

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Тема работы	
Применение финансового моделирования в управлении предприятием	
УДК 005.52:303.722.2:658.14	

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАМ81	Андрюшина Мария Сергеевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Жданова Анна Борисовна	к.э.н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Черепанова Н.В.	к.филос.н.		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
профессор	Никулина И.Е.	д.э.н., профессор		

**Планируемые результаты обучения по направлению подготовки
38.04.02 Менеджмент**

Код результата	Результат обучения
Общие по направлению подготовки	
P1	Применять теоретические знания, связанные с основными процессами управления развитием организации, подразделения, группы (команды) сотрудников, проекта и сетей; с использованием методов управления корпоративными финансами, включающие в себя современные подходы по формированию комплексной стратегии развития предприятия, в том числе в условиях риска и неопределенности
P2	Использовать способность воспринимать, обрабатывать, анализировать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями управления; выявлять и формулировать актуальные научные проблемы в различных областях менеджмента; формировать тематику и программу научного исследования, обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость избранной темы научного исследования; проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой; представлять результаты проведенного исследования в виде научного отчета, статьи или доклада
P3	Использовать способность анализировать поведение экономических агентов и рынков в глобальной среде; использовать методы стратегического анализа для управления предприятием, корпоративными финансами, организацией, группой; формировать и реализовывать основные управленческие технологии для решения стратегических задач
P4	Разрабатывать учебные программы и методическое обеспечение управленческих дисциплин, умение применять современные методы и методики в процессе преподавания управленческих дисциплин
Экономика и управление на предприятии	
P5	Понимать необходимость и уметь самостоятельно учиться и повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности, развивать свой общекультурный, творческий и профессиональный потенциал
P6	Эффективно работать и действовать в нестандартных ситуациях индивидуально и руководить командой, в том числе международной, по междисциплинарной тематике, обладая навыками языковых, публичных деловых и научных коммуникаций, а также нести социальную и этическую ответственность за принятые решения, толерантно воспринимая социальные, этические, конфессиональные и культурные различия

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.04.02 Менеджмент

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП

(Подпись) (Дата) И.Е. Никулина
(Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

магистерской диссертации

Студенту:

Группа	ФИО
ЗАМ81	Андрюшиной Марии Сергеевне

Тема работы:

Применение финансового моделирования в управлении предприятием	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№ 121-41/с от 30.04.2020

Срок сдачи студентом выполненной работы:	28.05.2020 г.
--	---------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе	Объект исследования: финансовое планирование для предприятий малого и среднего бизнеса Для исследования использовались следующие документы: – Учебные пособия, научная литература, журнальные статьи, материалы научных конференций, – Интернет источники, – Финансовая отчетность компании «N»;
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов	1. Сущность финансового моделирования и виды моделей. 2. Инструменты финансового планирования и управления предприятием.

	<p>3. Факторная модель DuPont.</p> <p>4. Оценка эффективности деятельности предприятий с применением факторной модели.</p> <p>5. Моделирование с использованием инструментов финансового планирования и управления.</p> <p>6. Применение финансовых моделей для планирования и оптимизации деятельности предприятия.</p>
Перечень графического материала	<p>Рисунок 1 – Взаимосвязь финансового планирования и анализа</p> <p>Рисунок 2 – Сопоставление рабочего и собственного оборотного капиталов</p> <p>Рисунок 3 – Финансовая модель компании «N» на 2020 год, тыс. руб.</p>
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Черепанова Н.В.
Раздел на иностранном языке	Чайка Ю. А.
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	
<p>2.1 Описание финансовой пятифакторной модели рентабельности капитала и объектов её применения.</p> <p>2.2 Финансовый анализ малых и средних предприятий пищевой промышленности г. Томска</p> <p>2.3 Анализ эффективности деятельности компаний с помощью 5-ти факторной модели рентабельности собственного капитала</p>	<p>2.1 Description of the financial five-step DuPont equation and the objects of its application</p> <p>2.2 Financial analysis of small and medium-sized enterprises of the food industry of Tomsk</p> <p>2.3 Analysis of the effectiveness of companies using a five-step model of return on equity</p>

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	3.02.2020 г.
---	---------------------

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Жданова А.Б.	к.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАМ81	Андрюшина М. С.		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 86 страницы, 5 рисунков, 46 таблиц, 20 использованных источников, 10 приложений.

Ключевые слова: финансовая модель, финансовое моделирование, планирование и анализ, маржинальный анализ, рабочий капитал, модель Дюпон, рентабельность собственного капитала, коэффициент оборачиваемости активов.

Объектом исследования является финансовое планирование на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Предмет исследования – управленческо-экономические отношения в процессе формирования технологии финансовые модели планирования.

Цель работы – применение методов финансового моделирования для финансового анализа и планирования деятельности предприятия.

В процессе исследования проводился сбор и обобщение теоретической информации по финансовому моделированию и инструментах финансового планирования и управления. Инструментами планирования и управления были определены финансовый анализ, управление рабочим капиталом, маржинальный анализ, модель Дюпон. Результат оценки эффективности деятельности предприятий с применением факторной модели показал, что бизнес большинства компаний можно охарактеризовать как низкорентабельный и высоко рисковый. Только двум компаниям из восьми с учетом воздействия внешних факторов удалось повысить эффективность операционной деятельности. Далее был проведен анализ финансового состояния группы компаний «N» и разработана финансовая модель бизнеса на следующий год. Модель показала, что в случае, если компания сохранит объем производства, уровень маржинальности, сумму постоянных расходов на прежнем уровне, то размер чистой прибыли не сможет покрыть требуемую норму доходности капитала.

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

В настоящей работе использована ссылка на следующий реестр:

– Федеральная налоговая служба. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

В данной работе применены следующие термины с соответствующими определениями:

Финансовая модель: система взаимосвязанных показателей, характеризующих деятельность компании, которая отражает состояние бизнеса на момент моделирования или в запланированном периоде.

Финансовое моделирование: разработка структуры финансовой модели в целом, её отдельных частей.

Маржинальный анализ: анализ дополнительных выгод по сравнению с дополнительными затратами, понесенными в результате операционной деятельности.

Рентабельность: мера способности бизнеса генерировать прибыль относительно своих расходов и других затрат.

Обозначения и сокращения

НДС – налог на добавленную стоимость

$R_{СК}$ – рентабельность собственного капитала;

R_A – рентабельность активов;

ЧП – чистая прибыль после налогообложения налогами на прибыль;

ПДН – прибыль до налогообложения за отчетный период;

ОП – операционная прибыль за отчетный период;

A – активы компании по данным управленческого баланса;

СК – собственный оборотный капитал, сумма собственного капитала за минусом внеоборотных активов,

В – выручка за период по данным управленческого отчета о прибылях и убытках

ОГЛАВЛЕНИЕ

Реферат	5
Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки	6
Введение	9
1 Теоретические аспекты финансового моделирования и анализ финансовых инструментов в управлении предприятием	11
1.1 Сущность финансового моделирования и виды моделей	11
1.2 Инструменты финансового планирования и управления предприятием ..	18
1.3 Факторная модель DuPont как инструмент планирования и управления предприятием	26
2 Оценка эффективности деятельности предприятий с применением факторной модели	29
2.1 Описание финансовой пятифакторной модели рентабельности капитала	29
2.2 Финансовый анализ малых и средних предприятий пищевой промышленности г. Томска	31
2.3 Анализ эффективности деятельности компаний с помощью 5-ти факторной модели рентабельности собственного капитала	41
3 Финансовое моделирование и управление предприятием	49
4 Социальная ответственность	52
Заключение	62
Список публикаций студента	64
Список использованных источников	65
Приложение А Раздел ВКР выполненный на иностранном языке	68
Приложение Б Бухгалтерская отчетность компании ООО «Провансаль»	82
Приложение В Бухгалтерская отчетность компании ООО «Восход 75»	84
Приложение Г Бухгалтерская отчетность компании ООО «Сибирская клетчатка»	86
Приложение Д Бухгалтерская отчетность компании ООО «сибирский кедр»	88

Приложение Е Бухгалтерская отчетность компании ООО «САВА».....	90
Приложение Ж Бухгалтерская отчетность компании ООО «Эскимос».....	92
Приложение З Бухгалтерская отчетность компании ООО «Антонов двор» ..	94
Приложение И Бухгалтерская отчетность компании ООО «Хлебозавод №4»	96

Введение

Актуальность выбранной темы заключается в том, что для предприятий малого и среднего бизнеса процесс планирования бюджета в рамках классической модели бюджетирования неудобен, поскольку занимает большой промежуток времени и ориентирован на достижение плана, а не на повышение эффективности. Также, в целом традиционное (классическое) бюджетирование уже на протяжении длительного времени подвергается критике. Некоторые исследователи современных подходов к планированию и бюджетированию считают, что проблема заключается не в практике планирования и бюджетах как таковых, а в ценностях и взглядах, которые основаны на культуре командования и контроля. Традиционное понимание работы менеджера предполагает, что менеджеры принимают решения на основе формализованных категорий: политик, бюджетов, показателей, стандартов, целей и правил. Все это, однако, все менее соответствует турбулентным конкурентным рынкам, на которых работают сегодня предприятия. В связи с этим рассматриваются новые методы и модели, замещающие классическую модель бюджетирования.

В настоящее время в большинстве случаев бизнес является диверсифицированным. Оценка финансового положения проводится в целом по предприятию, однако конкретные решения принимаются в рамках сегментов деятельности компаний, например, относительно ценообразования на отдельный продукт, относительно запасов по отдельным видам продукта, относительно дебиторской задолженности по отдельным контрактам.

В связи с этим предлагается факторная финансовая модель рентабельности собственного капитала, ориентированная на управление предприятием, которая позволит оценить эффективность и риски компании, а также позволит устанавливать показатели отдельных видов деятельности.

Целью данной работы является применение методов финансового моделирования для финансового анализа и планирования деятельности предприятия.

Задачи, которые необходимо выполнить для достижения поставленной цели:

- изучить теоретические аспекты финансового моделирования;
- проанализировать инструменты финансового планирования и управления предприятием;
- обосновать целесообразность финансового моделирования в целях управления предприятием;
- оценить эффективность деятельности группы компаний «N»;
- разработать и описать финансовую модель в целом по предприятию и по видам деятельности.

Объект исследования – финансовое планирование на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Предмет исследования – управленческо-экономические отношения в процессе формирования технологии финансовые модели планирования.

Новизна исследования заключается в применении математической финансовой модели для планирования и оптимизации финансовых показателей субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих экопродукцию.

1 Теоретические аспекты финансового моделирования и анализ финансовых инструментов в управлении предприятием

1.1 Сущность финансового моделирования и виды моделей

В условиях современной рыночной экономики для эффективного управления компанией важным элементом явилось финансовое моделирование. Развернутая, грамотно составленная финансовая модель во многом может помочь при планировании и анализе развития компании или проекта. Помимо того, финансовая модель является гибким инструментом, позволяет управленческому персоналу быстро реагировать на различные изменения условий, тем самым повышая эффективность принятия операционных/стратегических решений.

В рамках данной работы были проанализированы подходы различных отечественных авторов к понятию «финансовая модель» (таблица 1).

Таблица 1 – Подходы к определению термина «финансовая модель» по результатам исследования нескольких авторов

Авторы	Определение термина по результатам исследования
Мельников Г.И.	Финансовая модель — важнейший элемент в процессе привлечения финансовых ресурсов. Финансовое моделирование дает возможность осуществлять эффективный анализ сложных и неопределенных ситуаций, связанных с принятием стратегических решений [6]
Кузнецов Н.В.	Финансовая модель — это упрощенное подобие реальной экономической системы (например, компании), при построении которой неизбежно приходится вводить различные допущения и ограничения, выбирая из всего количества параметров реальных объектов и явлений лишь некоторые, которые, по мнению разработчиков, являются наиболее важными [7]
Михайлов А. А., Горюнова Л. А., Цветкова Л. А.	Финансовая модель позволяет систематизировать показатели экономической эффективности предприятия и его бизнес-проекта, помогает провести анализ чувствительности на предмет устойчивости проекта к системе рисков [8]
Караптан Д.	Финансовая модель деятельности предприятия позволяет разработать систему управленческого учета, адаптированную под бизнес-процессы конкретного предприятия. Она же является информационной базой и инструментарием для обоснования целого ряда важных управленческих решений и планирования деятельности предприятия [9]
Колочева З. В., Антонова Е. А.	Финансовая модель позволяет сделать анализ показателей и итог их изменения, которые влияют на финансовое состояние и результаты его деятельности. По результатам финансового моделирования можно оценить деловую активность компании, а также составить рыночную стратегию компании [10]

На основе данного анализа можно сформулировать следующее определение: финансовая модель — это система взаимосвязанных

показателей, характеризующих деятельность компании, которая отражает состояние бизнеса на момент моделирования или в запланированном периоде.

В современных условиях финансовое моделирование встречается довольно часто. Например, подготовка экономического обоснования того или иного управленческого решения и есть финансовое моделирование, а само обоснование – финансовая модель. Финансовое моделирование заключается в разработке структуры финансовой модели в целом, её отдельных частей, а также в декомпозиции модели.

Принципы финансового моделирования довольно четко прописаны в стандарте FAST (Flexible Appropriate Structured Transparent) [4]. В самом названии стандарта отражены четыре главных принципа: гибкость, адекватность, структурированность, прозрачность.

1. Гибкость. Чтобы финансовые модели были эффективными, структура и стиль модели требуют гибкости как для использования на протяжении небольшого срока, так и для долгосрочного использования. Они должны позволять нескольким пользователям запускать сценарии и задачи и вносить изменения в течение длительного периода по мере поступления новой информации. Этот уровень гибкости достигается за счет сохранения простоты модели, а не попытки включения сложных устройств с возможностью выбора.

2. Адекватность. Модели должны прямо и точно отражать ключевые бизнес-предположения, не будучи загроможденными ненужными деталями. При моделировании не стоит забывать, что модель – это прежде всего хорошее представление о реальности, но не сама реальность. Ложная точность отвлекает, граничит с опасностью, особенно когда она не сбалансирована.

3. Структурированность. Строгая последовательность в компоновке и организации имеет важное значение для сохранения логической целостности модели с течением времени, особенно если автор модели может

измениться. Последовательный подход к структурированию рабочих книг, рабочих листов и формул экономит время при построении, изучении или обслуживании модели.

4. Прозрачность. Эффективные модели основаны на простых, четких формулах, которые могут быть понятны как другим разработчикам моделей, так и тем, кто к финансовому моделированию не имеет никакого отношения. Уверенность в целостности финансовой модели может быть обеспечена только через ясность логической структуры. Многие рекомендации, повышающие прозрачность, повышают гибкость модели: если модель может быть легко пересмотрена, это облегчает любую будущую адаптацию, которая может потребоваться [4].

Рассмотрев предлагаемые стандартом FAST принципы, можно отметить, что следовать данным принципам рекомендовано при моделировании любого типа финансовых моделей. Также хочется отметить, что при соблюдении их в совокупности, данные принципы становятся отличительными особенностями той или иной финансовой модели.

Существует большое количество различных типов финансовых моделей. В ходе данного исследования было выделено 10 самых распространенных типов, используемых специалистами по финансовому моделированию [5].

1. Модель трёх отчетов. Данная модель связывает баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств в одной динамически связанной финансовой модели. Три модели отчетности являются основой, на которой строятся более совершенные финансовые модели, такие как модели дисконтированных денежных потоков (DCF), модели слияния, модели с использованием заемных средств (LBO) и различные другие типы финансовых моделей.

2. Модель дисконтирования денежных потоков (DCF). Это особый тип финансовой модели, используемой для оценки бизнеса. Данная модель основана на модели трех отчетов и представляет собой прогноз

неизрасходованного свободного денежного потока компании, дисконтированного обратно к сегодняшнему значению, которое называется чистой приведенной стоимостью (NPV).

3. Модель слияния и поглощения (M&A). Данная модель используется для оценки предварительной аккредитации / слияния или поглощения компаний. Обычно для каждой компании используется модель с одной вкладкой, где консолидация компании А + компания В = объединенная компания. Уровень сложности может сильно различаться. Эта модель чаще всего используется в инвестиционном банкинге и/или корпоративном развитии.

4. Модель первичного публичного размещения акций (IPO). Инвестиционные банкиры и специалисты по корпоративному развитию создают модели IPO, чтобы оценить свой бизнес до того, как он станет публичным. Эти модели предусматривают анализ сопоставимых компаний в сочетании с предположением о том, сколько инвесторы будут готовы заплатить за данную компанию. Оценка в модели IPO включает в себя скидку на первичное публичное размещение акций, чтобы гарантировать, что акции хорошо торгуются на вторичном рынке.

5. Модель ценообразования опционов. Две основные модели ценообразования опционов – это Биномиальная модель ценообразования опционов и Модель ценообразования опционов Блэка-Шоулза. Эти модели основаны исключительно на математических формулах, а не на субъективных критериях, и поэтому представляют собой более или менее простой калькулятор, встроенный в MS Excel.

6. Модель выкупа с привлечением заемных средств (LBO). Сделка выкупа с привлечением заемных средств, как правило, требует моделирования сложных графиков долговых обязательств и является продвинутой формой финансового моделирования. LBO часто является одной из наиболее детализированных и сложных финансовых моделей всех типов финансовых моделей, так как многие уровни финансирования создают

круговые ссылки и требуют водопадов денежных потоков¹. Эти типы моделей не очень распространены за пределами частных или банковских инвестиций.

