    | 9537    | Постоянные пассивы, Пп        | 6626    | 7833    |
| ИТОГО:                           | 8859    | 12029   | ИТОГО:                        | 8859    | 12029   |

Из таблицы 2.8 можно сделать вывод, что быстрореализуемые активы в 2017 г. равны 0,82% от общей суммы оборотных средств. Медленно реализуемые активы в 2017 г. составляют 5,54%.

Также необходимо отметить, что в 2017 г. преобладают труднореализуемые активы, они составили 7998 тыс. руб. или 90% от общей доли. В 2018 г. они также преобладают структуре имущества на сумму 9537 тыс.руб.

Если говорить о пассивах организации, то в 2018 г. наибольший удельный вес приходится на постоянные пассивы на общую сумму 7833 тыс. руб. или 65%.

На основе данных таблицы виден рост труднореализуемых активов 10,89%, за счет этого произошло уменьшение величины активов на 10,89% за счет труднореализуемых активов.

Также из таблицы 2.8 можно следующие выводы:

Организация ООО «Джин плюс» имеет низкий уровень ликвидности, а его оборотные средства – это в первую очередь труднореализуемые активы, имеющие долгосрочную ликвидность.

Доля наиболее ликвидных активов сократилась с 20,72% до 3,47% оборотных средств. Доля быстрореализуемых активов увеличилась на 0,82%. Доля медленно реализуемых активов увеличилась на 5,54%.

Значительно увеличилась доля труднореализуемых активов (+10,89%). Это обозначает, что предприятие приобретало основные средства и необоротные активы для нужд производства. Увеличение доли труднореализуемых активов негативно влияет на ликвидность и финансовую стабильность организации.

Для более детального анализа ликвидности баланса ООО «Джин плюс» за 2017 г. составим таблицу 2.9.

Таблица 2.9 - Анализ ликвидности баланса предприятия за 2017

| Актив     | Пассив    | Условие | Излишек (недостаток) платежных средств, тыс.руб. |
|-----------|-----------|---------|--------------------------------------------------|
| Анл =307  | Пнс =115  | $\geq$  | 192                                              |
| Абр =73   | Пкс =0    | $\geq$  | 73                                               |
| Амр =491  | Пдс =2118 | $\leq$  | -1627                                            |
| Атр =7988 | Пп =6626  | $\geq$  | 1362                                             |

В анализируемом периоде у предприятия имеются наиболее ликвидные средства для погашения наиболее срочных обязательств (излишек 192 тыс.руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности).

В данном случае это соотношение выполняется – у предприятия достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств. Медленно реализуемые активы не покрывают долгосрочные пассивы (недостаток 1627 тыс.руб.) Они покрывают лишь 23,2% обязательств. Труднореализуемые активы больше постоянных пассивов, т.е. минимальное условие финансовой устойчивости не соблюдается. Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период, выполняется только два. Баланс организации в анализируемом периоде не является абсолютно ликвидным.

Рассмотрим анализ ликвидности баланса ООО «Джин плюс» за 2018 г. Составим таблицу 2.10.

Таблица 2.10 - Анализ ликвидности баланса предприятия за 2018 г.

| Актив     | Пассив    | Условие | Излишек (недостаток) платежных средств, тыс.руб. |
|-----------|-----------|---------|--------------------------------------------------|
| Анл =2492 | Пнс =1063 | $\geq$  | 1429                                             |
| Абр =0    | Пкс =0    | $\geq$  | 0                                                |
| Амр =0    | Пдс =3133 | $\leq$  | -3133                                            |
| Атр =9537 | Пп =7833  | $\geq$  | 1704                                             |



Из таблицы 2.10 можно сделать вывод, что у предприятия имеются наиболее ликвидные средства для погашения наиболее срочных обязательств (излишек 1429 тыс.руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности). В данном случае это соотношение выполняется – у предприятия достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств. Медленно реализуемые активы не покрывают долгосрочные пассивы (недостаток 3133 тыс.руб.). Труднореализуемые активы больше постоянных пассивов, т.е. минимальное условие финансовой устойчивости не соблюдается. Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период, выполняются только два. Баланс организации в анализируемом периоде не является абсолютно ликвидным.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности, для этого составим аналитическую таблицу 2.11.

Таблица 2.11- Расчет коэффициентов ликвидности

| Наименование коэффициента           | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. | Нормативные значения    |                      |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|-------------------------|----------------------|
|                                     |         |         |         | Отечественные нормативы | Зарубежные нормативы |
| Коэффициент абсолютной ликвидности  | 0,0072  | 2,6696  | 2,3443  | $\geq 0,1$              | $\geq 0,2$           |
| Коэффициент критической ликвидности | 0,6709  | 3,3043  | 2,3443  | $\geq 0,7-0,8$          | $\geq 1,5$           |
| Коэффициент текущей ликвидности     | 0,1243  | 0,3901  | 0,5939  | $\geq 1,2-1,5$          | $\geq 2,0$           |

На основе данных аналитической таблицы 2.11 следует отметить, что соответствующим норме оказался коэффициент абсолютной ликвидности в 2017 г. равен 2.6696 при зарубежной норме 0.2 и отечественной норме 0,1. В 2018 г.

так же этот коэффициент составил 2,3443 и прошел как отечественные нормативы, так и зарубежные. За 2017-2018 гг. коэффициент вырос на 0.325.

Несоответствующим норме оказался коэффициент критической ликвидности в 2016 г. он составил 0,6709. Однако, в последующих годах коэффициент достиг соответствующие отечественным и зарубежным нормам, так в 2017 г. он составил 3,3043, а на отчетный период он снизился на 0,96 и составил 2,3443.

Коэффициент текущей ликвидности за рассматриваемый период показывает положительную динамику, однако он не достиг отечественных и зарубежных нормативов. Так на конец отчетного периода он составил 0,5939, что на 0,2038 больше, по сравнению с 2017 г.

Из выше представленных аналитических таблиц видно, что основная часть имущества предприятия ООО «Джин плюс» представлена внеоборотными активами, они составляют 79,3%. Если говорить о пассивах, то предприятие преимущественно обеспечено собственным капиталом 65,1%. Наибольшую долю в оборотных активах в 2018 г. приходится только на финансовые активы. Если говорить о показателях структуры и динамики оборотных активов, то наибольший удельный вес в отчетном периоде занимают денежные средства, они увеличились по сравнению с предыдущим периодом на 87,68% и их доля в общей структуре активов увеличилась на 17,23%.

Также стоит отметить, что величина валюты баланса в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличилась на 3170 тыс. руб. по сравнению с 2017 г. и стала составлять 12029 тыс. руб. Увеличение валюты баланса на предприятии свидетельствует о росте производственных мощностей фирмы. Основной характеристикой производственной деятельности организации является снижение производственных мощностей. Таким образом, в текущем периоде данный показатель показал положительную динамику.

Необходимо отметить, что деятельность ООО «Джин Плюс» преимущественно обеспечивается за счёт собственных источников. Так, в 2017г. величина собственного капитала составляла 6626 тыс. руб. или 75% от общей величины пассивов, в свою очередь в 2018 г. величина собственного капитала соста-

вила 7833 тыс. руб. или 65% от величины пассивов. Общий объем заемных средств в 2018 г. составил 4196 тыс.руб., что по сравнению с 2017г. больше на 88%.

Удельный вес стоимости основных средств в валюте баланса достаточно высок. Предприятие отличается нормальным уровнем финансовой устойчивости и консервативной стратегией финансирования, использующей в качестве основных источников долгосрочные и краткосрочные займы. Большинство коэффициентов финансовой устойчивости ниже нормативных значений. Тенденция этих показателей носит негативную динамику. Формальные показатели ликвидности находятся на среднем уровне. За анализируемый период компания не увеличивала уставный капитал.

### 2.3 Анализ финансовых результатов ООО «Джин Плюс»

Для более глубокого изучения организационно-экономической характеристики ООО «Джин Плюс», проведем анализ финансовых результатов в динамике за 3 отчетных периода в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Анализ динамики финансовых результатов деятельности ООО «Джин Плюс» за 2016-2018 гг.

| Показатели                 | 2016 г. | 2017 г.  | 2018 г.  | Отклонения |           |
|----------------------------|---------|----------|----------|------------|-----------|
|                            |         |          |          | 2017/2016  | 2018/2017 |
| Выручка от продаж          | 1 183,0 | 11 890,0 | 11 235,0 | 10 707,0   | -655,0    |
| Себестоимость продаж       | 271,0   | 1 854,0  | 0,0      | 1 583,0    | -1 854,0  |
| Валовая прибыль            | 912,0   | 10 036,0 | 11 235,0 | 9 124,0    | 1 199,0   |
| Управленческие расходы     | 696,0   | 2 854,0  | 0,0      | 2 158,0    | -2 854,0  |
| Прибыль от продаж          | 216,0   | 7 182,0  | 11 235,0 | 6 966,0    | 4 053,0   |
| Прочие доходы              | 191,0   | 1 419,0  | 0,0      | 1 228,0    | -1 419,0  |
| Прочие расходы             | 68,0    | -1 842,0 | -9 815,0 | -1 910,0   | -7 973,0  |
| Прибыль до налогообложения | 339,0   | 6 759,0  | 1 420,0  | 6 420,0    | -5 339,0  |
| Прочее                     | 14,0    | -133,0   | 0,0      | -147       | 133,0     |
| Текущий налог на прибыль   | 0,0     | 0,0      | 213,0    | 0,0        | -1 067,8  |
| Чистая прибыль             | 325,0   | 6 626,0  | 1 207,0  | 6 301,0    | -5 419,0  |

Таким образом, можно сделать вывод, что основной доход предприятие получает за счет выручки от продаж. В 2018 году она составила 11235 тыс.руб., что по сравнению с 2017 г. меньше на 5,51%, но в сравнении с 2016 г. она увеличилась на 10 707 тыс. руб. что связано с приростом активов компании (как было ранее представлено в таблице 2.

Как видно из проведенных расчетов, выручка от реализации продукции предприятия в отчетном периоде снизилась на 655 тыс.руб. или на 5,51%.

Себестоимость продаж к 2017 г. возросла на 1 583 тыс. руб, но т.к. в 2018 г. у предприятия не было прямых расходов, отнесенных на 20 расчетный счет, то в данном периоде она стала равна 0, в связи с этим произошел резкий скачек роста прочих расходов в компании.

Темп роста выручки меньше темпа роста себестоимости, что свидетельствует о не рациональном и не эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов. Поскольку в абсолютном выражении выручка увеличилась больше, чем себестоимость, возросла валовая прибыль предприятия на 1199 тыс.руб. или на 11,9%.

Следствием всех этих изменений явилось снижение прибыли до налогообложения на 5339 тыс.руб. или на 79%.

Так же негативным моментом является снижение доли чистой прибыли в выручке – это говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия уменьшилась.

Для наглядности построим гистограмму, отражающую основные показатели прибыли.

