

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование департамента)

38.03.01 «Экономика»
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
(направленность (профиль)/специализация)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия (на примере ООО «Тара-Строй»)»

Студент

Н.А. Шкоденко

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Н.А. Ярыгина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Руководитель департамента, канд. экон. наук, С.Е. Васильева

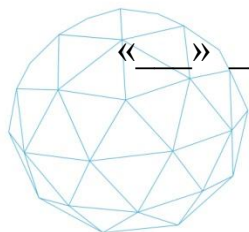
(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« »

2019 г.

Тольятти 2019



Росдистант

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Н.А. Шкоденко.

Тема работы: «Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия (на примере ООО «Тара-Строй»)».

Научный руководитель: Н.А. Ярыгина.

Цель исследования - дать анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Объект исследования – ООО «Тара-Строй».

Предмет исследования – процесс формирования финансового результата предприятия.

Методы исследования – факторный анализ, синтез, прогнозирование, статистическая обработка результатов, дедукция и т.д.

Краткие выводы по бакалаврской работе:

На основе изученного материала были сделаны выводы о недостатках в системе анализа и предложены рекомендации, касающиеся совершенствования анализа финансовых результатов предприятия. В целях улучшения анализа финансовых результатов рекомендовано для максимально полного охвата аналитической информации ввести следующие отчеты: отчет о финансовых результатах в разрезе ассортиментных групп продукции; отчет о поставках продукции по регионам продаж. Для улучшения доходности предприятия рекомендовано: открытие интернет магазина, что обеспечит увеличение объемов продаж и сокращение расходов, связанных со сбытом товаров.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 2.3, 3.1 и приложения могут быть использованы специалистами организации, являющейся объектом исследования.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 46 источников и 3 приложений. Общий

объем работы, без приложений, 46 страниц машинописного текста, в том числе таблиц – 13, рисунков – 7.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.....	6
1.1 Понятие и сущность финансовых результатов.....	6
1.2 Методика анализа финансовых результатов.....	10
2 Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности ООО «Тара-Строй».....	21
2.1 Техничко-экономическая характеристика предприятия.....	21
2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.....	24
3 Повышение эффективности хозяйственной деятельности ООО «Тара-Строй».....	32
3.1 Мероприятия по повышению доходности предприятия.....	32
3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	36
Заключение.....	40
Список используемой литературы.....	42
Приложения.....	46

Введение

Финансовый результат деятельности любого коммерческого предприятия в конечном итоге характеризуется показателями прибыли или убытка. Для коммерческих предприятий прибыль является основным элементом пополнения собственного капитала и гарантом финансовой устойчивости предприятия.

Следовательно, задача повышения доходности является актуальной, а анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчётов принять экономически обоснованные решения.

Актуальность темы исследования в современных условиях заключается в том, что конкуренция в розничной торговле не позволяет наращивать объемы продаж за счет роста цен на товары и предприятию необходимо искать резервы повышения прибыли за счет других источников.

В этих условиях руководству предприятия рекомендуется использовать методы финансового анализа, чтобы понять направление развития своего предприятия и разработать правильную торговую, ценовую и другие виды стратегий.

Исследование проблемы анализа финансовых результатов деятельности предприятия проводилось как отечественными учеными-экономистами, так и зарубежными. Однако вопросы этой проблемы требуют дальнейшего изучения.

«Ощущается недостаток использования методов экономического анализа предприятиями, работающими в сегменте малого и среднего бизнеса, недостаточно изучено фактическое состояние организации анализа финансовых результатов деятельности предприятия, и не определены ее перспективы» [9].

Цель бакалаврской работы – дать анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Задачи бакалаврской работы:

- изучить теоретические основы финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия;

- провести анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности ООО «Тара-Строй»;

- предложить рекомендации по повышению эффективности хозяйственной деятельности ООО «Тара-Строй»

Объектом исследования является ООО «Тара-Строй»

Предметом исследования является процесс формирования финансового результата предприятия.

