

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА

КЛЕНИНА ОЛЕСЯ КОНСТАНТИНОВНА

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ФОРТУНА
ПЛЮС»

Студент

Кленина О.К.

Руководитель

Погорелов И.З.

Консультанты:

Нормоконтроль

(В.А. Петлина)

Допускается к защите

Зав. кафедрой

«18» 06 2019г.

Красноярск - 2019

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

Т. В. Дубровская

подпись И.О. Фамилия

«16» апреля 2019 г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу

Студенту Клениной Олеси Константиновной

направления 38.03.02 Менеджмент профиль «Финансовый менеджмент»

1. Тема работы Разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия ООО «Фортуна Плюс»

Утверждена приказом по институту от 17 апреля 2019 г. №40/1-УО

2. Срок сдачи работы 14 июня 2019г.

3. Содержание пояснительной записки: Введение

1 Теоретические основы анализа финансовых результатов предприятия

2 Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Фортуна Плюс»

3 Мероприятия по улучшению финансовых результатов ООО «Фортуна Плюс»

Заключение. Список использованных источников. Приложения

4. Консультанты по разделам работы нормоконтроль – Петлина В.А.

5. График выполнения: Введение, 1 глава - 16.04.2019г. – 30.04.2019г.

2 глава- 16.04.2019 г. – 11.05.2019г.

3 глава, заключение, оформление – 16.04.2019г.- 13.06.2019 г.

подготовка доклада, презентации, защита ВКР – 14.06.2019 г. - 30.06.2019 г.

Дата выдачи задания «16» апреля 2019 г.

Руководитель выпускной
квалификационной работы

Задание принял к исполнению

Горбачев
подпись
Ольга
подпись

И. В. Горбачев
И.О. Фамилия
О. К. Кленина
И.О. Фамилия

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 78 с., иллюстраций 14, таблиц 26, источников 49, приложений 1.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ПРОЧИЕ ДОХОДЫ, ПРОЧИЕ РАСХОДЫ, АРЕНДНЫЕ ПЛАТЕЖИ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ПРИБЫЛЬ, УБЫТОК.

Цель работы - разработка управленческих решений на основе анализа финансовых результатов.

Метод исследования – аналитический, опытно-статистический методы, метод сравнения.

Проведен анализ финансовых результатов предприятия. Для улучшения финансовых результатов предложены мероприятия по замене арендодателя топливных складов, а также снижению дебиторской и кредиторской задолженности и обоснована их эффективность.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1 Определение понятий, используемых при определении финансовых результатов	7
1.2 Особенности определения направлений улучшения финансовых результатов на предприятиях розничной торговли моторным топливом.....	23
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ФОРТУНА ПЛЮС» в 2016-2018 гг.....	28
2.1 Краткая характеристика предприятия.....	28
2.2 Бизнес-анализ организации.....	34
2.3 Анализ финансового состояния и устойчивости	47
3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ФОРТУНА ПЛЮС»	54
3.1 Основные направления по улучшению финансовых результатов предприятия	54
3.2 Обоснование предлагаемых мероприятий по улучшению финансовых результатов	56
3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	68
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	71
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	76

ВВЕДЕНИЕ

В современных рыночных условиях ключевой целью деятельности всех субъектов хозяйствования, вне зависимости от организационно-правовой формы, является получение прибыли. Соответственно, сущность и основное значение деятельности любой организации заключается в обеспечении возможности самофинансирования, удовлетворения материальных, социальных и финансовых потребностей как работников организации в целом, так и собственника в частности. Кроме того, необходимо отметить, что посредством налога на прибыль формируются бюджетные доходы государства, а отрицательный финансовый результат свидетельствует о неэффективности деятельности организации.

Прибыль представляет собой конечный результат деятельности организаций и является основным индикатором его финансового положения. В случае, если произведенная продукция не будет реализована по цене, не обеспечивающей получение прибыли, организация окажется в тяжелом финансовом положении. Основным фактором, обеспечивающим прирост собственного капитала, является чистая (нераспределенная) прибыль. Кроме того, чистая прибыль является основным источником выплаты дивидендов акционерам организации, а также источником средств, которые могут быть направлены на увеличение уставного и резервного капитала.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что вопросы правильного и своевременного анализа финансовых результатов актуальны для управлеченческих подразделений и руководства хозяйствующих субъектов. Кроме того, тема является актуальной, исходя из факта влияния результатов данного анализа на уровень эффективности принимаемых руководством субъектов хозяйствования управленческих решений.

Исследование методов анализа и управления финансовыми результатами осуществляли следующие авторы: Д.О. Кузнецов, Д.Г. Курочкин, Р.А. Ахрамеева, А.С. Кокин, А.Д. Шеремет, Н.П. Любушкин, Н.А. Лукавин, А.А.

Филин, И.А. Фельдман, С.А. Быков, В.Г. Борисов, а также зарубежные ученые: К. Боулдинг, Жд. М. Бьюкенен, Э. Бароне, А. Берри и так далее.

Целью выпускной данной выпускной квалификационной работы является разработка управленческих решений на основе анализа финансовых результатов.

В соответствии с поставленной целью представляется возможным сформулировать следующие задачи, направленные на достижение данной цели:

- изучение понятий, используемых при определении финансовых результатов;
- изучить особенности определения направлений улучшения финансовых результатов в отрасли;
- представить краткую характеристику предприятия;
- провести бизнес-анализ;
- провести анализ финансового состояния и устойчивости;
- разработать мероприятия, направленные на повышение финансовых результатов организации и оценить эффективность данных мероприятий.

В качестве объекта исследования в данной работе выступает ООО «Фортуна Плюс». Предметом исследования в работе выступает финансовое состояние предприятия.

Методологической основой исследования являются диалектический метод, системный анализ, метод сравнения, метод обобщений.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, трех разделов, включающие подразделы, заключения, списка использованных источников, приложений.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Определение понятий, используемых при определении финансовых результатов

Финансовый результат представляет собой прирост (или уменьшение) стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период.

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности организации – это разница между доходами организации и ее расходами. Финансовые результаты деятельности организации определяются, прежде всего, качественными показателями выпускаемой организацией продукции, уровнем спроса на данную продукцию, поскольку, как правило, основную массу в составе финансовых результатов составляет прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) (рисунок 1.1).

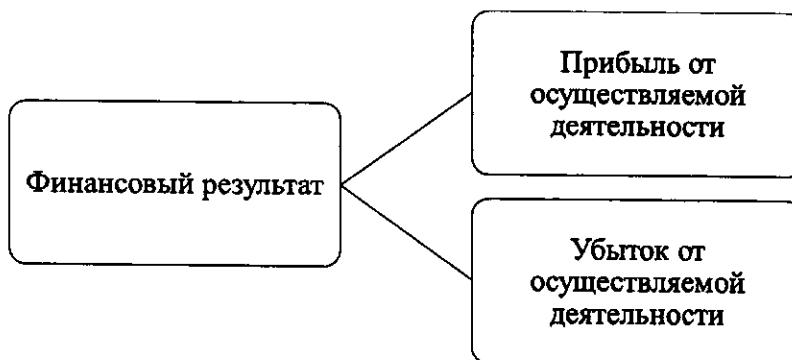


Рис. 1.1 – Классификация финансовых результатов субъектов хозяйствования
[30, с. 41]

Рассмотрим наиболее подробно представленную классификацию финансовых результатов. Одним из основных показателей, характеризующих

эффективность деятельности любой организации, а также являющийся конечным финансовым результатом, является прибыль (или убыток).

В условиях рыночной экономики прибыль составляет основу экономического и социального развития организации. Получение прибыли является главной целью организации, поскольку различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой ее деятельности получают оценку в системе показателей финансовых результатов. Прибыль, получаемая от производственно-эксплуатационной, инвестиционной и финансовой деятельности является важнейшей формой выражения ее эффективности и конечной целью развития бизнеса [37, с. 6].

В настоящее время прибыль является наиболее распространенной экономической категорией. Соответственно, существует множество определений данного понятия, трактуемых различными авторами. Рассмотрим основные из них.

Как считает М.А. Горюнова, «прибыль – это экономическая категория, характеризующая конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности в процессе расширенного воспроизводства» [15, с. 20].

Р.А. Ахрамеева трактует понятие прибыли, как экономической категории следующим образом: «прибыль - это прирост капитала собственников фирмы (за исключением операций по преднамеренному его изменению), имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении ее чистых активов, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за минусом обязательств» [12, с. 89].

А.С. Кокин считает, что «прибыль - это результат производственной и коммерческой деятельности фирмы, главный фактор, стимулирующий предпринимательство» [25, с. 256].

А.Д. Шеремет разграничивает бухгалтерскую и экономическую прибыль, считая, что «бухгалтерская прибыль - разница между принимаемой к учёту суммой доходов и тем, что считается расходами (издержками). При одинаковых условиях бухгалтерская прибыль зависит от стандартов учёта.

Экономическая прибыль - это остаток от общего дохода после вычета всех издержек, разница между бухгалтерской прибылью и дополнительными расходами, такими, как: некомпенсированные собственные издержки предпринимателя, не учтённые в себестоимости и так далее» [45, с. 167].

На основании проанализированных трактовок различных авторов, можно сделать вывод, что прибыль – это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разница между выручкой, полученной от реализации продукции, и затратами на осуществление данной деятельности, исчисленная в денежном выражении.

Сущность прибыли, как экономической категории, заключается в ее функциях [11, с.40]:

- регулирующая. Прибыль позволяет регулировать денежные потоки, поскольку распределяется по различным фондам и направлениям деятельности организаций;
- стимулирующая. Данная функция реализуется по трем направлениям:
 1. Прибыль является главной целью хозяйственной деятельности большинства организаций;
 2. Прибыль является главным источником прироста собственного капитала;
 3. Прибыль является основой социальной политики, проводимой в организации.
- контролирующая функция, характеризующая эффективность деятельности организаций.
- эффективное распределение ресурсов между альтернативными способами их применения;
- экономическое стимулирование организаций и работников путем формирования поощрительных фондов и так далее [13, с. 84].

На основании изученных литературных источников, посвященных теме исследования, представляется возможным дополнить вышеуказанный перечень следующими дополнительными функциями:

- оценочная, сущность которой заключается в отражении уровня эффективности производственной деятельности субъекта хозяйствования, а также отражении качества и востребованности производимой данным предприятием продукции (выполнении работ, оказании услуг);
- фискальная, реализуемая в большинстве своем на макроэкономическом уровне, сущность которой заключается в осуществлении отчислений в бюджет и внебюджетные фонды государства;
- распределительная, реализуемая также на макроэкономическом уровне, сущность которой заключается в наиболее эффективном распределении чистого дохода между субъектом хозяйствования и бюджетом;
- воспроизводственная, сущность которой заключается в возможности финансирования расширенного воспроизводства субъекта хозяйствования (в части основных и оборотных фондов предприятия);
- накопительная, сущность которой заключается в возможности формирования денежных накоплений, впоследствии используемых на неотложные нужды предприятия (формирование резервных фондов).

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что прибыль, как экономическая категория, выполняет ряд важнейших функций, как на микроэкономическом уровне, так и на макроэкономическом уровне (уровень государства). Необходимо отметить, что в настоящее время существует множество видов прибыли, классифицируемых авторами по различным признакам. Так, наиболее общая классификация представлена на рисунке 1.2.

Помимо классификации, представленной на рисунке 1.2, прибыль предприятия представляется возможным классифицировать по видам деятельности, а также по источникам формирования. Так, в зависимости от

видов деятельности, прибыль может быть классифицирована на следующие виды:

- прибыль от обычной деятельности, которая представляет собой результативный показатель, определяемый посредством разницы между доходами и расходами от обычных видов деятельности предприятия;
- прибыль от инвестиционной деятельности, которая является результативным показателем, формируемым в процессе приобретения и реализации амортизируемого имущества;
- прибыль от финансовой деятельности, которая является результативным показателем, формируемым в результате операций с внешними источниками финансирования [39, с. 7].

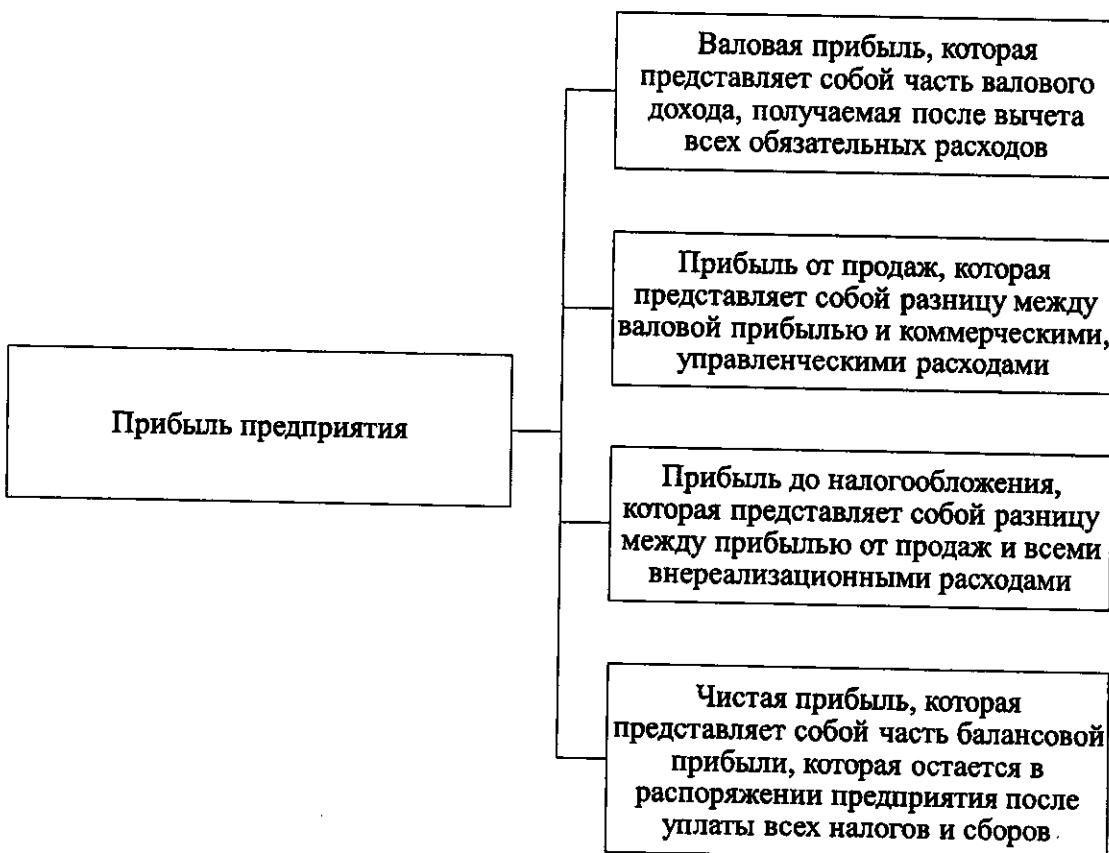


Рис.1.2 – Общая классификация прибыли субъекта хозяйствования [13, с. 84]

Далее рассмотрим убыток, как вид финансового результата. Так, на основании проведенного анализа литературных источников можно сделать вывод том, что убыток представляет собой выраженные в денежной форме потери, уменьшение материальных и денежных ресурсов в результате превышения расходов над доходами. Необходимо отметить, что нельзя говорить об убыточности деятельности юридического лица только основываясь на том, что по итогам финансового года получен отрицательный финансовый результат, как и наличие в бухгалтерском балансе непокрытого убытка.