7. Модель суммы частей. Этот тип модели строится путем сложения нескольких моделей DCF. Затем любые дополнительные компоненты бизнеса, которые могут не подходить для анализа DCF (например, рыночные ценные бумаги, которые будут оцениваться на основе рынка), добавляются к этой стоимости бизнеса.

8. Модель консолидации. Этот тип модели включает в себя несколько бизнес-единиц, добавленных в одну модель. Как правило, каждая бизнес-единица имеет свою собственную вкладку с вкладкой консолидации, которая просто суммирует другие бизнес-единицы. Это похоже на выше рассмотренную Модель суммы частей, где подразделение А и подразделение Б складываются вместе и создается новый сводный лист.

9. Модель составления бюджетов. Данный тип модели используется для моделирования финансов для профессионалов в области финансового планирования и анализа, чтобы собрать бюджет на предстоящий год(ы). Бюджетные модели, как правило, разрабатываются на основе ежемесячных или ежеквартальных показателей и в значительной степени ориентированы на отчет о прибылях и убытках.

10. Модель финансового планирования. Этот тип также используется в финансовом планировании и анализе для построения прогноза. Данные финансовые модели являются частью общей системы финансового планирования и бюджетирования. К этому типу относятся такие модели как: разработка финансовой части бизнес-плана; составление прогнозных финансовых документов и пр. В рамках данной дипломной работы для дальнейшего исследования и применения в практической части был выбран именно этот тип модели.

¹ Водопад денежных потоков – правила, определяющие, каким образом денежные потоки, имеющиеся в распоряжении эмитента после покрытия всех издержек, распределяются среди держателей различных классов ценных бумаг, выпущенных в связи с определенной сделкой

Как было отмечено выше, существуют принципы финансового моделирования, которые применимы ко всем типам моделей (стандарт FAST). Для конкретного типа финансовых моделей, разрабатываемых с целью планирования, можно выделить дополнительные принципы финансового моделирования, учитывающие особенности данного типа моделей (рисунок 1).



Рисунок 1 – Дополнительные принципы финансового моделирования

Как видно из рисунка, всего было выделено пять принципов, суть которых заключается в следующем:

а) Определение плановых цифр с учетом ограничивающих факторов. Расчет плановых цифр бюджетов должен начинаться с учёта основных узких мест (внешних и внутренних ограничивающих факторов). При этом нужно учитывать, что в течение года степень влияния ограничивающих факторов на плановые показатели может меняться.

б) Распараллеливание плановых расчетов (и сбора фактической информации) там, где это возможно. Невзаимосвязанные между собой показатели (например, некоторые статьи постоянных затрат) могут планироваться параллельно. Часть показателей может планироваться еще до

того, как собственники определяют граничные значения стратегических показателей.

с) Четкая связь методики и регламента. Если между плановыми показателями нет четкой математической связи, но есть логическая связь то в методике и регламенте обязательно должно быть указано о необходимости взаимной корректировки данных показателей в том случае если будут вноситься изменения.

д) Максимально быстрый сбор фактической информации. При разработке финансовой модели нужно учитывать не только информационную полезность показателей, но и сложность сбора фактической информации. Для обеспечения своевременного сбора фактических данных должна быть определена ответственность за исполнение регламента.

е) Достаточный уровень сложности модели. При выборе уровня сложности финансовой модели нужно по каждому показателю учитывать степень его управляемости, его существенность и динамику роста. Если простая методика позволяет всего этого добиться, то усложнять модель не нужно.

Все описанные в данном пункте принципы финансового моделирования не являются обязательными, однако разработчик модели должен понимать, какие последствия могут быть при несоблюдении того или иного принципа финансового моделирования.

Финансовое планирование без анализа можно считать нерабочим инструментом. При разработке финансовых моделей начальным этапом является формирование исходных данных и их анализ, чтобы в дальнейшем определить ключевые моменты модели, определить узкие места и прочие внешние и внутренние ограничения. На основе полученных данных строится прогноз, а затем осуществляется планирование, на основе которого составляется прогнозная отчетность. Данная взаимосвязь наглядно представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Взаимосвязь финансового планирования и анализа

Также в ходе планирования необходимо использование различных инструментов управления предприятием для повышения эффективности его деятельности. В следующем пункте данного раздела более подробно будет представлено описание данных инструментов.

1.2 Инструменты финансового планирования и управления предприятием

В данном пункте представлено описание таких инструментов финансового планирования и анализа как финансовый анализ, управление рабочим капиталом, маржинальный анализ.

1. Финансовый анализ

Финансовый анализ в финансовом моделировании включает в себя использование финансовых данных для оценки деятельности компании и выработки рекомендаций по ее улучшению в будущем. Среди всех видов анализа было выделено шесть наиболее распространенных видов финансового анализа, выполняемого профессионалами:

1. вертикальный (структурный) анализ заключается в определении удельного веса в итоговом значении, показывает структуру;

2. горизонтальный анализ (или анализ тенденций) представляет собой сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом; в итоге изменения рассчитываются в абсолютных величинах, а также в процентах к базисному периоду, определяя тем самым темп изменения;

3. трендовый анализ представляет собой сравнение каждой позиции отчетности с предшествующим периодом; определяет тренд, т.е. основная тенденция динамики показателя, позволяющий в дальнейшем спрогнозировать показатели на будущие периоды;

4. анализ относительных показателей (коэффициентов) представленных в форме отношений между отдельными строками отчета разных форм отчетности, позволяют определить взаимосвязь показателей;

5. сравнительный анализ может представлять собой сравнение показателей предприятия со среднеотраслевыми показателями, показателями конкурентов, а также внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности;

6. факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

Основным инструментом анализа финансового состояния компании является определение относительных величин структуры и динамики. Относительные величины структуры характеризуют долю отдельной части в общем объеме совокупности. Относительные величины динамики характеризуют изменение процесса во времени, показывают во сколько раз увеличился или уменьшился уровень изучаемого показателя по сравнению с предыдущим периодом времени.

Также, ведущим элементом финансового анализа является анализ относительных показателей, таких как:

- финансовая устойчивость;
- платежеспособность предприятия (ликвидность);
- деловая активность (эффективность деятельности);

– рентабельность.

Коэффициенты финансовой устойчивости (левериджа) являются одним из наиболее распространенных методов, используемых аналитиками для оценки эффективности компании. Один финансовый показатель, такой как общий долг, сам по себе может быть не столь содержательным, поэтому его сравнивают с общим капиталом компании, чтобы получить полную картину структуры капитала.

Анализ ликвидности фокусируется на балансе, в частности, на способности компании выполнять краткосрочные обязательства (которые должны быть выполнены менее чем за год).

Коэффициенты эффективности (деловой активности) являются неотъемлемой частью любого надежного финансового анализа. Эти коэффициенты определяют, насколько хорошо компания управляет своими активами и использует их для получения дохода и движения денежных средств.

Показатели рентабельности характеризуют прибыльность деятельности предприятия. Типичные показатели рентабельности, используемые в рамках анализа: чистая или операционная рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала, рентабельность активов.

Факторный анализ также является видом финансового анализа, распространенным примером которого является факторная модель DuPont. Данная модель используется как инструмент анализа и оценки текущего положения компании, так и в качестве инструмента управления в планировании, так как модель основана на математических взаимосвязях. Более подробно данная модель рассмотрена в пункте 1.3.

2. Управление рабочим капиталом.

Управление рабочим капиталом – это бизнес-стратегия, призванная обеспечить эффективную работу компании путем контроля и использования ее текущих активов и обязательств с максимальной эффективностью. Основная цель управления оборотным капиталом состоит в том, чтобы

позволить компании поддерживать достаточный денежный поток для покрытия своих краткосрочных операционных расходов и краткосрочных долговых обязательств.

Рабочий капитал компании состоит из оборотных активов за вычетом текущих обязательств, следовательно отражает часть оборотных активов, финансируемых долгосрочными ресурсами: собственными (капитал компании) либо заемными (долгосрочные обязательства перед банком или инвесторами).

Управление рабочим капиталом включает в себя:

- определение общей потребности в рабочем капитале;
- определение уровня инвестиций в рабочий капитал;
- формирование оптимальной структуры источников финансирования рабочего капитала (долгосрочных и краткосрочных);
- анализ воздействия рабочего капитала на риск и доходность компании;
- структурирование рабочего капитала и оптимизация уровня основных его элементов;
- анализ воздействия политики рабочего капитала на рост ценности компании и т.п.

Проанализировав структуру рабочего капитала, можно сказать, что управление им это есть управление ликвидностью компании. Управление рабочим капиталом позволяет предприятию выполнять свои денежные обязательства по мере их поступления. Не менее важное предназначение рабочего капитала в части запасов сводится к обеспечению непрерывного характера операционной деятельности. В свою очередь, и дебиторская, и кредиторская задолженности дают возможность оказывать воздействие на поставщиков и потребителей.

В этой связи управление рабочим капиталом правомерно отождествлять с набором оперативных действий и решений, важнейшими из которых являются:

а) мониторинг уровня текущих активов за исключением денежных средств (денежные активы относятся к разряду непроеизводственных активов и не связаны в отличие от рабочего капитала с операционной деятельностью);

б) поддержание оптимального соотношения краткосрочных и долгосрочных займов, финансирующих текущие активы.

с) соблюдение оптимального уровня инвестиций в каждый вид текущих активов;

д) поиск и формирование специфических источников кредитования, оптимизация уровня и структуры текущих пассивов.

Величину рабочего капитала компании принято сравнивать с величиной собственного оборотного капитала, который в свою очередь представляет собой сумму собственного капитала компании и долгосрочных обязательств за вычетом суммы внеоборотных средств компании (рисунок 3) [11].

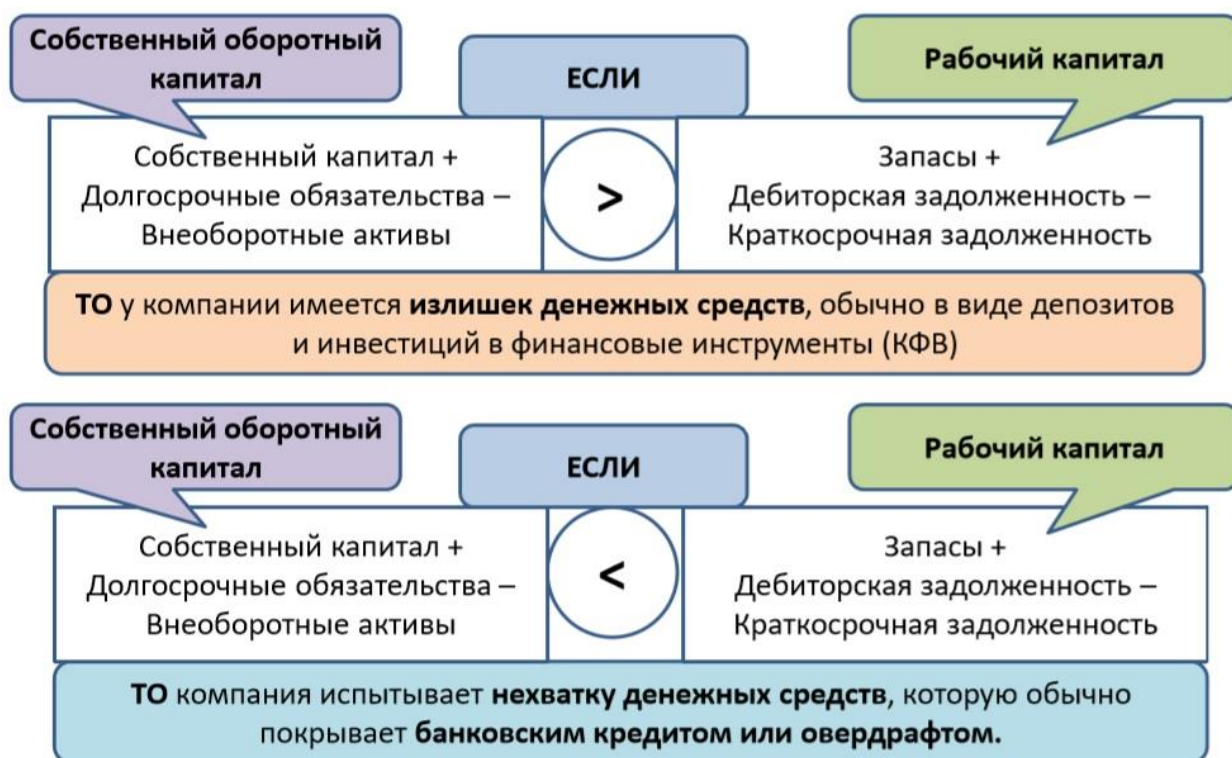


Рисунок 3 – Сопоставление рабочего и собственного оборотного капиталов

Если сумма рабочего капитала меньше суммы собственного оборотного капитала, значит рабочий капитал финансируется за счет собственных средств, а именно за счет чистой прибыли.

Если наоборот – рабочий капитал меньше собственного оборотного – значит компании не хватает собственных средств и необходимо привлекать заемный капитал.

3. Маржинальный анализ.

Маржинальный анализ – это анализ дополнительных выгод по сравнению с дополнительными затратами, понесенными в результате операционной деятельности. Компании используют маржинальный анализ в качестве инструмента принятия решений, чтобы найти способ максимизировать свою потенциальную прибыль. Маржинальность заключается в сосредоточении внимания на затратах или выгодах единицы продукции или отдельного лица (например, затраты на производство еще одной единицы продукции или прибыль, полученная при добавлении еще одного работника).

Как правило, в маржинальном анализе наиболее часто используются следующие показатели:

- коэффициент маржинального дохода;
- коэффициент изменения валовых продаж;
- коэффициент операционной прибыли;
- прибыльность продаж.

В теории маржинального анализа выделяется такое понятие, как маржинальный доход, представляющий собой разность между выручкой и совокупными переменными затратами. Для единичного изделия маржинальный доход рассчитывается как разница между ценой реализации и удельными переменными затратами на единицу продукции.

Экономический смысл маржинального дохода заключается в том, что он обеспечивает покрытие постоянных затрат и формирует чистую прибыль от основной деятельности предприятия. Маржинальный доход (прибыль) – это предельная прибыль, которую может получить предприятие от производства и продажи каждого вида продукта.

1. Коэффициент маржинального дохода, который рассчитывается как отношение маржинального дохода к выручке (1):

$$\text{КМД} = (\text{Выручка} - \text{Переменные затраты}) / \text{Выручка} \quad (1)$$

Данный коэффициент показывает какая доля выручки идет на покрытие постоянных затрат и обеспечение прибыли и позволяет оценить прибыльности продаж предприятия. Иными словами, коэффициент характеризует способность компании управлять производственными издержками. Чем выше этот показатель, тем успешнее предприятие управляет производственными издержками.

2. Коэффициент изменения валовых продаж. Показатель характеризует изменение объема валовых продаж текущего периода по отношению к объему валовых продаж предыдущего периода. Рассчитывается по формуле (2):

$$\text{КВП} = \frac{\text{Выручка за текущий год} - \text{Выручка за прошлый год}}{\text{Выручка за прошлый год}} \quad (2)$$

Следует иметь в виду то, что данный показатель содержит в себе инфляционную компоненту, что приводит к некоторому искажению значений данного показателя.

3. Коэффициент операционной прибыли (операционной маржи) характеризует отношение операционной прибыли, т.е. валового дохода за вычетом общих, административных и реализационных издержек, к объему продаж. Коэффициент рассчитывается по формуле (3):

$$\text{КОП} = \text{Операционная прибыль} / \text{Выручка от продаж} \quad (3)$$

Данный показатель показывает, насколько эффективна операционная деятельность предприятия.

4. Прибыльность продаж или коэффициент чистой прибыли, формула расчета имеет вид (4):

$$\text{КЧП} = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка} \quad (4)$$

Прибыльность продаж является итоговой характеристикой прибыльности операционной деятельности предприятия за период времени.

Концепция маржинального дохода вписывается в метод управления и учета затрат, получивший название директ-костинг. Суть данного метода состоит в том, что к себестоимости относятся только прямые затраты, накладные же расходы, не зависящие от объема продаж, в себестоимость продукции не включаются, а периодически списываются на финансовый результат.

Основной смысл данной концепции в том, что самая точная калькуляция не та, в которую после трудоемких расчетов и распределения накладных расходов в соответствии с принятой на предприятии базой включаются все затраты предприятия, а та, в которую вносятся издержки, непосредственно обеспечивающие выпуск данной продукции.

В практической деятельности зачастую возникает ситуация, когда в выпускаемом предприятием ассортименте существуют отдельные продукты с

отрицательной рентабельностью по себестоимости, но имеющие положительный маржинальный доход. Такие продукты полностью покрывают переменные затраты, связанные с их производством, и часть общих постоянных затрат предприятия.

Более глубокий анализ эффективности выпускаемой продукции с использованием понятия маржинального дохода показывает, что снятие с производства продукта с отрицательной рентабельностью по себестоимости не всегда оказывается оправданным и зачастую приводит к парадоксальным на первый взгляд результатам в виде снижения прибыли предприятия в целом.