Информационной базой для написания бакалаврской работы являются законы РФ, монографии, журнальные статьи периодических изданий, Интернет-ресурсы.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении обоснована актуальность, поставлена цель и определены задачи исследования.

В первой главе определены подходы к определению финансового результата хозяйственной деятельности предприятия, представлена методика анализа финансового результата.

Во второй главе проанализирована динамика финансовых результатов ООО «Тара-Строй», выявлены основные проблемы.

В третьей главе предложены мероприятия по повышению доходности ООО «Тара-Строй», оценена их эффективность.

В заключении подведены итоги проделанной работы, обобщены полученные результаты.

1 Теоретические основы финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия

1.1 Понятие и сущность финансовых результатов

«Показатели финансовых результатов организации являются важнейшими в управлении ее хозяйственной деятельностью. Такая информация пользуется наибольшим спросом среди различных ее пользователей. Для внутренних пользователей финансовые результаты являются одним из важнейших показателей, используемых при анализе финансово-хозяйственной деятельности и принятии управленческих решений» [13]. Для инвесторов показатель прибыльности является важным, так как он используется в методиках оценки стоимости бизнеса, риска и эффективности инвестиций.

«Налоговые органы рассматривают этот показатель с фискальной точки зрения. Для контрагентов организаций торговли финансовые результаты служат основой для оценки платежеспособности и применяются при предварительной экспертизе хозяйственных договоров» [10].

«В современных условиях повышаются ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности их деятельности. Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия выражается в достигнутых финансовых результатах» [18].

«Финансовый результат деятельности предприятий изучается многими экономистами. Каждый автор понимает сущность данного явления по-своему.

Так, например, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин, раскрывая предлагаемую ими методику анализа финансовых результатов и рентабельности деятельности предприятия, отмечают, что финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода» [20].

«Под финансовым результатом деятельности предприятия О.В. Ефимова

понимает прибыль, но отмечает, что действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым обладают собственники, а в мировой практике под финансовым результатом понимают не прибыль как таковую, а прирост чистых активов» [16].

«Достаточно пространственное определение дает Толкачева Н.А. Она считает, что финансовый результат можно рассматривать как прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка» [26].

«Изучая точки зрения различных авторов, наиболее интересным представляется мнение Г.В. Савицкой, которая пишет, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности» [24].

Таким образом, финансовый результат определяется как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале на начало и конец периода.

Нормативные положения бухгалтерского учета трактуют «финансовый результат деятельности предприятия как разность между доходами и расходами. Этот показатель важнейший в деятельности предприятия и характеризует уровень его успеха или неуспеха» [39].

Под расходами понимаются обоснованные и документально подтвержденные затраты. Однако также как и отношение доходов, четкого понимания сути расходов нет. Расходы определяются как экономически обоснованные затраты, а затраты – как документально подтвержденные расходы. Это означает, что Налоговый кодекс РФ отождествляет понятия «расходы» и «затраты», при этом не дает четкого их определения.

Финансовые результаты деятельности предприятия определяются, прежде всего, качественными показателями выпускаемой предприятием продукции, уровнем спроса на данную продукцию, так как большая доля в

объеме финансового результата приходится на прибыль от продаж.

Финансовый результат деятельности предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любое предприятие заинтересованно в получении прибыли, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно увеличивать производственную мощность, повышать мотивацию персонала через материальное стимулирование, выплачивать доходы учредителям и прочее.

«С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия выражается в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете 99 «Прибыли и убытки» и отражаемого в бухгалтерской отчетности» [32].