Связано это с двумя факторами. Первый фактор заключается в том, что отечественное законодательство устанавливает такое понятие как величина чистых активов, значение которых и будет говорить об успешности хозяйственной деятельности. Законодатель под чистыми активами понимает активы, которые остались бы в организации после погашения всех обязательств. То есть чистые активы - это собственные средства. Второй фактор связан с общими итогами деятельности юридического лица, рассчитанными на основании финансового анализа деятельности в динамике.

Например, по итогам анализа сделан вывод, что убыток в отчетном периоде снизился по сравнению с предыдущем периодом в 2 раза, что конечно же будет свидетельствовать о положительной динамике деятельности в целом. Причины убытка субъекта хозяйствования представлены наиболее наглядно на рисунке 1.3.



Рис.1.3 - Причины убытка субъекта хозяйствования [13, с. 84]

Необходимо отметить, что убыток субъекта хозяйствования, как и прибыль, может быть классифицирован, как по общему признаку (убыток от обычной деятельности, убыток от прочей деятельности), так и по видам деятельности (убыток от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности). Необходимо отметить, что формирование убытка от деятельности является основанием для проведения систематического и всестороннего анализа факторов, являющихся прямыми или косвенными причинами получения данного результативного показателя, так как оставление ситуации без внимания со стороны руководства может в скором времени привести организацию к банкротству.

Необходимо отметить, что система показателей финансовых результатов включает не только абсолютную сумму прибыли, но и относительные показатели эффективности хозяйствования. К ним относятся показатели

рентабельности, которые характеризуют относительную доходность (прибыльность) результатов деятельности организаций и предпринимателей.

На основании вышесказанного, можно сделать вывод о том, что финансовый результат, выражаемый прибылью, выполняет важные функции, основной из которых является обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования организации. Кроме того, прибыль – это одно из основных требований функционирования организации, обеспечивающее безубыточность его деятельности, возмещение вложенного капитала и наращивание производственных или других, экономически выгодных для компании возможностей, а формирование убытка от деятельности является основанием для проведения систематического и всестороннего анализа факторов, являющихся прямыми или косвенными причинами получения данного результативного показателя для их своевременного устранения. В современных рыночных условиях субъекты хозяйствования выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает еще получения прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Порядок формирования финансовых результатов представлен на рисунке 1.4. Рассмотрим наиболее подробно представленные на рисунке 1.4 составляющие порядка формирования финансовых результатов. Согласно ПБУ 9/99, доходами от обычных видов деятельности признается выручка от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг), которая является основным видом деятельности организации.

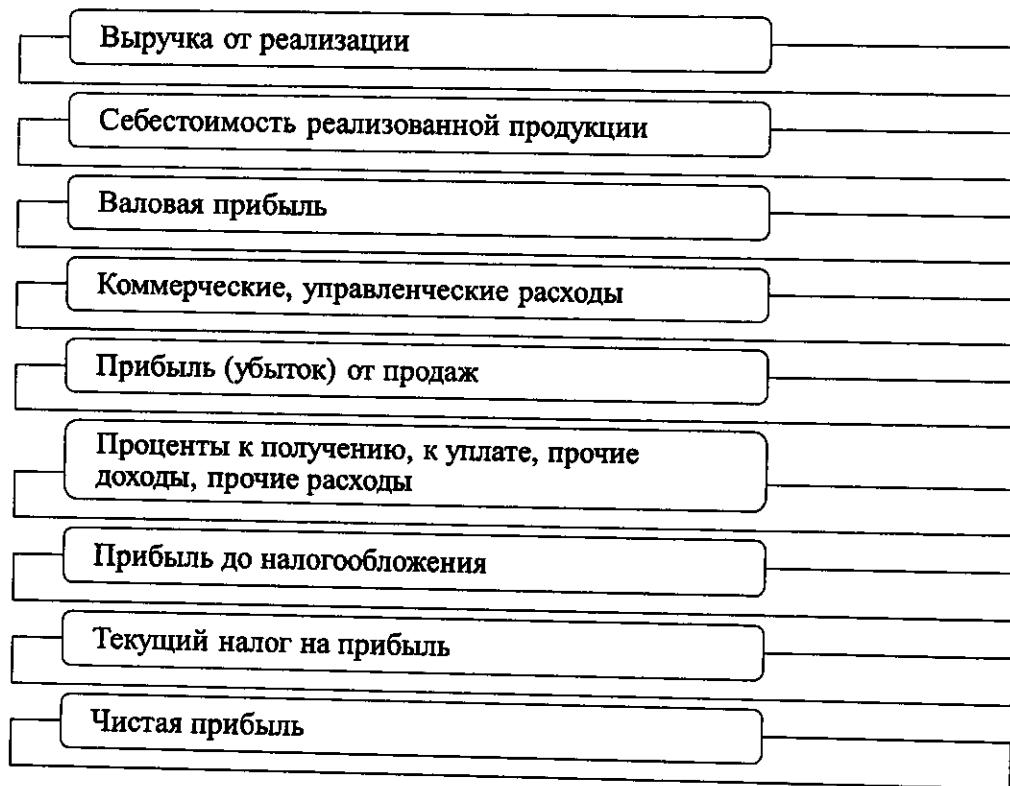


Рис.1.4 – Порядок формирования финансовых результатов

В соответствии с ПБУ 9/99, доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы [9].

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности) [9].

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.

Выручка признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- а) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- б) сумма выручки может быть определена;
- в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;
- г) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- д) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены [9].

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов,

прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим доходам.

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке [9].

Все вышеуказанные доходы консолидируются на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

При этом не признаются доходами следующие поступления от физических и юридических лиц:

- НДС, акцизы, таможенные и прочие пошлины;
- поступления по агентским и иным договорам;
- поступления в порядке предварительной оплаты за продукцию (выполненные работы, оказанные услуги);
- поступления в погашение займов, кредитов и так далее.

В свою очередь, согласно ПБУ 10/99, расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных

средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [8].

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы [8].

На каждом предприятии формируется четыре показателя прибыли, существенно различающиеся по величине, экономическому содержанию и функциональному назначению.

Базой всех расчетов служит балансовая прибыль – основной финансовый показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Для целей налогообложения рассчитывается специальный показатель - валовая прибыль, а на ее основе - прибыль, облагаемая налогом, и прибыль, не облагаемая налогом. Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет часть балансовой прибыли называется чистой прибылью. Она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Балансовая прибыль включает три основных элемента: прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных средств их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) – это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Прибыль от реализации продукции рассчитывается как разность между выручкой от реализации (без НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств и иного имущества предприятия представляет собой финансовый результат, несвязанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыль (убыток) от прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Вышеуказанные составляющие процесса формирования финансовых результатов имеют прямую взаимосвязь с принципами формирования данного результативного показателя, что наиболее наглядно представлено на рисунке 1.5.



Рис.1.5 – Принципы формирования финансового результата [40, с. 40]

Так, принцип соблюдения учетного периода предполагает исчисление финансового результата исключительно за отчетный период времени (календарный год). В свою очередь, при реализации данного принципа должен быть также соблюден принцип последовательности методов учета, сущность

которого заключается в применении выбранной методики учета на протяжении длительного временного периода с целью сопоставимости финансовых результатов субъекта хозяйствования по периодам. Необходимо отметить, что в настоящее время существуют следующие методики учета финансовых результатов:

- учет погашения стоимости амортизируемых активов;
- списание стоимости МПЗ;
- списание общехозяйственных расходов;
- формирование резервов предстоящих расходов и оценочных резервов;
- способ определения готовности работ (оказанных услуг);
- определение выручки от реализации для целей налогообложения.

Следующими немаловажными принципами формирования финансового результата выступают принцип существенности и принцип осмотрительности. Экономическая сущность принципа существенности заключается в том, что в случае превышения суммы какого-либо вида доходов на пять процентов от общей суммы, его необходимо показать в отчете о финансовых результатах обособленной статьей. В свою очередь, принцип осмотрительности свидетельствует о том, что доходы должны быть отражены в момент появления обоснованной уверенности, а расходы – в момент появления обоснованной возможности. Необходимо отметить, что данный принцип оправдывает формирование резервов под обесценение вложений в ценные бумаги, а также резервов по сомнительным долгам и так далее. Принцип реализации заключается в том, что формирование в учете доходов осуществляется в момент перехода права собственности, а не в момент получения денежных средств, а принцип соответствия свидетельствует о необходимости отражения расходов в том отчетном периоде, в котором появились доходы.

Необходимо отметить, что одним из важнейших факторов, определяющих результативность деятельности хозяйствующего субъекта и соответственно, оказывающих влияние на величину финансового результата в процессе его формирования является ценовая политика. Данное суждение

является обоснованным, так как посредством цены осуществляется получение предприятием запланированной прибыли, конкурентоспособность продукции, а также спрос на данную продукцию и конечный результат экономической деятельности всех аспектов данной деятельности конкретного хозяйствующего субъекта в современных условиях рынка.

Необходимо отметить, что цена оказывает влияние также и на уровень рентабельности, так как если в составляющую цен не заложен необходимый уровень рентабельности производимой продукции, то объем денежных средств, необходимых для осуществления деятельности с каждым разом будет иметь тенденцию к снижению, что окажет влияние, как на объем производства, так и на финансовое состояние [13, с. 11].

Одним из методов внедрения на новые рынки для хозяйствующих субъектов является намеренное снижение уровня выручки от реализации для компенсации возможных потерь посредством переориентации потребительского спроса на продукцию (работы, услуги). На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что на цену продукции хозяйствующие субъекты могут оказывать влияние и устанавливать ее на любом уровне, то есть в неограниченных пределах, в зависимости от себестоимости продукции, так как влияние предприятия на данный показатель обусловлено небольшими пределами (цены на сырье и полуфабрикаты, материалы, рабочую силу и так далее). Но необходимо отметить, что возможность формирования неограниченного ценового предела не предусматривает обязательств потребителей к приобретению продукции данного предприятия за данную цену. Соответственно, на основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что ценовая стратегия хозяйствующего субъекта является возможностью устранения проблемы высокого ценового уровня реализации и высокими объемами реализации [11, с. 284].

Так, в качестве ключевой задачи стратегии ценообразования в современных рыночных условиях является получение хозяйствующим

субъектом максимального уровня прибыли при запланированных объемах реализации производимой продукции, а в качестве основной цели сформированной ценовой стратегии выступает обеспечение удовлетворения потребительских нужд во временном периоде посредством оптимального сочетания внутренней стратегии развития предприятия с учетом факторов внешней сред, оказывающих непосредственное влияние на деятельность данного субъекта хозяйствования.

Соответственно, формирование эффективной ценовой стратегии включает в себя следующие аспекты:

- определение целей реализации ценовой политики;
- разработка необходимых задач;
- контроль и корректировка полученных результатов.

Необходимо также отметить, что в современных рыночных условиях прибыль выступает в качестве основополагающего аспекта рыночной экономики, оказывающего влияние на эффективность деятельности, как государства в целом, так и территориальных образований, в частности. Получение необходимого уровня прибыли рассматривается каждым хозяйствующим субъектом в качестве ключевой цели деятельности, так как уровень прибыли выступает в качестве основного индикатора эффективности всех направлений деятельности субъекта хозяйствования. Соответственно, процесс разработки и корректировки необходимого ценового уровня должен находиться в согласии со стратегическими целями субъекта хозяйствования, а также учитывать потребительские предпочтения и факторы внешней среды, оказывающие прямое воздействие на уровень эффективности деятельности субъекта хозяйствования, а от оптимальности цены зависит уровень получаемой предприятием прибыли и объем реализации на соответствующем рынке. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что посредством цены достигается максимальный уровень сбалансированности между интересами покупателей и производителей продукции, а при формировании цены необходимо стремиться к максимальной разности между

ценностью производимой и реализуемой продукции и величиной издержек, необходимой для производства данной продукции.

1.2 Особенности определения направлений улучшения финансовых результатов на предприятиях розничной торговли моторным топливом

Отрасль предприятия ООО «Фортуна Плюс», которое является объектом исследования, - торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах. Главным показателем коммерческой деятельности предприятия является объем товарооборота. Эффективность АЗС зависит от целого ряда факторов: качества топлива, его стоимости, расположения, перечня дополнительных услуг и так далее. В ходе проверок качества сервиса на АЗС в России, например, исследовательская компания клиентского опыта 4Service, одно из самых динамичных и инновационных провайдеров услуг «Mystery Shopping» в Средней Азии и Европе, выяснила, какие критерии чаще всего используют отечественные клиенты при выборе автозаправочной станции. Критерии, которые так или иначе относятся к качеству сервиса – «Скорость обслуживания», «Вежливость и доброжелательность», «Активность персонала» – так же важны клиентам, как и более «косязаемые» «Качество и стоимость услуг» и «Местоположение заправки» [28, с. 19].

Эксперты рынка отмечают, что качество обслуживания во многом определяет и другие показатели. Например, отзывы о топливе клиентов очень зависит от того, что думают и говорят о нем ваши сотрудники. Программы лояльности и уровень их востребованности, опять же, зависят от того, что говорят о вашей программе лояльности ваши сотрудники. Продажа дополнительных услуг – главные маржинально образующие товары – тоже зависит от вашего персонала. То есть, чем выше качество обслуживания клиентов, тем больше вероятность, что клиенты отдадут предпочтение вашей сети и будут работать на вашу репутацию и приносить большую прибыль.

Помимо двух основных инструментов, специалисты рекомендуют активно использовать получение обратной связи от реальных клиентов. Здесь применяется такая технология, как экзитпол. На выходе из АЗС клиентов встречает аудитор с планшетом и просит в игровой форме оценить обслуживание – подвигать смайлики, поставить определенное количество звездочек. Такие опросы, как правило, не занимают много времени у клиентов, происходят очень быстро, интересны для самих интервьюируемых, и при этом предоставляют моментальные данные.

Еще один вариант – телефонные опросы, когда звонят клиенту, который только что заправился. Большинство сетей имеют свои карточки лояльности, все транзакции отслеживаются. Здесь важны две вещи – позвонить быстро и задать уточняющие вопросы. Минус телефонных опросов, по мнению многих экспертов, в том, что в разговоре клиенты показывают большую лояльность, чем на деле, и полученные таким способом показатели часто слегка завышены [28, с. 20].