1.3 Факторная модель DuPont как инструмент планирования и управления предприятием

Расчет единичных, случайным образом отобранных коэффициентов не дает законченной картины при финансовом анализе предприятия. Финансовый аналитик должен не только констатировать, что тот или иной коэффициент изменился, а установить причину, дать прогноз и возможные пути решения. Анализ необходимо проводить в связи со спецификой предприятия и используя совокупность взаимосвязанных показателей.

Идея такого анализа в 1919 году была предложена специалистами корпорации Дюпон (DuPont Corporation). Схема финансового анализа по методике корпорации Дюпон демонстрирует зависимость показателей рентабельности предприятия от ряда факторов, взаимосвязанных в единой системе. Выражение, описывающее эту взаимосвязь, называют формулой Дюпона.

Один из самых важных показателей для оценки успеха бизнеса – рентабельность. Рентабельность – это мера способности бизнеса генерировать прибыль относительно своих расходов и других затрат.

Модель DuPont использует данные Отчета о прибылях и убытках и Баланса предприятия. Целью финансового анализа, проводимого по модели DuPont, является поиск путей максимизации прибыльности вложенного капитала для собственников и акционеров компании. Прибыльность предприятия и рост ее стоимости для акционеров отражается коэффициентами рентабельности. Управление рентабельностью предприятия становится ключевой задачей для всех уровней менеджмента: стратегического, тактического и оперативного.

Двухфакторная модель Дюпона. Первоначально модель представляла собой влияние двух факторов на рентабельность активов (R_A) предприятия (5).

$$R_A = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина активов}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \times \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина активов}} \quad (5)$$

Двухфакторная модель показывает влияние рентабельности продаж ($R_{пр}$) и оборачиваемости активов ($K_{оа}$) на показатель эффективности деятельности предприятия – рентабельность (R_A). Таким образом, модель позволяет оценить вклад системы продаж предприятия и степени интенсивности использования активов в формирование рентабельности компании.

Также один из вариантов двухфакторной модели Дюпона в качестве критерия эффективности деятельности предприятия использует рентабельность собственного капитала. Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$) – широко используемый учетный коэффициент, который оценивает прибыльность (доходность) компании. Он представляет собой сумму прибыли, возвращаемую в процентах от суммы денег, вложенных акционерами.

Двухфакторная модель рентабельности собственного капитала представлена формулой (6):

$$R_{ск} = R_A \times K_L \quad (6)$$

Данная формула отражает степень влияния двух факторов на рентабельность: прибыльность деятельности предприятия (R_A) и уровень предпринимательских рисков, выраженный в коэффициенте финансового левериджа (K_L).

Трехфакторная модель Дюпона. Помимо двухфакторной модели разработана трехфакторная, которая заключается в использовании коэффициента рентабельности собственного капитала ($R_{СК}$) как интегрального показателя эффективности деятельности предприятия и представление ее формулы (7) в виде трех факторов.

$$R_{СК} = R_{пр} \times K_{оа} \times K_L \quad (7)$$

Трехфакторная модель Дюпона показывает влияние на рентабельность предприятия операционной деятельности (продажи), инвестиционной и финансовой. Как видно, эффективность системы продаж предприятия напрямую определяет рентабельность собственного капитала и, следовательно, инвестиционную привлекательность предприятия.

С помощью анализа Дюпона инвесторы и аналитики могут понять, что движет изменениями рентабельности собственного капитала ($R_{СК}$) или почему $R_{СК}$ считается высоким или низким. Таким образом, анализ Дюпона может помочь определить, является ли его прибыльность, использование активов или задолженность движущей силой $R_{СК}$.

2 Оценка эффективности деятельности предприятий с применением факторной модели

2.1 Описание финансовой пятифакторной модели рентабельности капитала

Одним из основных финансовых показателей оценки эффективности деятельности предприятия является показатель рентабельности собственного капитала ($R_{СК}$). Финансовая модель, которая будет рассмотрена далее, представляет собой 5-ти факторную модель рентабельности собственного капитала (модель «DuPont»), в которой факторы используются для оценки и управления деятельностью предприятия. Данная модель является модифицированной трехфакторной моделью Дюпона, описанной в п. 1.3.

Формирование данной модели заключается в следующем: рентабельность собственного капитала представляет собой отношение чистой прибыли за период к сумме собственного капитала, вложенного в предприятие собственниками. Далее рассматриваются факторы, которые влияют на получение чистой прибыли и суммы собственного капитала, необходимого для финансирования деятельности предприятия.

На чистую прибыль влияют суммы прибыли от операционной деятельности, суммы оплаченных процентов за кредитные ресурсы и суммы налоговых отчислений от финансовых результатов деятельности предприятия. На сумму собственного капитала влияет сумма потребности в активах, а также финансовая политика предприятия, которая выражается в структуре финансирования, т.е. долях собственных и заемных средств (обязательств) в источниках финансирования предприятия. Математическое выражение описанных взаимосвязей представлена в формуле (8):

$$R_{СК} = \frac{ЧП}{СК} = \frac{ЧП}{ПДН} * \frac{ПДН}{ОП} * \frac{А}{СК} * R_A = \frac{ЧП}{ПДН} * \frac{ПДН}{ОП} * \frac{А}{СК} * \frac{ОП}{В} * \frac{В}{А}, \text{ где} \quad (8)$$

$R_{СК}$ – рентабельность собственного капитала;

R_A – рентабельность активов;

ЧП – чистая прибыль после налогообложения налогами на прибыль;

ПДН – прибыль до налогообложения за отчетный период;

ОП – операционная прибыль за отчетный период;

А – активы компании по данным управленческого баланса;

СК – собственный оборотный капитал, сумма собственного капитала за минусом внеоборотных активов,

В – выручка за период по данным управленческого отчета о прибылях и убытках (ОПУ), рассчитанная методом начисления с НДС;

Данная модель представлена показателями двух групп. Одна группа показателей – это показатели внешнего влияния: налоговая нагрузка ($\frac{ЧП}{ПДН}$), процентная нагрузка ($\frac{ПНД}{ОП}$), финансовый рычаг ($\frac{А}{СК}$).

Коэффициент налоговой нагрузки ($\frac{ЧП}{ПДН}$) показывает, какая доля прибыли до налогообложения останется в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Этот показатель зависит от принятых систем налогообложения организационными структурами бизнеса;

Коэффициент процентной нагрузки ($\frac{ПНД}{ОП}$) показывает, какая доля операционной прибыли останется в распоряжении предприятия после уплаты процентов по привлеченным кредитам и займам. Этот показатель характеризует долю операционной прибыли, уплачиваемую за пользование кредитами.

Финансовый рычаг ($\frac{А}{СК}$) характеризует соотношение собственных средств и заемных (кредиторская задолженность, кредиты и займы) в финансировании оборотных активов.

Считается, что данные показатели относятся к долгосрочным, так как возможно их планирование на год и более. На величину данных показателей оказывает влияние налоговая политика государства и предприятия,

источники финансирования бизнеса, ставки по кредитным займам, а также приемлемый уровень финансового риска.

Другая группа показателей представляет собой рентабельность активов (R_A), которая в свою очередь раскладывается на произведение показателей рентабельность продаж ($\frac{OP}{P}$) и оборачиваемость активов ($\frac{B}{A}$). Данные показатели отражают непосредственно эффективность деятельности компании.

Операционная рентабельность продаж ($\frac{OP}{P}$) характеризует эффективность операционной (основной) деятельности предприятия.

Оборачиваемость активов ($\frac{B}{A}$) показывает, сколько рублей выручки за отчетный период приносит сумма, вложенная в активы компании.

Основная цель применения описанной выше модели в рамках данной работы заключается в определении требования к рентабельности активов, исходя из существующей рентабельности капитала и влияния внешних факторов. Ведь успешность бизнеса зависит от того, насколько активы, которые использует предприятие, могут приносить достаточную прибыль для того, чтобы компенсировать налоговую, процентную нагрузку, и приносить компании требуемую норму доходности капитала собственников.

2.2 Финансовый анализ малых и средних предприятий пищевой промышленности г. Томска

Перед тем, как приступить к работе с факторной финансовой моделью рентабельности собственного капитала, необходимо провести аналитическую работу по оценке финансового состояния нескольких предприятий, например, в разрезе нескольких отраслей, либо в рамках одной отрасли. В процессе выполнения данной работы для финансового анализа были выбраны малые и средние предприятия пищевой промышленности, расположенные на территории г. Томска, в динамике за 5 лет.

По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства [1] на территории г. Томска зарегистрировано 24 субъекта малого предпринимательства (юридические лица) и 4 субъекта среднего предпринимательства (юридические лица) по виду деятельности «производство пищевых продуктов».

Для проведения финансового анализа были выбраны 4 представителя малого бизнеса, такие как ООО «Восход 75», ООО «ПКП» Провансаль», ООО «Сибирская клетчатка», ООО «Эко-фабрика Сибирский Кедр». А также 4 представителя среднего бизнеса, такие как ООО ТПК «САВА», ООО «Антонов двор», ООО «Компания Эскимос», ООО «Хлебозавод №4».

Выбор указанных выше четырех субъектов малого бизнеса (из 24 зарегистрированных) был сделан на основе следующих критериев:

- наличие корректной финансовой отчетности за последние 5 лет;
- приблизительные масштабы деятельности, для проведения сравнительного анализа.

Данные компании имеют разный масштаб деятельности, это видно по показателю выручки компаний, представленных в таблице 2 [2].

Таблица 2 – Сравнение масштаба деятельности компаний за 2017-16 гг.

Категория субъектов	Наименование организации	Выручка, тыс. руб	
		2016 г.	2017 г.
Малый бизнес	ООО «ПКП» Провансаль»	336 191	303 729
	ООО «Восход 75»	298 031	265 203
	ООО «Сибирская клетчатка»	128 910	118 116
	ООО «Эко-фабрика Сибирский Кедр»	72 252	346 548
Средний бизнес	ООО ТПК «САВА»	628 363	666 315
	ООО «Компания Эскимос»	564 296	660 944
	ООО «Антонов двор»	182 522	142 813
	ООО «Хлебозавод №4»	120 081	115 476

В рамках данной работы, чтобы оценить эффективность предприятий и риски, которые они несут, необходимо проанализировать такие показатели как:

- рентабельность продаж, дающей характеристику эффективности основной (операционной) деятельности предприятия;

– коэффициент финансовой автономии, свидетельствующий о платежеспособности компании;

– коэффициенты текущей и срочной ликвидности, которые отражают финансовую устойчивость компании.

В таблице 3 представлены значения перечисленных выше показателей компании ООО «Провансаль», рассчитанных на основе Баланса и Отчета о финансовых результатах компании (Приложение Б) [2].

Таблица 3 – Показатели рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности компании ООО «Провансаль» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность продаж, %	20,94	20,11	20,26	28,34	28,45
Коэффициент финансовой автономии	0,94	0,94	0,93	0,93	0,93
Коэффициент текущей ликвидности	16,11	15,61	13,55	13,94	13,40
Коэффициент срочной ликвидности	11,46	11,05	9,01	10,00	9,57

Из таблицы видно, что рентабельность продаж за 5 лет выросла почти на 8% и находится на достаточном уровне, коэффициент автономии почти не изменился и свидетельствует о финансовой независимости компании, высокие значения коэффициентов ликвидности свидетельствуют о нерациональной структуре капитала.

В таблице 4 представлены значения показателей эффективности и рисков компании ООО «Восход 75», рассчитанных на основе Баланса и Отчета о финансовых результатах компании (Приложение В) [2].

Таблица 4 – Показатели рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности компании ООО «Восход 75» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность продаж, %	0,48	0,60	0,32	2,52	1,20
Коэффициент финансовой автономии	0,05	0,05	0,06	0,05	0,09
Коэффициент текущей ликвидности	1,04	1,02	1,02	0,88	1,08
Коэффициент срочной ликвидности	0,55	0,47	0,68	0,46	0,61

Из таблицы видно, что все показатели в течение 5 лет менялись незначительно и всё время находятся на очень низком уровне. Низкий уровень рентабельности продаж объясняется высокой долей себестоимости в выручке компании, что свидетельствует о неэффективном управлении. Низкое значение коэффициента финансовой автономии отражает зависимость компании от заемных средств. А низкий уровень ликвидности свидетельствует о неспособности компании погашать краткосрочные обязательства за счет оборотных активов.

В таблице 5 представлены значения показателей эффективности и рисков компании ООО «Сибирская клетчатка», рассчитанных на основе Баланса и Отчета о финансовых результатах компании (Приложение Г) [2].

Таблица 5 – Показатели рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности компании ООО «Сибирская клетчатка» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность продаж, %	20,28	13,57	4,13	3,43	- 0,91
Коэффициент финансовой автономии	0,83	0,81	0,82	0,78	0,82
Коэффициент текущей ликвидности	5,80	5,03	4,86	3,86	4,69
Коэффициент срочной ликвидности	5,00	4,02	3,86	3,17	3,49

Из таблицы видно, что уровень рентабельности продаж в течение рассматриваемого периода снижался и на данный момент имеет отрицательное значение. Это связано с тем, что выручка с течением времени сокращалась, а себестоимость увеличивалась и в 2017 году стала больше выручки. Коэффициент финансовой автономии почти не менялся и находится на высоком уровне, свидетельствующем о финансовой независимости компании. Коэффициенты ликвидности свидетельствуют о платежеспособности компании.

В таблице 6 представлены значения показателей эффективности и рисков компании ООО «Сибирский кедр», рассчитанных на основе Баланса и Отчета о финансовых результатах компании (Приложение Д) [2].

Таблица 6 – Показатели рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности компании ООО «Сибирский кедр» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность продаж, %	19,26	-13,61	13,21	11,62	12,39
Коэффициент финансовой автономии	0,91	0,33	0,75	0,72	0,26
Коэффициент текущей ликвидности	7,60	1,50	0,61	1,73	1,14
Коэффициент срочной ликвидности	5,06	1,11	0,61	1,22	0,83

Из таблицы видно, что рентабельность продаж за 5 лет сократилась, однако находится на допустимом уровне, что свидетельствует об эффективном управлении. По коэффициенту финансовой автономии заметно, что компания с годами стала зависимой от заемных средств. Однако динамика данного показателя так же неоднозначна, как динамика показателей ликвидности. На данный момент компания не является платежеспособной.

Для наглядности, при проведении анализа финансового положения компаний малого бизнеса в целом, была составлена сводная таблица 7 по показателям компаний.

Таблица 7 – Показатели рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности компаний малого бизнеса в динамике за 5 лет

Компания	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность продаж, %					
Восход 75	0,48	0,60	0,32	2,52	1,20
Провансаль	20,94	20,11	20,26	28,34	28,45
Сибирская клетчатка	20,28	13,57	4,13	3,43	-0,91
Сибирский Кедр	19,26	-13,61	13,21	11,62	12,39
Коэффициент автономии					
Восход 75	0,054	0,048	0,062	0,049	0,085
Провансаль	0,944	0,942	0,932	0,933	0,930
Сибирская клетчатка	0,829	0,815	0,824	0,780	0,822
Сибирский Кедр	0,905	0,331	0,754	0,717	0,261
Коэффициент текущей ликвидности					
Восход 75	1,04	1,02	1,02	0,88	1,08
Провансаль	16,11	15,61	13,55	13,94	13,40
Сибирская клетчатка	5,80	5,03	4,86	3,86	4,69
Сибирский Кедр	7,60	1,50	0,61	1,73	1,14

Продолжение таблицы 7

Коэффициент срочной ликвидности					
Восход 75	0,55	0,47	0,68	0,46	0,61
Провансаль	11,46	11,05	9,01	10,00	9,57
Сибирская клетчатка	5,00	4,02	3,86	3,17	3,49
Сибирский Кедр	5,06	1,11	0,61	1,22	0,83

По результатам анализа финансового положения компаний малого бизнеса было выявлено следующее:

1. Эффективность управления компаниями весь рассматриваемый период имела и имеет разный уровень: управление компаниями «Провансаль» и «Сибирский кедр» является эффективным, что нельзя сказать про управление компаниями «Сибирская клетчатка» и «Восход 75»;

2. Неоднозначное мнение и по поводу финансовой устойчивости компаний. Есть компании, которые сохранили свою финансовую независимость («Провансаль» и «Сибирская клетчатка»), есть компания, которая в течение рассматриваемого периода потеряла финансовую независимость («Сибирский кедр»), и есть компания, которая являлась финансово неустойчивой весь период («Восход 75»).

3. Что касается платежеспособности компаний, то в целом компании разделились на 2 типа: компании с высокими финансовыми рисками, связанными с погашением текущих обязательств и компании с минимальными рисками, но при этом с нерациональной структурой капитала.

Далее был проведен анализ компаний среднего бизнеса.

В таблице 8 представлены значения показателей эффективности и рисков компании ООО «САВА», рассчитанных на основе Баланса и Отчета о финансовых результатах компании (Приложение Е) [2].

Таблица 8 – Показатели рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности компании ООО «САВА» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность продаж, %	12,97	3,24	-0,49	2,06	1,67
Коэффициент финансовой автономии	0,05	0,07	0,07	0,04	0,08
Коэффициент текущей ликвидности	18,28	2,32	1,71	1,17	1,13
Коэффициент срочной ликвидности	11,19	1,98	1,64	0,44	0,72

Как видно из таблицы, эффективность управления операционной деятельностью компании снижалась и в итоге находится на низком уровне. Компания является финансово неустойчивой и имеет высокие финансовые риски.