С точки зрения налогового учета бухгалтерская прибыль корректируется на сумму прибыли или убытка от прочих операций. «Для целей налогообложения учитывается разница (превышения) между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью фондов с учетом их переоценки, увеличенной на индекс инфляции, исчисленной в соответствии с требованиями Правительства РФ» [37]. Пересчет может производиться и в отношении расходов предприятия, а именно расходов на командировки, компенсаций за использование личного транспорта в служебных целях, представительских расходов сверх лимитов и др.

«С точки зрения управленческого учета можно исчислять несколько показателей прибыли для различных целей:

- валовая прибыль (убыток);
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- прибыль (убыток) от обычной деятельности;
- чистая прибыль» [49].

Порядок формирования финансового результата отчета можно

представить в виде таблицы 1.

Таблица 1 - Модель формирования финансового результата по данным отчета о финансовых результатах

Порядок действия	Показатель
Выручка от продаж (нетто)	+
Себестоимость продаж	-
Валовая прибыль	
Коммерческие расходы	-
Управленческие расходы	-
Прибыль от продаж	
Результат от прочих доходов и расходов	+(-)
Прибыль до налогообложения	
Расходы в связи с налогообложением прибыли	-
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	=

Прибыль от продаж определяется как разница между доходами и расходами от обычных видов деятельности. Прибыль от продаж является основной для формирования всего финансового результата деятельности предприятия, так как складывается из выручки от продаж по тем видам деятельности, которые в общем объеме поступлений занимают значительный удельный вес. Если предприятие по данной позиции получает убыток, это свидетельствует об абсолютно неэффективном управлении предприятием, связанным с отсутствием интереса у собственника к поиску более дешевых поставок материальных ресурсов, оптимизации системы оплаты труда, выбора оптимального варианта амортизации активов, поиску резервов снижения управленческих и коммерческих расходов.

Прибыль до налогообложения является показателем общего экономического эффекта, полученного от хозяйственной деятельности предприятия. Она складывается из финансового результата по обычным видам деятельности и прочим операциям инвестиционного и финансового характера.

Чистая прибыль – важнейший показателем, который способен обобщить все результаты деятельности предприятия как коммерческого, так и финансового характера. На размер чистой прибыли влияют разнообразные

факторы, влияя на которые можно регулировать и прогнозировать финансовый результат [33].

Нераспределенная прибыль определяется как разница между чистой прибылью и отвлеченными средствами, которые могут представлять собой отчисления в резервный капитал, покрытие убытков прошлых лет, выплату доходов и дивидендов участникам и учредителям, а также выплату годовых премий работникам предприятия [12].

Таким образом, рассмотрев подходы разных авторов к определению понятия «финансовые результаты», можно сказать, что финансовый результат деятельности предприятия - это разность между доходами и расходами, характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

1.2 Методика анализа финансовых результатов

Любое предприятие стремится к тому, чтобы получить в результате своей деятельности положительный финансовый результат, который зависит от уровня доходов и расходов.

Основной целью анализа финансовых результатов является разработка рекомендаций по повышению уровня прибыльности и сокращению расходов на основе полученного аналитического материала [38].

Анализ финансовых результатов проводится по следующим направлениям:

- анализ доходов и расходов;
- анализ формирования и использования прибыли;
- анализ рентабельности.

В процессе анализа доходов решаются следующие задачи:

-анализ динамики и состава доходов от обычной и прочей деятельности предприятия;

-оценка влияния на показатели прибыльности предприятия уровня доходов и расходов;

- оценка взаимосвязи полученных доходов с осуществляемыми расходами;
- оценка взаимосвязи полученных доходов с соответствующими денежными потоками [41].

В процессе анализа расходов решаются следующие задачи:

- анализ динамики и состава расходов от обычной и прочей деятельности предприятия;
- изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным годом.

В процессе анализа финансовых результатов решаются следующие задачи:

- анализ динамики и структуры финансовых результатов предприятия;
- анализ направлений использования прибыли;
- анализ влияния факторов на прибыль предприятия;
- анализ показателей рентабельности [34].

Основным источником информации при анализе доходов является отчет о финансовых результатах.