Также можно использовать обратную связь в самих локациях. Кое-где до сих пор существует традиционная «книга жалоб», но она постепенно отмирает. Сейчас действуют «книги жалоб» в электронном варианте – к примеру, на выходе есть две кнопки, клиент может нажать зеленую или красную и оценить свои впечатления от визита как позитивные или негативные.

Также нельзя не упомянуть и все возрастающую роль мониторинга отзывов о качестве обслуживания в социальных сетях – это уже широко практикуют розничные сети. В отзывах клиенты упоминают и качество топлива, и вид предоставленного сервиса. Существует масса программ, позволяющих мониторить интернет-пространство автоматически: как только программа находит отзыв с упоминанием вашего бренда, он сразу отправляется ответственному человеку, который предпримет по этому поводу конкретные действия.

В современных условиях, когда маржинальность бензина и дизеля приближается к историческому минимуму, осуществлять ценовые войны с

конкурентами нецелесообразно и является заведомо проигрышной стратегией. Соответственно, основным направлением повышения финансовых результатов может выступить внедрение экологических стандартов и повышения качества обслуживания.

Так, например, известная финская сеть АЗС на своих российских станциях подчеркивает экологичность своей сети, и использует уникальные дизайнерские решения в ЭКО стиле. Включая установки искусственных березок, «растущих» прямо в торговом зале. Одним из самых распространенных способов дифференциации является создание собственного присадочного топлива. Кто-то делает акцент на экономичности своего присадочного топлива, кто-то на повышении мощности автомобиля. Следующими по важности идут предложения кафе при АЗС. Наличие мощных брендов в фаст-фуде, выпечке и кофе – один из главных способов выделиться на конкурентном поле и завоевать лояльность клиентов [28, с. 21].

В России ближайшие годы стоит ожидать быстрое развитие партнерских отношений сетей АЗС с международными брендами фаст-фуда и кофе. Европейские сети АЗС давно оценили выгоду от таких партнерств и сейчас наличие на АЗС Европы таких брендов, как Pizza Hut, Krispy Kreme, Costa Express является скорее необходимым условием сохранения трафика на АЗС, а АЗС, на которых сеть делает «все сама» уже практически несталось [28, с. 22].

На основании информации, представленной в первой главе данной выпускной квалификационной работы, можно сформулировать следующие выводы, что финансовые результаты деятельности организации определяются, прежде всего, качественными показателями выпускаемой организацией продукции, уровнем спроса на данную продукцию, поскольку, как правило, основную массу в составе финансовых результатов составляет прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг). Прибыль – это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разница между выручкой, полученной от реализации продукции, и

затратами на осуществление данной деятельности, исчисленная в денежном выражении. Сущность прибыли, как экономической категории, заключается в ее функциях. На основании изученных литературных источников, посвященных теме исследования, представляется возможным дополнить перечень основных функций прибыль, таких как регулирующая и стимулирующая, следующими дополнительными функциями:

- оценочная, сущность которой заключается в отражении уровня эффективности производственной деятельности субъекта хозяйствования, а также отражении качества и востребованности производимой данным предприятием продукции (выполнении работ, оказании услуг);
- фискальная, реализуемая в большинстве своем на макроэкономическом уровне, сущность которой заключается в осуществлении отчислений в бюджет и внебюджетные фонды государства;
- распределительная, реализуемая также на макроэкономическом уровне, сущность которой заключается в наиболее эффективном распределении чистого дохода между субъектом хозяйствования и бюджетом;
- воспроизводственная, сущность которой заключается в возможности финансирования расширенного воспроизводства субъекта хозяйствования (в части основных и оборотных фондов предприятия);
- накопительная, сущность которой заключается в возможности формирования денежных накоплений, впоследствии используемых на неотложные нужды предприятия (формирование резервных фондов).

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что прибыль, как экономическая категория, выполняет ряд важнейших функций, как на микроэкономическом уровне, так и на макроэкономическом уровне (уровень государства). Соответственно, вопросы правильного и своевременного анализа финансовых результатов актуальны для управленческих подразделений и руководства хозяйствующих субъектов, а формирование убытка от деятельности является основанием для проведения систематического и всестороннего анализа факторов. Также на основании вышесказанного, можно

сделать вывод о том, что финансовый результат, выражаемый прибылью, выполняет важные функции, основной из которых является обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования организации. Кроме того, прибыль – это одно из основных требований функционирования организации, обеспечивающее безубыточность его деятельности, возмещение вложенного капитала и наращивание производственных или других, экономически выгодных для компании возможностей, а формирование убытка от деятельности является основанием для проведения систематического и всестороннего анализа факторов, являющихся прямыми или косвенными причинами получения данного результативного показателя для их своевременного устранения.

Анализ финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия, а также его финансовых результатов будет проведен в соответствии с методиками следующих авторов: методики Шеремета А.Д., Никифоровой Н.А., Донцовой Л.В., Стояновой Е.С.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ФОРТУНА ПЛЮС» В 2016-2018 ГГ.

2.1 Краткая характеристика предприятия

Организация ООО «Фортуна Плюс» осуществляет свою деятельность на рынке города Красноярска с 19.11.2002 года.

Целью деятельности организации является получение прибыли, а миссия организации заключается в обеспечении населения (как юридических, так и физических лиц) качественным топливом. Полное наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью «Фортуна Плюс», а сокращенное наименование: ООО «Фортуна плюс». Организационно-правовая форма собственности: общество с ограниченной ответственностью, форма собственности: частная. Юридический адрес организации: 660048, Красноярский край, город Красноярск, Брянская улица, 130.

Основной вид деятельности ООО «Фортуна плюс» – торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах.

К дополнительным видам деятельности ООО «Фортуна плюс» относятся:

- торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами;
- торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах;
- торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах и так далее.

Потребителями продукции организации являются, как физические, так и юридические лица (рисунок 2.1).

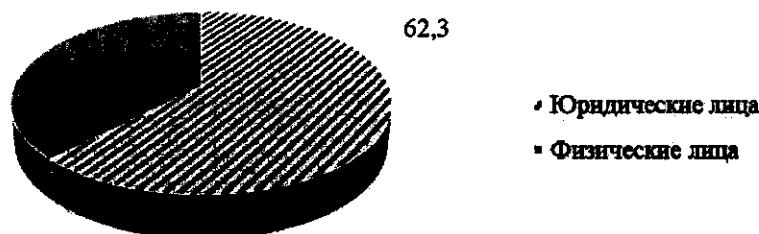


Рис.2.1 – Основные потребители продукции организации, %

Наибольшую долю в структуре при этом занимают юридические лица, являющиеся оптовыми покупателями. Организационная структура управления представлена на рисунке 2.2.

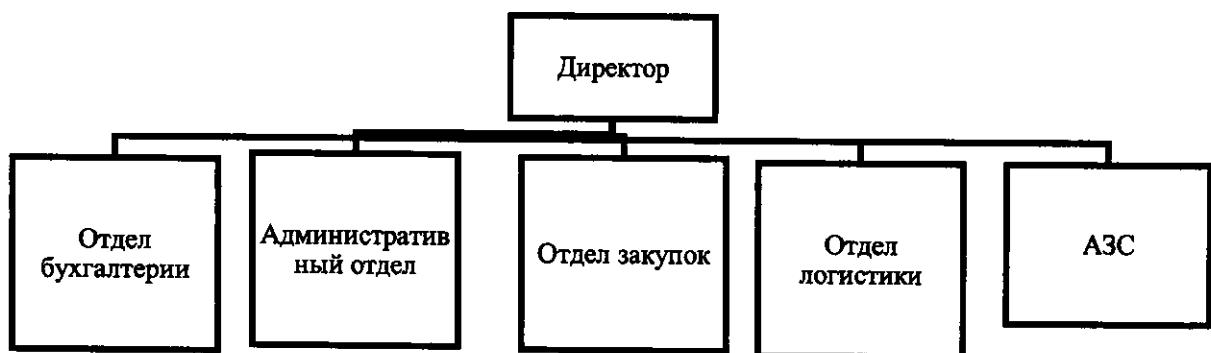


Рис.2.2 – Организационная структура управления ООО «Фортуна Плюс»

На основании рисунка 2.2 можно сделать вывод о том, что организационная структура ООО «Фортуна Плюс» - линейно-функциональная, которая представляет собой комбинацию линейной структуры с системой выделения определённых функций. При линейных руководителях создаются специальные подразделения, которые помогают линейному менеджеру в выполнении отдельных функций управления.

Преимущества линейно-функциональной структуры:

- возможность получить высокую степень профессиональной специализации сотрудников;
- точное определение места и необходимых ресурсов (особенно кадров);
- способствует стандартизации, формализации и программированию процесса;

Недостатки:

- затрудняет горизонтальное согласование;
- с трудом реагирует на изменение.

Одним из ключевых отделов в организации является отдел закупок и отдел продаж. В соответствии с изученными должностными инструкциями, основными задачами отдела продаж являются:

- оперативное управление процессом реализации;
- текущее планирование, участие в перспективном планировании торговой деятельности;
- организационно-методическое руководство, координация и контроль деятельности структурных подразделений организации по вопросам реализации;
- оперативное информирование руководства организации о возникающих проблемах и возможных вариантах их решения;
- подготовка и представление руководству информационно-аналитических материалов о состоянии и перспективах развития процесса реализации;
- совершенствование и внедрение новых методов организации работы, в том числе на основе использования современных информационных технологий и так далее.

Для оценки эффективности организации управления (внутренней среды) и выявления актуальных управленческих проблем, необходимо охарактеризовать сильные и слабые стороны системы управления ООО «Фортуна Плюс» (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Характеристика сильных и слабых сторон организации системы управления
ООО «Фортуна Плюс» по ключевым направлениям деятельности

Ключевые сферы деятельности	Сильные стороны	Слабые стороны
1.Производственная/операционная	- систематический анализ затрат; - улучшение операционных процессов посредством специалистов со стороны; - выборочный контроль за качеством топлива.	- отсутствие анализа достоинств и недостатков; - низкие темпы роста производительности труда
2. Маркетинговая	- хорошее знание рыночного сегмента и потребностей клиентов; - хорошее знание структуры затрат; - реклама; - известность бренда в городе Красноярске	- средний уровень контроля за появлением новых дополнительных услуг; - качество топлива не выше качества топлива конкурентов; - низкий уровень изменения видов дополнительных услуг за 5 лет
3. Инновационная/технологическая	- развитая сеть онлайн услуг	- преобладание ручного труда; - отсутствие обновлений в ПО
4.Финансовая/экономическая	- планирование себестоимости на постоянной основе; - использование большого количества показателей для анализа, а также методов оценки инвестиций	- наложение штрафных санкций; - наличие безнадежных долгов
5. Персонал	- детализированная процедура приема на работу; - высокий уровень понимания юридических обязательств организации; - определение потребности в кадрах на перспективу	- персонал не участвует в получении части прибыли; - персонал не осведомлен обо всех планах организации; - 40% работников выполняют такую же работу, как и 5 лет назад; - удовлетворительный уровень организации заработной платы; - недостаточный уровень обучения персонала
6.Административная	- доступность информации; - высокий уровень контроля	- высокий уровень ручного труда; - продолжительное время ответов на запросы клиентов; - организация не входит в различные ассоциации

Далее на рисунке 2.3 представим результаты оценки сильных и слабых сторон ООО «Фортуна Плюс» посредством SWOT-матрицы.

	Сильные стороны 1 Эффективная операционная деятельность 2 Эффективная маркетинговая деятельность 3 Эффективная финансовая деятельность 4 Эффективная административная деятельность	Слабые стороны 1 Проблемы в сфере инновационной деятельности 2 Проблемы в управлении персоналом 3 Редкое обучение персонала 4 Преобладание «ручного труда»
Возможности 1 Ухудшение позиций конкурентов 2 Разработка качественно новых способов взыскания просроченной задолженности	Стратегия завоевания или расширения доли рынка	Формирование положительного имиджа организации посредством повышения качества обслуживания
Угрозы 1 Высокий уровень конкуренции 2 Снижение доходов и платежеспособности населения 3 Текущесть кадров (уход сотрудников в другие организации с более высокой заработной платой)	1 Усиление рыночных позиций 2 Рассмотрение возможности оказания дополнительных услуг	1 Разработка проекта внутрифирменного обучения персонала для повышения качества услуг и клиентоориентированности

Рис.2.3 - SWOT-матрица ООО «Фортуна Плюс»

Далее был проведен анализ влияния факторов внешней среды, результаты которого представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

СТЭП-анализ факторов макросреды ООО «Фортуна Плюс»

Группа факторов	События / факторы	Ранг (0/1)	Вероятность события или проявления фактора	Важность фактора или события	Влияние на компанию
Политические и правовые	Сохранение политической стабильности в обществе	1	5,5	4,5	24,75
	Резкое обострение политической нестабильности	0	3,0	4,5	-13,5
	Ужесточение требований со стороны надзорных органов	1	7,0	8,0	56
Экономические	Увеличение денежных доходов населения и юридических лиц	1	5,5	8,0	44
	Снижение денежных доходов населения и юридических лиц	1	5,5	8,0	44
	Развитие экономического кризиса	1	5,5	6,0	33
	Стабилизация экономической ситуации	1	5,0	7,5	37,5
	Рост инфляции (например, гораздо выше прогнозируемого уровня)	1	9,0	4,0	36
Социальные и культурные	Увеличение населения	0	7,0	5,5	-38,5
	Уменьшение населения	0	2,0	5,5	-11
	Повышение уровня благосостояния и социальной защищенности населения	1	2,0	8,0	16
	Снижение уровня благосостояния и социальной защищенности населения	1	6,0	8,0	48
Технологические	Общее развитие технологий ИТ (ноу-хау, сервис, проекты автоматизации)	1	7,5	6,0	45
	Отсутствие общего развития ИТ (ноу-хау, сервис, проекты автоматизации)	0	2,0	6,0	-12

По результатам СТЭП-анализа можно сделать следующие выводы. Значительное влияние на рынок оказывают политические и экономические факторы. При этом влияние данных факторов в настоящее время отрицательное.

Угрозами для ООО «Фортуна Плюс» являются:

- снижение уровня благосостояния населения;
- рост инфляции;
- развитие кризиса;
- снижение денежных доходов населения;
- ужесточение требований со стороны надзорных органов;

Возможностями для ООО «Фортуна Плюс» являются:

- инновационное развитие;
- рост уровня благосостояния населения;
- стабилизация экономической ситуации;
- сохранение политической стабильности общества;
- рост денежных доходов населения.

Далее проведем бизнес-анализ деятельности организации.