В таблице 9 представлены значения показателей эффективности и рисков компании ООО «Эскимос», рассчитанных на основе Баланса и Отчета о финансовых результатах компании (Приложение Ж) [2].

Таблица 9 – Показатели рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности компании ООО «Эскимос» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность продаж, %	5,48	4,90	6,04	7,88	6,90
Коэффициент финансовой автономии	0,06	0,05	0,05	0,09	0,14
Коэффициент текущей ликвидности	1,15	1,25	0,99	1,25	1,22
Коэффициент срочной ликвидности	0,66	0,78	0,57	0,71	0,69

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что эффективность управления компанией растет и находится на среднем уровне. компания медленными темпами повышает финансовую устойчивость, но на данный момент все ещё зависима от заемных средств. С платежеспособностью компании наблюдается та же ситуация, что и с финансовой устойчивостью. Компания несет высокие риски.

В таблице 10 представлены значения показателей эффективности и рисков компании ООО «Антонов двор», рассчитанных на основе Баланса и Отчета о финансовых результатах компании (Приложение З) [2].

Таблица 10 – Показатели рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности компании ООО «Антонов двор» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность продаж, %	8,24	7,06	8,37	11,24	-1,69
Коэффициент финансовой автономии	0,82	0,86	0,82	0,79	0,80
Коэффициент текущей ликвидности	2,81	4,34	3,35	3,40	3,77
Коэффициент срочной ликвидности	1,69	2,91	2,60	2,23	3,57

Из таблицы видно, что до 2016 года эффективность управления повышалась и вышла на приемлемый уровень, однако в 2017 году, из-за существенного увеличения расходов компании, рентабельность продаж стала отрицательной. На протяжении всего рассматриваемого периода компания имеет финансовую устойчивость и является платежеспособным. Однако значения текущей ликвидности свидетельствуют о нерациональной структуре капитала.

В таблице 11 представлены значения показателей эффективности и рисков компании ООО «Хлебозавод №4», рассчитанных на основе Баланса и Отчета о финансовых результатах компании (Приложение И) [2].

Таблица 11 – Показатели рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности компании ООО «Хлебозавод №4» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность продаж, %	3,85	3,52	3,14	5,38	4,18
Коэффициент финансовой автономии	0,67	0,72	0,61	0,68	0,36
Коэффициент текущей ликвидности	1,09	1,56	1,21	1,91	1,93
Коэффициент срочной ликвидности	0,63	0,85	0,67	0,88	0,76

Как видно из таблицы, эффективность управления операционной деятельностью компании в целом увеличилась за рассматриваемый период, однако все ещё на низком уровне. В 2017 году компания стала финансово зависимой. В целом компания является платежеспособной, оборотных активов хватает для погашения текущих обязательств, однако высоколиквидных активов недостаточно.

Для наглядности, при проведении анализа финансового положения компаний малого бизнеса в целом, была составлена сводная таблица 12 по показателям компаний.

Таблица 12 – Показатели рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности компаний среднего бизнеса в динамике за 5 лет

Компания	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельность продаж, %					
САВА	12,97	3,24	-0,49	2,06	1,67
Антонов двор	8,24	7,06	8,37	11,24	-1,69
Эскимос	5,48	4,90	6,04	7,88	6,90
Хлебозавод №4	3,85	3,52	3,14	5,38	4,18
Коэффициент автономии					
САВА	0,047	0,069	0,068	0,045	0,082
Антонов двор	0,818	0,861	0,822	0,794	0,801
Эскимос	0,063	0,053	0,055	0,088	0,138
Хлебозавод №4	0,670	0,721	0,612	0,676	0,361
Коэффициент текущей ликвидности					
САВА	18,28	2,32	1,71	1,17	1,13
Антонов двор	2,81	4,34	3,35	3,40	3,77
Эскимос	1,15	1,25	0,99	1,25	1,22
Хлебозавод №4	1,09	1,56	1,21	1,91	1,93
Коэффициент срочной ликвидности					
САВА	11,19	1,98	1,64	0,44	0,72
Антонов двор	1,69	2,91	2,60	2,23	3,57
Эскимос	0,66	0,78	0,57	0,71	0,69
Хлебозавод №4	0,63	0,85	0,67	0,88	0,76

По результатам анализа финансового положения компаний среднего бизнеса было выявлено следующее:

1. Эффективность управления компаниями весь рассматриваемый период имела и имеет разный уровень: управление компанией «Эскимос» является средне эффективным, что нельзя сказать про управление компанией «САВА», у которой со временем упал уровень данной эффективности, компанией «Антонов двор», у которой случился резкий спад эффективности, и компанией «Хлебозавод № 4», у которой данная эффективность находится на низком уровне;

2. Неоднозначное мнение и по поводу финансовой устойчивости компаний. Есть компания, которые сохранили свою финансовую независимость («Антонов двор»), есть компания, которая в течение рассматриваемого периода потеряла финансовую независимость («Хлебозавод № 4»), и есть компании, которые являлись финансово неустойчивыми весь период («САВА» и «Эскимос»).

3. Что касается погашения текущих обязательств за счет оборотных активов, то такие компании как «Антонов двор» и «Хлебозавод №4» платежеспособны, что нельзя сказать про две другие компании («САВА» и «Эскимос»). А высоколиквидных активов хватает только у компании «Антонов двор».

Проанализировав финансовое положение компаний малого и среднего бизнеса в динамике за 5 лет, можно сказать, что финансовое положение компаний малого бизнеса схоже с финансовым положением компаний среднего бизнеса. В рамках одного показателя в течение рассматриваемого периода у компаний наблюдаются различные значения и различные тенденции их изменений. Среди рассматриваемых компаний малого бизнеса только одна имеет эффективное управление, устойчивое финансовое положение и минимальные риски – компания «Провансаль», и почти такое же в целом устойчивое финансовое положение имеет компания среднего бизнеса – «Антонов двор» (до 2017 года, в 2017 году у компании возникли существенные проблемы, которые повлекли резкое снижение показателей). Остальные компании с низкой эффективностью управления операционной деятельностью и несут высокие финансовые риски. В связи с этим возникает необходимость искать инструменты управления, направленные на повышение финансовой устойчивости. В рамках данной работы предлагается использовать 5-ти факторную финансовую модель рентабельности собственного капитала, позволяющую устанавливать целевые показатели рентабельности активов исходя из внешних факторов (налоговая нагрузка,

процентная нагрузка, финансовый рычаг), определяющих требования к эффективности бизнеса.

2.3 Анализ эффективности деятельности компаний с помощью 5-ти факторной модели рентабельности собственного капитала

В данном разделе целью анализа рентабельности собственного капитала компании является уточнение следующих аспектов:

- растет ли налоговая и процентная нагрузка на бизнес в современных рыночных условиях;
- какое требование складывается на рынке к рентабельности активов.

Далее для каждой рассматриваемой в рамках данной работы компании были рассчитаны показатели, указанные выше, и проанализированы изменение налоговой и процентной нагрузки на предприятия.

В таблице 13 представлен расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Провансаль» в динамике за последние 5 лет.

Таблица 13 – Расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Провансаль» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент налоговой нагрузки	0,79	0,77	0,77	0,79	0,78
Коэффициент процентной нагрузки	0,92	0,85	0,78	0,83	0,89
Финансовый рычаг	1,06	1,06	1,07	1,07	1,08
Рентабельность продаж	0,21	0,20	0,20	0,28	0,28
Коэффициент оборачиваемости активов	1,34	1,60	1,86	1,79	1,68
Рентабельность активов (R_A), %	28,13	32,20	37,77	50,68	47,68
Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$), %	21,58	22,16	24,18	35,58	35,71

Налоговая нагрузка данной компании менялась почти каждый период, около 21% от прибыли до налогообложения составляют налоги на прибыль. Процентная нагрузка за период менялась то в сторону увеличения (до 2015 года), то в сторону уменьшения (с 2015 года). Рентабельность продаж в

основном увеличивалась и на данный момент находится на приемлемом уровне, что свидетельствует об эффективном управлении операционной деятельностью предприятия. Коэффициент оборачиваемости активов в период с 2013 по 2015 года увеличивался до 1,86, темп оборота капитала компании увеличивался. В последующие года (с 2015 по 2017 гг.) – уменьшался до показателя 1,68. Рентабельность активов выросла и на данный момент составляет 47,68%. Рентабельность собственного капитала так же выросла и находится на уровне, свидетельствующем об эффективном использовании собственного капитала.

В таблице 14 представлен расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Восход 75» в динамике за последние 5 лет.

Таблица 14 – Расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Восход 75» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент налоговой нагрузки	0,80	0,80	0,87	0,80	0,80
Коэффициент процентной нагрузки	0,34	0,43	0,01	0,01	0,43
Финансовый рычаг	18,58	20,89	16,13	20,32	11,76
Рентабельность продаж	0,00	0,01	0,00	0,03	0,01
Коэффициент оборачиваемости активов	13,82	8,11	7,74	3,55	4,32
Рентабельность активов (R_A), %	6,57	4,90	2,45	8,93	5,20
Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$), %	32,88	35,38	0,49	0,97	20,81

Налоговая нагрузка данной компании почти не менялась (за исключением уменьшения в 2015 году), в целом 20% от прибыли до налогообложения составляют налоги на прибыль. Процентная нагрузка за период менялась, в основном увеличивалась. Рентабельность продаж практически не менялась и находится на очень низком уровне, что свидетельствует о низкой эффективности управления операционной деятельностью компании. Коэффициент оборачиваемости активов находится на очень высоком уровне, что свидетельствует о быстром обороте капитала компании. Рентабельность активов за рассматриваемый период была нестабильна и находилась в интервале от 2,45 до 8,93%. Рентабельность

собственного капитала то резко уменьшалась, то резко увеличивалась за период. На данный момент составляет 20%, что свидетельствует о средней эффективности использования собственного капитала.

В таблице 15 представлен расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Сибирская клетчатка» в динамике за последние 5 лет.

Таблица 15 – Расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Сибирская клетчатка» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент налоговой нагрузки	0,80	0,76	0,56	0,35	-
Коэффициент процентной нагрузки	0,98	0,88	0,57	0,56	-
Финансовый рычаг	1,21	1,23	1,21	1,28	1,22
Рентабельность продаж	0,20	0,14	0,04	0,03	-0,01
Коэффициент оборачиваемости активов	2,78	2,21	2,08	1,89	2,06
Рентабельность активов (R_A), %	56,37	29,93	8,60	6,50	-1,87
Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$), %	52,92	24,42	3,35	1,62	-12,58

Налоговая и процентная нагрузка данной компании с каждым годом увеличивалась. В 2017 данные показатели рассчитать невозможно, т.к. чистая прибыль, прибыль до налогообложения и операционная прибыль отрицательны. Коэффициент оборачиваемости активов в основном уменьшался. Рентабельность продаж с каждым годом снижалась и в 2017 году стала отрицательной. В связи с этим и рентабельность активов с каждым годом уменьшалась и ушла в отрицательное значение. Деятельность данной компании можно считать неэффективной.

В таблице 16 представлен расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Сибирский кедр» в динамике за последние 5 лет.

Таблица 16 – Расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Сибирский кедр» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент налоговой нагрузки	0,95	1,00	1,00	0,88	0,80

Продолжение таблицы 16

Коэффициент процентной нагрузки	0,99	-	-	-	0,74
Финансовый рычаг	1,10	3,02	1,33	1,39	3,83
Рентабельность продаж	0,19	-0,14	0,13	0,12	0,12
Коэффициент оборачиваемости активов	3,34	1,05	1,53	2,31	1,89
Рентабельность активов (R_A), %	64,39	-	20,22	26,80	23,42
Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$), %	66,98	11,23	36,19	44,49	53,11

Налоговая нагрузка данной компании то уменьшалась, то увеличивалась, но в целом 20% от прибыли до налогообложения составляют налоги на прибыль. Процентная нагрузка на компанию увеличилась до 26%. Рентабельность продаж в основном сокращалась и находится на среднем уровне. Коэффициент оборачиваемости активов то снижался до 1,05 ед., то увеличивался до 2,31 ед. В итоге к 2017 году снизился до 1,9, но при этом находится на достаточном уровне. Рентабельность активов за рассматриваемый период снизилась, при этом имела интервал от 64,4% до 20,22%. Рентабельность собственного капитала в 2014 году резко упала до 11,2%, затем существенно выросла до 53%, что свидетельствует об очень эффективном использовании собственного капитала.

В таблице 17 представлен расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «САВА» в динамике за последние 5 лет.

Таблица 17 – Расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «САВА» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент налоговой нагрузки	0,77	0,85	0,80	0,78	0,79
Коэффициент процентной нагрузки	0,96	-	-	0,40	0,54
Финансовый рычаг	21,30	14,39	14,77	22,45	12,19
Рентабельность продаж	0,13	0,03	0,00	0,02	0,02
Коэффициент оборачиваемости активов	0,48	0,90	3,94	1,81	2,70
Рентабельность активов (R_A), %	6,27	2,90	-1,94	3,72	4,52
Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$), %	99,42	52,82	35,99	26,35	23,42

Налоговая нагрузка данной компании на данном промежутке времени как увеличивалась, так и уменьшалась, в целом около 21% от прибыли до налогообложения составляют налоги на прибыль. Процентная нагрузка на

компанию увеличилась до 46 %. Рентабельность продаж весь период находилась на низком уровне. Коэффициент оборачиваемости активов в целом вырос до показателя в 2,7 ед., что свидетельствует о росте прибыльности активов компании. Рентабельность активов весь рассматриваемый период находится на низком уровне – от 2,9% до 6,3%. Рентабельность собственного капитала с каждым годом снижалась и на данный момент составляет 23,4%.

В таблице 18 представлен расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Эскимос» в динамике за последние 5 лет.

Таблица 18 – Расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Эскимос» в динамике за последние 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент налоговой нагрузки	0,80	0,80	0,80	0,73	0,80
Коэффициент процентной нагрузки	0,09	0,05	0,03	0,39	0,71
Финансовый рычаг	15,91	18,90	18,26	11,42	7,25
Рентабельность продаж	0,05	0,05	0,06	0,08	0,07
Коэффициент оборачиваемости активов	1,18	1,43	1,51	1,56	1,58
Рентабельность активов (R_A), %	6,47	7,00	9,14	12,31	10,92
Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$), %	7,31	5,81	4,67	39,35	45,10

Налоговая нагрузка на данную компанию почти не менялась (увеличение в 2016 году), 20% от прибыли до налогообложения составляют налоги на прибыль. Процентная нагрузка значительно сократилась. Рентабельность продаж почти не изменилась и находится на низком уровне. Управление операционной деятельностью компании является не эффективным. Коэффициент оборачиваемости активов в целом вырос, что свидетельствует о увеличении прибыльности активов компании. Рентабельность активов в целом увеличилась и находится на среднем уровне. Рентабельность собственного капитала значительно увеличилась и достигла уровня 45%, что свидетельствует об эффективном использовании собственного капитала.

В таблице 19 представлен расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Антонов двор» в динамике за последние 5 лет.

Таблица 19 – Расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Антонов двор» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент налоговой нагрузки	0,78	0,78	0,78	0,78	0,71
Коэффициент процентной нагрузки	0,94	0,90	0,88	0,92	-
Финансовый рычаг	1,22	1,16	1,22	1,26	1,25
Рентабельность продаж	0,08	0,07	0,08	0,11	-0,02
Коэффициент оборачиваемости активов	3,99	3,31	3,99	3,72	2,74
Рентабельность активов (R_A), %	32,90	23,38	33,41	41,78	-4,63
Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$), %	29,61	19,09	27,84	37,54	6,15

Налоговая нагрузка данной компании почти не менялась за исключением последнего года, процент увеличился и составил 29% от прибыли до налогообложения. Процентная нагрузка сначала увеличивалась (до 2015 года), затем увеличилась (до 2016 года). Рентабельность продаж к 2016 году немного увеличилась до среднего значения, однако в 2017 году стала отрицательной. Рентабельность активов компании в основном увеличивалась, однако в 2017 году получился убыток от операционной деятельности, поэтому рентабельность продаж и, соответственно, активов тоже стала отрицательной. Судя по показателям, в 2017 году у компании случился кризис, до которого в целом компания имела очень эффективные показатели.

В таблице 20 представлен расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Хлебозавод №4» в динамике за последние 5 лет.

Таблица 20 – Расчет рентабельности собственного капитала для компании ООО «Хлебозавод №4» в динамике за 5 лет

Показатель	Период				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент налоговой нагрузки	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80
Коэффициент процентной нагрузки	0,28	0,39	0,47	0,29	0,45
Финансовый рычаг	1,49	1,39	1,64	1,48	2,77

Продолжение таблицы 20

Рентабельность продаж	0,04	0,04	0,03	0,05	0,04
Коэффициент оборачиваемости активов	1,55	1,59	1,65	1,73	0,86
Рентабельность активов (R_A), %	5,96	5,60	5,17	9,30	3,58
Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$), %	2,00	2,44	3,20	3,18	3,60

Налоговая нагрузка на данную компанию не менялась. Процентная нагрузка до 2015 года уменьшалась, затем в 2016 году значительно увеличилась, и в 2017 году снова значительно уменьшилась, однако больше 50% от операционной прибыли составляют процентные обязательства. Финансовый рычаг при этом то увеличивался, то уменьшался и в конечном итоге увеличился почти в 2 раза по сравнению с 2013 годом. Высокое значение данного показателя свидетельствует о высоких рисках компании. Рентабельность продаж почти не изменилась и находится на низком уровне. Управление операционной деятельностью компании является не эффективным. Коэффициент оборачиваемости активов до 2016 года увеличивался, что характеризует увеличение темпов оборота капитала, а в 2017 году упали почти в 2 раза. Рентабельность активов незначительно уменьшилась, имея и так низкие значения. Рентабельность собственного капитала увеличилась незначительно и находится на низком уровне, что свидетельствует о неэффективном использовании собственного капитала.