На его основе можно провести анализ динамики и структуры доходов организации, оценку влияния доходов от различных видов деятельности на структуру финансового результата [17].

Информация для анализа соответствия доходов и денежных потоков дополняется данными из отчета о движении денежных средств.

Более глубокий анализ, возможно провести с использованием только внутренней информации, на основе текущих отчетов, оперативных данных. Эта информация связана с динамикой и структурой цен на различные виды продукции, работ, услуг; с динамикой и структурой натуральных показателей объемов производства и продаж; динамика и структура продаж по различным группам покупателей и географическим объектам и т. д.

Проблема анализа расходов заключается в том, что в России используется налоговый подход к формированию себестоимости. Это означает, что анализируются только те расходы, которые отражены в отчетности [36].

Согласно МСФО финансовая отчетность должна содержать полную информацию о затратах, связанных с производством и реализацией продукции, а не только тех, которые учитываются при расчете налогооблагаемой базы.

Сопоставление полной суммы затрат с выручкой позволит оценить их эффективность. Иначе определение эффективности или рентабельности затрат не имеет экономического смысла [42].

Методика анализа строится на классических методах экономического анализа. «Анализ, по мнению А.Д. Шеремет, К.А. Анущенко, А.И. Алексеевой, должен включать: анализ натуральных и стоимостных показателей деятельности основных структурных единиц (подразделений) организации (предприятия); оценку обеспеченности производственными ресурсами; анализ качественных показателей использования ресурсов организации (предприятия)» [27].

Исследователи упоминают горизонтальный и вертикальный анализ баланса, горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах. «Е.И. Егорова, С.В. Гаврилова под горизонтальным анализом баланса понимают сравнение данных баланса на начало года и на отчетную дату (или сравнение текущего и прошлого годов); вертикальным – вычисление долей статей баланса в общей сумме баланса. Горизонтальный анализ предусматривает сравнение данных отчета о прибылях и убытках на отчетную дату и на аналогичную дату прошлого года или на начало периода» [16].

«Система показателей финансовых результатов включает не только абсолютные (прибыль), но и относительные (рентабельность) эффективности использования. Определенный набор финансовых коэффициентов определяет уровень таких показателей, как платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность организации» [25].

В основном используются методы сравнения, детализации, построения аналитических таблиц.

Сравнение – это действие, при помощи которого можно определить сходство и различие различных фактов хозяйственной деятельности

предприятия.

При анализе доходов и расходов могут использоваться следующие виды сравнений:

- сравнение фактически достигнутых результатов с плановыми показателями;
- сравнение фактически достигнутых результатов с данными прошлых лет;
- сравнение фактически достигнутых результатов с лучшими результатами [21].

В процессе анализа происходит сравнение фактических показателей с плановыми, оценивается степень выполнения плана и определяется коэффициент выполнения плана.

$$\text{Кв. п.} = \frac{\text{П}_{\text{пл}}}{\text{П}_{\text{ф}}}, \quad (1)$$

где $\text{К}_{\text{вп}}$ – коэффициент выполнения плана;

$\text{П}_{\text{пл}}$ – плановый показатель;

$\text{П}_{\text{ф}}$ – фактический показатель.

«Также оценивается уровень фактически достигнутых результатов с данными прошлых периодов. Сравнение проводится при помощи относительных величин динамики.

Относительные величины динамики могут показать изменение процесса во времени и отражают изменение уровня изучаемого показателя по сравнению с предыдущим периодом времени» [14].

$$\text{Темп роста} = \frac{\text{П}_1}{\text{П}_0} * 100\%, \quad (2)$$

где П_1 – значение показателя в отчетном периоде;

П_0 – значение показателя в базисном периоде.

«Анализ структуры проводится при помощи относительных величин структуры, которые характеризуют долю части в общем объеме совокупности.