2.2 Бизнес-анализ организации

Далее был проведен анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Фортуна Плюс» за период 2016-2018 год, а результаты анализа представлены в таблице 2.3.

Проведенный анализ основных технико-экономических показателей позволил сделать следующие выводы:

- выручка организации имеет неоднозначную динамику на протяжении всего анализируемого периода: в 2017 году по сравнению с 2016 годом, показатель снизился на 99858 тыс. руб., что обусловлено снижением объема продаж. В 2018 году увеличение составило 32706 тыс. руб. Увеличение

выручки является положительным фактором и свидетельствует о росте объема продаж, что обусловлено расширением сети сбыта продукции.

Таблица 2.3
Основные экономические показатели деятельности организации за 2016 - 2018
года

Наименование показателя	Период			Отклонение (+;-), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016г.	2018-2017г.	2017-2016г.	2018-2017г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	677969	578111	610817	-99858	32706	85,27	105,66
Себестоимость реализации, тыс. руб.	582093	406005	319959	-176088	-86046	69,75	78,81
Прибыль от продаж, тыс. руб.	15770	36115	10430	20345	-25685	229,01	28,88
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	13661	30057	35550	16396	5493	220,02	118,28
Чистая прибыль, тыс. руб.	10255	23758	26695	13503	2937	231,67	112,36
Годовой фонд заработной платы, тыс. руб.	28081	27394	29032	-687	1638	97,55	105,98
Среднесписочная численность работников, чел.	71	56	58	-15	2	78,87	103,57
Среднегодовая стоимость ОПФ, %	951	4801	26921	3850	22120	504,84	560,74
Среднегодовая выработка на одного работника, тыс. руб./чел.	9548,86	10323,41	10531,33	774,55	207,92	108,11	102,01
Рентабельность продаж, %	2,33	6,25	1,71	3,92	-4,54	-	-
Система налогообложения	Общая				-	-	-

– себестоимость продукции, наоборот имеет тенденцию к снижению: в 2017 году показатель снизился на 176088 тыс. руб., а в 2018 году – 86046 тыс.

руб., что обусловлено оптимизацией расходов и оказывает положительное влияние на прибыль от продаж;

– среднегодовая выработка персонала имеет тенденцию к росту на протяжении анализируемого периода: в 2017 году рост составил 774,55 тыс. руб./чел., а в 2018 году – 207,92 тыс. руб./чел., что является положительным фактором;

– рентабельность продаж в отчетном периоде имеет тенденцию к снижению, что является отрицательным фактором.

Наиболее наглядно динамика основных показателей деятельности предприятия представлена на рисунке 2.4.

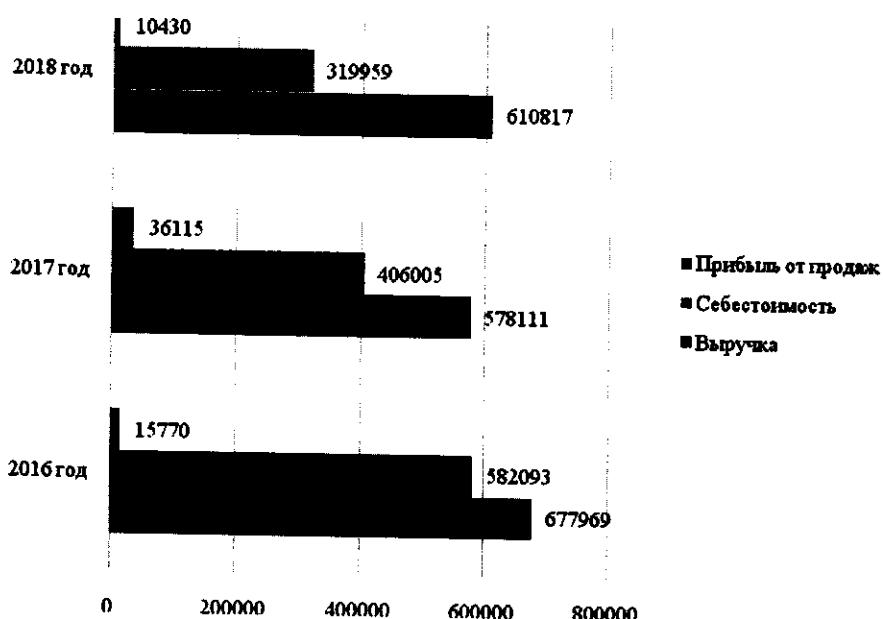


Рис.2.4 – Динамика основных показателей деятельности ООО «Фортуна Плюс» за 2016-2018 год, тыс. руб.

Данные, представленные на рисунке 2.4, подтверждают суждение о положительной динамике показателей в отчетном периоде.

Далее проведем анализ финансовых результатов, а также анализ доходов

и расходов организации. Целью анализа финансовых результатов является выявление факторов, оказывающих влияние на динамику показателя. Проведем анализ динамики различных видов прибыли предприятия за 3 года деятельности, а результаты анализа представим в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Анализ динамики различных видов прибыли предприятия за 2016-2018 год

Наименование показателя	Период			Отклонение (+;-), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016г.	2018-2017 г.	2017-2016г.	2018-2017 г.
Выручка, тыс. руб.	677969	578111	610817	-99858	32706	85,27	105,66
Валовая прибыль, тыс. руб.	95876	172106	290858	76230	118752	179,51	169,00
Чистая прибыль (убыток), сумма, тыс. руб.	10255	23758	26695	13503	2937	231,67	112,36
Уровень, % к выручке	1,51	4,11	4,37	2,60	0,26	-	-

На основании проведенного анализа можно сделать вывод об увеличении всех результирующих показателей деятельности предприятия в отчетном периоде по сравнению с предыдущим. Далее проведем анализ влияния изменения отдельных факторов на чистую прибыль предприятия, а результаты анализа представим в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Анализ влияния изменения отдельных факторов на сумму чистой прибыли в отчетном году по сравнению с предшествующим годом

Факторы	Методика расчета	Размер влияния, тыс. руб.
Изменение выручки	$\Delta ВР * Рп0 / 100$	-15006
Изменение себестоимости	$-(\Delta Уз * ВР1 / 100)$	20099
Изменение процентов к уплате	$-(ПР1 - ПР0)$	-6941
Изменение текущего налога на прибыль	$-(ТНП1 - ТНП0)$	-1089
Влияние на чистую прибыль(убыток)	Влияние всех факторов	2937

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в целом чистая прибыль предприятия увеличилась в отчетном периоде на 2937 тыс. руб. Положительное влияние на данное снижение оказало снижение себестоимости. Отрицательное влияние оказалось снижение выручки, снижение процентов к уплате, рост текущего налога на прибыль. Соответственно, основным резервом роста финансовых результатов является увеличение объемов реализации.

Основной целью анализа доходов ООО «Фортуна Плюс» является выявление резервов роста доходов, а также формирование эффективных решений в части управления данным показателем. Соответственно, основными задачами анализа доходов являются:

- анализ динамики суммы и уровня доходов;
- анализ структуры доходов;
- определение резервов роста доходов.

Анализ динамики суммы и уровня доходов представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Анализ динамики суммы и уровня доходов ООО «Фортуна Плюс» за 2016 - 2018 года

Наименование показателя	Период			Отклонение (+; -), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016г.	2018-2017 г.	2017-2016г.	2018-2017 г.
Доходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	677969	578111	610817	-99858	32706	85,27	105,66
Прочие доходы, в том числе:	8117	3208	40306	-4909	37098	39,52	1256,42
Проценты к получению	4185	718	4756	-3467	4038	17,16	662,40
Прочие доходы	3932	2490	35550	-1442	33060	63,33	1427,71
Итого:	686086	581319	651123	-104767	69804	84,73	112,01

Исследуемое предприятие получает доходы от основного вида деятельности –розничной торговли бытовым жидким котельным топливом, газом в баллонах, углем, древесным топливом, топливным торфом в специализированных магазинах. Кроме того, согласно Отчету о финансовых результатах, предприятие получает доход от прочей деятельности. На основании проведенного анализа можно сделать вывод об увеличении в отчетном периоде, как доходов от основного вида деятельности на 32706 тыс. руб., так и прочих доходов – на 37098 тыс. руб. Далее был проведен анализ структуры доходов ООО «Фортуна Плюс» результаты которого представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Анализ структуры доходов ООО «Фортуна Плюс» за 2016 - 2018 года, %

Наименование показателя	Период			Отклонение (+;-)	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016г.	2018-2017 г.
Доходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	98,82	99,45	93,81	0,63	-5,64
Прочие доходы, в том числе:	1,18	0,55	6,19	-0,63	5,64
Проценты к получению	0,61	0,12	0,73	-0,49	0,61
Прочие доходы	0,57	0,43	5,46	-0,14	5,03
Итого:	100	100	100	0	0

Анализ структуры доходов показал, что основную долю в структуре занимают доходы, полученные от основного вида деятельности 93,81% в 2018 году (снижение на 5,64%), а прочие доходы занимают 6,19% соответственно (увеличение на 5,64%). Наиболее наглядно структура доходов ООО «Фортуна Плюс» представлена на рисунке 2.5.

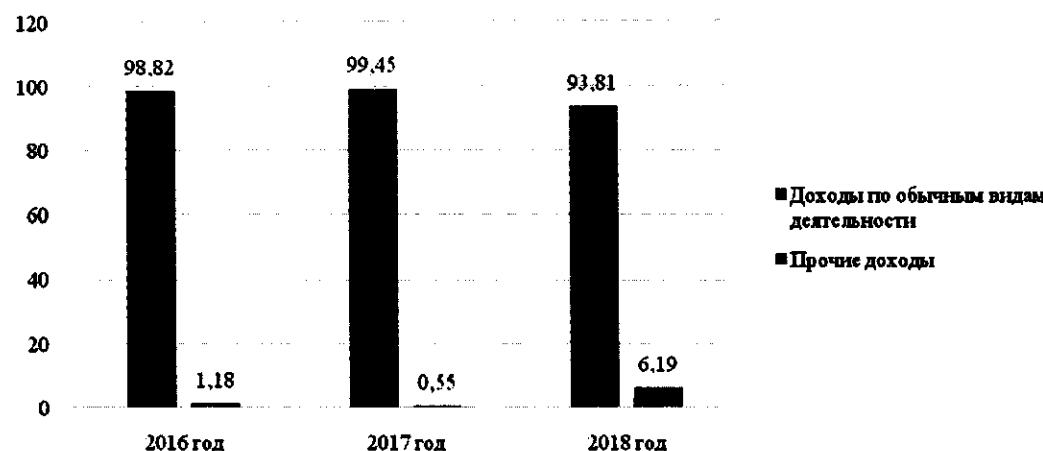


Рис.2.4 - Структура доходов ООО «Фортуна Плюс» за 2016-2018 год, %

Далее был проведен анализ прочих доходов организации, результаты которого представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8
Анализ прочих доходов ООО «Фортуна Плюс» за 2016 - 2018 года

Наименование показателя	Период			Отклонение (+; -), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016г.	2018-2017 г.	2017-2016г.	2018-2017 г.
Поступления, связанные с продажей основных средств и иных активов	1040	876	2486	-164	1610	84,23	283,79
Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров	2892	384	4358	-2508	3974	13,28	1134,90
Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном периоде	-	645	10357	645	9712	-	1605,74
Суммы кредиторской задолженности, по которой истек срок давности	-	585	18349	585	17764	-	3136,58
Итого:	3932	2490	35550	-1442	33060	63,33	1427,71

На основании проведенного анализа прочих доходов можно сделать вывод о том, что наибольшее увеличение наблюдается в части получения дохода от списания сумм кредиторской задолженности, по которой истек срок давности – в 2018 году показатель увеличился на 17764 тыс. руб. Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном периоде, увеличилась на 9712 тыс. руб. В части поступлений, связанных с реализацией основных средств и иных активов, в отчетном периоде произошло увеличение показателя на 1610 тыс. руб. Штрафы, пени и неустойки за нарушение договоров контрагентами также увеличились на 3974 тыс. руб. Анализ структуры прочих доходов ООО «Фортуна Плюс» представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Анализ структуры прочих доходов ООО «Фортуна Плюс»
за 2016 - 2018 года, %

Наименование показателя	Период			Отклонение (+;-), тыс. руб.	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016г.	2018-2017 г.
Поступления, связанные с продажей основных средств и иных активов	26,45	35,18	6,99	8,73	-28,19
Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров	73,55	15,42	12,26	-58,13	-3,16
Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном периоде	-	25,90	29,13	25,90	3,23
Суммы кредиторской задолженности, по которой истек срок давности	-	23,49	51,61	23,49	28,12
Итого:	100	100	100	-	-

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в структуре доходов наибольшую долю занимают суммы кредиторской задолженности, по которой истек срок давности, - 51,61% в отчетном периоде. На втором месте в структуре находится прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном периоде – 29,13% в отчетном периоде. Наиболее наглядно структура прочих доходов ООО «Фортуна Плюс» представлена на рисунке 2.6.

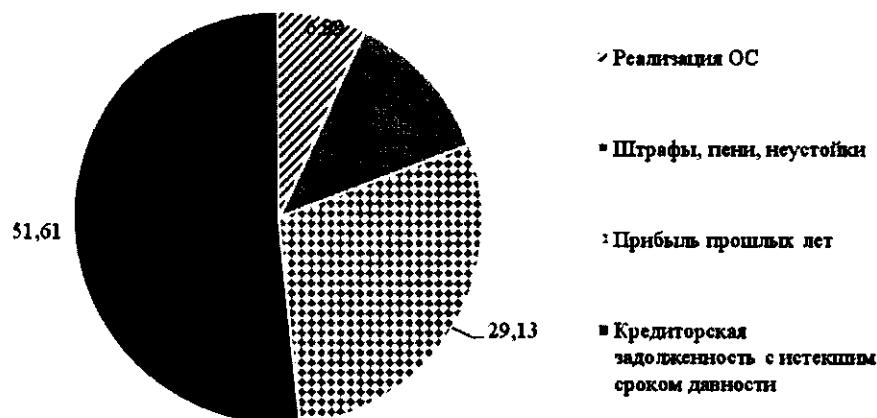


Рис.2.6 - Структура прочих доходов ООО «Фортуна Плюс» за 2018 год, %

На основании проведенного анализа доходов ООО «Фортуна Плюс» можно сделать вывод о следующих резервах роста данного показателя:

- увеличение объема розничных продаж;
- высвобождение средств путем снижения кредиторской задолженности.

Основной целью анализа расходов ООО «Фортуна Плюс» является выявление резервов оптимизации расходов, а также формирование эффективных решений в части управления данным показателем. Соответственно, основными задачами анализа расходов являются:

- анализ динамики суммы и уровня расходов;
- анализ структуры расходов;
- определение резервов снижения расходов.