Анализ внешних факторов 5-ти факторной модели рентабельности собственного капитала показал увеличение всех факторов за рассматриваемый период у большинства компаний.

Увеличение налоговой нагрузки связано в основном с тем, что в настоящее время качество административного контроля со стороны налоговых служб улучшается, в связи с этим предприятию необходимо платить налоги государству, не имея возможности проведения различных махинаций по уклонению от уплаты.

Так как компаниям приходится платить налоги, необходимо повышать эффективность деятельности. Однако в связи с нестабильной

экономической ситуацией у компаний возникают кризисы, а вследствие и проблемы с платежеспособностью. Компании, как правило, начинают увеличивать финансовый рычаг за счет привлечения заемных средств (в результате анализа наблюдался высокий уровень финансового рычага у большинства компаний), тем самым усугубляя финансовое положение компании. В этот момент происходит увеличение процентной нагрузки, так как чем больше заемных средств привлекается компанией, тем больше процентов она платит в дальнейшем (по результатам проведенного в данном пункте анализа наблюдалось увеличение процентной нагрузки у большинства компаний).

Что касается внутренних факторов, то рентабельность активов за рассматриваемый период показала, что у большинства компаний управление операционной деятельностью компаний является неэффективным, либо находится на среднем уровне. Оборачиваемость активов у большинства компаний со временем сокращалась, но при этом находится на достаточном уровне.

Так как у большинства компаний затрудненное финансовое положение (как показал анализ во п. 2.2), разный уровень финансового рычага (при этом ещё и высокий), а также тенденция к увеличению налоговой и процентной нагрузки – требования к рентабельности активов сложились разные.

Среди рассматриваемых предприятий только два предприятия «Провансаль» и «Антонов двор» (до 2017г.) смогли повысить эффективность в условиях увеличения налоговой и процентной нагрузки, сохранив при этом низкое значение финансового рычага. Рентабельность активов данных компаний выше рентабельности активов остальных компаний по отрасли.

Те компании, кому не удалось повысить эффективность операционной деятельности, как следствие, вынуждены увеличивать финансовый рычаг и привлекать заемный капитал, что увеличивает финансовые риски и снижает платежеспособность компаний.

3 Финансовое моделирование и управление предприятием

(конфиденциальная информация)

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
ЗАМ81	Андрюшиной Марии Сергеевне

Школа	инженерного предпринимательства	Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Уровень образования	магистратура		

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

<p>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – вредных проявлений факторов производственной среды (метеословия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.) – опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) – чрезвычайных ситуаций социального характера 	<p>Рабочее место в здании современного типа в отделе управления с необходимым техническим оснащением. Вредное влияние на организм и здоровье человека в данном случае может оказывать излучение от техники, а также сидячий образ работы. Здание регулярно проходит проверку пожарной безопасности и отвечает нормам санитарного контроля.</p>
<p>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Трудовой кодекс; – ГОСТ ИСО 26000-2001 «Руководство по социальной ответственности».

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – принципы корпоративной культуры исследуемой организации; – системы организации труда и его безопасности; – развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; – системы социальных гарантий организации; – оказание помощи работникам в критических ситуациях. 	<p>Внутренняя социальная ответственность компании «N» не налажена, поэтому были разработаны такие программы как обучение и развитие персонала, программа оздоровления работников, единовременные материальные выплаты, мотивация персонала.</p>
<p>1. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – содействие охране окружающей среды; – взаимодействие с местным сообществом и местной властью; – спонсорство и корпоративная благотворительность; – ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров), – готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д. 	<p>Вся продукция компании «N» соответствует критериям здорового питания и направлена на развитие здорового образа жизни конечного потребителя.</p> <p>Один из принципов компании «N»: десятая часть от чистой прибыли компании должна расходоваться на благотворительные цели.</p> <p>Компания «N» оказывает активную спонсорскую поддержку мероприятиям по спортивному ориентированию.</p>
<p>2. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Анализ правовых норм трудового законодательства; – Анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных 	<ul style="list-style-type: none"> – анализ специальных правовых и нормативных законодательных актов (ст. 328 ТК РФ, ч. 1 и 3 ст. 265 ТК РФ, Постановление Правительства РФ от

законодательных актов. – Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.	25.02.2000 N 163); – анализ внутренних нормативных документов организации (устав компании, памятка для сотрудника).
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	Таблица 28 – Определение целей КСО на предприятии Таблица 29 – Определение стейкхолдеров программ КСО Таблица 30 – Определение элементов программы КСО Таблица 31- Затраты на мероприятия КСО Таблица 32 – Оценка эффективности мероприятий КСО

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Наталья Владимировна	к.филос.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАМ81	Андрюшина Мария Сергеевна		

4 Социальная ответственность

Тема корпоративной социальной ответственности, ответственности организации перед обществом, в последние годы получила динамичное развитие как в российском, так и в мировом экспертном и бизнес-сообществах.

На сегодняшний день существует достаточно большое количество определений понятия «корпоративная социальная ответственность»:

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – это обязательство компании осуществлять добровольный вклад в развитие общества, включая сюда социальную, экономическую и экологическую сферы, принятое компанией сверх того, что требует закон и экономическая ситуация.

Корпоративная социальная ответственность крупных компаний формируется по двум основным направлениям – внутренняя социальная ответственность и внешняя социальная ответственность.

Внутренняя корпоративная социальная ответственность – социальная политика, проводимая для работников своей компании, потому ограничена рамками данной компании.

Внешняя корпоративная социальная ответственность – социальная политика, проводимая для местного сообщества на территории деятельности компании или ее отдельных предприятий [15].

В компании «N» отсутствует разработанная программа корпоративной социальной ответственности, следовательно, данную программу необходимо разработать.

Этапы программы:

1. Определение целей и задач программы КСО

Для того чтобы программы КСО приносили различные социальные и экономические результаты, необходима их интеграция в стратегию компании.

Выбор целей КСО зависят от стратегии компании. Цели в свою очередь должны быть максимально близки миссии и стратегии. В таблице 42 представлены миссия и основная стратегия компании, а также в соответствии с ними подобраны соответствующие цели КСО.

Таблица 42 – Определение целей КСО на предприятии

Миссия компании	Создание максимально качественных продуктов на основе исключительно натурального сырья.	Цели КСО: 1. развитие собственного персонала, которое позволяет привлекать лучших специалистов на рынке; 2. сохранение социальной стабильности в обществе в целом; 3. реклама товаров; 4. стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе.
Стратегия компании	Глубокая переработка и производство экологически чистых продуктов из сибирских дикоросов, отвечающие международным стандартам качества.	

Как можно заметить цели вполне соответствуют миссии и стратегии компании и направлены как на улучшения внутри компании (внутреннее КСО), так и за ее пределами (внешнее КСО).

2. Определение стейкхолдеров организации.

Одной из главных задач при разработке корпоративной социальной ответственности является выбор основных стейкхолдеров.

Стейкхолдеры – это группы, организации или индивидуумы, на которые влияет компания и от которых она зависит.

К каждой цели программы необходимо определить наиболее влиятельных стейкхолдеров (таблица 43).

Таблица 43 – Определение стейкхолдеров программ КСО

Цели КСО	Стейкхолдеры
1. развитие собственного персонала, которое позволяет привлекать лучших специалистов на рынке;	Сотрудники компании, местное население
2. сохранение социальной стабильности в обществе в целом;	Сотрудники компании, местное население
3. реклама товара;	СМИ
4. стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе.	Местное население, поставщики, кредиторы

Определив стейкхолдеров, которые имеют цели, пересекающиеся с целями самой компании, можно сделать вывод, что в своей деятельности компания оказывает влияние на большое количество стейкхолдеров.

3. Определение элементов программы КСО компании «N»:

а. Управление персоналом

В области развития человеческого капитала следует уделить внимание повышению эффективности системы управления, в том числе совершенствованию организационной структуры общества, повышению производительности труда, совершенствованию системы оплаты труда и мотивации персонала.

б. Кадровая политика

Кадровую политику общества следует направить на:

- развитие персонала, привлечение молодых специалистов;
- организацию подготовки, обучения и повышения квалификации работников;
- совершенствование системы мотивации персонала;
- развитие социального партнерства;
- усиление роли корпоративной политики.

с. Обучение и развитие персонала

Целями обучения и развития персонала должно являться формирование высокопрофессионального кадрового потенциала сотрудников, способного обеспечить эффективную работу Общества в быстроменяющихся рыночных условиях. То есть рекомендуется осуществлять подготовку сотрудников к выполнению более сложных производственных функций и обязанностей, занятию новых должностей, преодолению расхождений между требованиями к работнику и качествами, которыми реально обладает специалист или менеджер.

d. Социальная политика

Социальная политика Общества может быть направлена на обеспечение социального равновесия, создание и укрепление благоприятного социально-психологического климата в коллективе.

В коллективном договоре можно установить единый перечень и размеры социальных льгот, гарантий и компенсаций с учетом экономических возможностей Общества. Льготы и гарантии, социальные программы и программы помощи работникам позволяют привлекать и удерживать наиболее ценных специалистов, укреплять лояльное отношение работников к Обществу, способствуют достижению целей компании. Обязательства Общества по Коллективному договору обеспечивают более высокий уровень социальной защищенности по сравнению с предусмотренным законодательством Российской Федерации.

Пример социальных программ, возможно реализуемых в Обществе:

1) Программа оздоровления работников Общества.

Программа снижения заболеваемости предусматривает стационарное и амбулаторное лечение работников компании «N» по договору добровольного медицинского страхования. Здесь подразумевается последовательное проведение социально ответственной политики добровольного медицинского страхования, заключающуюся в учете интересов работников структурных подразделений, путем предоставления им медицинского обслуживания в поликлиниках города Томска и Томской области.

Немаловажную роль имеет также реализация программы оздоровления сотрудников Общества, которая заключается в проведении ряда мероприятий, таких как:

- ежегодное проведение периодических и предварительных медосмотров, вакцинаций от гриппа и от гепатита «А»;
- организация флюорографических обследований;

- организация клинического и биохимического анализов крови, анализов на онкомаркеры крови;
- организация маммографического и кардиографического обследований и т.п.

А также выделение средств для компенсации работникам значительной части стоимости путевок в санаторно-курортные учреждения Томской области.

2) Программа единовременных материальных выплат.

Осуществление дополнительных выплат, наравне с выплатами основной части заработной платы, таких как компенсация за детский сад.

3) Мотивация персонала.

В области оплаты труда основной задачей политики Общества является формирование эффективной системы мотивации работников, обеспечивающей исполнение стратегических задач и приоритетов, стоящих перед Обществом. Действенным инструментом стимулирования трудовых коллективов и отдельных работников является представление наиболее отличившихся из них к корпоративным наградам.

е. Охрана окружающей среды

Основными задачами компании «N» в сфере природоохранной политики являются:

- использование возобновляемых природных ресурсов Сибири;
- учет образования и размещения отходов;
- размещение образующихся отходов на объектах, отвечающих требованиям экологической безопасности;
- утилизация отходов в соответствии с требованиями экологической безопасности.

Деятельность компании «N» в области охраны окружающей среды регламентирована проектами нормативов образования отходов и лимитов на

их размещение, утвержденными в «Росприроднадзоре» и учитывающими специфику производственной деятельности Общества и его филиалов.

f. Ответственность перед потребителями

Общество является производителем уникальных экологически чистых продуктов. Продукция производится преимущественно на основе сибирских дикоросов и только из натуральных ингредиентов, без красителей, консервантов и ароматизаторов. Вся продукция сертифицирована и проходит строгий контроль качества.

g. Реклама и продвижение

Необходимы также вложения в рекламу, чтобы формировать у потенциального потребителя образ товара, фирмы, продвигать тренд здорового образа жизни и здорового питания.

Полученные данные сведены в таблицу 44.

Таблица 44 – Определение элементов программы КСО

Стейкхолдеры	Элемент	Описание элемента	Ожидаемый результат
Сотрудники, руководители, население	Социально-ответственное поведение	Получение знаний, навыков	Формирование высокопрофессионального кадрового потенциала сотрудников; привлечение квалифицированных специалистов
Сотрудники, руководители	Социально-ответственное поведение	Медосмотры, вакцинации, санатории, детские оздоровительные лагеря	Снижение заболеваемости сотрудников; реабилитационно-восстановительное лечение
Сотрудники, руководители	Социально-ответственное поведение	Денежные выплаты, различные награды	Достижение стратегических целей, отличных результатов в труде
Сотрудники, руководители, население	Социальные инвестиции	Воздух, почва	Уменьшение загрязнения экологии
Население, покупатели	Социально-ответственное поведение	Качественный продукт	Производство качественного продукта в целях здорового образа жизни и здорового питания населения.
СМИ, покупатели, население	Социально-ответственное поведение	Информация о компании и её ассортименте	Информированность покупателей о товарах, продвижение тренда здорового образа жизни и здорового питания.

На выбор элементов программы КСО повлияло несколько факторов, таких как:

- размер компании (численность сотрудников всего 12 человек);
- сфера деятельности компании (производство пищевых продуктов);
- приверженность сотрудников компании.

4. Определение затрат на программы КСО

На данном этапе определим бюджет программ корпоративной социальной ответственности компании, с учетом результатов, полученных в таблице 44. Сведем основные затраты на корпоративную социальную ответственность в таблицу 45.

Таблица 45 – Затраты на мероприятия КСО

Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации (руб.)
Обучение и развитие персонала	8 человек	4 500	62 000
	2 человек	13 000	
Программа оздоровления работников	3 путевки	27 720	83 160
Единовременные материальные выплаты, мотивация персонала	4 человека	22 000	148 000
	3 человека	20 000	
Расходы на рекламу	12 месяцев	25 000	300 000
ИТОГО:			593 160

Обучение и развитие персонала подразумевает посещение семинаров и тренингов. Так обучение можно предложить руководителям разных уровней (2 человека), специалистам (2 человека) и производственно-техническому персоналу (4 человек). Среднее количество часов обучения на одного работника составит:

- руководители разных уровней – 12,5 часов,
- специалисты – 15,4 часов,
- производственно-технический персонал – 40 часов.

В связи с разной продолжительностью семинаров – разная цена обучения.

Так же в год можно закладывать сумму трех путевок в санаторий Томской области, например санаторий «Космонавт», где стоимость взрослой оздоровительной путевки составляет 27 720 рублей.

Наравне с выплатами основной части заработной платы, можно ввести дополнительные выплаты, такие как компенсация за детский сад. Компенсация выплачивается 4 сотрудникам, имеющим детей, посещающих муниципальный детский сад, в размере 80% от годовой стоимости услуг. Итоговая сумма составляет 88 000 рублей.

В качестве мотивации персонала можно предложить представление наиболее отличившихся сотрудников к корпоративным наградам. На дополнительные награды можно выделить из бюджета сумму в размере 60 000 рублей.

Затраты на рекламу подразумевают размещение рекламы на билборде в месте с относительно широким охватом аудитории. Годовая стоимость составляет 300 000 рублей.

5. Ожидаемая эффективность программ КСО

На данном этапе анализируется ожидаемая эффективность разработанных программ корпоративной социальной ответственности компании. Оценка эффективности разработанных мероприятий представлена в таблице 46.

Таблица 46 – Оценка эффективности мероприятий КСО

Название мероприятия	Затраты (руб.)	Эффект для компании	Эффект для общества
Обучение и развитие персонала	62 000	Формирование высокопрофессионального кадрового потенциала сотрудников; привлечение квалифицированных специалистов	Производство качественного продукта
Единовременные материальные выплаты, мотивация персонала	148 000	Работоспособный, мотивированный персонал	

Продолжение таблицы 46

Программа оздоровления работников	83 160	Улучшение деловой среды; повышается отдача на вложенный капитал; улучшается имидж компании	
Расходы на рекламу	300 000	Информированность покупателей о товарах; увеличение спроса на товар	Потребление качественного, экологически-чистого продукта в целях здорового образа жизни и здорового питания.

Стратегической целью компании является постоянный ее рост, отсюда концепция корпоративной социальной ответственности компании – это создание всех условий для постоянного роста сотрудников путем создания мотивации, и отсюда, рост производительности труда. Можно сделать вывод, что разработанные программы корпоративной социальной ответственности компании «N» соответствуют ее стратегическим целям и в совокупности оказывают эффект на общество в виде производства высококачественного продукта, что оправдывает затраты.