Их называют удельными весами и рассчитывают обычно в %, либо в долях единицы.

$$\text{Удельный вес} = \frac{P_i}{P_n} * 100\%, \quad (3)$$

где P_i – величина отдельной части совокупности;

P_n – вся совокупность» [11].

Факторная модель чистой прибыли представлена формулой:

$$Pч = Vпр - Cпр - КР - УР + \%ПОЛ - \%УПЛ + Прд - ПрР + Отл\frac{н}{а} - \frac{Отлн}{о} - НП, \quad (4)$$

где $Vпр$ – выручка от продаж;

$Cпр$ – себестоимость продаж;

$КР, УР$ – коммерческие и управленческие расходы;

$\%пол, упл.$ – проценты, полученные и уплаченные; $Прд, ПрР$ – прочие доходы и расходы;

$Отл. н/а, отл. н/о$ – отложенные налоговые активы и обязательства; $НП$ – налог на прибыль.

1. Фактор «Выручка».

Расчет влияния этого фактора нужно разложить на две части: объем продукции и цена.

$$V = Ц * VВВП, \quad (5)$$

где $VВВП$ – физический объем продукции, ед.;

$Ц$ – цена единицы продукции, руб.

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продаж необходимо сделать расчет.

Для определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от продаж необходимо сделать расчет.

$$\Delta \text{Ппр}_{\text{ц}} = \frac{\Delta \text{Впр}_{\text{к}}}{100}, \quad (6)$$

Влияние на сумму прибыли от продажи изменения количества проданной продукции можно рассчитать:

$$\Delta \text{Пп}(\text{к}) = \frac{\text{Впр1} - \text{Впр0} - \Delta \text{Впр}_{\text{ц}} \text{Рпр0}}{100}, \quad (7)$$

где Рпр – рентабельность продаж в базисном периоде.

2. Фактор «Себестоимость продаж».

Расчет влияния себестоимости проданной продукции осуществляется следующим образом:

$$\Delta \text{Ппр}_{\text{с}} = \frac{\text{Впр1} \text{УСпр1} - \text{УСпр0}}{100}, \quad (8)$$

где УСпр – уровни себестоимости продаж.

3. Фактор «Коммерческие расходы»

Для расчета влияния фактора «коммерческие расходы» используется следующая формула:

$$\Delta \text{Ппр}(\text{кр}) = \frac{\text{Впр1}(\text{УКР1} - \text{УКР0})}{100}, \quad (9)$$

где УКР – уровень коммерческих расходов.

4. Фактор «Управленческие расходы».

Расчета влияния фактора «коммерческие расходы»:

$$\Delta \text{Ппр}(\text{ур}) = \frac{\text{Впр1}(\text{УУР1} - \text{УУР0})}{100}, \quad (10)$$

где УУР – уровень коммерческих расходов.

На величину прибыли организации оказывают влияние разные факторы, которые делятся на внешние и внутренние (рисунок 1).



Рисунок 1 - Факторы, влияющие на прибыльность предприятия

Остальные факторы от прочей деятельности не оказывают существенного

влияния на прибыль. В данном случае используется метод балансовой увязки, факторная модель чистой прибыли отчетного периода аддитивного вида.

Важным моментом деятельности является вопрос распределения полученной прибыли, но так, чтобы это распределение привело к росту прибыли в дальнейшем. Существуют два основных направления повышения прибыли – это улучшение производительности и рост продаж [48].

Финансовые результаты деятельности организации должны анализироваться с учетом данных о движении денежных средств. Это вызвано тем, что в бухгалтерской отчетности отражены доходы, рассчитанные по методу начисления, а не по кассовому методу. Это означает, что начисленные доходы, или понесенные затраты могут не соответствовать объему притока или оттока денежных средств на предприятии.

Движение денежных средств образует денежные потоки. Денежный поток предприятия – совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью [46].

Денежные потоки организации подразделяются на денежные потоки

- от текущих;
- инвестиционных;
- финансовых операций.