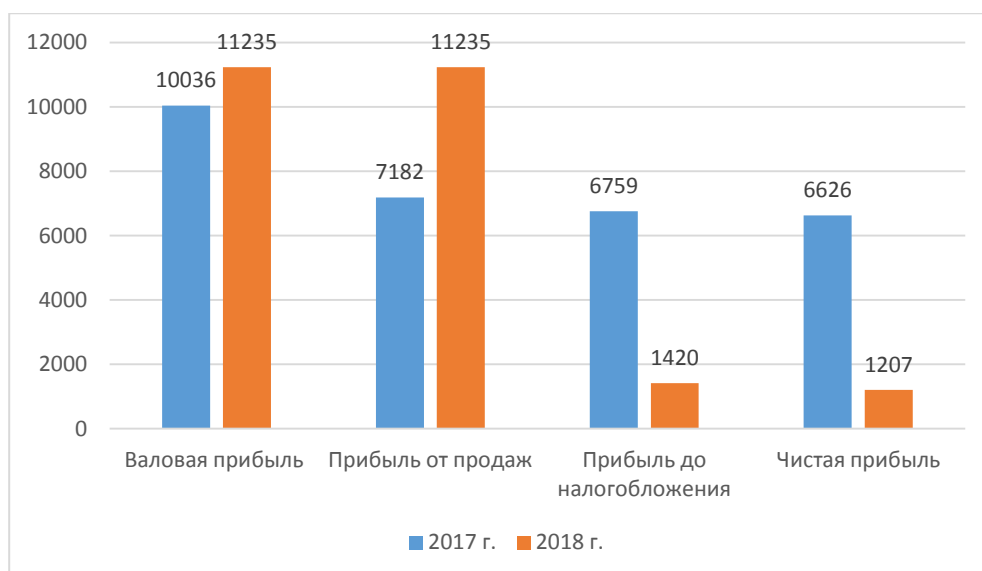


Рисунок 2.5- Динамика основных показателей прибыли за 2017-2018 гг.

По результатам анализа можно сделать вывод о том, что некоторые показатели финансовых результатов в отчетном периоде значительно увеличились. Так, валовая прибыль возросла на 1199 тыс.руб. или 11,9%.

Прибыль от продаж увеличилась по сравнению с предыдущим периодом на 4053 тыс. руб. или на 56,4%. Снижение себестоимости оказал положительное влияние на прибыль от продаж. Прибыль до налогообложения по сравнению с предыдущим годом снизилась на 5339 тыс. руб. или на 79%. Данное снижение вызвано снижением прочих доходов. Так же необходимо отметить значительное снижение чистой прибыли в 2018 г. она составила 1207 тыс. руб., что по сравнению с 2017 г. меньше на 5419 тыс.руб. или 81,78%. Данное снижение вызвано спадом прибыли до налогообложения. Отрицательно повлиял на чистую прибыль такой показатель, как текущий налог на прибыль.

Далее рассчитаем показатели деловой активности, для этого составим аналитическую таблицу 2.13.

Таблица 2.13 - Показатели деловой активности

| № | Показатели                                    | 2017г. | 2018 г. | Отклонения |
|---|-----------------------------------------------|--------|---------|------------|
| 1 | Коэффициент деловой активности                | 1,34   | 0,93    | -0,41      |
| 2 | Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | 13,6   | 4,51    | -9,09      |

Окончание таблицы 2.13

| № | Показатели                                        | 2017г. | 2018 г. | Отклонения |
|---|---------------------------------------------------|--------|---------|------------|
| 3 | Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | 1,8    | 1,43    | -0,37      |
| 4 | Коэффициент оборачиваемости заемных средств       | 5,32   | 2,67    | -2,65      |

Из таблицы 2.13 можно сделать вывод о том, что в рассматриваемом периоде 2017-2018 все показатели деловой активности уменьшились. Коэффициент деловой активности в 2018 г. сократился на 0,41 по сравнению с 2017 г. Данный коэффициент на 2018 г. составил 0,93, что свидетельствует о средней отдаче капитала. Снижения коэффициента оборачиваемости оборотных активов свидетельствует о том, что значительная часть оборотных средств компании финансируется за счет заемных средств. Из данной таблицы так же видно, что уменьшение дебиторской задолженности имело влияние на оборачиваемость капитала, так как предприятием были сделаны вложения в активы.

Коэффициент оборачиваемости капитала за год снизился на 0,37% это обусловлено снижением выручки от продаж и одновременным ростом валюты баланса, за счет прироста как оборотных, так и внеоборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости заемных средств так же сократился на 2,65, такое снижение коэффициента характеризует не эффективное использования заемных средств. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом. Они более полно, чем прибыль характеризуют деятельность предприятия, т.к. их величина показывает соотношение эффекта с затратами или ресурсами.

Показатели рентабельности отразим в аналитической таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Показатели рентабельности, %

| Наименование показателя              | 2017 г. | 2018 г. | Отклонения |
|--------------------------------------|---------|---------|------------|
| Рентабельность продаж                | 60,4    | 100,0   | 39,6       |
| Рентабельность основной деятельности | 387,4   | 0,0     | -387,4     |
| Рентабельность активов               | 76,3    | 11,8    | -64,5      |
| Рентабельность собственного капитала | 100,0   | 15,4    | -84,6      |

Исходя из данных таблицы 2.14 показатель рентабельности продаж в отчетном периоде увеличился по сравнению с предыдущим на 39,6 %, за счет общего увеличения прибыли предприятия. В результате расчета показателя рентабельности активов в предыдущем периоде фирма получала почти 76 копеек из каждого рубля, вложенного в активы организации. Однако в отчетном периоде этот показатель стал значительно меньше на 64,5 % и составил 11 копеек из каждого рубля, вложенного в активы организации что свидетельствует о неэффективности их использования.

Так же необходимо отметить, что показатель рентабельности собственного капитала показал снижение в 2018 г., он составил 15,4 копеек чистой прибыли с каждого рубля вложенного в собственный капитал, что так свидетельствует о неэффективном использовании собственного капитала.

Проведя Анализ экономического и финансового положения предприятия ООО «Джин Плюс» можно сделать следующие выводы:

На ООО «Джин Плюс» в структуре пассивов преобладает собственный капитал 65,1% и на 3637 тыс.руб. превышает заемный. С позиции финансового анализа это неплохой показатель. Но, в управлении финансами у данной организации показатель, финансовый рычаг, который отвечает за возможности влиять на чистую прибыль организации, изменяя структуру пассивов, т.е. варьируя соотношение собственных и заемных средств для оптимизации процентных выплат, работает неправильно. У организации остро стоит вопрос о целесообразности использования кредитов связан с действием финансового рычага – с увеличением доли заемных средств можно повысить рентабельность собственного капитала.

С позиции управления корпоративных финансов превосходство собственных средств над заёмными говорит о не очень грамотном финансовом управлении, что так же подтверждается составом активов организации, здесь часть имущества организации обусловлена преобладанием внеоборотными активами 79,3%. Заемные средства на отчетный период занимают всего 34,9%, из них преобладают долгосрочные обязательства 26,1%. Так же неграмотное

управления финансами подтверждает и коэффициент автономии организации по состоянию на 2018 г.

Согласно имущественному подходу анализа ликвидности, наблюдается негативная тенденция опережающего роста наиболее срочных обязательств по сравнению с изменением высоколиквидных активов.

Финансовые результаты деятельности ООО «Джин Плюс» за 2016-2018 гг. снижаются, что говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия уменьшилась. Показатели деловой активности падают, что так же свидетельствует о не грамотном финансовом управлении, о средней отдаче капитала, опять возвращая нас к проблеме что значительная часть оборотных средств компании финансируется за счет заемных средств. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала в текущем периоде сократился, что говорит о бездействии части собственных средств. Несмотря на положительную динамику рентабельности продаж, снижение большей части показателей также подтверждает низкий уровень деловой активности предприятия, свидетельствует о необходимости разрабатывать и внедрять меры по её повышению



### 3 Разработка мероприятий по увеличению прибыли ООО «Джин Плюс»

#### 3.1 Обоснование мероприятий и расчет затрат

Исследуемая в выпускной квалификационной работе организация занимается торговлей автомобилями, но при этом осуществляет и другие виды деятельности, такие как торговля автомобильными деталями и узлами, техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств (автомобилей, мотоциклов), аренда и лизинг легковых автомобилей и легких автотранспортных средств и прочие виды деятельности. Данная организация функционирует на рынке автомобильных продаж более 15 лет, осуществляя свою деятельность на достаточно высоком профессиональном уровне и получая при этом достаточно высокие финансовые результаты. При этом, как и любая коммерческая организация, хочет увеличить прибыль, выйти на новый уровень развития.

Учитывая специфику анализируемой организации для улучшения финансовых результатов организации можно предложить реализовать 2 мероприятия, которые представлены на рисунке 3.1.

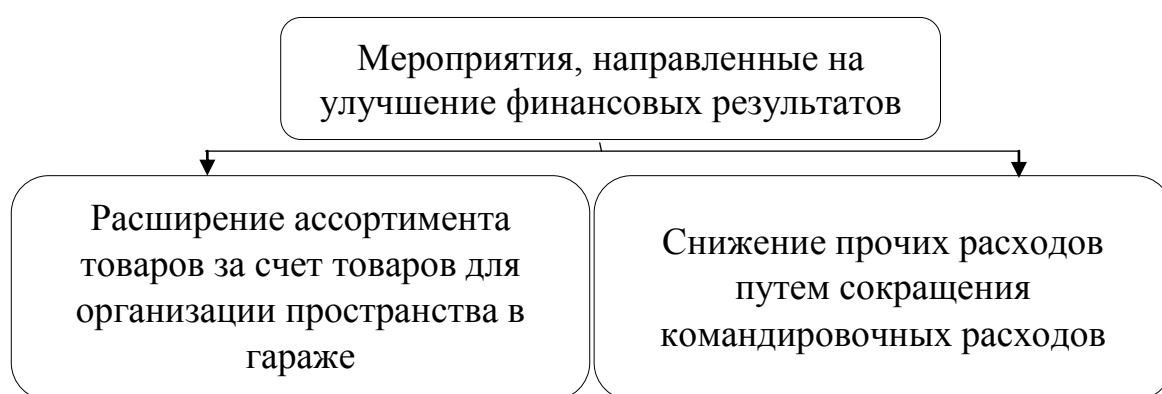


Рисунок 3.1 – Мероприятия, направленные на улучшение финансовых результатов

Расширение ассортимента товаров является одним из основных способов увеличения прибыли организации, как основного показателя финансовых результатов деятельности. В качестве нового товара в ассортименте организации предлагается реализовывать мебель для гаража, которая позволит эргономично обустроить пространство гаража. Расширение ассортимента позволит увели-

чить число клиентов путем выхода на новую целевую аудиторию – автолюбители организованного пространства в гараже. В настоящее время современные системы коммуникаций позволяют передавать друг другу информацию с положительными отзывами о качественной организации гаражного пространства с помощью оборудования, приобретенного в ООО «Джин Плюс».

Расширить ассортимент автосалона предлагается с помощью мебели для организации гаражного пространства. Для повышения финансовых результатов руководство автосалона должно постоянно держать руку на пульсе, своевременно реагировать на их запросы и реагировать на их пожелание. Обосновать актуальность расширения ассортимента в автосалоне возможно применив анкетирование клиентов. С помощью анкет и телефонных звонков было опрошено 67 клиентов автосалона. По полученным результатам анкетирования подготовим аналитический отчет. По данным опроса порядка 77,6 % имеют автомобили, а также планируют приобрести их в ближайшее время. Структура представлена на рисунке 3.2.