Реализуя разработанные программы корпоративной социальной ответственности, компания получает такие преимущества, как возросшее удовлетворение персонала, сокращение текучести кадров, в том числе высококвалифицированных сотрудников. Здесь же стоит отметить, что реализация разработанной программы по продвижению товара с помощью рекламы с целью продвижения тренда здорового образа жизни и здорового питания несет эффект как для компании в виде увеличения спроса на продукцию, так и эффект для общества – потребление качественных продуктов, не несущих вред здоровью.

В целом по разделу можно сделать вывод, что при реализации разработанных программ КСО соотношение *затраты на мероприятие* –

эффект для компании – эффект для общества является оптимальным, что в свою очередь означает правильность выбора программ КСО.

Заключение

При изучении теоретических аспектов финансового моделирования было изучено несколько подходов к понятию термина финансовая модель. В современном мире все чаще прибегают к использованию финансовых моделей в различных целях: обосновать управленческое решение, выбрать наиболее успешную стратегию, запланировать сценарии развития компании и пр. Соблюдение при моделировании таких принципов, как гибкость, адекватность, структурность, прозрачность в совокупности повысит ценность финансовой модели. Существует большое количество видов финансовых моделей, среди которых – финансовая модель планирования.

Планирование на предприятии играет важную роль, так как от его результатов зависит успешность бизнеса в будущем. Применение финансового моделирования на предприятии позволяет ориентироваться на конкретные показатели эффективности деятельности.

Однако планирование неэффективно без анализа. Анализ необходим на всех этапах планирования. Результатом анализа может являться разработка рекомендации по улучшению того или иного аспекта, определение ограничений для финансовой модели планирования.

Например, факторная модель Дюпон является инструментом как анализа, так и планирования. Анализ компаний малого и среднего бизнеса пищевой промышленности г. Томска показал, что большинство компаний неэффективно управляют своей деятельностью. Высокий финансовый рычаг, а вместе с ним и процентная нагрузка свидетельствуют о неспособности финансирования деятельности за счет собственных средств. Неэффективна и операционная деятельность большинства компаний. Лишь две из восьми компаний смогли сохранить достаточный уровень финансового рычага и поддерживать эффективность операционной деятельности.

При планировании с помощью модели Дюпон определяется требование к рентабельности (доходности) капитала его собственниками или

инвесторами в зависимости от способа финансирования (реинвестирование чистой прибыли либо привлечение заемного капитала соответственно). Исходя из этого планируются показатели, влияющие на рентабельность капитала.

В ходе анализе бизнеса, представленного группой компаний «N», было выявлено, что бизнес является диверсифицированным, быстро растущим. В связи с чем руководству компании необходимо осуществлять грамотное управление и контроль. Для планирования деятельности компании предлагается применение финансовой модели, отражающей состояние бизнеса в планируемом периоде. Модель показала, что при сохранении объемов производства и продаж прошлого периода, полученная чистая прибыль не способна удовлетворить требуемой нормы доходности капитала. В связи с этим компании предлагается увеличить объемы производства и продаж, так как есть все необходимые для этого ресурсы: наполовину загруженные производственные мощности, необходимое количество сырья и материалов.

Список публикаций студента

1. Андрюшина, М. С. Применение финансовой модели DuPont для управления эффективностью малого и среднего бизнеса г. Томска / М.С. Андрюшина, А.Б. Жданова // Информационные технологии в науке, управлении, социальной сфере и медицине: сб. материалов VI Междунар. науч. конф. (Томск, 14-19 окт. 2019 г.) / под ред. О.Г. Берестневой, В. В. Спицына, А. И. Трифанова, Т.А. Гладковой. – Томск : НИ ТПУ, 2019, – С. 193–198.
2. Андрюшина М.С. Экономический анализ в управлении деятельностью коммерческих организаций региона (глава 3): монография / Г.А. Агарков, И.С. Антонова, М.С. Андрюшина [и др.] ; [под общ. ред. д-ра экон. наук И.Д. Тургель] ; Мин-во науки и высшего образования РФ.— Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020, – С.

Список использованных источников

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства // Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/index.html>
2. Каталог организаций России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.list-org.com/>
3. Test firm. Сравнение финансового состояния фирмы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.testfirm.ru/>
4. The FAST Standard Practical, structured design rules for financial modelling [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.fast-standard.org/>
5. Corporate Finance Institute [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://corporatefinanceinstitute.com/>
6. Мельников Г.И. Финансовое моделирование как способ оценки финансового состояния компании [Электронный ресурс] / Г.И. Мельников // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2013. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovoe-modelirovanie-kak-sposob-otsenki-finansovogo-sostoyaniya-kompanii/viewer> (дата обращения 9.10.2019).
7. Кузнецов Н.В. Комплекс финансовых моделей для информационной поддержки принятия управленческих решений на предприятии [Электронный ресурс] / Н.В. Кузнецов // Экономический анализ: теория и практика. 2014 <https://cyberleninka.ru/article/n/kompleks-finansovyh-modeley-dlya-informatsionnoy-podderzhki-prinyatiya-upravlencheskih-resheniy-na-predpriyatii/viewer> (дата обращения 9.10.2019).
8. Михайлов А. А. Формирование и анализ финансовой модели бизнес-проекта [Электронный ресурс] / А. А. Михайлов, Л. А. Горюнова, Л. А. Цветкова // Российское предпринимательство. – 2015. Т. 16. № 23. С. 4245-4260. <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-i-analiz-finansovoy-modeli-biznes-proekta/viewer> (дата обращения 9.10.2019).

9. Караптан Д. Финансовая стратегия в период кризиса: модель в помощь / Д. Караптан // Журнал ФИНАНСИСТ. 2010. №8. <https://www.cfin.ru/anticrisis/companies/cases/3D.shtml> (дата обращения 9.10.2019).
10. Колочева З. В. Финансовая модель анализа компании. З. В. Колочева, Е. А. Антонова // Молодой ученый. 2016. № 26 (130). С. 318-319.
11. Жданова А. Б. Планирование оборотного капитала и составление финансовых бюджетов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://portal.tpu.ru/SHARED/z/ZHDANOVA/work/OSP/Tab1/2019%20%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F%204.pdf> (дата обращения 21.10.2020)
12. Друри К. Управленческий и производственный учет : Учеб. для вузов / К. Друри; Пер. с англ. В.Н. Егорова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 1071 с.
13. Рахимов Т.Р. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т.Р. Рахимов; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. – 266 с.
14. Никонова И. А. Маржинальный анализ в принятии управленческих решений [Электронный ресурс] / И. А. Никонова // Корпоративный менеджмент, 2008. Режим доступа: https://www.cfin.ru/finanalysis/reports/margin_analysis.shtml (дата обращения 2.11.2020)
15. Методические указания к выполнению раздела «Социальная ответственность» выпускной квалификационной работы для студентов направления 38.03.02 «Менеджмент» и 38.03.01 «Экономика» / Том. политехн. ун-т, Черепанова Н.В. – Томск, 2016. – 21 с.
16. Каплан Р. Награда за блестящую реализацию стратегии. Связь стратегии и операционной деятельности – гарантия конкурентного преимущества / Д. Нортон, Р. Каплан.: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013. – 368 с.

17. Олесен А. Традиционное бюджетирование не позволяет компаниям в полной мере использовать свой потенциал // CFO Magazine. 2014. №2. / перевод «Плаут Консалтинг»

18. Фалько С.Г. Трансформация инструментов контроллинга в современных условиях / С.Г. Фалько. – Контроллинг. 2014. №1 (51). С. 3-7.

19. Horvath&Partners. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование: пер. с нем. - 4-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 269 с.

20. Фалько С.Г. Трансформация инструментов контроллинга в современных условиях // Контроллинг. 2014. №1 (51). С. 3-7.

Приложение А

(обязательное)

Раздел ВКР выполненный на иностранном языке

Раздел 2 Assessment of the efficiency of enterprises using a factor model

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗАМ81	Андрюшина Мария Сергеевна		

Руководитель ВКР

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Жданова Анна Борисовна	кандидат экономических наук		

Консультант-лингвист отделения иностранных языков ШБИП

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ШБИП	Чайка Юлия Александровна			

2.1 Description of the financial five-step DuPont equation and the objects of its application

For small and medium-sized enterprises, the budget planning process within the framework of the classic budgeting model is inconvenient, since it takes a long period of time and is focused on achieving the plan, and not on increasing efficiency. Also, in general, traditional (classic) budgeting has been criticized for a long time. A number of authors highlight the following disadvantages:

- 1) too costly, time consuming and distracting from the work itself;
- 2) inflexible (poorly adaptable to the constant emergence of («unplanned») opportunities and threats – budgets quickly become obsolete and stifle innovation);
- 3) insufficiently connected with strategic goals and does not contribute to the development of strategic vision among managers;
- 4) focuses on numbers and does not facilitate focusing on action plans and actions necessary to implement the strategy;
- 5) too focused on financial managerial values and ignores intangible factors of production;
- 6) insufficiently focused on dynamic markets (focused on extrapolating the past, while it is necessary to accept the challenges of the future);
- 7) is the result of «political games» (budgets are always mediocre, because they are formed through compromises);
- 8) demotivates employees and cultivates organized irresponsibility due to centralization of decision-making processes;
- 9) helps to shift the attention of management from resolving problems to finding the culprit based on the results of comparisons «plan - fact»;
- 10) can lead to a waste of resources (when the remaining budget is spent on anything, just to avoid budget cuts next year).

Some researchers of modern approaches to planning and budgeting believe that the problem is not in planning practice and budgets as such, but in values and views that are based on a culture of command and control. The traditional

understanding of the manager's work implies that managers make decisions based on formalized categories: policies, budgets, indicators, standards, goals and rules. All this, however, is less and less consistent with the turbulent competitive markets in which enterprises operate today. In this regard, new methods and models are considered that replace the classic budgeting model.

Currently, in most cases, the business is diversified. Assessment of the financial situation is carried out as a whole for the enterprise, however, specific decisions are made within the segments of the companies, for example, regarding pricing for a particular product, regarding inventories for certain types of products, regarding receivables for individual contracts.

In this regard, we propose a five-step model of return on equity, focused on the management of the enterprise by segments, which will allow us to evaluate the effectiveness and risks of the company, as well as allow us to establish indicators of certain types of activities.

To start working with this model by segments, it is necessary to determine the financial position of the company. If the financial situation is unstable, that is, the performance is low and the company carries high financial risks, then to improve the financial condition, it is necessary to analyze external factors that affect the company as a whole, using the classic five-step model of return on equity, such as tax and interest burden, financial leverage. Then analyze internal factors such as return on sales and asset turnover. Knowing the level of indicators of external factors, and based on the obtained return on equity, the norm for internal factors will be determined on the basis of basic indicators, such as return on assets within a particular segment.

One of the main financial indicators for assessing the effectiveness of an enterprise is an indicator of return on equity (ROE). The financial model, which will be proposed below, is a five-step model of return on equity (five-step DuPont equation). Analysis of these factors allows you to evaluate and manage the activities of the enterprise.

Return on equity is the ratio of net profit for the period to the amount of equity invested in the enterprise by the owners. Then, factors that affect net profit and the amount of equity required to finance the activities of the enterprise are considered.

Net profit is affected by the amount of profit from operating activities, the amount of interest paid on credit resources and the amount of tax deductions from the financial results of the company. The amount of equity capital is affected by the amount of the need for assets, as well as the financial policy of the enterprise, which is expressed in the structure of financing. The mathematical expression of the described relationships is presented below (1).

$$ROE = \frac{NP}{E} = \frac{NP}{EBT} * \frac{EBT}{OP} * \frac{A}{E} * ROA = \frac{NP}{EBT} * \frac{EBT}{OP} * \frac{A}{E} * \frac{OP}{S} * \frac{S}{A} \quad \text{where (1)}$$

ROE – return on equity;

ROA – return on assets;

NP – net profit after paying taxes;

EBT – profit before tax for the reporting period;

OP (EBIT) – operating profit for the reporting period;

A – company assets according to the management balance sheet;

E – equity;

S – sales (revenue) for the period according to profit and loss statement (P&L).

This model is presented by indicators of two groups. The first group is indicators of external influence: tax burden ratio ($\frac{NP}{EBT}$), interest rate ratio ($\frac{EBT}{OP}$), financial leverage ($\frac{A}{E}$).

The tax burden ratio ($\frac{NP}{EBT}$) shows how much of the profit before tax will remain at the disposal of the company after taxes. This indicator depends on the adopted taxation systems by business organizational structures;

The percentage load ratio ($\frac{EBT}{OP}$) shows how much of the operating profit will remain at the disposal of the enterprise after paying interest on borrowed

loans. This indicator characterizes the share of operating profit paid for the use of loans.

Financial leverage ($\frac{A}{E}$) characterizes the ratio of own funds and borrowed (payables, loans and borrowings) in the financing of current assets.

As a rule, these indicators are of a long-term nature, they can be planned for a year or more, they depend on the tax policy of the state and the enterprise, sources of financing the business, rates on credit resources, and also on an acceptable level of financial risk.

The second group of indicators is indicators directly related to the company's activities: return on assets (ROA), which in turn represents a product of indicators return on sales ($\frac{OP}{S}$) and asset turnover ($\frac{S}{A}$).

Operating sales profitability ($\frac{OP}{S}$) characterizes the effectiveness of the operating (main) activity of the enterprise.

Asset turnover ($\frac{S}{A}$) shows how many rubles of revenue for the reporting period bring the amount invested in the assets of the company.

The main purpose of applying the model described above in the framework of this work is to determine the requirements for return on assets, based on the existing return on equity and the influence of external factors. After all, the success of a business depends on the extent to which the assets that the enterprise uses can bring sufficient profit in order to offset the tax and interest burden and bring the required rate of return on owners' capital to the company.

Before you start working with the factor financial model of return on equity, you need to conduct analytical work to assess the financial condition of several enterprises, for example, in the context of several industries, or within the same industry. In the course of this work, small and medium-sized food industry enterprises located on the territory of Tomsk were selected for financial analysis in the dynamics over 5 years.

According to the Unified register of small and medium-sized businesses in the territory of Tomsk, 24 small businesses and four medium-sized businesses are registered for the type of activity "food production". Four small business representatives were selected to conduct the financial analysis, such as «Voskhod 75», «Provansal», «Siberian fiber», and «Eco-factory Siberian cedar». As well as 4 representatives of medium-sized businesses, such as «SAVA», «Antonov Dvor», «Eskimos Company », «Bread factory №4».

The selection of the above four small business entities (out of 24 registered) was made on the basis of the following criteria:

- availability of correct financial statements for the last 5 years;
- approximate scope of activities for comparative analysis.

2.2 Financial analysis of small and medium-sized enterprises of the food industry of Tomsk

In the framework of this work, in order to assess the effectiveness of enterprises and the risks they bear, it is necessary to analyze indicators such as:

- Return on Sales, characterizing the effectiveness of the operating (main) activity of the enterprise;
- Equity Ratio, reflecting the solvency of the company;
- Current and Quick Liquidity Ratio, reflecting the financial stability of the company.

Table 1 shows the values of the above indicators of small business companies in dynamics over 5 years.

Table 1 – Summary table of indicators of profitability, financial stability and solvency of small business in dynamics over 5 years.

Company name	Period				
	2013	2014	2015	2016	2017
Return on Sales, %					
Voskhod 75	0,48	0,60	0,32	2,52	1,20
Provansal	20,94	20,11	20,26	28,34	28,45

Table 1 continuation

Siberian fiber	20,28	13,57	4,13	3,43	-0,91
Siberian Cedar	19,26	-13,61	13,21	11,62	12,39
Equity Ratio					
Voskhod 75	0,054	0,048	0,062	0,049	0,085
Provansal	0,944	0,942	0,932	0,933	0,930
Siberian fiber	0,829	0,815	0,824	0,780	0,822
Siberian Cedar	0,905	0,331	0,754	0,717	0,261
Current Liquidity Ratio					
Voskhod 75	1,04	1,02	1,02	0,88	1,08
Provansal	16,11	15,61	13,55	13,94	13,40
Siberian fiber	5,80	5,03	4,86	3,86	4,69
Siberian Cedar	7,60	1,50	0,61	1,73	1,14
Quick Liquidity Ratio					
Voskhod 75	0,55	0,47	0,68	0,46	0,61
Provansal	11,46	11,05	9,01	10,00	9,57
Siberian fiber	5,00	4,02	3,86	3,17	3,49
Siberian Cedar	5,06	1,11	0,61	1,22	0,83

Based on the analysis of the financial situation of small businesses, the following results were:

1. The effectiveness of company management over the entire period under review has a different level: the management of «Provansal» and «Siberian Cedar» companies is effective, which cannot be said about the management of «Siberian fiber» and «Voskhod 75» companies;

2. An ambiguous opinion about the financial stability of companies. There are companies that have maintained their financial independence («Provansal» and «Siberian fiber»), there is a company that lost financial independence during the period under review («Siberian Cedar»), and there is a company that has been financially unstable for the entire period («Voskhod 75»).

3. With regard to the solvency of companies, in general, companies were divided into 2 types: companies with high financial risks associated with the repayment of current liabilities and companies with minimal risks, but with an irrational capital structure.

Next there was an analysis of medium-sized businesses.

Table 2 – Summary table of indicators of profitability, financial stability and solvency of companies in dynamics over 5 years.