1. Текущая деятельность – это деятельность организации, связанная с извлечением прибыли в качестве основной цели при осуществлении производства продукции, оказании услуг, выполнении строительных работ, продаже товаров и т. д.

2. Инвестиционная деятельность – деятельность, связанная с капитальными вложениями в связи с приобретением земельных участков, зданий, оборудования, нематериальных активов и других ВНА, а также с их продажей, с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и ценных бумаг долгосрочного характера.

3. «Финансовая деятельность – деятельность, связанная с осуществлением

краткосрочных финансовых вложений, выпуском облигаций и иных ценных бумаг краткосрочного характера, выбытием ранее приобретенных на срок до 12 месяцев акций, облигаций» [8].

Финансовый результат может быть оценен при помощи системы показателей рентабельности. Применяют следующие показатели рентабельности.

Валовая рентабельность дает информацию об объеме валовой прибыли приходящейся на каждый рубль выручки от продажи продукции, товаров, работ, услуг.

$$R_{В} = \frac{П_{В}}{R_{ПВ}} 100\%, \quad (11)$$

где $П_{В}$ – валовая прибыль

Рентабельность продаж показывает, какую часть выручки организации составляет прибыль.

$$R_{П} = \frac{В_{пр} - С_{пр} - КР - УР}{R_{пр}} 100\% = \frac{П_{пр}}{R_{пр}} 100\%. \quad (12)$$

Чистая рентабельность показывает величину прибыли, которую получит предприятие (организация) на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников финансирования).

$$R_{Ч} = \frac{П_{ч}}{R_{пр}} 100\%. \quad (13)$$

Бухгалтерская рентабельность показывает сколько приходится прибыли до налогообложения на объем реализованной продукции.

$$Rб = \frac{\text{П до н/о}}{R} 100\%, \quad (14)$$

где П до н/о –прибыль до налогообложения.

Рентабельность собственного капитала показывает отдачу от вложений собственников в предприятие.

$$Rск = \frac{\text{Пч}}{\text{СК}} 100\%, \quad (15)$$

где СК –среднегодовая стоимость собственного капитала.

Экономическая рентабельность или рентабельность активов показывает отдачу от использования имущества предприятия.

$$Ra = \frac{\text{Пч}}{A} 100\%, \quad (16)$$

где А – среднегодовая стоимость активов предприятия.

Рентабельность затрат дает информацию о размере прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

$$Rч = \frac{\text{Пп}}{з} 100\%. \quad (17)$$

Рентабельность перманентного капитала показывает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок.

$$Rч = \frac{\text{Пч}}{\text{СК+ДО}} 100\%. \quad (18)$$

Если преобразовать формулу рентабельности активов, введя множитель, она примет следующий вид:

$$Ra = \frac{\text{чистая прибыль} * \text{выручка от продаж}}{\text{выручка от продаж} * \text{средняя стоимость имущества}} 100 =$$

$$\text{чистая рентабельность} * \text{оборачиваемость активов} \quad (19)$$

Это известная формула, разработанная в фирме «Дюпон де Немур». Эта формула Дюпона позволяет определить, какие факторы в наибольшей степени влияют на экономическую рентабельность.

Таким образом, анализ библиографических источников позволил структурировать информацию по определению сущности финансовых результатов деятельности коммерческих предприятий. Проанализировав определения, которые дают ПБУ и Налоговый кодекс РФ, был сделан вывод, что нормативные акты не дают четкого определения данным понятиям. Изучение методик проведения анализа позволило выделить основные направления анализа финансовых результатов и определить ведущие методы, такие как метод сравнения, детализации, расчета коэффициентов, которые будут применены в дальнейшей работе.

2 Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности ООО «Тара-Строй»

2.1 Технико-экономическая характеристика предприятия

ООО «Тара-Строй» осуществляет свою деятельность в п. Торшиловский Самарской области.