Анализ динамики суммы и уровня расходов представлен в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Анализ динамики суммы и уровня расходов ООО «Фортуна Плюс»

Наименование показателя	Период			Отклонение (+;-), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016г.	2018-2017 г.	2017-2016г.	2018-2017 г.
Себестоимость, тыс. руб.	582093	406005	319959	-176088	-86046	69,75	78,81
Коммерческие расходы	67140	114995	280428	47855	165433	171,28	243,86
Управленческие расходы	12966	20996	0	8030	-20996	161,93	0,00
Проценты к уплате	5250	7044	103	1794	-6941	134,17	1,46
Прочие расходы	4976	2222	14548	-2754	12326	44,65	654,73
Итого:	672425	551262	615038	-121163	63776	81,98	111,57

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что расходы организации в отчетном периоде имеют тенденцию к росту – на 63776 тыс. руб. или на 11,57%. Наибольшее влияние на увеличение показателя оказал рост коммерческих расходов на 165433 тыс. руб., а также прочих расходов на 12326 тыс. руб. Анализ структуры расходов ООО «Фортуна Плюс» представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11

Анализ структуры расходов ООО «Фортуна Плюс» за 2016 - 2018 года, %

Наименование показателя	Период			Отклонение (+;-), тыс. руб.	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016г.	2018-2017 г.
Себестоимость	86,57	73,65	52,02	-12,92	-21,63
Коммерческие расходы	9,98	20,86	45,60	10,88	24,73
Управленческие расходы	1,93	3,81	0,00	1,88	-3,81
Проценты к уплате	0,78	1,28	0,02	0,50	-1,26
Прочие расходы	0,74	0,40	2,37	-0,34	1,96
Итого:	100	100	100	0	0

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в структуре расходов наибольшую долю занимает себестоимость – 52,02% в отчетном периоде. На втором месте в структуре находятся коммерческие расходы – 45,6% в отчетном периоде. Наиболее наглядно структура расходов ООО «Фортуна Плюс» представлена на рисунке 2.7.

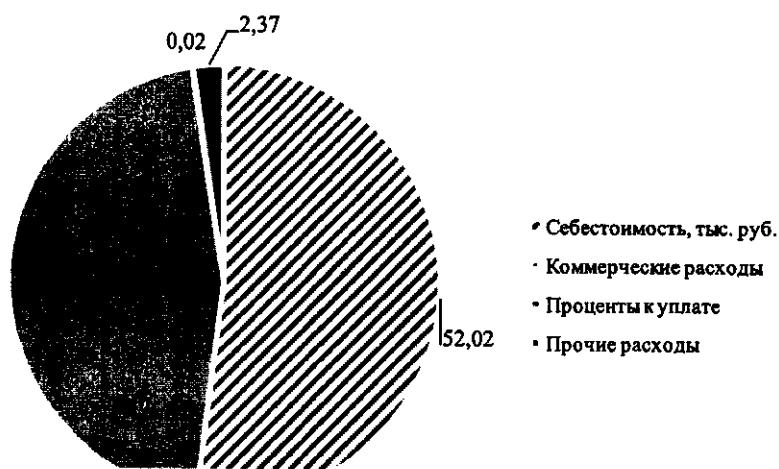


Рис.2.7 - Структура расходов ООО «Фортуна Плюс» за 2018 год, %

Исходя из того, что одно из центральных мест в структуре расходов занимают коммерческие расходы, проведем их анализ (таблица 2.12).

Таблица 2.12
Анализ динамики суммы и уровня коммерческих расходов ООО «Фортуна Плюс»

Наименование показателя	Период			Отклонение (+;-), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016г.	2018-2017 г.	2017-2016г.	2018-2017 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Расходы на перевозку товаров	8093	9005	98959	912	89954	111,27	1098,93
Расходы на рекламу	5140	4995	8428	-145	3433	97,18	168,73
Окончание таблицы 2.12							
1	2	3	4	5	6	7	8

Расходы на аренду складов	48657	93951	172938	45294	78987	193,09	184,07
Прочие расходы	5250	7044	103	1794	-6941	134,17	1,46
Итого:	67140	114995	280428	47855	165433	171,28	243,86

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что коммерческие расходы в отчетном периоде увеличились более, чем в 2 раза. Наиболее существенное влияние на рост результирующего показателя оказал рост расходов на перевозку товаров (топлива) на 89954 тыс. руб. и расходов на аренду топливных складов на 172938 тыс. руб. в связи с ростом цен аренды, а также выходом на новые региональные рынки. Анализ структуры коммерческих расходов ООО «Фортуна Плюс» представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13

Анализ структуры коммерческих расходов ООО «Фортуна Плюс» за 2016 - 2018 года, %

Наименование показателя	Период			Отклонение (+;-), тыс. руб.	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016г.	2018-2017 г.
Расходы на перевозку товаров	12,05	7,83	35,29	-4,22	27,46
Расходы на рекламу	7,66	4,34	3,01	-3,31	-1,34
Расходы на аренду складов	72,47	81,70	61,67	9,23	-20,03
Прочие расходы	7,82	6,13	0,04	-1,69	-6,09
Итого:	100	100	100	0	0

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в структуре расходов наибольшую долю занимают расходы на аренду складов – 61,67% в отчетном периоде. На втором месте в структуре находятся расходы на перевозку товаров – 35,29% в отчетном периоде. Наиболее наглядно структура коммерческих расходов ООО «Фортуна Плюс» представлена на рисунке 2.8.

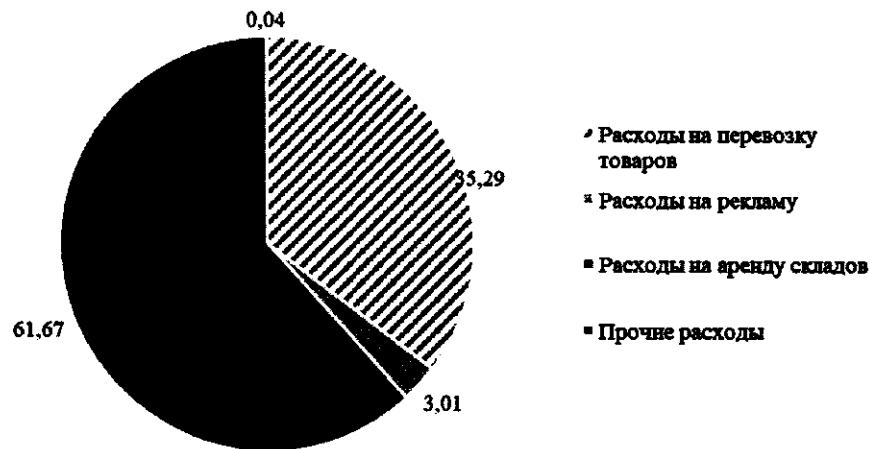


Рис.2.8 - Структура коммерческих расходов ООО «Фортуна Плюс»

за 2018 год, %

Анализ динамики суммы и уровня прочих расходов представлен в таблице 2.14. В соответствии с информацией, представленной в таблице 2.14, можно сделать вывод о том, что в отчетном периоде наблюдается, как рост штрафов, пени, неустоек за нарушение условий договоров со стороны ООО «Фортуна Плюс», так и рост расходов, связанных с формированием резервов по безнадежным долгам (дебиторская задолженность) – на 2078 тыс. руб. и 10248 тыс. руб. соответственно.

Таблица 2.14

Анализ динамики суммы и уровня прочих расходов ООО «Фортуна Плюс»

Наименование показателя	Период			Отклонение (+; -), тыс. руб.		Темп роста, %	
	2016 год	2017 год	2018 год	2017-2016г.	2018-2017 г.	2017-2016г.	2018-2017 г.
Штрафы, пени, неустойки	4976	1256	3334	-3720	2078	25,24	265,45
Формирование резервов по безнадежным долгам (дебиторская задолженность)	0	966	11214	966	10248	-	1160,87
Итого:	4976	2222	14548	-2754	12326	44,65	654,73

Кроме того, представляется возможным сделать вывод о том, что резервами по снижению расходов предприятия могут выступать:

- смена арендодателя в части аренды топливных складов;
- смена транспортной компании;
- факторинг дебиторской задолженности для высвобождения резервов по безнадежным долгам;
- снижение штрафов, пени, неустоек.

2.3 Анализ финансового состояния и устойчивости

В таблице 2.15 представлен анализ ликвидности и платежеспособности организации. Коэффициент абсолютной ликвидности является важнейшим показателем, характеризующим использование денежных фондов, а также платежеспособность предприятия в целом посредством наиболее ликвидных активов. Данный коэффициент меньше нормативного значения, что свидетельствует о низком уровне платежеспособности и эффективности использования денежных ресурсов.

Таблица 2.15
Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «Фортуна Плюс» за 2016-
2018 год

Показатели	Норматив	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонение (+/-)		Темп роста, %	
					2017г-2016г	2018г-2017г	2017г-2016г	2018г-2017г
Значение коэффициента абсолютной ликвидности	>0,2	0,053	0,136	0,004	0,08	-0,13	256,07	2,63
Значение коэффициента критической ликвидности	0,7-1	0,20	0,17	0,03	-0,02	-0,14	88,11	16,29
Значение коэффициента текущей ликвидности	1,5-2	1,02	0,17	0,74	-0,84	0,57	16,97	430,91

Необходимо отметить, что все анализируемые коэффициенты ниже нормативных значений, что является негативным фактором, так как предприятие не имеет возможности погасить все свои обязательства в случае истребования.

В таблице 2.16 представлены результаты расчета деловой активности организации.

Таблица 2.16

Анализ деловой активности ООО «Фортуна Плюс» за 2016-2018 год

Показатель	Методика расчета	2016	2017	2018	Отклонение (+/-)	
		год	год	год	2017г-2016г	2018г-2017г
Коэффициент оборачиваемости активов	Выручка / Активы	3,01	3,04	4,56	0,02	1,53
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Выручка / Кредиторская задолженность	3,06	15,93	57,91	12,86	41,98
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка / Дебиторская задолженность	21,45	83,40	191,25	61,94	107,85
Период оборачиваемости активов	360 / Коэффициент оборачиваемости активов	119	119	79	-1	-40
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	360 / Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	118	23	6	-95	-16
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	360 / Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	17	4	2	-12	-2

В соответствии с результатами проведенного анализа можно сделать вывод о положительных тенденциях в части деловой активности ООО «Фортуна Плюс» на протяжении анализируемого периода.

Далее был проведен анализ финансовой устойчивости предприятия. Основной целью анализа финансовой устойчивости является оценка возможности организации осуществлять гашение всех обязательств в случае их истребования. В соответствии с целью анализа финансовой устойчивости, основными задачами данного анализа выступают следующие:

- своевременная диагностика финансового состояния;
- поиск резервов повышения финансовой устойчивости предприятия;
- разработка моделей финансового состояния при различных вариантах использования ресурсной базы.

Соответственно, результаты анализа финансовой устойчивости предприятия методом абсолютных величин представлены в таблице 2.17. Из данных таблицы 2.17 следует, что на протяжении 2016 и 2018 года у исследуемого предприятия наблюдается абсолютная финансовая устойчивость, которое характеризуется:

- высоким уровнем платежеспособности;
- высоким уровнем ликвидности.

Таблица 2.17

Абсолютные показатели финансовой устойчивости, тыс. руб.

Наименование показателя	2016	2017	2018	Абсолютное отклонение, (+/-)	
				2017-2016	2018-2017
1	2	3	4	5	6
1. Источники собственных средств (итого по III разделу баланса)	11643	35369	62294	23726	26925
2. Внебалансовые активы (итого по разделу баланса)	1067	4850	26997	3783	22147
3. Наличие собственных оборотных средств (стр. 1-2)	10576	30519	35297	19943	4778
4. Долгосрочные обязательства (итого по разделу V)	372	425	40064	53	39639
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников (стр. 3+4)	10948	30944	75361	19996	44417
6. Краткосрочные обязательства	155763	224581	350403	68818	125822

Окончание таблицы 2.17

1	2	3	4	5	6
7. Общая величина собственных и заемных источников формирования запасов (стр. 5+6)	166711	255525	425764	88814	170239
8. Запасы и затраты	8526	50442	30029	41916	-20413
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (стр.3-8)	2050	-19923	5268	-21973	25191
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (стр. 5-8)	2422	-19498	45332	-21920	64830
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины собственных и заемных источников формирования запасов и затрат (стр. 7-8)	158185	205083	395735	46898	190652
Тип финансовой устойчивости (стр. 9, стр. 10, стр. 11)	{+,-,+}	{-,-,+}	{+,-,+}	-	-

Отметим, что анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости следует проводить вкупе с анализом относительных показателей – коэффициентов финансовой устойчивости для возможности более точной интерпретации результатов. Коэффициентами финансовой устойчивости, рассчитываемыми посредством метода относительных величин, выступают следующие:

- коэффициент автономии;
- коэффициент финансовой зависимости;
- коэффициент соотношения собственных и заемных средств;
- коэффициент маневренности собственных оборотных средств;
- коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов.

Исходные данные для расчета вышеуказанных коэффициентов финансовой устойчивости представлены в таблице 2.18.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что оборотные активы предприятия на протяжении анализируемого периода имеют тенденцию к росту: в 2017 году по сравнению с 2016 годом показатель увеличился на 88814 тыс. руб., а в 2018 году по сравнению с 2017 годом показатель увеличился на 170239 тыс. руб.

Таблица 2.18

Исходные данные для расчета коэффициентов финансовой устойчивости

Наименование показателя	2016 год	2017 год	2018 год	Абсолютное отклонение, (+/-)	
				2017-2016	2018-2017
Оборотные активы	166711	255525	425764	88814	170239
Внеоборотные активы	1067	4850	26997	3783	22147
Собственный капитал	11643	35369	62294	23726	26925
Заемный капитал	156135	225006	390467	68871	165461
Долгосрочные обязательства	372	425	40064	53	39639
Валюта баланса	167778	260375	452761	92597	192386

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что оборотные активы предприятия на протяжении анализируемого периода имеют тенденцию к росту: в 2017 году по сравнению с 2016 годом показатель увеличился на 88814 тыс. руб., а в 2018 году по сравнению с 2017 годом показатель увеличился на 170239 тыс. руб. Рост оборотных активов в отчетном периоде свидетельствует о формировании более мобильной структуры баланса предприятия.

Внеоборотные активы предприятия на протяжении анализируемого периода имеют устойчивую тенденцию к росту: в 2017 году показатель увеличился на 3783 тыс. руб., а в 2018 году – на 22147 тыс. руб. В качестве положительной тенденции можно также отметить рост собственных источников финансирования деятельности: в 2017 году показатель увеличился на 23726 тыс. руб., а в 2018 году – на 26925 тыс. руб.

Далее в таблице 2.19 представим анализ коэффициентов финансовой устойчивости исследуемого предприятия.

Коэффициент автономии, посредством которого представляется возможным определить уровень независимости предприятия от кредиторов, имеет тенденцию к росту на протяжении всего анализируемого периода.