Company name	Period				
	2013	2014	2015	2016	2017
Return on Sales, %					
SAVA	12,97	3,24	-0,49	2,06	1,67
Antonov Dvor	8,24	7,06	8,37	11,24	-1,69
Eskimos	5,48	4,90	6,04	7,88	6,90
Bread factory №4	3,85	3,52	3,14	5,38	4,18
Equity Ratio					
SAVA	0,047	0,069	0,068	0,045	0,082
Antonov Dvor	0,818	0,861	0,822	0,794	0,801
Eskimos	0,063	0,053	0,055	0,088	0,138
Bread factory №4	0,670	0,721	0,612	0,676	0,361
Current Liquidity Ratio					
SAVA	18,28	2,32	1,71	1,17	1,13
Antonov Dvor	2,81	4,34	3,35	3,40	3,77
Eskimos	1,15	1,25	0,99	1,25	1,22
Bread factory №4	1,09	1,56	1,21	1,91	1,93
Quick Liquidity Ratio					
SAVA	11,19	1,98	1,64	0,44	0,72
Antonov Dvor	1,69	2,91	2,60	2,23	3,57
Eskimos	0,66	0,78	0,57	0,71	0,69
Bread factory №4	0,63	0,85	0,67	0,88	0,76

Based on the analysis of the financial situation of medium-sized companies, the following was revealed:

1. The effectiveness of company management for the entire period under review has a different level: the management of «Eskimos» is medium efficient, which cannot be said about the management of «SAVA», which has lost its level of efficiency over time; «Antonov Dvor», which experienced a sharp decline in efficiency; the company «Bread factory №4», in which this efficiency is low.

2. An ambiguous opinion about the financial stability of companies. There is a company that retained their financial independence («Antonov Dvor»), there is a company that lost financial independence during the period under review («Bread factory №4»), and there are companies that were financially unstable for the entire period (SAVA and «Eskimos»).

3. With regard to the repayment of current liabilities from current assets, companies such as «Antonov Dvor» and «Bread factory №4» are solvent, which cannot be said of the other two companies (SAVA and «Eskimos»). And only «Antonov Dvor» company has enough highly liquid assets.

After analyzing the financial position of small and medium-sized enterprises in dynamics over 5 years, we can say that the financial position of small businesses is similar to the financial position of medium-sized companies. In the framework of one indicator during the period under review, companies have different values and different trends in their changes. Among the small businesses under consideration, only one has effective management, a stable financial position and minimal risks – the company «Provansal», and almost the same overall stable financial position has a medium-sized company – «Antonov Dvor» (until 2017, in 2017 the company experienced significant problems that resulted in a sharp decline in performance). The remaining companies are with low efficiency of operating activities management and carry high financial risks. In this regard, there is a need to look for management tools aimed at improving financial stability. In the framework of this work, it is proposed to use a five-step model of return on equity (five-step DuPont equation), which allows you to set target indicators of return on assets based on external factors (tax burden ratio, interest rate ratio, financial leverage) that determine the requirements for business performance.

2.3 Analysis of the effectiveness of companies using a five-step model of return on equity

In this section, the purpose of analyzing the return on equity of a company is to clarify the following aspects:

- whether the tax and interest burden on business is growing in modern market conditions;
- what is the demand on the market for return on assets.

Further, for each company considered in the framework of this work, the indicators indicated above were calculated and the changes in the tax and interest burden on enterprises were analyzed.

Analysis of the impact of external factors showed that for most companies the tax and interest burden increased (figure 1, 2).

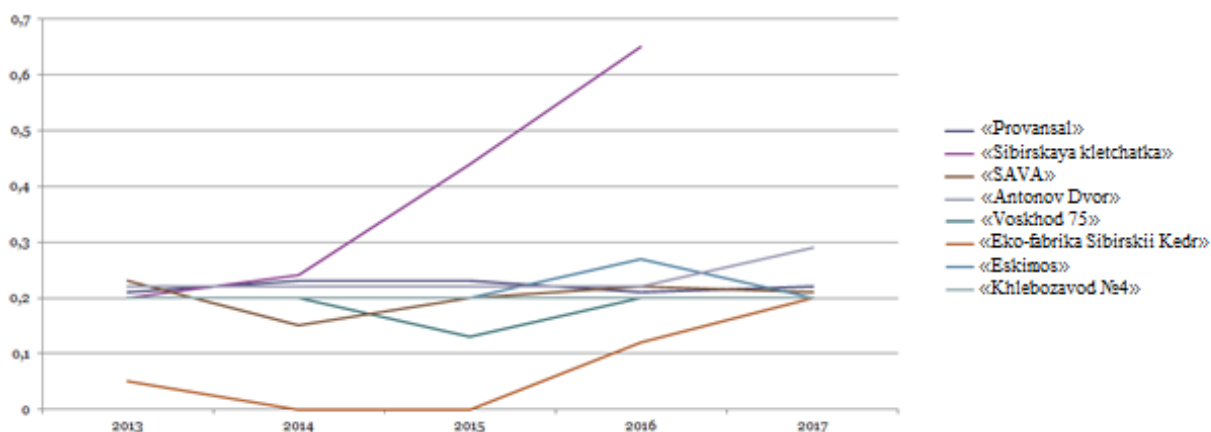


Figure 1 – Dynamics of changes in the level of tax burden on food industry enterprises

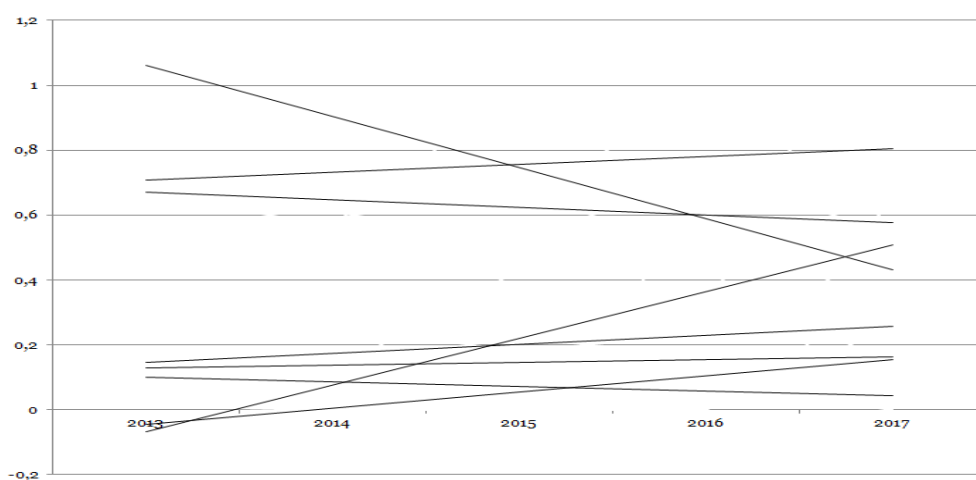


Figure 2 – The dynamics of changes in the percentage load on food industry companies.

Financial analysis showed that most companies have a difficult financial situation, low profitability, high financial leverage, and there is a tendency to increase the tax and interest burden – in general, a business can be described as low profit and high risk.

Among the companies under consideration, only two companies have a stable financial position and minimal risks, which characterizes effective

management – «Provansal» and «Antonov Dvor» (with the exception of 2017, where «Antonov Dvor» had significant problems that led to a sharp decline in performance).

Table 3 – Indicators of profitability, financial stability and solvency of the company «Provansal» and «Antonov Dvor» in dynamics over 5 years

Indicator	Company name	Period				
		2013	2014	2015	2016	2017
Return on Sales, %	Provansal	20,94	20,11	20,26	28,34	28,45
	Antonov Dvor	8,24	7,06	8,37	11,24	-1,69
Equity Ratio	Provansal	0,94	0,94	0,93	0,93	0,93
	Antonov Dvor	0,82	0,86	0,82	0,79	0,80
Current Liquidity Ratio	Provansal	16,11	15,61	13,55	13,94	13,40
	Antonov Dvor	2,81	4,34	3,35	3,40	3,77
Quick Liquidity Ratio	Provansal	11,46	11,05	9,01	10,00	9,57
	Antonov Dvor	1,69	2,91	2,60	2,23	3,57

These companies were able to increase efficiency, while maintaining a low value of financial leverage. The return on assets of these companies is higher than the return on assets of other companies in the industry. The rest of the companies, as shown by financial analysis, have low efficiency in managing operational activities and carry high financial risks.

Consider the factors affecting the maintenance of a stable financial position for both companies (table 4, 5). Factors characterizing the financing and taxation conditions (tax burden ratio, interest rate ratio, financial leverage) and factors characterizing the operating environment conditions (profitability of sales, asset turnover ratio).

Table 4 – Calculation of return on equity for the company «Provansal» in dynamics over 5 years

Indicator	Company name				
	2013	2014	2015	2016	2017
Tax burden ratio	0,79	0,77	0,77	0,79	0,78
Interest rate ratio	0,92	0,85	0,78	0,83	0,89
Financial leverage	1,06	1,06	1,07	1,07	1,08
Profitability of sales, %	20,94	20,11	20,26	28,34	28,45
Asset turnover ratio	1,34	1,60	1,86	1,79	1,68
Return on assets (ROA), %	28,13	32,20	37,77	50,68	47,68
Return on Equity (ROE), %	21,58	22,16	24,18	35,58	35,71

Table 5 – Calculation of return on equity for the company «Antonov Dvor» in dynamics over 5 years

Indicator	Company name				
	2013	2014	2015	2016	2017
Tax burden ratio	0,78	0,78	0,78	0,78	0,71
Interest rate ratio	0,94	0,90	0,88	0,92	-
Financial leverage	1,22	1,16	1,22	1,26	1,25
Profitability of sales, %	8,24	7,06	8,37	11,24	-1,69
Asset turnover ratio	3,99	3,31	3,99	3,72	2,74
Return on assets (ROA), %	32,90	23,38	33,41	41,78	-4,63
Return on Equity (ROE), %	29,61	19,09	27,84	37,54	6,15

Despite the fact that these companies have approximately the same level of return on equity, companies have different management tools for this indicator.

«Provansal» uses the «mark-up» tool, as evidenced by the high percentage of return on sales and at the same time low asset turnover ratio.

At the same time, the company «Antonov Dvor», on the contrary, maintains a high level of return on equity through the efficient use of assets (high asset turnover).

Analysis of external factors of the five-step model of return on equity showed an increase in all factors for the period under review for most companies.

The increase in the tax burden is mainly due to the fact that at present the quality of administrative control by the tax services is improving, in this regard, the company needs to pay taxes to the state, without being able to carry out various frauds to evade payment.

Since companies have to pay taxes, it is necessary to increase business efficiency. However, due to the unstable economic situation, companies experience crises and, as a result, problems with solvency. Companies, as a rule, begin to increase financial leverage by attracting borrowed funds (as a result of the analysis, a high level of financial leverage was observed for most companies), thereby exacerbating the financial position of the company. At this moment, the interest load increases, since the more borrowed funds the company attracts, the more interest it pays in the future (according to the results of the analysis carried out in this section, an increase in the percentage load was observed for most companies).

With regard to internal factors, the return on assets for the period under review showed that for most companies the management of the company's operations is either ineffective or at an average level. The asset turnover of most companies declined over time, but at the same time it is at a sufficient level.

Since most companies have a difficult financial situation (as the analysis in paragraph 2.2 showed), different levels of financial leverage (and also high), as well as a tendency to increase the tax and interest burden – the requirements for return on assets have developed differently.

Among the enterprises under consideration, only two enterprises «Provansal» and «Antonov Dvor» (until 2017) were able to increase efficiency under the conditions of increasing tax and interest burden, while maintaining a low value of financial leverage. The return on assets of these companies is higher than the return on assets of other companies in the industry.

Those companies that failed to increase the efficiency of operating activities, as a result, are forced to increase financial leverage and attract borrowed capital, which increases financial risks and reduces the solvency of companies.

Summing up the work done, it should be concluded: a five-step model of return on equity showed that enterprises, with an increase in the influence of external factors, do not go into insolvency, it is necessary to control internal factors, namely, profitability and asset turnover. Thus, to increase the efficiency of the company and maintain the return on equity at the requested level of the owners of the company. However, it is almost impossible to control these indicators in the whole enterprise, because business is generally diversified.

In this regard, within the framework of this model of return on equity, it is advisable to go down to the segmentation level of the enterprise, determine the main activities that bring the company profit, and set the efficiency values (value of return on assets) of each segment. These performance values for each segment, in turn, are set based on indicators that affect the business as a whole (tax burden, interest burden, financial leverage), and the rate of return on equity established by the owners of the company. By increasing the efficiency of activities within each

segment, the effectiveness of managing the company's operations will increase overall.

Приложение Б
(справочное)

Бухгалтерская отчетность компании ООО «Провансаль»

Бухгалтерский баланс ООО «Провансаль» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф1.1110	Нематериальные активы	тыс.	634	634	665	896	898
Ф1.1150	Основные средства	тыс.	10 149	11 045	12 562	14 426	15 676
Ф1.1170	Финансовые вложения	тыс.	0	16	16	16	16
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	тыс.	10 783	11 695	13 243	15 338	16 590
Ф1.1210	Запасы	тыс.	48 271	49 473	50 234	41 136	47 006
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	тыс.				46	38
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	тыс.	58 798	58 996	65 207	55 446	48 724
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	тыс.	25 000	40 113	33 000	0	50 000
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	тыс.	38 054	27 363	2 173	44 566	17 604
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	тыс.	371	375	259	110	106
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	тыс.	170 494	176 320	150 873	141 304	163 478
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	тыс.	181 277	188 015	164 116	156 642	180 068
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	тыс.	82	82	82	82	82
Ф1.1340	Переоценка внеоборотных активов	тыс.	730	730	730	730	730
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	тыс.	167 738	174 557	152 169	146 777	169 108
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	тыс.	168 550	175 369	152 981	147 589	169 920
Ф1.1410	Заемные средства	тыс.					
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	тыс.	0	0	0	0	0
Ф1.1510	Заемные средства	тыс.					
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	тыс.	12 727	12 646	11 135	9 053	10 148
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	тыс.	12 727	12 646	11 135	9 053	10 148
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	тыс.	181 277	188 015	164 116	156 642	180 068

Отчет о финансовых результатах ООО «Провансаль» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф2.2110	Выручка	тыс.	303 729	336 191	306 001	250 827	241 946
Ф2.2120	Себестоимость продаж	тыс.	151 138	175 756	169 838	130 326	126 521
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	тыс.	152 591	160 435	136 163	120 501	115 425
Ф2.2210	Коммерческие расходы	тыс.	14 309	13 852	12 938	13 880	10 898
Ф2.2220	Управленческие расходы	тыс.	51 857	51 305	61 243	56 177	53 867
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.	86 425	95 278	61 982	50 444	50 660
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	тыс.					
Ф2.2320	Проценты к получению	тыс.	2 535	3 281	4 517	5 005	5 626
Ф2.2330	Проценты к уплате	тыс.					
Ф2.2340	Прочие доходы	тыс.	2 245	2 963	5 745	1 707	569
Ф2.2350	Прочие расходы	тыс.	13 991	22 307	24 052	14 446	10 194
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.	77 214	79 215	48 192	42 710	46 661
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	тыс.	17 033	16 826	11 199	9 998	9 992
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	тыс.	60 181	62 389	36 993	32 712	36 669

Приложение В
(справочное)

Бухгалтерская отчетность компании ООО «Восход 75»

Бухгалтерский баланс ООО «Восход 75» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф1.1110	Нематериальные активы	тыс.	0	0	0	0	0
Ф1.1150	Основные средства	тыс.	876	13 826	2 664	2 664	581
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	тыс.	876	13 826	2 664	2 664	581
Ф1.1210	Запасы	тыс.	26 254	33 560	21 552	44 236	21 983
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	тыс.	0	0	0	351	549
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	тыс.	27 386	31 792	29 640	37 875	25 465
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	тыс.	0	0	6 200	0	0
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	тыс.	6 919	4 866	6 001	11	0
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	тыс.	0	0	0	0	352
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	тыс.	60 560	70 218	63 393	82 474	48 349
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	тыс.	61 435	84 044	66 056	85 138	48 930
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	тыс.	10	10	10	10	10
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	тыс.	5 213	4 126	4 086	4 066	2 624
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	тыс.	5 223	4 136	4 096	4 076	2 634
Ф1.1410	Заемные средства	тыс.	0	0	0	0	0
Ф1.1450	Прочие обязательства	тыс.	0	0	0	0	0
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	тыс.	0	0	0	0	0
Ф1.1510	Заемные средства	тыс.	6 465	16 255	22 357	33 323	40 469
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	тыс.	49 747	63 653	39 603	47 738	5 820
Ф1.1550	Прочие обязательства	тыс.	0	0	0	0	7
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	тыс.	56 212	79 908	61 960	81 062	46 296
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	тыс.	61 435	84 044	66 056	85 138	48 930

Отчет о финансовых результатах ООО «Восход 75» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф2.2110	Выручка	тыс.	265 203	298 031	511 063	690 525	676 222
Ф2.2120	Себестоимость продаж	тыс.	248 909	276 286	481 504	642 079	624 026
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	тыс.	16 294	21 745	29 559	48 446	52 196
Ф2.2210	Коммерческие расходы	тыс.	7 892	13 854	25 733	42 327	48 983
Ф2.2220	Управленческие расходы	тыс.	5 210	383	2 205	1 946	0
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.	3 192	7 508	1 621	4 173	3 213
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	тыс.	25	0	0	0	0
Ф2.2330	Проценты к уплате	тыс.	0	0	0	1 201	0
Ф2.2340	Прочие доходы	тыс.	11 349	289	126	0	2 416
Ф2.2350	Прочие расходы	тыс.	13 207	7 747	1 724	1 169	4 546
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.	1 359	50	23	1 803	1 083
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	тыс.	272	10	3	361	217
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2460	Прочее	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	тыс.	1 087	40	20	1 442	866