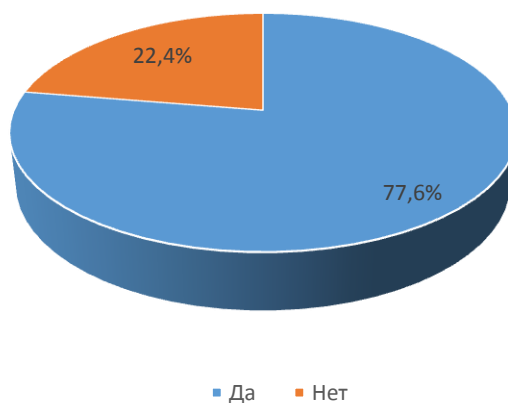


Рисунок 3.2 – Доля клиентов, имеющих автомобиль

Структура рисунка 3.2 показывает, что большинство клиентов имеют автомобиль, и планируют его приобрести. Это 52 человека из опрошенных. 51 из них имеют гараж и активно им пользуются. Об организации гаражного пространства хотят позаботиться большинство потенциальных клиентов. Результаты опроса об организации гаража мебелью и аксессуарами представлены на рисунке 3.3.



Рисунок 3.3 – Результаты опроса по организации пространства в гараже

У потенциальных клиентов вызывают интерес различные аксессуары и мебель для гаража. Структура потребительских предпочтений представлена на рисунке 3.4.



Рисунок 3.4 – Структура потребительских предпочтений

Также большинство опрошенных считают актуальным наличие в ассортименте автосалона мебели для гаража и прочих аксессуаров организации гаражного пространства – 81,0 %.

Прямых конкурентов, которые располагают полным ассортиментом мебели для гаража в городе Абакане нет. Имеются торговые точки, которые реализуют сопутствующие товары, например, магазин шин реализует полки под колеса и так далее.

Ассортимент мебели и прочих аксессуаров для организации гаражного пространства ООО «Джин Плюс» представлено на рисунке 3.5.

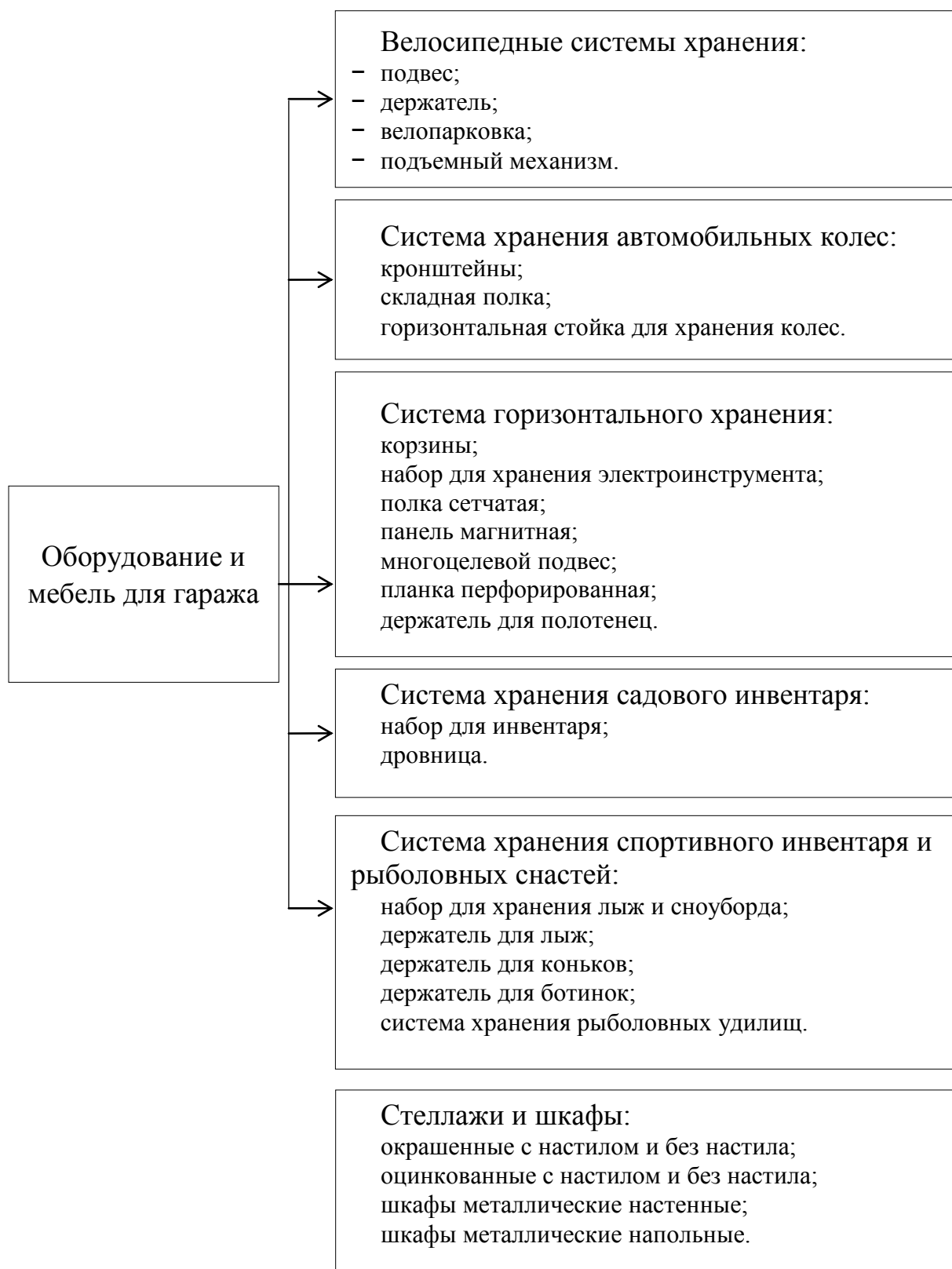


Рисунок 3.5 – Предполагаемый ассортимент мебели для гаража

Расширение ассортимента предполагается осуществить с нуля, поэтому необходимо разработать этапы проведения предлагаемого мероприятия. Основные из этих этапов представим на рисунке 3.6.

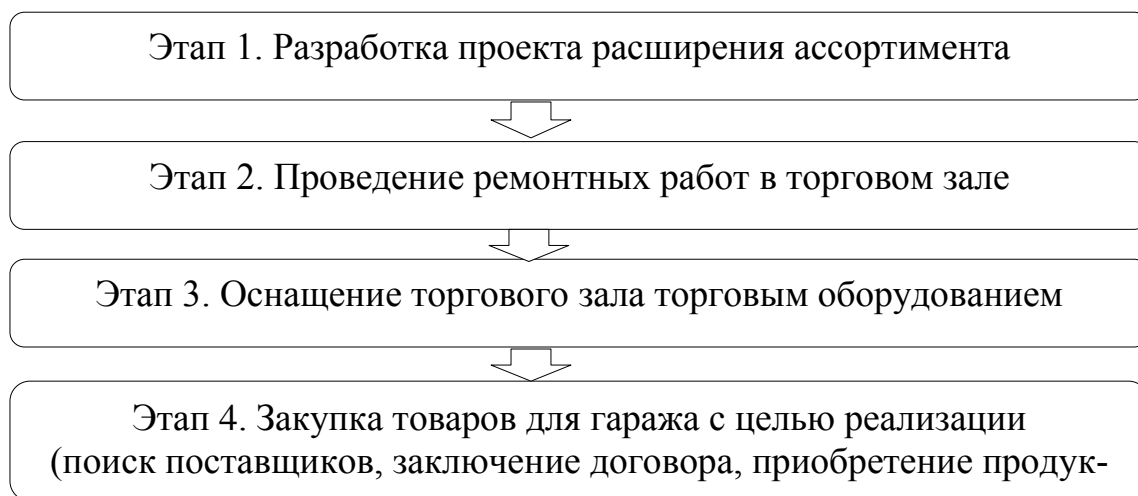


Рисунок 3.6 – Этапы реализации мероприятия по расширению ассортимента

Рассмотрим подробнее этапы, представленные на рисунке 3.6:

Этап 1. Разработка проекта мероприятия по расширению ассортимента. Реализация мероприятия планируется на базе действующего помещения. Оборудовано торговое пространство будет в соответствии со Сводом правил СП 118.13330.2012 Общественные здания, а также будут соблюдены нормы и правила обустройства торговых залов.

Этап 2. Проведение ремонтных работ. С помощью ремонтных работ предполагается разделить имеющуюся торговую площадь в 42 м<sup>2</sup> на несколько частей:

– установочная площадь: по стандартам эта площадь, занимаемая торговым оборудованием, стеллажами. Самым оптимальным считается коэффициент 30 %, так как не затрудняет свободное перемещение покупателей по залу. Исходя из того, что принято решение выделить под новый вид товаров 42 м<sup>2</sup>, то под торговое оборудование возможно занять 12,6 м<sup>2</sup>;

– экспозиционная площадь: мало определиться с площадью, которую будет занимать торговое оборудование, необходимо наиболее эффективно использовать ее под товарную продукцию.

Чтобы выделить установочную площадь из общей торговой площади, необходимо возвести перегородку, отделяющую зал с новыми товарами от основного автосалона. Для возведения перегородки планируется привлечь организацию, которая уже работала на территории автосалона и зарекомендовала себя, как надежный партнер. Это компания Азиясибирь. Компания на протяжении долгого времени занимается изготовлением окон, балконов, фасадных систем, а также систем перегородок. В компанию был сделан запрос о стоимости требуемой перегородки (высота 3,5 м, ширина 7 м) и монтажных работ. Результаты запроса представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Затраты на возведение перегородки

| Наименование работ                              | Стоимость работ, руб. |
|-------------------------------------------------|-----------------------|
| Подготовительные работы по зачистке поверхности | 6 500,0               |
| Устройство проема в бетонной стене              | 8 750,0               |
| Готовая перегородка                             | 57 960,0              |
| Монтаж готовой перегородки                      | 11 600,0              |
| Всего                                           | 84 810,0              |

Работы, представленные в таблице 3.1, будут полностью проведены компанией Азиясибирь, включая изготовление перегородки. Структура затрат на перегородку представлена на рисунке 3.7.



Рисунок 3.7 – Структура затрат на возведение перегородки

Целесообразно рассмотреть затраты на оснащение торгового зала новым торговым оборудованием, но это следующий этап реализации мероприятия.

Этап 3. Оснащение торгового зала торговым оборудованием. Предлагается приобрести выставочное оборудование с учетом того, чтобы оно сразу рекламировало предлагаемую к реализации продукцию. Образцы торгового оборудования представлены на фотографиях в Приложении Г. Это:

1. Полка для хранения колес.
2. Подвес для двух велосипедов.
3. Стеллаж металлический с настилом.
4. Полка с ящиками.

Представить весь ассортимент мебели для гаража на территории торгового зала не представляется возможным. В связи с этим необходимо приобрести буклетницу, на которой можно разместить каталоги с товарами. Пример буклетницы представлен на рисунке 3.8.