Таблица 2.19

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости

Наименование показателя	2016 год	2017 год	2018 год	Абсолютное отклонение, (+/-)	
				2017-2016	2018-2017
Коэффициент автономии	0,069	0,136	0,138	0,066	0,002
Коэффициент финансовой зависимости	0,931	0,864	0,862	-0,066	-0,002
Коэффициент финансирования	0,075	0,157	0,160	0,083	0,002
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,908	0,863	0,567	-0,045	-0,296
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	156,243	52,686	15,771	-103,557	-36,915

В 2017 году по сравнению с 2016 годом коэффициент увеличился на 0,066 пункта, а в 2018 году по сравнению с 2017 годом – на 0,02 пункта. Отрицательным фактором при этом является то, что на протяжении 2016-2018 годов коэффициент не соответствует нормативному значению (свыше 0,5 пунктов), соответственно предприятие зависито от кредиторов. Данное суждение подтверждают также значение коэффициента финансовой зависимости – данный коэффициент в 2016 году составляет 0,931 пунктов, а в 2018 году – 0,862 пункта. Необходимо также отметить несоответствие данного коэффициента нормативным значениям (менее 0,7), что является отрицательным фактором. Коэффициент финансирования меньше единицы, соответственно данная ситуация свидетельствует об опасности неплатежеспособности и может затруднить возможность получения кредита. Коэффициент маневренности собственных оборотных средств на протяжении анализируемого периода имеет тенденцию к снижению, что можно рассматривать в качестве негативного фактора. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов свидетельствует о том, что большая часть имущества организации сформирована посредством оборотных (наиболее мобильных активов). На основании информации, представленной во второй

главе данной выпускной квалификационной работы, можно сделать следующие выводы:

– выручка организации имеет неоднозначную динамику на протяжении всего анализируемого периода: в 2017 году по сравнению с 2016 годом, показатель снизился на 99858 тыс. руб., что обусловлено снижением объема продаж. В 2018 году увеличение составило 32706 тыс. руб. Увеличение выручки является положительным фактором и свидетельствует о росте объема продаж, что обусловлено расширением сети сбыта продукции.

– себестоимость продукции, наоборот имеет тенденцию к снижению: в 2017 году показатель снизился на 176088 тыс. руб., а в 2016 году – 86046 тыс. руб., что обусловлено оптимизацией расходов и оказывает положительное влияние на прибыль от продаж; темпы роста среднегодовой выработки персонала больше темпов роста оплаты труда, что свидетельствует об отсутствии перерасхода средств; рентабельность продаж в отчетном периоде имеет тенденцию к снижению, что является отрицательным фактором.

На основании проведенного анализа доходов ООО «Фортуна Плюс» можно сделать вывод о следующих резервах роста данного показателя:

- увеличение объема розничных продаж;
- высвобождение средств путем снижения кредиторской задолженности.

Резервами по снижению расходов предприятия могут выступать:

- смена арендодателя в части аренды топливных складов;
- смена транспортной компании;
- факторинг дебиторской задолженности для высвобождения резервов по безнадежным долгам;
- снижение штрафов, пени, неустоек.

3 МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ФОРТУНА ПЛЮС»

3.1 Основные направления по улучшению финансовых результатов предприятия

В современных рыночных условиях эффективность деятельности АЗС зависит от определенных факторов, в том числе:

- качества топлива;
- стоимости топлива;
- расположения АЗС;
- наличия дополнительных услуг;
- уровня расходов.

Кроме того, в ходе исследования, проведенного компанией 4Service, было выяснено, что важными критериями также являются:

- скорость обслуживания;
- вежливость и доброжелательность;
- активность персонала;
- возможность приобретения кофе и фаст-фуда и так далее.

Необходимо также отметить, что продажа дополнительных услуг – главные маржинально образующие товары. Соответственно, от их активного продвижения персоналом зависит уровень прибыли организации в целом. Для оценки эффективности необходимо проводить опросы среди покупателей. Здесь применяется такая технология, как экзитпол. На выходе из АЗС клиентов встречает аудитор с планшетом и просит в игровой форме оценить обслуживание – переместить смайлики (или нажать на них, что активно используется в сети заправок Газпромнефть), поставить определенное количество звездочек. Такие опросы, как правило, не занимают много времени у клиентов, происходят очень быстро, интересны для самих интервьюируемых, и при этом предоставляют моментальные данные.

Еще один вариант – телефонные опросы, когда звонят клиенту, который только что заправился. Большинство сетей имеют свои карточки лояльности, все транзакции отслеживаются. Здесь важны две вещи – позвонить быстро и задать уточняющие вопросы. Минус телефонных опросов, по мнению многих экспертов, в том, что в разговоре клиенты показывают большую лояльность, чем на деле, и полученные таким способом показатели часто слегка завышены.

Также можно использовать обратную связь в самих локациях. Кое-где до сих пор существует традиционная «книга жалоб», но она постепенно отмирает. Сейчас действуют «книги жалоб» в электронном варианте – к примеру, на выходе есть две кнопки, клиент может нажать зеленую или красную и оценить свои впечатления от визита как позитивные или негативные.

Также нельзя не упомянуть и все возрастающую роль мониторинга отзывов о качестве обслуживания в социальных сетях – это уже широко практикуют розничные сети. В отзывах клиенты упоминают и качество топлива, и вид предоставленного сервиса. Существует масса программ, позволяющих мониторить интернет-пространство автоматически: как только программа находит отзыв с упоминанием вашего бренда, он сразу отправляется ответственному человеку, который предпримет по этому поводу конкретные действия.

В современных условиях, когда маржинальность бензина и дизеля приближается к историческому минимуму, осуществлять ценовые войны с конкурентами нецелесообразно и является заведомо проигрышной стратегией. Соответственно, основным направлением повышения финансовых результатов может выступить внедрение экологических стандартов и повышения качества обслуживания.

Так, например, известная финская сеть АЗС на своих российских станциях подчеркивает экологичность своей сети, и использует уникальные дизайнерские решения в ЭКО стиле. Включая установки искусственных березок, «растущих» прямо в торговом зале. Одним из самых распространенных способов дифференциации является создание собственного

присадочного топлива. Кто-то делает акцент на экономичности своего присадочного топлива, кто-то на повышении мощности автомобиля. Следующими по важности идут предложения кафе при АЗС. Наличие мощных брендов в фаст-фуде, выпечке и кофе – один из главных способов выделиться на конкурентном поле и завоевать лояльность клиентов. На основании информации, представленной во второй главе выпускной квалификационной работы, был сделан вывод о том, что резервами роста доходов являются: увеличение объема розничных продаж; высвобождение средств путем снижения кредиторской задолженности.

Резервами по снижению расходов предприятия могут выступать: смена арендодателя в части аренды топливных складов; смена транспортной компании; факторинг дебиторской задолженности для высвобождения резервов по безнадежным долгам; снижение штрафов, пени, неустоек. Одним из ключевых мероприятий, направленных на сокращение издержек и повышение финансового состояния, является снижение величины арендных платежей, а также снижение расходов на перевозку топлива.

3.2 Обоснование предлагаемых мероприятий по улучшению финансовых результатов

Далее в таблице 3.1 представим динамику расходов на аренду складов.

Таблица 3.1

Состав и структура расходов на аренду складов

Показатель	Сумма аренды в год, тыс. руб.		Удельный вес, %		Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темп роста, %
	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год	Тыс. руб.	Уд. Вес, %	
1	2	3	4	5	6	7	8
Склады в Ленинском районе	25025	34299	26,64	19,83	9274	-6,80	137,06
Склады в Советском районе	27258	35339	29,01	20,43	8081	-8,58	129,65

Окончание таблицы 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Склады в Кировском районе	38111	48926	40,56	28,29	10815	-12,27	128,38
Склады в Центральном районе	3557	54374	3,79	31,44	50817	27,66	1528,65
Всего	93951	172938	100	100	78987	0	184,07

На основании данных, представленных в таблице, можно сделать вывод о том, что рост суммы аренды в 2018 году составил 78987 тыс. руб., что является значительной величиной. Наибольший рост при этом отмечается в Центральном районе, что связано, как с ростом топливных колонок, так с изменением политики арендодателя в области получения ресурсов, а также нестабильной экономической ситуацией.

Транспортные расходы в свою очередь образуются посредством услуг железнодорожного транспорта, а также автомобильного (как такового автопарка для перевозки грузов у предприятия нет, поэтому предприятие пользуется услугами транспортной компании ПЭК, сотрудничество с которой обходится предприятию в 98959 тыс. руб. в год (согласно аналитическим данным предприятия за 2018 год)).

Согласно проведенным предприятием исследованиям, наиболее оптимальные арендные платежи предлагает предприятие ООО «Перспектива», основным видом деятельности которого является предоставление в аренду складских помещений.

В качестве следующего мероприятия является снижение штрафов, пени неустоек и размера кредиторской задолженности предприятия. Минимизация кредиторской задолженности будет осуществляться посредством отступного, а также заключении договора о безакцептном списании средств (рисунок 3.1).

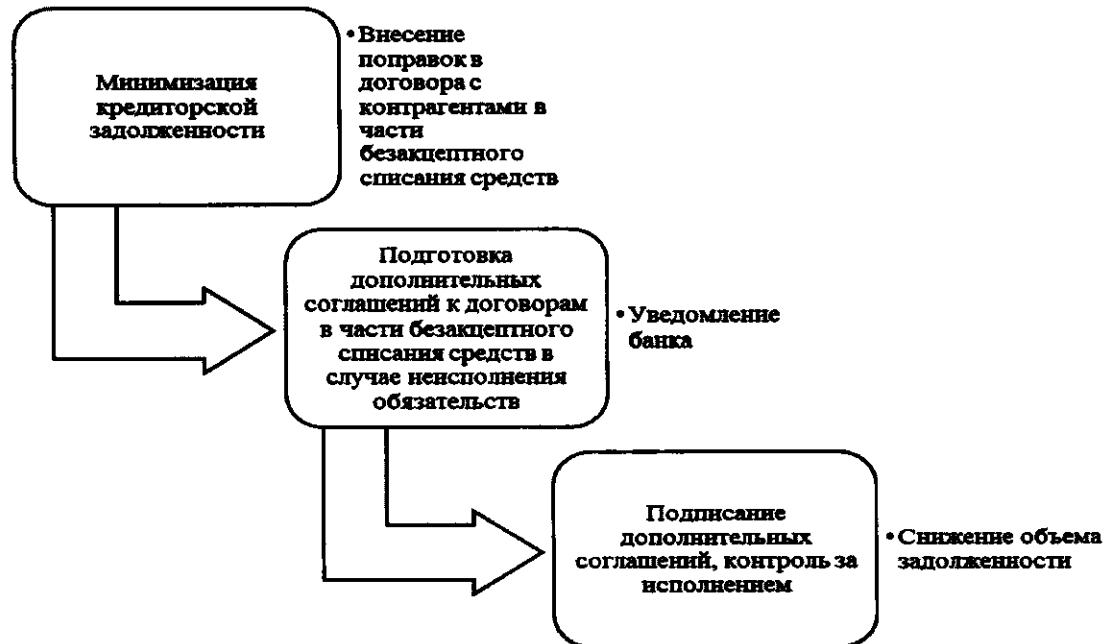


Рис.3.1 – Схема мероприятия по минимизации кредиторской задолженности

Кроме того, для снижения задолженности необходимо внедрение новых программных продуктов.

Данное мероприятие относится к методу оценки финансового состояния дебиторов посредством современного программного обеспечения.

В интерфейс данного метода входит:

- оценка и ведение кредитоспособности дебитора, а также оценка внутреннего рейтинга, основанная на финансовой и бухгалтерской отчетности потенциальных дебиторов, включая индивидуальных предпринимателей;
- определение вероятности дефолта;
- определение обоснованной величины создаваемого резерва на возможные потери.

В настоящее время в организации анализ кредитоспособности дебиторов не осуществляется. При использовании программы оценка кредитоспособности дебиторов будет осуществляться автоматически на основании квартальных

финансовых отчетов за год и дополнительной информации о деталях бизнеса дебитора.

Необходимо отметить, что, согласно законодательству Российской Федерации, в отношении долгов, по которым истек срок исковой давности 3 года, истребование становится невозможным. Соответственно, для предотвращения данной ситуации организации необходимо:

- поддерживать контакт с должниками посредством телефонных переговоров;
- осуществлять отправку предварительных писем о возможной подаче искового заявления в суд в случае неоплаты;
- непосредственно подача искового заявления в случае отсутствия какой-либо реакции со стороны дебитора.

Исходя из того, что в организации отсутствует специализированный отдел по работе с дебиторской задолженностью, а поддержание контактов с дебиторами осуществляют ответственные сотрудники, определяемые директором на совещаниях, мониторинг просроченной дебиторской задолженности и проведение переговоров с должниками осуществляется с недостаточной периодичностью и низким уровнем эффективности, так как ответственные сотрудники не являются заинтересованными лицами и от уровня эффективности не зависит их доход. Соответственно, на основании выявленного низкого уровня эффективности, реализуемого мероприятия рекомендуется внедрить автоматизированную систему, сущность которой заключается в автоматическом напоминании должникам сроков и сумм оплаты. Данное мероприятие относится к методу периодического напоминания дебиторам о наличии задолженности посредством современных программных продуктов.

Данная система обзвона позволит в несколько раз повысить занятость специалистов службы безопасности, то есть увеличить отношение времени

фактического общения с должником к рабочему времени специалиста с 10-15% в случае ручного обзыва до 40-60% в случае внедрения данной системы. Такие высокие показатели достигаются за счет того, что система обзыва осуществляет звонки по списку контактов должников и переводит звонок специалисту, только если на звонок ответили.

Система контролирует неотвеченные звонки, занятые номера, факсы, автоответчики.

Необходимо также отметить, что одним из недостатков действующей кредитной политики в отношении дебиторов, является недостаточный уровень анализа финансового состояния и платежеспособности дебиторов, о чем свидетельствуют результаты проведенного анализа просроченной дебиторской задолженности, что является следствием отсутствия автоматизации данного сектора.

Оценка кредитоспособности индивидуальных предпринимателей может осуществляться как на основании управленческой отчетности, так и на основании анкеты физического лица.

В общем случае, оценка разбивается на два этапа - вычисление финансовых показателей и базовой среднегодовой вероятности дефолта по ним, а затем выполнение дополнительной экспертной оценки с выводом поправочного коэффициента к базовой вероятности, что значительно упростит процесс анализа кредитоспособности дебиторов.

Необходимо отметить, что эффективным методом управления дебиторской задолженностью является факторинг, представляющий собой ресурс для краткосрочного финансирования оборотного капитала, сущность которого заключается в уступке организацией-продавцом права получения денежных средств за оказанные услуги по платежным документам в пользу кредитной организации, которая, в свою очередь, принимает на себя все риски по инкассации данной задолженности.