Приложение Г
(справочное)

Бухгалтерская отчетность компании ООО «Сибирская клетчатка»

Бухгалтерский баланс ООО «Сибирская клетчатка» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф1.1110	Нематериальные активы	тыс.					
Ф1.1150	Основные средства	тыс.	9 594	10 297	9 143	4 280	578
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	тыс.	9 594	10 297	9 143	4 280	578
Ф1.1210	Запасы	тыс.	12 245	10 358	11 342	11 067	6 512
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	тыс.	33 146	39 200	38 041	41 121	35 765
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	тыс.					
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	тыс.	2 415	8 244	5 323	5 314	5 862
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	тыс.					
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	тыс.	47 806	57 802	54 706	58 104	48 257
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	тыс.	57 400	68 098	63 849	62 384	48 835
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	тыс.				10	10
Ф1.1360	Резервный капитал	тыс.					
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	тыс.				50 832	40 498
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	тыс.	47 202	53 140	52 602	50 842	40 508
Ф1.1410	Заемные средства	тыс.					8
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	тыс.					8
Ф1.1510	Заемные средства	тыс.	2 823	1 300	2 200	6 210	3 000
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	тыс.	7 376	13 658	9 048	5 332	5 319
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	тыс.	10 199	14 958	11 248	11 542	8 319
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	тыс.	57 400	68 098	63 849	62 384	48 835

Отчет о финансовых результатах ООО «Сибирская Клетчатка» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф2.2110	Выручка	тыс.	118 116	128 910	132 879	137 605	135 729
Ф2.2120	Себестоимость продаж	тыс.	119 191	124 482	127 385	93 970	89 265
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	тыс.	-1 075	4 428	5 494	43 635	46 464
Ф2.2210	Коммерческие расходы	тыс.				12 748	10 547
Ф2.2220	Управленческие расходы	тыс.				12 217	8 391
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.	-1 075	4 428	5 494	18 670	27 526
Ф2.2320	Проценты к получению	тыс.					67
Ф2.2330	Проценты к уплате	тыс.	14	0	0	116	252
Ф2.2340	Прочие доходы	тыс.	433	838	473	285	221
Ф2.2350	Прочие расходы	тыс.	5 015	2 801	2 844	2 414	712
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.	-5 671	2 465	3 123	16 425	26 850
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	тыс.	267	1 604	1 363	4 015	5 442
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	тыс.				-8	-30
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	тыс.	-5 938	861	1 760	12 418	21 438

Приложение Д
(справочное)

Бухгалтерская отчетность компании ООО «Сибирский кедр»

Бухгалтерский баланс ООО «Сибирский кедр» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф1.1110	Нематериальные активы	тыс.	8	29			
Ф1.1150	Основные средства	тыс.	28 867	15 940	14 214	13 136	2 211
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	тыс.					
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	тыс.	28 892	15 969	14 263	13 136	2 211
Ф1.1210	Запасы	тыс.	37 649	4 586	0	2 938	1 909
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	тыс.					
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	тыс.	96 881	10 739	2 117	8 110	3 564
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	тыс.	8 770				
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	тыс.	6 980	41	404	184	236
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	тыс.					
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	тыс.	154 414	15 366	2 521	11 232	5 709
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	тыс.	183 306	31 335	16 784	24 369	7 920
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	тыс.	10	10			
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	тыс.	47 902	22 457			
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	тыс.	47 912	22 467	12 655	8 076	7 169
Ф1.1410	Заемные средства	тыс.				8 819	
Ф1.1420	Отложенные налоговые обязательства	тыс.	129				
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	тыс.	129	0	0	8 819	0
Ф1.1510	Заемные средства	тыс.	12 900	2 000			
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	тыс.	122 365	6 868	4 129	7 474	751
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	тыс.	135 265	8 868	4 129	7 474	751
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	тыс.	183 306	31 335	16 784	24 369	7 920

Отчет о финансовых результатах ООО «Сибирский Кедр» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф2.2110	Выручка	тыс.	346 548	72 252	25 682	25 631	26 474
Ф2.2120	Себестоимость продаж	тыс.	219 492	63 855	22 289	29 120	21 374
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	тыс.	127 056	8 397	3 393	-3 489	5 100
Ф2.2210	Коммерческие расходы	тыс.	13 461				
Ф2.2220	Управленческие расходы	тыс.	70 672				
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.	42 923	8 397	3 393	-3 489	5 100
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	тыс.					
Ф2.2320	Проценты к получению	тыс.					
Ф2.2330	Проценты к уплате	тыс.					
Ф2.2340	Прочие доходы	тыс.	1 742	3 304	2 347	5 106	0
Ф2.2350	Прочие расходы	тыс.	12 770	359	1 160	710	40
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.	31 895	11 342	4 580	907	5 060
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	тыс.	6 339	0	0	0	258
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	тыс.	-71				
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	тыс.	-129				
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	тыс.	17				
Ф2.2460	Прочее	тыс.		1 346			
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	тыс.	25 444	9 996	4 580	907	4 802

Приложение Е
(справочное)

Бухгалтерская отчетность компании ООО «САВА»

Бухгалтерский баланс ООО «САВА» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф1.1110	Нематериальные активы	тыс.	5	8	10	13	15
Ф1.1150	Основные средства	тыс.	40 298	50 144	27 861	35 325	32 482
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	тыс.	2 992	720	25 698		
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	тыс.	43 295	50 872	53 569	35 338	32 497
Ф1.1210	Запасы	тыс.	72 610	185 911	3 594	9 405	14 553
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	тыс.	146	62	1 548	827	387
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	тыс.	120 076	105 530	109 542	58 683	13 579
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	тыс.					10 880
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	тыс.	10 265	5 023	68	735	500
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	тыс.		1	0	0	890
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	тыс.	203 097	296 527	114 752	69 650	40 789
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	тыс.	246 392	347 399	168 321	104 988	73 286
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	тыс.	10	10	10	10	10
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	тыс.	20 195	15 462	11 385	7 284	3 431
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	тыс.	20 205	15 472	11 395	7 294	3 441
Ф1.1410	Заемные средства	тыс.	45 733	79 233	90 014	67 614	67 614
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	тыс.	45 733	79 233	90 014	67 614	67 614
Ф1.1510	Заемные средства	тыс.	5 185	4 315	158	76	82
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	тыс.	175 269	248 379	66 754	30 004	2 149
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	тыс.	180 454	252 694	66 912	30 080	2 231
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	тыс.	246 392	347 399	168 321	104 988	73 286

Отчет о финансовых результатах ООО «САВА» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф2.2110	Выручка	тыс.	666 315	628 363	663 898	94 245	35 412
Ф2.2120	Себестоимость продаж	тыс.	603 975	565 738	635 345	82 920	26 350
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	тыс.	62 340	62 625	28 553	11 325	9 062
Ф2.2210	Коммерческие расходы	тыс.	4 451	3 004	3 962	772	544
Ф2.2220	Управленческие расходы	тыс.	46 760	46 686	27 857	7 504	3 926
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.	11 129	12 935	-3 266	3 049	4 592
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	тыс.	0	0	0	126	6
Ф2.2330	Проценты к уплате	тыс.	6 433	13 356	8 038	4 645	1 217
Ф2.2340	Прочие доходы	тыс.	74 403	506 998	279 690	12 365	5 584
Ф2.2350	Прочие расходы	тыс.	73 127	501 382	263 249	6 342	4 536
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.	5 972	5 195	5 137	4 553	4 429
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	тыс.	1 252	1 123	1 036	914	886
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	тыс.	0	0	0	214	0
Ф2.2460	Прочее	тыс.	13	-5	0	0	122
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	тыс.	4 733	4 077	4 101	3 853	3 421

Приложение Ж
(справочное)

Бухгалтерская отчетность компании ООО «Эскимос»

Бухгалтерский баланс ООО «Эскимос» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф1.1110	Нематериальные активы	тыс.	28	37	49	64	79
Ф1.1150	Основные средства	тыс.	86 617	106 283	128 285	79 783	67 570
Ф1.1180	Отложенные налоговые активы	тыс.	0	0	2 943	2 522	2 247
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	тыс.	86 645	106 320	131 277	82 369	69 896
Ф1.1210	Запасы	тыс.	144 628	110 182	93 101	98 641	86 104
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	тыс.	0	174	0	0	0
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	тыс.	138 521	120 285	114 072	150 246	93 263
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	тыс.	46 100	23 015	10 295	13 471	11 877
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	тыс.	852	655	733	1 094	13 004
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	тыс.	1 179	814	952	0	0
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	тыс.	331 280	255 125	219 153	263 452	204 248
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	тыс.	417 925	361 445	350 430	345 821	274 144
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	тыс.	10	10	10	10	10
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	тыс.	57 633	31 635	19 181	18 284	17 221
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	тыс.	57 643	31 645	19 191	18 294	17 231
Ф1.1410	Заемные средства	тыс.	82 661	124 504	109 997	117 112	79 147
Ф1.1420	Отложенные налоговые обязательства	тыс.	6 997	1 225	0	0	0
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	тыс.	89 658	125 729	109 997	117 112	79 147
Ф1.1510	Заемные средства	тыс.	178 906	125 293	118 788	133 406	151 451
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	тыс.	91 718	78 778	102 454	77 009	26 315
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	тыс.	270 624	204 071	221 242	210 415	177 766
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	тыс.	417 925	361 445	350 430	345 821	274 144

Отчет о финансовых результатах ООО «Эскимос» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф2.2110	Выручка	тыс.	660 944	564 296	530 407	493 644	323 583
Ф2.2120	Себестоимость продаж	тыс.	459 090	391 578	363 092	331 527	214 829
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	тыс.	201 854	172 718	167 315	162 117	108 754
Ф2.2210	Коммерческие расходы	тыс.	131 257	115 394	122 093	122 936	71 248
Ф2.2220	Управленческие расходы	тыс.	24 977	12 830	13 182	14 972	19 780
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.	45 620	44 494	32 040	24 209	17 726
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2330	Проценты к уплате	тыс.	15 932	20 517	22 818	17 966	11 925
Ф2.2340	Прочие доходы	тыс.	8 008	11 831	11 601	51 321	7 571
Ф2.2350	Прочие расходы	тыс.	5 144	18 674	19 703	56 236	11 798
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.	32 552	17 134	1 120	1 328	1 574
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	тыс.	783	512	645	541	638
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	тыс.	-5 771	1 226	0	0	0
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	тыс.	0	-2 943	421	275	323
Ф2.2460	Прочее	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	тыс.	25 998	12 453	896	1 062	1 259

Приложение 3
(справочное)

Бухгалтерская отчетность компании ООО «Антонов двор»

Бухгалтерский баланс ООО «Антонов двор» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф1.1110	Нематериальные активы	тыс.	0	0	0	0	0
Ф1.1150	Основные средства	тыс.	11 528	14 777	16 485	17 804	18 734
Ф1.1160	Доходные вложения в материальные ценности	тыс.	1 539	0	0	0	0
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	тыс.	13 068	14 777	16 485	17 804	18 734
Ф1.1210	Запасы	тыс.	1 941	11 715	5 343	8 502	7 632
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	тыс.	0	0	10	170	0
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	тыс.	36 702	20 919	16 609	16 753	9 029
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	тыс.	370	1 603	2 413	1 569	2 792
Ф1.1260	Прочие оборотные активы	тыс.	126	86	109	280	176
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	тыс.	39 139	34 324	24 484	27 273	19 629
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	тыс.	52 207	49 101	40 969	45 077	38 363
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	тыс.	450	200	200	200	200
Ф1.1340	Переоценка внеоборотных активов	тыс.	259	259	259	259	0
Ф1.1350	Добавочный капитал (без переоценки)	тыс.	0	0	0	0	259
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	тыс.	41 114	38 543	33 202	38 331	30 926
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	тыс.	41 823	39 002	33 661	38 790	31 385
Ф1.1410	Заемные средства	тыс.	0	0	0	0	0
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	тыс.	0	0	0	0	0
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	тыс.	10 384	10 099	7 308	6 287	6 978
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	тыс.	10 384	10 099	7 308	6 287	6 978
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	тыс.	52 207	49 101	40 969	45 077	38 363

Отчет о финансовых результатах ООО «Антонов двор» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф2.2110	Выручка	тыс.	142 813	182 522	163 486	149 282	153 156
Ф2.2120	Себестоимость продаж	тыс.	114 132	133 971	137 884	128 077	129 883
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	тыс.	28 681	48 551	25 602	21 205	23 273
Ф2.2210	Коммерческие расходы	тыс.	5 097	10 555	11 916	10 668	10 652
Ф2.2220	Управленческие расходы	тыс.	26 001	17 481	0	0	0
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.	-2 417	20 515	13 686	10 537	12 621
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2330	Проценты к уплате	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2340	Прочие доходы	тыс.	16 173	9 970	8 418	7 885	7 180
Ф2.2350	Прочие расходы	тыс.	10 124	11 699	10 123	8 966	7 939
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.	3 632	18 786	11 981	9 456	11 862
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	тыс.	1 041	4 145	2 610	2 052	2 568
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2460	Прочее	тыс.	-20	0	0	0	0
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	тыс.	2 571	14 641	9 371	7 404	9 294

Приложение И
(справочное)

Бухгалтерская отчетность компании ООО «Хлебозавод №4»

Бухгалтерский баланс ООО «Хлебозавод №4» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф1.1150	Основные средства	тыс.	39 416	35 539	30 435	27 742	33 958
Ф1.1190	Прочие внеоборотные активы	тыс.	43 139	1 305	8 876	6 765	7 016
Ф1.1100	Итого по разделу I - Внеоборотные активы	тыс.	82 555	36 844	39 311	34 507	40 974
Ф1.1210	Запасы	тыс.	24 146	17 525	14 452	11 927	9 146
Ф1.1220	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	тыс.	7 555	0	1 171	231	723
Ф1.1230	Дебиторская задолженность	тыс.	13 935	10 743	14 382	12 054	10 372
Ф1.1240	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	тыс.	4 025	4 215	4 979	2 281	2 881
Ф1.1250	Денежные средства и денежные эквиваленты	тыс.	2 642	135	93	47	30
Ф1.1200	Итого по разделу II - Оборотные активы	тыс.	52 303	32 618	35 077	26 540	23 152
Ф1.1600	БАЛАНС (актив)	тыс.	134 858	69 462	74 388	61 047	64 126
Ф1.1310	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	тыс.	37 288	37 288	37 288	37 288	37 288
Ф1.1350	Добавочный капитал (без переоценки)	тыс.	3 283	3 283	3 283	3 283	3 283
Ф1.1370	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	тыс.	8 166	6 411	4 918	3 462	2 388
Ф1.1300	Итого по разделу III - Капитал и резервы	тыс.	48 737	46 982	45 489	44 033	42 959
Ф1.1410	Заемные средства	тыс.	59 026	5 405	0	0	0
Ф1.1400	Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	тыс.	59 026	5 405	0	0	0
Ф1.1510	Заемные средства	тыс.	19 275	11 689	15 134	5 862	5 700
Ф1.1520	Кредиторская задолженность	тыс.	7 820	5 386	13 765	11 152	15 467
Ф1.1500	Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	тыс.	27 095	17 075	28 899	17 014	21 167
Ф1.1700	БАЛАНС (пассив)	тыс.	134 858	69 462	74 388	61 047	64 126

Отчет о финансовых результатах ООО «Хлебозавод №4» за последние 5 лет

Код	Показатель		2017	2016	2015	2014	2013
Ф2.2110	Выручка	тыс.	115 476	120 081	122 510	97 253	99 222
Ф2.2120	Себестоимость продаж	тыс.	95 035	111 041	116 209	91 412	93 292
Ф2.2100	Валовая прибыль (убыток)	тыс.	20 441	9 040	6 301	5 841	5 930
Ф2.2210	Коммерческие расходы	тыс.	1 390	2 578	2 452	2 420	2 110
Ф2.2220	Управленческие расходы	тыс.	14 228	0	0	0	0
Ф2.2200	Прибыль (убыток) от продаж	тыс.	4 823	6 462	3 849	3 421	3 820
Ф2.2310	Доходы от участия в других организациях	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2320	Проценты к получению	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2330	Проценты к уплате	тыс.	1 713	1 484	361	248	1 339
Ф2.2340	Прочие доходы	тыс.	1 699	150	1 362	101	1 210
Ф2.2350	Прочие расходы	тыс.	2 615	3 262	3 030	1 932	2 616
Ф2.2300	Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс.	2 194	1 866	1 820	1 342	1 075
Ф2.2410	Текущий налог на прибыль	тыс.	439	373	364	268	215
Ф2.2421	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2430	Изменение отложенных налоговых обязательств	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2450	Изменение отложенных налоговых активов	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2460	Прочее	тыс.	0	0	0	0	0
Ф2.2400	Чистая прибыль (убыток)	тыс.	1 755	1 493	1 456	1 074	860