Рисунок 3.9 – Буклетница напольная

Все представленные в Приложении Г элементы выставочного зала планируется приобрести в качестве торгового оборудования для демонстрации новых видов товаров после расширения ассортимента. Затраты на приобретение выставочного оборудования представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Затраты на выставочное оборудование

| Наименование оборудования         | Количество, шт. | Цена за единицу, руб. | Стоимость, руб. | Структура, % |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|--------------|
| Складная полка для хранения колес | 1               | 4 927,0               | 4 927,0         | 14,6         |
| Подвес для велосипедов            | 1               | 1 350,                | 1 350,0         | 4,0          |
| Стеллаж металлический с настилом  | 1               | 10 220,0              | 10 220,0        | 30,4         |
| Буклетница напольная              | 2               | 1 110,0               | 2 220,0         | 6,6          |
| Полка с ящиками                   | 1               | 14 932,0              | 14 932,0        | 44,4         |
| Всего                             | -               | -                     | 33 649,0        | 100,0        |

Из данных таблицы 3.2 видно, что на приобретение выставочного оборудования необходимо понести расходы в сумме 33 649,0 рублей, большую долю из которых занимает полка с ящиками и стеллаж металлический с настилом 44,4 и 30,4 % соответственно.

Этап 4. Закупка товаров для гаража с целью реализации (поиск поставщиков, заключение договора, приобретение продукции)



Исследуемая организация длительное время работает на авторынке Республики Хакасия и за отработанный период ею наработаны определенные связи с поставщиками автомобилей, аксессуаров для авто и автозапчастей, соответственно, что выбор поставщика мебели для гаража необходимо осуществлять среди проверенных поставщиков. По статистике выигрывает тот предприниматель, который сотрудничает с одной компанией-поставщиком. Для получения больших финансовых результатов необходимо заключить договор с официальным торговым дилером, чтобы логистическая цепочка была короткой, тогда разница между закупочной ценой и конечной будет наименьшей. Официальный дистрибьютор также гарантирует возврат некачественного товара или его обмен на качественный товар. После изучения поставщиков товаров для автосалона, которые на протяжении долгого времени сотрудничают с ООО «Джин Плюс», выбор пал на компанию «ГАРО» города Красноярск, которая сотрудничает с представителями крупных отечественных и мировых компаний. Расходы на закупку мебели для гаража на первый прогнозный год работы нового торгового зала представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расходы на закупку товаров

| Наименование товарной продукции                             | Затраты, руб. |
|-------------------------------------------------------------|---------------|
| Велосипедные системы хранения                               | 72 000,0      |
| Системы хранения автомобильных колес                        | 187 500,0     |
| Системы горизонтального хранения                            | 140 900,0     |
| Система хранения садового инвентаря                         | 60 000,0      |
| Система хранения спортивного инвентаря и рыболовных снастей | 98 300,0      |
| Стеллажи и шкафы                                            | 118 600,0     |
| Всего                                                       | 677 300,0     |

Для наглядности представим затраты на закупку товаров для нового торгового зала, отраженные в таблице 3.3, на рисунке 3.10.



Рисунок 3.10 – Структура затрат на закупку товаров, %

Как видно из рисунка 3.10, большую часть расходов планируется понести на закупку товаров следующих групп: системы хранения автомобильных колес – 27,7 %; системы горизонтального хранения – 20,8 %; стеллажи и шкафы – 17,5 %.

Общая характеристика расходов, связанных с расширением ассортимента и приобретением выставочного оборудования представлена в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Структура общих расходов (единовременных) на расширение ассортимента

| Наименование статьи расходов          | Стоимость, руб. | Структура, % |
|---------------------------------------|-----------------|--------------|
| Возведение перегородки                | 84 810,0        | 71,6         |
| Оснащение зала торговым оборудованием | 33 649,0        | 28,4         |
| Всего                                 | 118 459,0       | 100,0        |

Из данных таблицы 3.4 видно, что большую долю в структуре единовременных расходов на расширение ассортимента занимает возведение перегородки – 71,6 %, или 84 810,0 рублей в абсолютном выражении.

Проводить рекламные мероприятия нет необходимости, так как посетитель автосалона автоматически становится потенциальным клиентом, интересующимся новым товаром. Проведение определенных рекламных мероприятий возможно в стратегической перспективе.

Учитывая все затраты на расширение ассортимента и комплектацию торгового пространства, необходимо составить план-прогноз продаж и рассчитать финансовые результаты от расширения ассортимента. Мероприятие, предложенное в работе к реализации, предлагается осуществить за счет собственных вложений собственников организации. Привлекать заемные средства в оборот организации необходимость отсутствует.

Вторым мероприятием по повышению финансовых результатов организации является снижение расходов на командировки сотрудников на конференции и выставки. В настоящее время данные расходы в структуре прочих расходов занимают порядка 20,0%, а за 2018 год эта сумма составила 1 963,0 тыс. рублей. Отказ полностью от командировок проведен быть не может, так как руководитель часто не может проводить встречи с партнерами заочно. Предлагается отказаться от очного присутствия на конференциях и выставках и перейти на формат видеоконференций. Это около половины всех командировок организации. Соответственно, что за 2018 год при ранней реализации перехода на видеоконференции, можно было сэкономить около 981,5 тыс. рублей. Будем ориентироваться на данный показатель и в прогнозном году, существенно снизив прочие расходы организации. Расчет эффективности от предложенных мероприятий представим в следующем пункте выпускной квалификационной работы.

### **3.2 Экономическая оценка мероприятий по улучшению финансовых результатов организации**

В теории экономисты разделяют понятия «эффект» и «эффективность», причем эффект представляется в материальном (денежном) выражении, а эффективность – это относительный показатель, характеризующий отношение результатов – величины прибыли к величине суммарных затрат на реализацию мероприятия. Данные экономические знания легко применимы в практической деятельности.

Экономический эффект, который выражается в денежной форме, представляет собой результат каких-либо действий. В данной работе это результат от предложенных мероприятий. Теоретически результат и эффект являются родственными понятиями, но реальная экономическая практика вынуждает в ряде определенных случаев разграничивать указанные понятия. В связи с этим под экономическим результатом представим выручку от продаж новых товаров в ассортименте организации, а под экономическим эффектом – прибыль от продаж.

Для прогноза выручки от продаж новых товаров, а именно мебели для гаража, ООО «Джин Плюс» в работе предлагается использовать метод надбавки к цене, который позволяет заранее определить величину прибыли, которую необходимо получить от продажи товаров, чтобы не нанести ущерб организации. Применяя данный метод, рассчитать цену продажи можно рассчитать по формуле 3.1.

$$P_s = P_p * (1 + m), \quad (3.1)$$

где,  $P_s$  – цена продажи;  $P_p$  – цена приобретения;  $M$  – торговая надбавка, %.

Исходя из закупочных цен на мебель для гаража, предлагается использовать среднюю торговую надбавку по организации на приобретаемые товары: 30,0 %. Закупку товаров предполагается осуществлять 1 раз в квартал.

Применяя метод надбавки цены, представим выручку от продаж новых товаров в первый и второй прогнозный год в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Выручка от продаж в первый и второй прогнозный год

| Период по двум прогнозным годам | Расходы на приобретение, руб. | Торговая надбавка, % | Прогноз выручки от реализации нового товара, руб. |
|---------------------------------|-------------------------------|----------------------|---------------------------------------------------|
| 1 год                           | 677 300,0                     | 30,0                 | 880 490,0                                         |
| 2 год                           | 677 300,0                     | 42,0                 | 961 766,0                                         |
| Всего                           | 2 709 200,0                   | -                    | 1 год: 3 521 960,0<br>2 год: 3 847 064,0          |

По условиям договора при соблюдении всех условий на протяжении года на следующий год поставщик предоставляет дополнительно 12,0 % скидки на общий объем закупки товарной закупки.

В качестве эффекта от второго предложенного мероприятия выступает экономия денежных средств на командировочные расходы путем отказа личного присутствия специалистов на конференции и замене их видеоконференциями. Это мероприятие также окажет существенное влияние на финансовые результаты организации. Экономия в год составит 981,5 тыс. рублей. На эту сумму будут уменьшены прочие расходы организации.

Динамика выручки от продаж мебели для гаража в первые два прогнозных года представлена на рисунке 3.11.

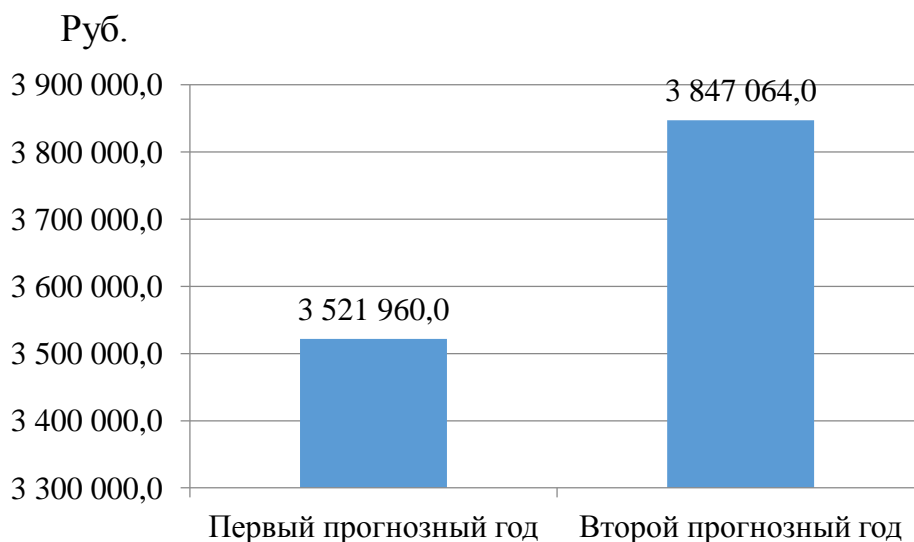


Рисунок 3.11 – Динамика выручки от продаж мебели для гаража

Целесообразно сопоставить выручку от продаж после расширения ассортимента и сокращения расходов на командировки специалистов с финансовыми результатами от основной деятельности организации ООО «Джин Плюс». В таблице 3.8 представим прогноз финансовых результатов, исходя из условий, что продажи от основной деятельности останутся в прогнозные годы на прежнем уровне, а увеличение произойдет за счет доходов от продаж новых видов товаров и экономии на командировках.

Из данных таблицы 3.7 видно, что увеличение выручки от продаж в 1 прогнозный год произойдет на 31,3 %. Себестоимость продаж – на 100,0 %. Чистая прибыль увеличится на 126,4 %, что говорит о достижении основной цели предложенного мероприятия и повышении эффективности деятельности ООО «Джин Плюс» в целом. Во второй прогнозный год показатели выручки от продаж и чистой прибыли также увеличиваются, что говорит о положительной динамике финансовых результатов исследуемой организации.

Таблица 3.7 – Прогноз финансовых результатов

| Показатели                 | 2018 г,<br>тыс. руб. | 1 год<br>(прогноз) | 2 год<br>(прогноз) | Отклонения 1 год (прогноз) к 2018 г. |       |
|----------------------------|----------------------|--------------------|--------------------|--------------------------------------|-------|
|                            |                      |                    |                    | Сумма, тыс. руб.                     | %     |
| Выручка от продаж          | 11 235,0             | 14 756,9           | 15 082,1           | 3 521,9                              | 31,3  |
| Себестоимость продаж       | 0,0                  | 2 709,2            | 2 709,2            | 2 709,2                              | 100,0 |
| Валовая прибыль            | 11 235,0             | 12 047,7           | 12 372,9           | 812,7                                | 7,3   |
| Прибыль от продаж          | 11 235,0             | 12 047,7           | 12 372,9           | 812,7                                | 7,3   |
| Прочие расходы             | -9 815,0             | -8 833,5           | - 8 833,5          | 981,5                                | 10,0  |
| Прибыль до налогообложения | 1 420,0              | 3 214,2            | 3 539,4            | 1 794,2                              | 126,4 |
| Текущий налог на прибыль   | 213,0                | 482,1              | 530,9              | 269,1                                | 126,4 |
| Чистая прибыль             | 1 207,0              | 2 732,1            | 3 008,5            | 1 525,1                              | 126,4 |

Рассчитаем срок окупаемости мероприятия по расширению ассортимента на территории ООО «Джин Плюс». Срок окупаемости характеризует отношение суммы капитальных затрат к дополнительному доходу, полученного от реализации мебели для гаражей. Дополнительный доход в первый прогнозный год от продаж мебели для гаража составит 690,8 тыс. руб. Капитальные затраты составляют 118,5 тыс. руб.