Данная операция позволяет организации, реализующей дебиторскую задолженность, рефинансировать преимущественную ее часть по предоставленному кредиту в короткие временные сроки, сократив период финансового и операционного цикла. Услуги факторинга включают в себя, как предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, так и обязательный контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, напоминание дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок и так далее. В таблице 3.2 проведем анализ условий факторинговых услуг, представляемых банками города Красноярска.

Таблица 3.2

Анализ условий факторинга, представляемого банками города Красноярска

Банк	Условия
АО «Альфа-Банк»	Предоставление права регресса, дисконт – 16%, срок – до 180 дней
ПАО «ВТБ»	Дисконт – 17%, срок – до 180 дней
АО «ЮниКредит Банк»	Дисконт – 16%, срок – до 180 дней

Наиболее выгодными условиями являются услуги факторинга, предоставляемые АО «Альфа-Банк».

Снижение величины кредиторской задолженности посредством отступного дебиторской задолженности будет осуществлено путем направления высвобожденных средств на погашение данной задолженности. Отступное является формой реструктуризации задолженности.

Реструктуризация задолженности организации ведет к снижению объема нагрузки (давления) обязательств на финансы организации в текущем периоде и тем самым позволяет повысить или восстановить ее платежеспособность.

Существуют различные условия, на основании которых подписывается соглашение об отступном:

- путем передачи имущества;
- выплатой денежных средств;
- предоставлением услуг;

– производством работ.

В действующем законодательстве нет определенных требований, которым должно соответствовать соглашение об отступном. Образец документа заполняется в этой связи согласно положениям ГК, которые применяются к письменному оформлению сделок. Необходимо отметить, что подписание документа осуществляется исключительно по инициативе обоих участников. Соглашение об отступном не может расторгать или изменять первоначальный договор. Соглашение об отступном должно содержать:

- вид компенсации;
- время предоставления. Они могут совпадать или превышать период, отведенный на исполнение обязательств.
- порядок предоставления;
- задолженность, которая компенсируется.

Считается, что отступное полностью покрывает первоначальный долг. Однако допускается и частичное возмещение. Это обстоятельство также должно быть задокументировано. К примеру, подписывается соглашение об отступном по договору займа. Стороны решают, что компенсация может покрыть только определенную часть задолженности или компенсировать неустойку. В данном случае обязательство будет считаться прекращенным пропорционально возмещению, предоставленному по факту.

На основании вышеизложенной информации можно сделать вывод о том, что основными мероприятиями по увеличению эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью являются:

- факторинг;
- непосредственно подача искового заявления в случае отсутствия какой-либо реакции со стороны дебитора.

Исходя из того, что кредиторская задолженность, которая является одним из факторов, оказывающих влияние на финансовое состояние организации, увеличилась, в качестве мероприятий, направленных на минимизацию данной

задолженности, были предложены: снижение задолженности посредством ресурсов, полученных в результате факторинга.

Кроме того, было выявлено, что формирование финансового плана расходов, осуществляемое ежемесячно, не предусматривает незапланированные расходы, соответственно решение данного вопроса осуществляется посредством служебных записок о необходимости перерасхода на имя директора. Соответственно, в качестве следующего мероприятия предлагается ведение контроля кураторами каждого закупленного ТМЦ в части своевременных доплат (осуществление планирования). При этом, в первую очередь необходимо осуществлять доплаты, а во вторую очередь – авансы. Основным показателем оптимальности внедрения какого-либо мероприятия является его экономическая эффективность, представляющая собой соотношение между полученными результатами от внедрения мероприятий и затратами на данное внедрение. В качестве мероприятия рекомендован факторинг дебиторской задолженности.

Согласно Годовому отчету о результатах деятельности ООО «Фортuna Плюс» за 2018 год, подготовленного независимыми аудиторами, дебиторская задолженность сгруппирована следующим образом (таблица 3.3).

Таблица 3.3

Классификация дебиторской задолженности ООО «Фортuna Плюс» за 2018 год
согласно Годовому отчету о результатах деятельности

Дебиторская задолженность	Сумма, тыс. руб.
Авансы выданные	18768
Покупатели и заказчики	262645
Прочая дебиторская задолженность	1630
Итого до вычета резервов	283049
Резерв по сомнительным долгам (задолженность свыше 90 дней)	2333
Итого	282382

Необходимо отметить, что в соответствии с учетной политикой предприятия по дебиторской задолженности сроком свыше 90 дней

формируется резерв по сомнительным долгам, размер которого составляет 100% от суммы дебиторской задолженности. Согласно данным, представленным в таблице 3.3, можно сделать вывод о том, что величина резерва по сомнительным долгам на 31.12.2018 года составляет 2333 тыс. руб., соответственно величина дебиторской задолженности равнозначна сумме резервов, так как величина данного резерва составляет 100%.

Кроме того, формирование резерва по сомнительным долгам осуществляется за счет прибыли предприятия, что может оказывать негативное влияние на финансовое состояние предприятия в случае увеличения величины дебиторской задолженности со сроком свыше 90 дней.

Согласно Годовому отчету о результатах деятельности ООО «Фортуна Плюс» за 2018 год, подготовленного независимыми аудиторами, резерв по сомнительным долгам сформирован по задолженности прочих дебиторов, срок по которым превышает 90 дней, соответственно, для восстановления резерва рекомендуется либо осуществить уступку данной задолженности банку.

Данное мероприятие является эффективным, так как позволит восстановить резерв в размере 1960 тыс. руб. (2333 тыс. руб. минус дисконт банку за реализацию услуг в размере 16%).

В таблице 3.4 представлена уступаемая дебиторская задолженность.

Таблица 3.4

Уступаемая дебиторская задолженность

Дата образования задолженности	Сумма, тыс. руб.
Июнь 2018	1124,7
Июнь 2018	1208,3
Итого:	2333,0

Договор факторинга между будет включать следующие существенные условия:

- сумма уступаемого денежного требования 2333 тыс. руб.
- валюта факторинга - российский рубль;
- срок заключения договора факторинга – 4 месяца;

– предмет договора факторинга – уступка денежного требования за оказанные услуги сторонним организациям;

– форма факторинга – открытый;

– условия платежа – с правом регресса, размер дисконта – 16 %.

Проведем расчет дисконта в денежном выражении, выплачиваемого исследуемым организацией банку:

Сумма дисконта составит: $2333 * 0,16 = 374$ тыс. руб.

Отсюда следует, что фактическая сумма выплат организации банком составит:

$2333 - 374 = 1960$ тыс. руб.

Таким образом, в результате заключенного с «Альфа-Банком» договора факторинга, организация получит 1960 тыс. руб., однако организация понесла затраты в виде 16% от суммы дебиторской задолженности, соответственно, данные средства могут быть направлены организацией на погашение кредиторской задолженности.

3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Далее в таблице 3.5 представим величину расходов при смене арендодателя.

Таблица 3.5

Величина расходов при смене арендодателя

Показатель	Сумма аренды в год, тыс. руб.
Склады в Советском районе	32086
Склады в Кировском районе	25339
Склады в Центральном районе	16345
Всего	73770

Величина расходов при смене арендодателя составит 73770 тыс. руб., что меньше показателя отчетного года на 64869 тыс. руб. Следующим

мероприятием является смена транспортной компании. Согласно исследованию, проведенному специалистами компании, наиболее выгодные тарифы на автомобильные перевозки у Транспортно-экспедиторской компании «Веал», общая стоимость услуг которой в год составит 96580 тыс. руб., что ниже уровня 2018 года на 2379 тыс. руб.

На конец 2018 года объем кредиторской задолженности организации составляет 348772 тыс. руб. За счет высвобожденных средств будет погашена кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам в сумме 1960 тыс. руб.) срок погашения кредиторской задолженности по которым наибольший (таблица 3.6).

Таблица 3.6

Погашаемая кредиторская задолженность

Срок погашения, мес.	Сумма, тыс. руб.
4	1878,6
3	81,4
-	1960,0

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий позволит снизить дебиторскую и кредиторскую задолженность, а также увеличить скорость оборота дебиторской задолженности, что окажет положительное влияние на финансовое состояние исследуемой организации.

Далее представим сводную таблицу, данные которой отражают эффективность мероприятий в целом (таблица 3.7).

Таблица 3.7

Сводная таблица эффективности мероприятий

Мероприятие	Высвобожденные средства, тыс. руб.
Смена арендодателя топливных складов	64869
Смена транспортной компании	2379
Факторинг дебиторской задолженности	1960
Итого	69208

Данные, представленные в таблице 3.7, позволяют сделать вывод о том, что в результате реализации предложенных мероприятий, объем высвобожденных средств составит 69208 тыс. руб., что свидетельствует об их эффективности и положительном влиянии на финансовый результат.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании информации, представленной в первой главе данной выпускной квалификационной работы, можно сформулировать следующие выводы, что финансовые результаты деятельности организации определяются, прежде всего, качественными показателями выпускаемой организацией продукции, уровнем спроса на данную продукцию, поскольку, как правило, основную массу в составе финансовых результатов составляет прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг). Прибыль – это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разница между выручкой, полученной от реализации продукции, и затратами на осуществление данной деятельности, исчисленная в денежном выражении. Сущность прибыли, как экономической категории, заключается в ее функциях. На основании изученных литературных источников, посвященных теме исследования, представляется возможным дополнить перечень основных функций прибыль, таких как регулирующая и стимулирующая, следующими дополнительными функциями:

- оценочная, сущность которой заключается в отражении уровня эффективности производственной деятельности субъекта хозяйствования, а также отражении качества и востребованности производимой данным предприятием продукции (выполнении работ, оказании услуг);
- фискальная, реализуемая в большинстве своем на макроэкономическом уровне, сущность которой заключается в осуществлении отчислений в бюджет и внебюджетные фонды государства;
- распределительная, реализуемая также на макроэкономическом уровне, сущность которой заключается в наиболее эффективном распределении чистого дохода между субъектом хозяйствования и бюджетом;

– воспроизводственная, сущность которой заключается в возможности финансирования расширенного воспроизводства субъекта хозяйствования (в части основных и оборотных фондов предприятия);

– накопительная, сущность которой заключается в возможности формирования денежных накоплений, впоследствии используемых на неотложные нужды предприятия (формирование резервных фондов).

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что прибыль, как экономическая категория, выполняет ряд важнейших функций, как на микроэкономическом уровне, так и на макроэкономическом уровне (уровень государства). Соответственно, вопросы правильного и своевременного анализа финансовых результатов актуальны для управленческих подразделений и руководства хозяйствующих субъектов, а формирование убытка от деятельности является основанием для проведения систематического и всестороннего анализа факторов. Также на основании вышесказанного, можно сделать вывод о том, что финансовый результат, выражаемый прибылью, выполняет важные функции, основной из которых является обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования организации. Кроме того, прибыль – это одно из основных требований функционирования организации, обеспечивающее безубыточность его деятельности, возмещение вложенного капитала и наращивание производственных или других, экономически выгодных для компании возможностей, а формирование убытка от деятельности является основанием для проведения систематического и всестороннего анализа факторов, являющихся прямыми или косвенными причинами получения данного результативного показателя для их своевременного устранения.

На основании информации, представленной во второй главе данной выпускной квалификационной работы, можно сделать следующие выводы:

– выручка организаций имеет неоднозначную динамику на протяжении всего анализируемого периода: в 2017 году по сравнению с 2016 годом, показатель снизился на 99858 тыс. руб., что обусловлено снижением объема

продаж. В 2018 году увеличение составило 32706 тыс. руб. Увеличение выручки является положительным фактором и свидетельствует о росте объема продаж, что обусловлено расширением сети сбыта продукции.

– себестоимость продукции, наоборот имеет тенденцию к снижению: в 2017 году показатель снизился на 176088 тыс. руб., а в 2016 году – 86046 тыс. руб., что обусловлено оптимизацией расходов и оказывает положительное влияние на прибыль от продаж;

– темпы роста среднегодовой выработки персонала больше темпов роста оплаты труда, что свидетельствует об отсутствии перерасхода средств;

– рентабельность продаж в отчетном периоде имеет тенденцию к снижению, что является отрицательным фактором.

На основании проведенного анализа доходов ООО «Фортуна Плюс» можно сделать вывод о следующих резервах роста данного показателя:

- увеличение объема розничных продаж;
- высвобождение средств путем снижения кредиторской задолженности.

Резервами по снижению расходов предприятия могут выступать:

- смена арендодателя в части аренды топливных складов;
- смена транспортной компании;
- факторинг дебиторской задолженности для высвобождения резервов по безнадежным долгам;
- снижение штрафов, пени, неустоек.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть вторая от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (в ред. от 03.08.2018) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant-plus.ru>.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. от 29.07.2018) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – www.consultant.ru.
3. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» (в ред. от 23.04.2018) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – www.consultant.ru.
4. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (в ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – www.consultant.ru.
5. Приказ Минфина России от 28.12.2015 № 217н «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.02.2016 № 40940) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – www.consultant.ru.
6. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ утверждено Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (в ред. от 11.04.2018) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – www.consultant.ru.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) утверждено Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н [Электронный ресурс] – Режим доступа. – www.consultant.ru.
8. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 №33н (в ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – www.consultant.ru.

9. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) утверждено приказом Минфина РФ от 06.05.1999 №33н (в ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] – Режим доступа. – www.consultant.ru.
10. Авраменко, А.А. Финансовый анализ организации [Текст] / А.А. Авраменко // Экономика. – 2017. - №1. – С.19-22.
11. Арламенкова, С.В. Актуальные вопросы финансового анализа [Текст] / В.С. Евсеев // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2017. - №3. – С.40-41.
12. Ахрамеева, Р.А. Анализ финансовой отчетности организации [Текст] : учебник / Р.А. Ахрамеева, А.П. Линчук. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство «Дело и Сервис», 2016. – 433 с.
13. Борисов, В.Г. Финансовые результаты и налог на прибыль [Текст] : учебник / В.Г. Борисов. - 4-е изд. испр. и доп. – Москва : Омега-Л, – 2016. – 148с.
14. Быков, С.А. Финансовый анализ предприятия [Текст] : учебник / С.А. Быков. – Москва : ИНФРА-М, 2016. - 195 с.
15. Горюнова, М.А. Финансовый анализ организации [Текст] / М. Горюнова // Налоговый учет для бухгалтера. - 2017. - №7. – С.20-21.
16. Горюнова, М.А. Финансовый анализ организаций [Текст] / М. Горюнова // Налоговый учет для бухгалтера. - 2017. - №8. – С.11.
17. Горюнова, М.А. Финансовый анализ организаций [Текст] / М. Горюнова // Налоговый учет для бухгалтера. - 2017. - №21. – С.43.
18. Горюнова, М.А. Финансовый анализ организаций [Текст] / М. Горюнова // Налоговый учет для бухгалтера. - 2017. - №18. – С.15.
19. Горюнова, М.А. Управление в современных условиях [Текст] / М. Горюнова // Налоговый учет для бухгалтера. - 2017. - №1. – С.33.
20. Горюнова, М.А. Влияние задолженности на финансовый результат [Текст] / М. Горюнова // Налоговый учет для бухгалтера. - 2017. - №12. – С.4.
21. Горюнова, М.А. Финансовый анализ организаций [Текст] / М. Горюнова // Налоговый учет для бухгалтера. - 2017. - №23. – С.3.