Проведем расчет срока окупаемости по формуле 3.2.

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{\text{Капитальные затраты}}{\text{Выручка от реализ. продукции}}, \quad (3.2)$$

Подставляем исходные данные в формулу 3.2 и получаем, что срок окупаемости будет равен:

$$118,5 / 690,8 = 0,2 \text{ года}$$

Срок окупаемости предложенного в выпускной квалификационной работе, а именно расширение ассортимента, составит 2 месяца.

Если сопоставить прибыль от продаж с выручкой, то расчетами можно подтвердить рост рентабельности продаж. Результаты расчетов рентабельности продаж и основной деятельности представим в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Прогноз рентабельности, %

| Наименование показателя              | 2018 г. | 1 год (прогноз) | 2 год (прогноз) | Отклонения 1 год (прогноз) к 2018 г. |
|--------------------------------------|---------|-----------------|-----------------|--------------------------------------|
| Рентабельность продаж                | 100,0   | 81,6            | 82,1            | -18,4                                |
| Рентабельность основной деятельности | -       | 444,6           | 456,6           | 444,6                                |

Из представленного в таблице 3.8 расчета видно, что в 2018 году получена прибыль от продаж, но о расчете рентабельности основной деятельности не может идти речь, так как показатель себестоимости нулевой. А в первый прогнозный год получен положительный финансовый результат, представлена себестоимость (вернее торговые издержки на закупку товаров для расширения ассортимента). Во второй прогнозный год показатели также увеличиваются, это обусловлено ростом выручки за счет увеличения торговой наценки.

Мероприятия по увеличению прибыли исследуемой организации способствуют улучшению финансовых показателей деятельности: повышение чистой прибыли в первый прогнозный год на 126,4 %; сокращение статьи расходов «Прочие расходы» на 10,0 %.

Расширение ассортимента ООО «Джин Плюс» с помощью мебели и оборудования для гаража повлечет за собой рост показателей эффективности деятельности организации, расширение круга постоянных покупателей, повышение конкурентоспособности, получение дополнительного дохода.

Срок реализации мероприятия предлагается в количестве 2 лет, исходя из того, что в первый год реализации мероприятия невозможно осуществить все намеченное. Осуществив расчет основных показателей мероприятий по расширению ассортимента автосалона с помощью мебели и оборудования для гаража и снижения командировочных расходов, которые повлияют на финансовые результаты деятельности организации, можно свести главные из них в общую таблицу 3.9.

Таблица 3.9 – Главные показатели мероприятий по улучшению финансовых результатов

| Основные показатели                               | Характеристика показателей                                                                                                             |
|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Основная цель                                     | Повышение финансовых результатов организации и удовлетворение потребностей клиентов в организации гаражного пространства               |
| Задачи                                            | Провести мелкие ремонтные работы помещения автосалона. Оборудовать торговый зал. Осуществить поиск поставщиков гаражного оборудования. |
| Сроки реализации мероприятий, лет                 | 2 года                                                                                                                                 |
| Объем капитальных затрат, руб.                    | 118 459,0 (возведение перегородки, оснащение зала торговым оборудованием)                                                              |
| Прогнозируемая чистая прибыль, тыс. руб.          | 1-й год реализации проекта – 1 525,1                                                                                                   |
| Предполагаемый источник финансирования, тыс. руб. | Собственные средства                                                                                                                   |

В стратегической перспективе можно предложить разработать мероприятия по привлечению в организацию дизайнера интерьера гаражей. А предложенные в выпускной квалифицированной работе к реализации мероприятия являются эффективными, улучшают финансовые показатели – выручку от продаж, в итоге – чистую прибыль. Расширение ассортимента мебелью для гаража подобного уровня позволит обеспечить исследуемой организации высокую конкурентоспособность.



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Деятельность любого хозяйствующего субъекта определяется показателями финансовых результатов. Финансовым результатом деятельности организации является прибыль или убыток, а также показатели рентабельности, которые показывают качество прибыли (убытка). Прибыль обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом.

Управление финансовыми результатами организации характеризует эффективность всех видов ее деятельности и оказывает влияние на уровень финансовой устойчивости компании. Поэтому формирование положительного финансового результата является приоритетной целью всех коммерческих предприятий.

Объектом изучения управления финансовыми результатами выступала организация ООО «Джин плюс», деятельность которой является торговля легковыми автомобилями и грузовыми автомобилями малой грузоподъемности.

Результаты проведенного анализа деятельности ООО «Джин плюс» за 2016-2018 гг. свидетельствуют о росте выручке от продаж на 10 052 тыс. руб. Выручка от реализации продукции предприятия в 2018 г. снизилась на 655 тыс.руб. или на 5,51%.

При это величина себестоимости к 2017 г. возросла на 1 583 тыс. руб, но т.к. в 2018 г. у предприятия не было прямых расходов, отнесенных на 20 расчетный счет то в данном периоде она стала равна 0, в связи с этим произошел резкий скачек роста прочих расходов в компании.

Финансовые результаты деятельности ООО «Джин Плюс» за 2016-2018 гг. снижаются, что говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия уменьшилась.

Показатели деловой активности падают, что так же свидетельствует о не грамотном финансовом управлении, о средней отдаче капитала, опять возвращая нас к проблеме, что значительная часть оборотных средств компании финансируется за счет заемных средств.

Несмотря на положительную динамику рентабельности продаж, снижение большей части показателей также подтверждает низкий уровень деловой активности предприятия, свидетельствует о необходимости разрабатывать и внедрять меры по её повышению.

По результатам анализа были предложены мероприятия по повышению финансовых результатов организации ООО «Джин плюс».

1. Расширение ассортимента товаров за счет товаров для организации пространства в гараже. Расширение ассортимента товаров является одним из основных способов увеличения прибыли организации

2. Снижение прочих расходов путем сокращения командировочных расходов.

Рассчитав эффект предложенных мероприятий, а именно расширение ассортимента товаров за счет товаров для организации пространства в гараже, была доказана высокая эффективность реализации предложений. Мероприятие по расширению ассортимента товаров позволит предприятию увеличить выручку от продаж 1 прогнозный год на 31,3 %. Чистая прибыль увеличится на 126,4 %, что говорит о достижении основной цели предложенного мероприятия и повышении эффективности деятельности ООО «Джин Плюс» в целом. Во второй прогнозный год показатели выручки от продаж и чистой прибыли также увеличиваются, что говорит о положительной динамике финансовых результатов исследуемой организации.

Если говорить о эффекте второго мероприятия, а именно сокращение денежных средств на командировочные расходы путем отказа личного присутствия специалистов на конференции и замене их видеоконференциями. Это мероприятие также окажет существенное влияние на финансовые результаты организации. Экономия в год составит 981,5 тыс. руб.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации В 2 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ ред. от 01.04.2020. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
2. Андрейцева, А.В. О формировании финансовых результатов и методах управления / А.В. Андрейцева // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. -2017. – № 18. – С 7-11. – [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=32309799> (дата обращения: 09.03.2020). – Режим доступа: для авториз. пользователей.
3. Ахмадиева, З. Р. Прибыль как экономическая категория / З.Р. Ахмадиева // Вестник науки и образования. – 2019. – №9-2 (63). – С. 1-5. – [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pribyl-kak-ekonomicheskaya-kategoriya-1> (дата обращения: 10.03.2020).
4. Блохина, Т.К. Экономика и управление инновационной организацией. Учебник для бакалавров и магистров: учебник / Блохина Т.К., Быкова О.Н., Ермолаева Т.К. — Москва: Проспект, 2015. — 427 с. — ISBN 978-5-392-17733-2. — URL: <https://book.ru/book/916391> (дата обращения: 01.07.2020). — Текст: электронный.
5. Вагазова, Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Г.Р. Вагазова, Е.С. Лукьянова // Молодой ученый. – 2015. –№ 11.3. – С. 13-15. – [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/91/19701/> ( дата обращения 09.03.2020).
6. Владимирова, О.Н. К вопросу о развитии сферы услуг России в условиях кризиса / О.Н. Владимирова, А.К. Петрова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5-2. – С. 390-395. Текст: непосредственный
7. Ефимов, О.Н. Формирование финансовых результатов на предприятия / О.Н. Ефимов // Экономические науки. – 2015. – №30-1. [Электронный ресурс]. URL: <https://novainfo.ru/article/2924>.

8. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / А. Н. Жилкина. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 285 с. — (Бакалавр и специалист). — ISBN 978-5-534-02401-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/432086> (дата обращения: 12.03.2020).
9. Землянская, В.Н. Экономические науки / В.Н. Землянская // Метод CVP-Анализа: Сущность, специфика и аналитические возможности. – 2016. – № 2-3 (23). – С. 31-34. ISSN. – 2411-6467. – Текст: электронный // электронно–библиотечная система. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=27439338> (дата обращения 18.03.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей.
10. Конищева, М.А. Финансы организации: учебное пособие/ М.А. Конищева, О.И. Курган, Ю.И. Черкасова. - Красноярск: СФУ, 2015. -384 с. ISBN 978-5-7638-3231-0.
11. Красная, Е. М. Прибыль предприятия и методы ее оптимизации / Е. М. Красная. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 24 (158). — С. 264-266. — URL: <https://moluch.ru/archive/158/44609/> (дата обращения: 18.03.2020).
12. Кротова, С. Г. Методы управления финансовыми результатами предприятия / С. Г. Кротова. // Молодой ученый. — 2017. — № 46 (180). — С. 140-142. — [Электронный ресурс] URL: <https://moluch.ru/archive/180/46527/> (дата обращения 19.03.2020) Текст : непосредственный.
13. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов предприятия: учебное пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова; ГУАП. — СПб., 2016. — 256 с. — Текст: непосредственный.
14. Лобода, В.Н. Динамика продаж автомобилей по сегментам. 2020 г. // Автостат. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autostat.ru/infographics/43686/>.

15. Лысов, И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-suschnost-i-znacheniefinansovyh-rezultatov-predpriyatiya>.
16. Макаров, В.А. Теория и практика приоритетных научных исследований / В.А. Макаров // Экономическая сущность, понятие и виды финансовых результатов деятельности предприятий. – 2019. – С. 123-126. – Текст: электронный // электронно-библиотечная система. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37630705> (дата обращения 23.03.2020).
17. Обзор автомобильного рынка России в 2018 г. и перспективы развития 2019 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.ru/ru/materials/automarket-review-2018.pdf>.
18. Планирование прибыли: сайт. – URL: <https://www.fd.ru/articles/159303-planirovanie-pribyli> (дата обращения 18.03.2020). – Текст: электронный
19. Продажи автомобилей в России продолжают падать в 2020 году: сайт. — URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2020/01/14/820550-prodazhi-avtomobilei> (дата обращения 23.04.2020). — Текст: электронный
20. Продажам легковых автомобилей и автобусов эксперты прогнозируют спад: сайт. — URL: <https://www.eg-online.ru/article/395117/> (дата обращения 27.04.2020). — Текст: электронный.
21. Скорикова, Е.Н. Сборник научных трудов по материалам XII Международной научно-практической конференции / Е.Н. Скорикова // Предложения по оптимизации учета и состояние денежных средств. — 2019. — С. 18-24. — Текст: электронный // электронно-библиотечная система. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41104331> (дата обращения 15.04.2020)
22. Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции 30 июня 2015 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород: ИП Ткачева Е.П., 2015. – Часть III. – С. 148 – Текст: электронный // Кни-

- ги: электронно– библиотечная система. [Электронный ресурс]. URL: [http://issledo.ru/wp-content/uploads/2015/07/Sb\\_k-3-3.pdf](http://issledo.ru/wp-content/uploads/2015/07/Sb_k-3-3.pdf)
23. Солодухин, Н.Н. Сборник по материалам докладов научной сессии, прошедшей на факультете географии, геоэкологии и туризма / Н.Н. Солодухин // Рынок автопродаж в России в 2018 г.: итоги. — 2019. — С. 191-193. — Текст: электронный // электронно- библиотечная система. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41531048> (дата обращения 14.04.2020)
24. Терещенко, В.С. Генезис бухгалтерской мысли о прибыли (убытке) предприятия / В.С. Терещенко, Ю.В. Лебедева // Мир науки и образования. — 2016. — № 4. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/genezis-buhgalterskoj-mysli-o-pribyli-ubytkepredpriyatiya> (дата обращения: 19.03.2020).
25. Тимерханов, А.В. 2019 г. Рынок автомобилей с пробегом. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.autostat.ru/news/37447/?utm\\_source=yxnews&utm\\_medium=desktop](https://www.autostat.ru/news/37447/?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop)
26. Тимерханов, А.В. Рынок автомобилей с пробегом: минимум за последние 10 лет. 2020 г. // Автостат. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autostat.ru/infographics/43891/> (дата обращения: 21.03.2020).
27. Финансовый менеджмент: текст лекций для бакалавров направления подготовки 38.03.01.04.07 «Финансы и кредит» (финансы организаций) / Сиб. федер. ун-т, Торг-экон ин-т; разр. к.э.н., доц. И.А. Астраханцева-Красноярск, 2016.- 196 с. Текст: непосредственный.
28. Фирсова, А.А.: конспект лекций по дисциплине «Финансовый менеджмент», 2019. —7с. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.sgu.ru/sites/default/files/documents/2019/konspekt\\_po\\_discipline\\_finansovyy\\_menedzhment2019.pdf](https://www.sgu.ru/sites/default/files/documents/2019/konspekt_po_discipline_finansovyy_menedzhment2019.pdf)
29. Цанцаева, Э.Р. роль анализа прибыли в системе управления финансовыми результатами предприятия / Э.Р. Цанцаева, И.Ж. Мусханов // Экономика и

- бизнес: теория и практика. – 2019. - №9. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-analiza-pribyli-v-sisteme-upravleniya-finansovymi-rezultatami-predpriyatiya> (дата обращения: 19.04.2020).
30. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. — 2-е изд., доп. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 374 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/10.12737/21493](http://www.dx.doi.org/10.12737/21493). - ISBN 978-5-16-105019-4. - Текст: электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/960165> (дата обращения: 22.03.2020)
31. Юлдашева, Ю.О. Теория и практика современной науки / Ю.О. Юлдашева // Экономическая сущность прибыль и методы определения. — 2017. — № 1 (19). — С. 1034- 1037. Текст: электронный // электронно- библиотечная система. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29036834> (дата обращения 15.04.2020)

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

## Бухгалтерский баланс 2018 г. форма № 1

Приложение № 1  
к Приказу Министерства финансов  
Российской Федерации  
от 02.07.2010 № 66н  
(в ред. Приказа Минфина России  
от 05.10.2011 № 124н,  
от 06.04.2015 № 57н)

### Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г.

Форма по ОКУД  
Дата (число, месяц, год)

| Коды            |    |      |
|-----------------|----|------|
| 0710001         |    |      |
| 1               | 4  | 2019 |
| по ОКПО         |    |      |
| 1901126360      |    |      |
| по ОКВЭД        |    |      |
| 45.11           |    |      |
| по ОКОПФ / ОКФС |    |      |
| 12300           | 16 |      |
| по ОКЕИ         |    |      |
| 384             |    |      |

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Джин плюс" по ОКПО  
Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН  
Вид экономической деятельности 45.11 Торговля легковыми автомобилями и грузовыми автомобилями малой грузоподъемности по ОКВЭД  
Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность по ОКОПФ / ОКФС  
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ  
Местонахождение (адрес) 655003, Хакасия Респ., г.Абакан, ул.Тихая, д.5

| Показатель                    | Наименование показателя?                                   | Код         | На 31 декабря        |                      |                      |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|                               |                                                            |             | 2018 г. <sup>1</sup> | 2017 г. <sup>2</sup> | 2016 г. <sup>3</sup> |
| <b>АКТИВ</b>                  |                                                            |             |                      |                      |                      |
| <b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b> |                                                            |             |                      |                      |                      |
|                               | Нематериальные активы                                      | 1110        | -                    | -                    | -                    |
|                               | Результаты исследований и разработок                       | 1120        | -                    | -                    | -                    |
|                               | Нематериальные поисковые активы                            | 1130        | -                    | -                    | -                    |
|                               | Материальные поисковые активы                              | 1140        | -                    | -                    | -                    |
|                               | Основные средства                                          | 1150        | 9 537                | 7 688                | 2 641                |
|                               | Доходные вложения в материальные ценности                  | 1160        | -                    | 300                  | -                    |
|                               | Финансовые вложения                                        | 1170        | -                    | -                    | -                    |
|                               | Отложенные налоговые активы                                | 1180        | -                    | -                    | -                    |
|                               | Прочие внеоборотные активы                                 | 1190        | -                    | -                    | -                    |
|                               | <b>Итого по разделу I</b>                                  | <b>1100</b> | <b>9 537</b>         | <b>7 988</b>         | <b>2 641</b>         |
| <b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>   |                                                            |             |                      |                      |                      |
|                               | Запасы                                                     | 1210        | -                    | 491                  | 2                    |
|                               | Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям  | 1220        | -                    | -                    | -                    |
|                               | Дебиторская задолженность                                  | 1230        | -                    | 73                   | 369                  |
|                               | Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 1240        | -                    | -                    | -                    |
|                               | Денежные средства и денежные эквиваленты                   | 1250        | 2 492                | 307                  | 4                    |
|                               | Прочие оборотные активы                                    | 1260        | -                    | -                    | -                    |
|                               | <b>Итого по разделу II</b>                                 | <b>1200</b> | <b>2 492</b>         | <b>871</b>           | <b>375</b>           |
|                               | <b>БАЛАНС</b>                                              | <b>1600</b> | <b>12 029</b>        | <b>8 859</b>         | <b>3 016</b>         |





| Показатель <sup>1</sup> | Наименование показателя <sup>2</sup>                                   | Код         | На 31 декабря<br>2018 г. <sup>3</sup> | На 31 декабря<br>2017 г. <sup>3</sup> | На 31 декабря<br>2016 г. <sup>3</sup> |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
|                         | <b>ПАССИВ</b>                                                          |             |                                       |                                       |                                       |
|                         | <b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ<sup>4</sup></b>                              |             |                                       |                                       |                                       |
|                         | Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 1310        | 10                                    | 10                                    | 10                                    |
|                         | Собственные акции, выкупленные у акционеров                            | 1320        | ( - ) <sup>5</sup>                    | ( - )                                 | ( - )                                 |
|                         | Переоценка внеоборотных активов                                        | 1340        | -                                     | -                                     | -                                     |
|                         | Добавочный капитал (без переоценки)                                    | 1350        | -                                     | -                                     | -                                     |
|                         | Резервный капитал                                                      | 1360        | -                                     | -                                     | -                                     |
|                         | Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)                           | 1370        | 7 823                                 | 6 616                                 | (10)                                  |
|                         | <b>Итого по разделу III</b>                                            | <b>1300</b> | <b>7 833</b>                          | <b>6 626</b>                          | <b>-</b>                              |
|                         | <b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  |             |                                       |                                       |                                       |
|                         | Заемные средства                                                       | 1410        | 3 133                                 | 2 118                                 | 2 460                                 |
|                         | Отложенные налоговые обязательства                                     | 1420        | -                                     | -                                     | -                                     |
|                         | Оценочные обязательства                                                | 1430        | -                                     | -                                     | -                                     |
|                         | Прочие обязательства                                                   | 1450        | -                                     | -                                     | -                                     |
|                         | <b>Итого по разделу IV</b>                                             | <b>1400</b> | <b>3 133</b>                          | <b>2 118</b>                          | <b>2 460</b>                          |
|                         | <b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>                                  |             |                                       |                                       |                                       |
|                         | Заемные средства                                                       | 1510        | -                                     | -                                     | -                                     |
|                         | Кредиторская задолженность                                             | 1520        | 1 063                                 | 115                                   | 556                                   |
|                         | Доходы будущих периодов                                                | 1530        | -                                     | -                                     | -                                     |
|                         | Оценочные обязательства                                                | 1540        | -                                     | -                                     | -                                     |
|                         | Прочие обязательства                                                   | 1550        | -                                     | -                                     | -                                     |
|                         | <b>Итого по разделу V</b>                                              | <b>1500</b> | <b>1 063</b>                          | <b>115</b>                            | <b>556</b>                            |
|                         | <b>БАЛАНС</b>                                                          | <b>1700</b> | <b>12 029</b>                         | <b>8 859</b>                          | <b>3 016</b>                          |

Руководитель



Губина Е.С.

(расшифровка подписи)

" 1 " апреля 2019 г.



## Примечания

- Указан номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
- В соответствии с Приложением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 64/7-ПК от 6 августа 1999 г., указанным Приказом в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой (дебитетом и кредитетом) в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности неустойчив для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
- Указывается отчетная дата отчетного периода.
- Указывается предшествующий год.
- Указывается год, предшествующий предшествующему.
- Некоммерческая организация имеет указанный раздел "Деловое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Патриальный фонд", "Деловой капитал", "Деловые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные деловые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источника формирования имущества).
- Данные в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатели указывается в крестике скобок.