22. Евсеев, В.С. Финансовый анализ организации [Текст] / В.С. Евсеев // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2017. - №3. – С.40-41.
23. Зимина, А.А. Финансовый анализ организации [Текст] /А.А. Зимина // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2017. - №23. – С.29-31.
24. Ковалев В.В. Анализ финансовых результатов [Текст] / В.В. Ковалев // Экономика. – 2017. - №12. – С.15.
25. Кокин А.С., Яковлева Г.Н. Финансовый анализ организации // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2017. № 3(1). С. 256-261.
26. Кондратьева Е.А., Шальнева М.С. Анализ финансового состояния компании как основа управления бизнесом // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, – 2017. № 8. С. 19-29.
27. Королева, О.Л. Финансовый анализ организации [Текст] / О.Л. Королева // Экономика. – 2017. - №2. – С.6-8.
28. Ларичкин, К.М. Рынок торговли моторным топливом: как обеспечить рост показателей [Текст] / К.М. Ларичкин // Анализ и аудит. – 2017. - №1. – С.19-22.
29. Липчиу Н.В., Тюпакова Н.Н., Бочарова Финансовый анализ организации [Текст] / Н.В. Липчиу // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2017. - №3. – С.40-41.
30. Лукавин Н.А. Финансовый анализ организации [Текст] / Н.В. Лукавир // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2017. - №3. – С.40-41.
31. Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Экономический анализ: теория и практика, – 2017. №1. С. 3-11.
32. Любушин Н.П. Актуальные вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностью [Текст] / Н.П. Любушин // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2017. - №3. – С.40-41.

33. Матяш И.В. Показатели системной эффективности в оценке кредитоспособности и устойчивости предприятия в условиях кризиса // Экономический анализ: теория и практика, – 2017. №13. С. 2-5.
34. Мамаев, М. Прибыль и убытки организаций [Текст] / М. Мамаев // Налоговый учет для бухгалтера. - 2017. - №7. – С.20-21.
35. Маркелов, Ю.М. Вопросы учета в целях налогообложения прибыли [Текст] / Ю.М. Маркелов // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2017. - №3. – С.40-41.
36. Никерова, Ю.А. Примеры эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью [Текст] / Ю.А. Никерова // Зарплата. – 2017. - №2. – С.6-8.
37. Носков, Ю.А. Расчет налога на прибыль [Текст] / Ю.А. Носков // Зарплата. – 2017. - №2. – С.6-8.
38. Павлов, Ю.А Примеры эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью [Текст] / Ю.А. Павлов // Зарплата. – 2017. - №10. – С.9.
39. Павленко, Т.Н. Примеры эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью [Текст] / Т.Н. Павленко // Зарплата. – 2017. - №6. – С.7.
40. Савицкая, Г.В. Актуальные вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностью [Текст] / Г.В. Савицкая // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2017. - №3. – С.40-41.
41. Федоренко, И.В. Примеры эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью [Текст] / И.В. Федоренко // Зарплата. – 2016. - №3. – С.15.
42. Фельдман, И. А. Примеры эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью [Текст] / И.А. Фельдман // Зарплата. – 2016. - №11. – С.33.

43. Филин А.А. Примеры эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью [Текст] / А.А. Филин // Экономика. – 2016. - №11. – С.4.
44. Филин А.А. Примеры эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью [Текст] / А.А. Филин // Экономика. – 2016. - №11. – С.4.
45. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 208 с.
46. Федеральная служба государственной статистики: Российская Федерация [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
47. Официальный сайт: Министерство финансов РФ [Электронный ресурс] / Министерство финансов.- Режим доступа: <http://minfin.ru/tu/>
48. Федеральная налоговая служба РФ [Электронный ресурс] / ФНС России. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>
49. Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс].- <http://www.pravo.gov.ru>

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

<p style="text-align: right;">Приложение № 1 к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 № 66н (в ред. Приказов Минфина России от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н)</p>					
Бухгалтерский баланс					
на 31 декабря 2018 г.					
			Форма по ОКУД	Коды	
			Дата (число, месяц, год)	0710001	31 12 2018
Организация	ООО "Фортуна Плюс"		по ОКПО	39701606	
Идентификационный номер налогоплательщика			ИНН	2464016533	
Вид экономической деятельности	Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах		по	47.3	
Организационно-правовая форма/форма собственности с ограниченной ответственностью/частная	Общества		по ОКОПФ/ОКФС	65	16
Единица измерения: тыс. руб.			по ОКЕИ	384	
Местонахождение (адрес)	660048, Красноярский край, город Красноярск, Брянская улица, 130				
Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
			2018 г. ³	2017 г. ⁴	2016 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРТОНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	26921	4801	951
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180	19	3	2
	Прочие внеоборотные активы	1190	57	46	114
	Итого по разделу I	1100	26997	4850	1067
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	30029	50442	8526
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	572	1067	143
	Дебиторская задолженность	1230	283049	188007	141510
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	106007	8700	8700
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	4297	5682	6427
	Прочие оборотные активы	1260	1810	1627	1405
	Итого по разделу II	1200	425764	255525	166711
	БАЛАНС	1600	452761	260375	167778

Поясне- ния ¹	Наименование показателя ²	Код	На	31 декабря	На	31 декабря	На	31 декабря
			2018	г. ³	2017	г. ⁴	2016	г. ⁵
	ПАССИВ							
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶							
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310		10		10		10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320		() ⁷	()	()	()	()
	Переоценка внеоборотных активов	1340						
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350						
	Резервный капитал	1360						
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370		62284		35359		11633
	Итого по разделу III	1300		62294		35369		11643
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
	Заемные средства	1410		39539		0		0
	Отложенные налоговые обязательства	1420		525		425		372
	Оценочные обязательства	1430		0		0		0
	Прочие обязательства	1450						
	Итого по разделу IV	1400		40064		425		372
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
	Заемные средства	1510		1336		41554		88000
	Кредиторская задолженность	1520		348772		183027		67555
	Доходы будущих периодов	1530						
	Оценочные обязательства	1540		295				208
	Прочие обязательства	1550						
	Итого по разделу V	1500		350403		224581		155763
	БАЛАНС	1700		452761		260375		167778

(в ред Приказа Минфина России от 06.04.2015 № 57н)					
Отчет о финансовых результатах					
		за	12 месяцев	2018 г.	
				Форма по ОКУД	Коды
				0710002	
				Дата (число, месяц, год)	31 12 2018
Организация	ООО "Фортуна Плюс"			по ОКПО	39701606
Идентификационный номер налогоплательщика				ИНН	2464016533
Вид экономической деятельности	Торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах			по	
				ОКВЭД	47.3
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью/частная собственность			по ОКОГФ/ОКФС	12200 16
Единица измерения: тыс. руб.				по ОКЕИ	384
Пояснения¹	Наименование показателя²		Код	За 12 месяцев 2018 г.³	За 12 месяцев 2017 г.⁴
	Выручка ⁵		2110	610817	578111
	Себестоимость продаж		2120	(319959)	(406005)
	Валовая прибыль (убыток)		2100	290858	172106
	Коммерческие расходы		2210	(280428)	(114995)
	Управленческие расходы		2220	()	(20996)
	Прибыль (убыток) от продаж		2200	10430	36115
	Доходы от участия в других организациях		2310		
	Проценты к получению		2320	4756	718
	Проценты к уплате		2330	103	7044
	Прочие доходы		2340	35015	2490
	Прочие расходы		2350	(14548)	(2222)
	Прибыль (убыток) до налогообложения		2300	35550	30057
	Текущий налог на прибыль		2410	(5143)	(6232)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		2421	1864	251
	Изменение отложенных налоговых обязательств		2430	100	53
	Изменение отложенных налоговых активов		2450	2	1
	Прочее		2460	3610	15
	Чистая прибыль (убыток)		2400	26695	23758

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ОТЗЫВ
на выпускную квалификационную работу специалиста (бакалавра)

Студента (ки) Клетиной Олеи Константиновны
Ф.И.О.

группы _____ кафедры _____
полное наименование кафедры

специальности (направления) _____
полное наименование специальности (направления)

на тему Разработка мероприятий по улучшению финансовых
результатов деятельности предприятия ООО "Фортуна Групп"
полное наименование темы согласно приказу

Выпускная квалификационная работа специалиста (бакалавра) содержит
пояснительную записку на _____ страницах, _____ иллюстрированный материал.

1. Актуальность и значимость темы Тема актуальна для коммерческого
предприятия

2. Логическая последовательность Ведется в логике

3. Положительные стороны работы Хороший смысл-анализ и
анализ финансового состояния и успешности

4. Аргументированность и конкретность выводов и предложений Мотивирована
согласованность и конкретность

5. Полнота проработки литературных источников Полностью изложена
проработка научных и библиографических источников

6 Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций Хорошо

7. Уровень самостоятельности при работе над темой выпускной квалификационной работы

Высокий уровень самостоятельности, как при выборе темы и обзоре исследований, так и первичной

8. Недостатки работы —

9. Какие профессиональные компетенции отработаны при работе над темой выпускной квалификационной работы

Выпускная квалификационная работа отвечает (не отвечает) предъявляемым требованиям и рекомендуется (не рекомендуется) к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии.

Руководитель выпускной квалификационной работы Погорелов Илья Зиновьевич,
к.э.н., профессор каф. технологии
Ф.И.О., учёное звание, степень, должность
«__» 20__ г.


подпись руководителя

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

студента (ки) Клениной Олеси Константиновной

Ф.И.О.

группы 224 м кафедры Менеджмента

полное наименование кафедры

специальности(направления) 38.03.02 Менеджмент профиль «Финансовый менеджмент»

полное наименование специальности (направления)

на тему Разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Фортуна Плюс»

полное наименование темы согласно приказу

Выпускная квалификационная работа содержит пояснительную записку на 78 страницах, иллюстрационный материал.

1. Актуальность и значимость темы: вопросы правильного и своевременного анализа финансовых результатов актуальны для управленческих подразделений и руководства хозяйствующих субъектов. Кроме того, тема является актуальной, исходя из факта влияния результатов данного анализа на уровень эффективности принимаемых руководством субъектов хозяйствования управленческих решений.
 2. Логическая последовательность: работа логически изложена, включает в себя введение, 3 главы, заключение, список использованных источников, приложения.
 3. Положительные стороны работы: выводы подтверждают практическую значимость результатов исследования. Поэтому работа закончилась логично, где автор продемонстрировал свою компетентность в проведенных исследованиях.
 4. Аргументированность и конкретность выводов и предложений: выводы автора достаточно аргументированы, подтверждены практическими примерами.
 5. Полнота проработки литературных источников: литература проработана в полном объеме, проведен соответствующий анализ.
 6. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций: соответствует требованиям
 7. Недостатки работы: отсутствуют.
 8. Какие предложения целесообразно внедрить в практику: снижение расходов предприятия посредством смены арендодателя топливных складов
- Выпускная квалификационная работа соответствует требованиям, предъявляемым к дипломным работам и может (не может) быть рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии.
- Работа заслуживает оценки отлично, а ее автор Кленина Олеся Константиновна

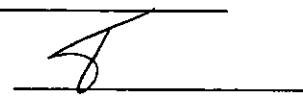
Ф.И.О.

присвоения ему (ей) квалификации бакалавр

Рецензент Березинский Николай Сидорович, генеральный директор, ООО «Фортуна Плюс»

Ф.И.О., ученое звание, степень, должность, место работы

«17» 126 2019 г.


подпись рецензента

Отчет о проверке на заимствования №1



Автор: Розова Татьяна tanya-rozova@bk.ru / ID: 6382702
Проверяющий: Розова Татьяна (tanya-rozova@bk.ru / ID: 6382702)
Отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат»: <http://users.antiplagiat.ru>

ИНФОРМАЦИЯ О ДОКУМЕНТЕ

№ документа: 13
Начало загрузки: 18.06.2019 06:25:51
Длительность загрузки: 00:00:02
Имя исходного файла: ВКР Кленина О.К.
Размер текста: 827 кБ
Символов в тексте: 113178
Слов в тексте: 12230
Число предложений: 907

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТЧЕТЕ

Последний готовый отчет (ред.)
Начало проверки: 18.06.2019 06:25:53
Длительность проверки: 00:00:02
Комментарии: не указано
Модули поиска: Модуль поиска Интернет

ЗАИМСТВОВАНИЯ	ЦИТИРОВАНИЯ	ОРИГИНАЛЬНОСТЬ
15,02%	0%	84,98%

Заимствования — доля всех найденных текстовых пересечений, за исключением тех, которые система отнесла к цитированию, по отношению к общему объему документа.

Цитирования — доля текстовых пересечений, которые не являются авторскими, но система посчитала их использование корректным, по отношению к общему объему документа. Сюда относятся оформленные по ГОСТу цитаты; общеупотребительные выражения; фрагменты текста, найденные в источниках из коллекций нормативно-правовой документации.

Текстовое пересечение — фрагмент текста проверяемого документа, совпадающий или почти совпадающий с фрагментом текста источника.

Источник — документ, проиндексированный в системе и содержащийся в модуле поиска, по которому проводится проверка.

Оригинальность — доля фрагментов текста проверяемого документа, не обнаруженных ни в одном источнике, по которым шла проверка, по отношению к общему объему документа.

Заимствования, цитирования и оригинальность являются отдельными показателями и в сумме дают 100%, что соответствует всему тексту проверяемого документа.

Обращаем Ваше внимание, что система находит текстовые пересечения проверяемого документа с проиндексированными в системе текстовыми источниками. При этом система является вспомогательным инструментом, определение корректности и правомерности заимствований или цитирований, а также авторства текстовых фрагментов проверяемого документа остается в компетенции проверяющего.

№	Доля в отчете	Источник	Ссылка	Актуален на	Модуль поиска
[01]	1,92%	Диплом Управление прибылью предприятия на примере. Заказ дипло...	http://wiseowl.ru	раньше 2011	Модуль поиска Интернет
[02]	1,82%	Скачать форму Бухгалтерского баланса в PDF	http://taxslov.ru	20 Июн 2018	Модуль поиска Интернет
[03]	1,34%	СборникНаучное сообщество студентов XXI столетия. Экономические ...	http://sibac.info	раньше 2011	Модуль поиска Интернет

Еще источников: 17

Еще заимствований: 9,94%