## Отчет о финансовых результатах 2018 г. Форма №2

Приложение № 1  
к Приказу Министерства финансов  
Российской Федерации  
от 02.07.2010 № 66н  
(в ред. Приказа Минфина России  
от 05.10.2011 № 124н,  
от 06.04.2015 № 57н)

### Отчет о финансовых результатах за 2018 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Джин плюс"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности 45.11 Торговля легковыми автомобилями и грузовыми автомобилями малой грузоподъемности

Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность

Единица измерения: тыс. руб.

|                          |            |    |      |
|--------------------------|------------|----|------|
| Форма по ОКУД            | 0710002    |    |      |
| Дата (число, месяц, год) | 1          | 4  | 2019 |
| по ОКПО                  |            |    |      |
| ИНН                      | 1901126360 |    |      |
| по ОКВЭД                 | 45.11      |    |      |
| по ОКОПФ / ОКФС          | 12300      | 16 |      |
| по ОКЕИ                  | 384        |    |      |

| Показатель <sup>1</sup> | Наименование показателя <sup>2</sup>                                            | Код          | За 2018 г. <sup>3</sup> | За 2017 г. <sup>4</sup> |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------------------|-------------------------|
|                         | Выручка <sup>5</sup>                                                            | 2110         | 11 235                  | 11 890                  |
|                         | Себестоимость продаж                                                            | 2120         | ( - )                   | ( 1 854 )               |
|                         | Валовая прибыль (убыток)                                                        | 2100         | 11 235                  | 10 036                  |
|                         | Коммерческие расходы                                                            | 2210         | ( - )                   | ( - )                   |
|                         | Управленческие расходы                                                          | 2220         | ( - )                   | ( 2 854 )               |
|                         | Прибыль (убыток) от продаж                                                      | 2200         | 11 235                  | 7 182                   |
|                         | Доходы от участия в других организациях                                         | 2310         | -                       | -                       |
|                         | Проценты к получению                                                            | 2320         | -                       | -                       |
|                         | Проценты к уплате                                                               | 2330         | ( - )                   | ( - )                   |
|                         | Прочие доходы                                                                   | 2340         | -                       | 1 419                   |
|                         | Прочие расходы                                                                  | 2350         | ( 9 815 )               | ( 1 842 )               |
|                         | Прибыль (убыток) до налогообложения                                             | 2300         | 1 420                   | 6 759                   |
|                         | Текущий налог на прибыль:<br>в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 2410<br>2421 | ( 213 )<br>-            | ( - )<br>-              |
|                         | Изменение отложенных налоговых обязательств                                     | 2430         | -                       | -                       |
|                         | Изменение отложенных налоговых активов                                          | 2450         | -                       | -                       |
|                         | Прочее                                                                          | 2460         | -                       | (133)                   |
|                         | Чистая прибыль (убыток)                                                         | 2400         | 1 207                   | 6 626                   |



| Показатель 1 | Наименование показателя 2                                                                     | Код  | За 2018 г. 3 | За 2017 г. 4 |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------------|--------------|
|              | Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода | 2510 | -            | -            |
|              | Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода                 | 2520 | -            | -            |
|              | Совокупный финансовый результат периода 5                                                     | 2500 | 1 207        | 6 626        |
|              | СПРАВОЧНО                                                                                     |      |              |              |
|              | Базовая прибыль (убыток) на акцию                                                             | 2900 | -            | -            |
|              | Разводненная прибыль (убыток) на акцию                                                        | 2910 | -            | -            |

Руководитель



Губина Е.С.

(подпись)

(расшифровка подписи)

" 1 " апреля 2019 г.



## Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-П/01 от 6 августа 1999 г., указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих активов и обязательств несуществен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Отчет о финансовых результатах 2017 г. форма №2

Приложение № 1  
к Приказу Министерства  
финансов Российской Федерации  
от 02.07.2010 № 66н  
( в ред. Приказа Минфина  
России от 05.10.2011 № 124н,  
от 06.04.2015 № 57н)

#### Отчет о финансовых результатах за 2017 г.

|                          |            |
|--------------------------|------------|
|                          | Коды       |
| Форма по ОКУД            | 0710002    |
| Дата (число, месяц, год) | 1 4 2018   |
| по ОКПО                  |            |
| ИНН                      | 1901126360 |
| по ОКВЭД                 | 45.11      |
| по ОКПФ / ОКФС           |            |
| по ОКЕИ                  | 1230016    |
|                          | 384        |

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Джин плюс" по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности 45.11 Торговля легковыми автомобилями и грузовыми автомобилями малой грузоподъемности

Организационно-правовая форма / форма собственности Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность

Единица измерения: тыс. руб.

Местонахождение (адрес): 655003, Хакасия Респ, г. Абакан, ул. Тихая, д. 5

| Показатели <sup>1</sup> | Наименование показателя <sup>2</sup>               | Код  | За 2017 г. <sup>3</sup> | За 2016 г. <sup>4</sup> |
|-------------------------|----------------------------------------------------|------|-------------------------|-------------------------|
|                         | Выручка <sup>5</sup>                               | 2110 | 11 890                  | 1 183                   |
|                         | Себестоимость продаж                               | 2120 | ( 1 854 )               | ( 271 )                 |
|                         | Валовая прибыль (убыток)                           | 2100 | 10 036                  | 912                     |
|                         | Коммерческие расходы                               | 2210 | ( - )                   | ( - )                   |
|                         | Управленческие расходы                             | 2220 | ( 2 854 )               | ( 696 )                 |
|                         | Прибыль (убыток) от продаж                         | 2200 | 7 182                   | 216                     |
|                         | Доходы от участия в других организациях            | 2310 | -                       | -                       |
|                         | Проценты к получению                               | 2320 | -                       | -                       |
|                         | Проценты к уплате                                  | 2330 | ( - )                   | ( - )                   |
|                         | Прочие доходы                                      | 2340 | 1 419                   | 191                     |
|                         | Прочие расходы                                     | 2350 | ( 1 842 )               | ( 68 )                  |
|                         | Прибыль (убыток) до налогообложения                | 2300 | 6 759                   | 339                     |
|                         | Текущий налог на прибыль                           | 2410 | ( - )                   | ( - )                   |
|                         | в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 2421 | -                       | -                       |
|                         | Изменение отложенных налоговых обязательств        | 2430 | -                       | -                       |
|                         | Изменение отложенных налоговых активов             | 2450 | -                       | -                       |
|                         | Прочее                                             | 2460 | (133)                   | (14)                    |
|                         | Чистая прибыль (убыток)                            | 2400 | 6 626                   | 325                     |



| Пояснения<br>1 | Наименование показателя 1                                                                     | Код  | За 2018 г. 2 | За 2017 г. 3 |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------------|--------------|
|                | Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода | 2510 | -            | -            |
|                | Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода                 | 2520 | -            | -            |
|                | Совокупный финансовый результат периода 3                                                     | 2500 | 6 626        | 325          |
|                | СПРАВОЧНО                                                                                     |      |              |              |
|                | Базовая прибыль (убыток) на акцию                                                             | 2900 | -            | -            |
|                | Разводненная прибыль (убыток) на акцию                                                        | 2910 | -            | -            |

Руководитель



(подпись)

Губина Е.С.

(расшифровка подписи)



« 1 » апреля 2018 г.

## Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным

## Приказом

Министерства финансов Российской Федерации от 5 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 04177К от 5 августа 1999 г. с указанием Приказ в государственной регистрации не требуется), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Анкета для опроса потенциальных потребителей мебели для гаража

- 1. Есть ли в Вашей семье автомобиль, или планируете приобрести в ближайшее время?**
  - Да
  - Нет
- 2. Пользуетесь ли Вы гаражом?**
  - Да
  - Нет
- 3. Организовано ли у Вас гаражное пространство и как?**
  - Да. Есть полки и прочее.
  - Нет и не хотел бы организовывать.
  - Нет, но хотел бы организовать.
- 4. Собираетесь ли Вы в ближайшее время обустроить гараж?**
  - Да.
  - Нет.
- 5. Какую мебель и прочие аксессуары для гаража Вы бы приобрели (возможно несколько вариантов)?**
  - Велосипедные системы хранения.
  - Системы хранения автомобильных колес.
  - Системы горизонтального хранения.
  - Системы хранения садового инвентаря.
  - Система хранения спортивного инвентаря и рыболовных снастей.
  - Стеллажи и шкафы.
- 6. Считаете ли Вы, что автосалон должен иметь в своем ассортименте мебель для гаража?**
  - Да, обязательно.
  - Да, желательно.
  - Нет. Необязательно.
- 7. Как Вы отнесетесь, если сотрудник автосалона предложит вам посмотреть ассортимент мебели для гаража?**
  - Обязательно соглашусь, но подумаю о покупке.
  - Обязательно соглашусь и приобрету что-нибудь.
  - Не соглашусь.
- 8. Какую сумму Вы можете позволить потратить на мебель для гаража?**
  - До 3 000, рублей.
  - От 3 000,0 до 5 000,0 рублей.
  - От 5 000,0 до 7 000,0 рублей.
  - Свыше 7 000,0 рублей.
- 9. Назовите, пожалуйста, Ваш возраст:**
  - До 25 лет
  - 26– 30 лет
  - 31 – 40 лет
  - 41 – 50 лет
  - 50 и больше
- 10. Укажите, пожалуйста, Вашу профессию:**
  - Предприниматель.
  - Сотрудник банка.
  - Другие профессии.



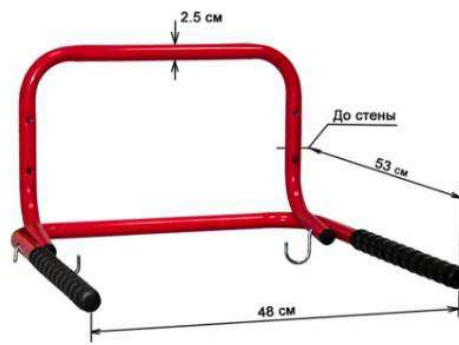
## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Образцы торгового оборудования для представления нового товара в ассортименте

Складная полка для хранения колес



Подвес для велосипедов



Стеллаж металлический с настилом



Окончание приложения Г

## Полка с ящиками





Управление финансовыми  
результатами предприятия на примере  
ООО «Джин плюс»

Выполнила:

Горобец Олеся Сергеевна

Научный руководитель проекта:

Прокопьева Евгения Леонидовна

## Актуальность, цель, практическая значимость

Актуальность-проблема грамотного и эффективного управления финансовыми результатами является наиболее значимой в развитии организации.

Цель-разработка рекомендаций по совершенствованию управления финансовыми результатами на примере ООО «Джин плюс».

Практическая значимость - полный анализ финансовых результатов деятельности организации и нахождении ресурсов по их улучшению.

## Сущность и значение управления финансовыми результатами

*Финансовый результат* определяется прибылью компании, или же ее убытками, в результате реализации произведенных ею товаров за определенный временной период.

*Управления финансовыми результатами* – это разработка, обоснование, а также реализация управленческих решений, направленных на управление финансовыми отношениями и финансовыми потоками в области формирования и распределения прибыли коммерческой организации.

*Главная цель* управления финансовыми результатами- это извлечение максимальной прибыли для собственников компании.

## Характеристика предприятия ООО «Джин Плюс»

*Основная деятельность:* торговля легковыми автомобилями и грузовыми автомобилями малой грузоподъемности, торговля автомобильными деталями и узлами, техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств.

*Основной ассортимент:*

- легковые автомобили;
- грузовые автомобили;
- мототехника;



## Анализ финансовых результатов ООО «Джин Плюс»

| Показатели                 | 2016 г. | 2017 г.  | 2018 г.  | Отклонения |           |
|----------------------------|---------|----------|----------|------------|-----------|
|                            |         |          |          | 2017/2016  | 2018/2017 |
| Выручка от продаж          | 1 183,0 | 11 890,0 | 11 235,0 | 10 707,0   | -655,0    |
| Себестоимость продаж       | 271,0   | 1 854,0  | 0,0      | 1 583,0    | -1 854,0  |
| Валовая прибыль            | 912,0   | 10 036,0 | 11 235,0 | 9 124,0    | 1 199,0   |
| Управленческие расходы     | 696,0   | 2 854,0  | 0,0      | 2 158,0    | -2 854,0  |
| Прибыль от продаж          | 216,0   | 7 182,0  | 11 235,0 | 6 966,0    | 4 053,0   |
| Прочие доходы              | 191,0   | 1 419,0  | 0,0      | 1 228,0    | -1 419,0  |
| Прочие расходы             | 68,0    | -1 842,0 | -9 815,0 | -1 910,0   | -7 973,0  |
| Прибыль до налогообложения | 339,0   | 6 759,0  | 1 420,0  | 6 420,0    | -5 339,0  |
| Прочее                     | 14,0    | -133,0   | 0,0      | -147       | 133,0     |
| Текущий налог на прибыль   | 0,0     | 0,0      | 213,0    | 0,0        | -1 067,8  |
| Чистая прибыль             | 325,0   | 6 626,0  | 1 207,0  | 6 301,0    | -5 419,0  |

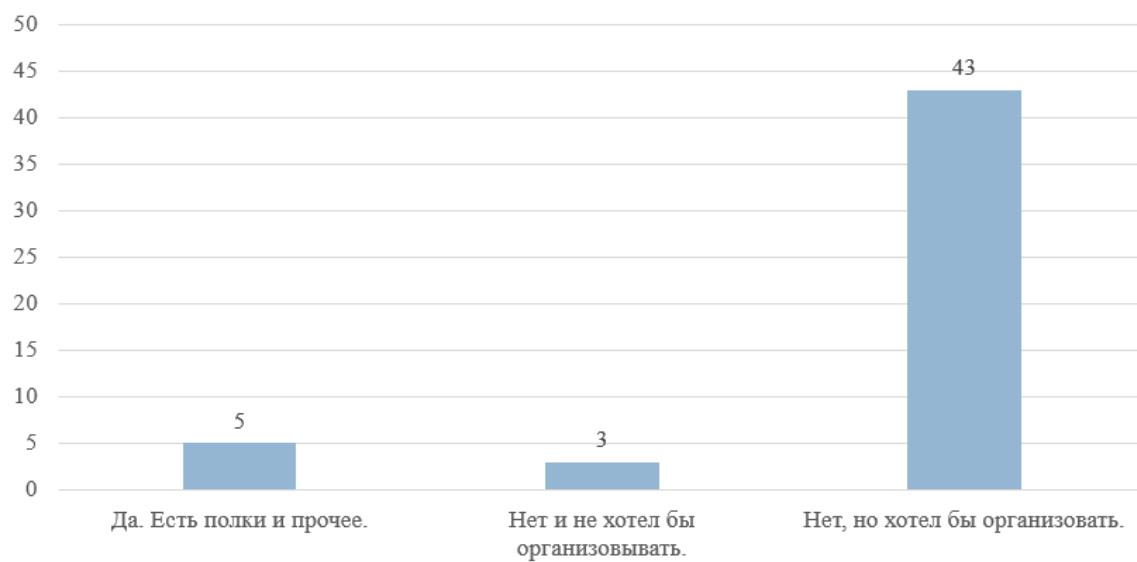
## Показатели рентабельности ООО «Джин плюс»

| Наименование показателя              | 2017 г. | 2018 г. | Отклонения |
|--------------------------------------|---------|---------|------------|
| Рентабельность продаж                | 60,4    | 100,0   | 39,6       |
| Рентабельность основной деятельности | 387,4   | 0,0     | -387,4     |
| Рентабельность активов               | 76,3    | 11,8    | -64,5      |
| Рентабельность собственного капитала | 100,0   | 15,4    | -84,6      |

## Основные мероприятия по увеличению прибыли ООО «Джин Плюс»

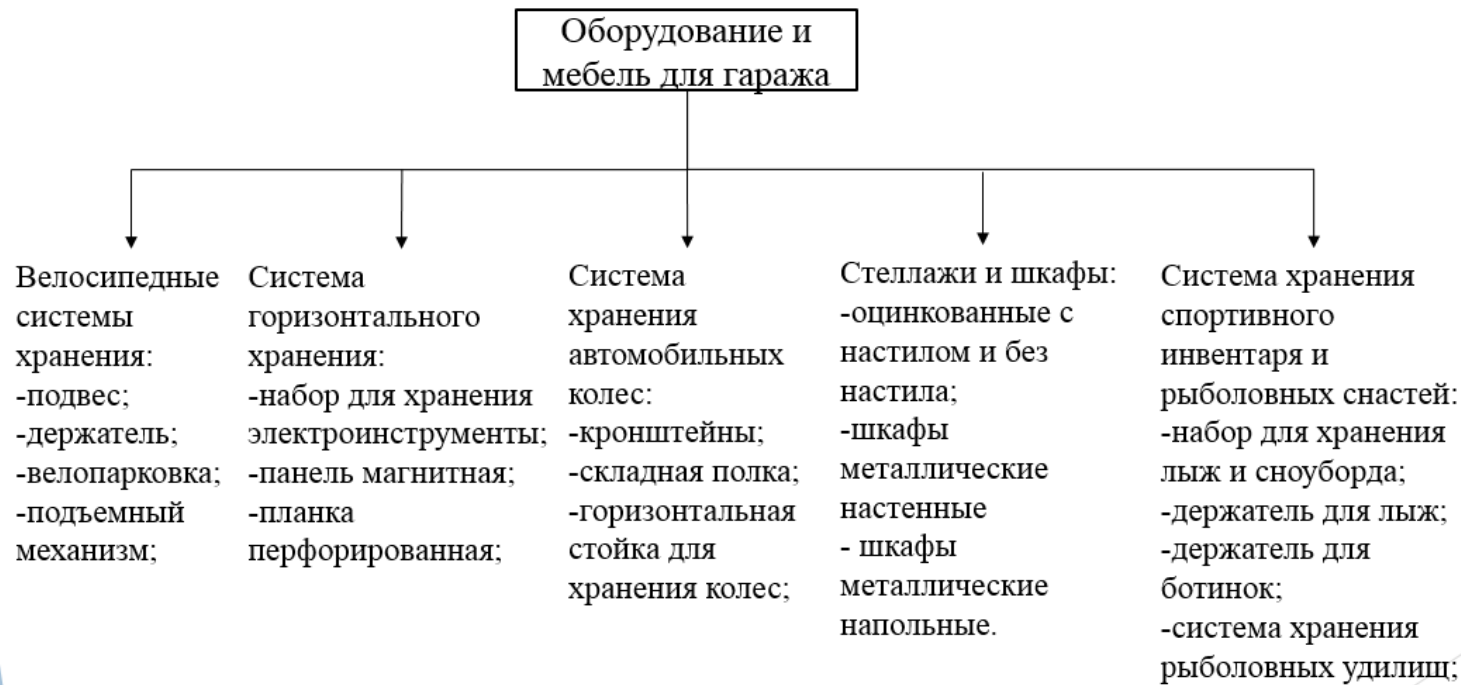


## Результаты опроса по организации пространства в гараже





# Предполагаемый ассортимент мебели для гаража



## Расходы на закупку товаров

| Наименование товарной продукции                             | Затраты, руб. |
|-------------------------------------------------------------|---------------|
| Велосипедные системы хранения                               | 72 000,0      |
| Системы хранения автомобильных колес                        | 187 500,0     |
| Системы горизонтального хранения                            | 140 900,0     |
| Система хранения садового инвентаря                         | 60 000,0      |
| Система хранения спортивного инвентаря и рыболовных снастей | 98 300,0      |
| Стеллажи и шкафы                                            | 118 600,0     |
| Всего                                                       | 677 300,0     |

## Выручка от продаж в первый и второй прогнозный год

| Период по двум прогнозным годам | Расходы на приобретение, руб. | Торговая надбавка, % | Прогноз выручки от реализации нового товара, руб. |
|---------------------------------|-------------------------------|----------------------|---------------------------------------------------|
| 1 год                           | 677 300,0                     | 30,0                 | 880 490,0                                         |
| 2 год                           | 677 300,0                     | 42,0                 | 961 766,0                                         |
| Всего                           | 2 709 200,0                   | -                    | 1 год: 3 521 960,0<br>2 год: 3 847 064,0          |

## Прогноз финансовых результатов

| Показатели                 | 2018 г,<br>тыс. руб. | 1 год<br>(прогноз) | 2 год<br>(прогноз) | Отклонения 1 год<br>(прогноз) к 2018 г. |       |
|----------------------------|----------------------|--------------------|--------------------|-----------------------------------------|-------|
|                            |                      |                    |                    | Сумма,<br>тыс. руб.                     | %     |
| Выручка от продаж          | 11 235,0             | 14 756,9           | 15 082,1           | 3 521,9                                 | 31,3  |
| Себестоимость продаж       | 0,0                  | 2 709,2            | 2 709,2            | 2 709,2                                 | 100,0 |
| Валовая прибыль            | 11 235,0             | 12 047,7           | 12 372,9           | 812,7                                   | 7,3   |
| Прибыль от продаж          | 11 235,0             | 12 047,7           | 12 372,9           | 812,7                                   | 7,3   |
| Прочие расходы             | -9 815,0             | -8 833,5           | - 8 833,5          | 981,5                                   | 10,0  |
| Прибыль до налогообложения | 1 420,0              | 3 214,2            | 3 539,4            | 1 794,2                                 | 126,4 |
| Текущий налог на прибыль   | 213,0                | 482,1              | 530,9              | 269,1                                   | 126,4 |
| Чистая прибыль             | 1 207,0              | 2 732,1            | 3 008,5            | 1 525,1                                 | 126,4 |

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ  
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно.  
Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.


Отпечатано в 1 экземпляре.

Список используемых источников 31 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

«02» 07 2020 г.  
дата

  
(подпись)

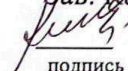
  
(Ф.И.О.)

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт- филиал ФГАОУ ВО  
«Сибирский федеральный университет»  
институт  
«Экономика и менеджмент»  
кафедра

УТВЕРЖДАЮ

Зав. Кафедрой ЭиМ

 Т.Б.Коняхина  
подпись инициалы, фамилия

« 03 » 07 2020 г.

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика

код- наименование направления

Управление финансовыми результатами предприятия на примере ООО «Джин

ПЛЮС»

тема

Руководитель

 02.07.2020 доцент, к.э.н.  
подпись, дата должность, ученая степень

Е.Л. Прокопьева  
инициалы, фамилия

Выпускник

 02.07.2020  
подпись, дата

О.С. Горобец  
инициалы, фамилия

Абакан 2020

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Управление финансовыми результатами предприятия на примере ООО «Джин плюс»

Консультанты по  
разделам:

Теоретическая часть  
наименование раздела

А.А. 02.07.2020  
подпись, дата

Е.А. Трокольева  
инициалы, фамилия

Аналитическая часть  
наименование раздела

А.А. 02.07.2020  
подпись, дата

Е.А. Трокольева  
инициалы, фамилия

Проектная часть  
наименование раздела

А.А. 02.07.2020  
подпись, дата

Е.А. Трокольева  
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

С.А.С., 02.07.20  
подпись, дата

Н.А. Сидоров  
инициалы, фамилия