ООО «Тара-Строй» имеет в собственности обособленное имущество, приобретает от своего имени имущественные и личные неимущественные права, несет обязанности, может совершать любые, не противоречащие законодательству сделки, как на территории РФ, так и за ее пределами.

Имущество предприятия составляют внеоборотные и оборотные активы, являющиеся собственностью ООО «Тара-Строй»

Источниками формирования имущества являются:

- денежные и материальные вклады;
- доходы, полученные от реализации продукции, работ, услуг и других видов хозяйственной деятельности;
- кредиты банков и других инвесторов;
- безвозмездные или благотворительные взносы, пожертвования организаций и граждан;
- иные источники, не запрещенные законодательством.

Исполнительным органом является директор предприятия.

ООО «Тара-Строй» ведет бухгалтерскую и статистическую отчетность в порядке, установленном законодательством РФ, а также представляет государственным органам информацию, необходимую для налогообложения и ведения общегосударственной системы сбора и обработки экономической информации и отвечает за ее достоверность.

Для ведения бухгалтерского учета и составления отчетности на предприятии создан отдел бухгалтерии.

ООО «Тара-Строй» создано для осуществления следующих видов деятельности:

- крестьянского (фермерского) хозяйства;
- заготовки, переработки и реализации сельхозпродукции;
- торгово-закупочной и посреднической деятельности;
- организации и эксплуатации торговых точек (магазинов, ларьков);
- реализации продуктов питания и товаров народного потребления через торговые точки оптом и в розницу;
- иных видов деятельности.

Основным видом деятельности является ведение крестьянского (фермерского хозяйства), заготовка, переработка и реализация сельхозпродукции. ООО «Тара-Строй» является малым предприятием, в штате которого насчитывается 20 человек.

Экономическая характеристика деятельности ООО «Тара-Строй» представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Экономические показатели деятельности ООО «Тара-Строй» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатель	2016	2017	2018	Абс. отклонение		Отн. отклонение	
				2017-2016	2018-2017	2017/2016	2018/2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	19 950,1	22 576,7	21 573,4	2 626,60	-1 003,30	113,16	95,56
Себестоимость	12 766,1	16 208,0	15 180,6	3 441,90	-1 027,40	126,96	93,66
Валовая прибыль	7184,0	6368,7	6392,8	-815,30	24,10	88,65	100,38
Прибыль от продаж	2008,8	2042,9	1840,6	34,10	-202,30	101,69	90,09
Прибыль до налогообложения	698,7	820,7	783,0	122,00	-37,70	117,46	95,41
Чистая прибыль	598,9	703,5	671,2	104,60	-32,30	117,47	95,41
Рентабельность продаж	0,10	0,09	0,085	-0,01	0,00	90	94,44

Как видно из таблицы 2, выручка от реализации в 2017 году увеличилась по сравнению с 2016 годом на 2626,6 тыс. руб. или на 13,16%, а в 2018 году

снизилась на 1003,3 тыс. руб. или на 4,44% по сравнению с 2017 годом.

Себестоимость в 2017 году также выросла на 3441,9 тыс. руб. или на 26,96% по сравнению с 2016 годом, а в 2018 году снизилась на 1027,4 тыс. руб. или на 6,34% по сравнению с 2017 годом.

Валовая прибыль в 2017 году снизилась на 815,3 тыс. руб. или на 11,35% по сравнению с 2016 годом. Связано это с высоким темпом роста себестоимости. В 2018 году валовая прибыль выросла на 24,1 тыс. руб. или на 0,38%.

Чистая прибыль в 2017 году выросла на 104,6 тыс. руб. или на 17,47% по сравнению с предыдущим годом. В 2018 году показатель чистой прибыли снизился на 32,3 тыс. руб. или на 4,39%.

Наглядно динамика основных экономических показателей деятельности ООО «Тара-Строй» представлена на рисунке 2.

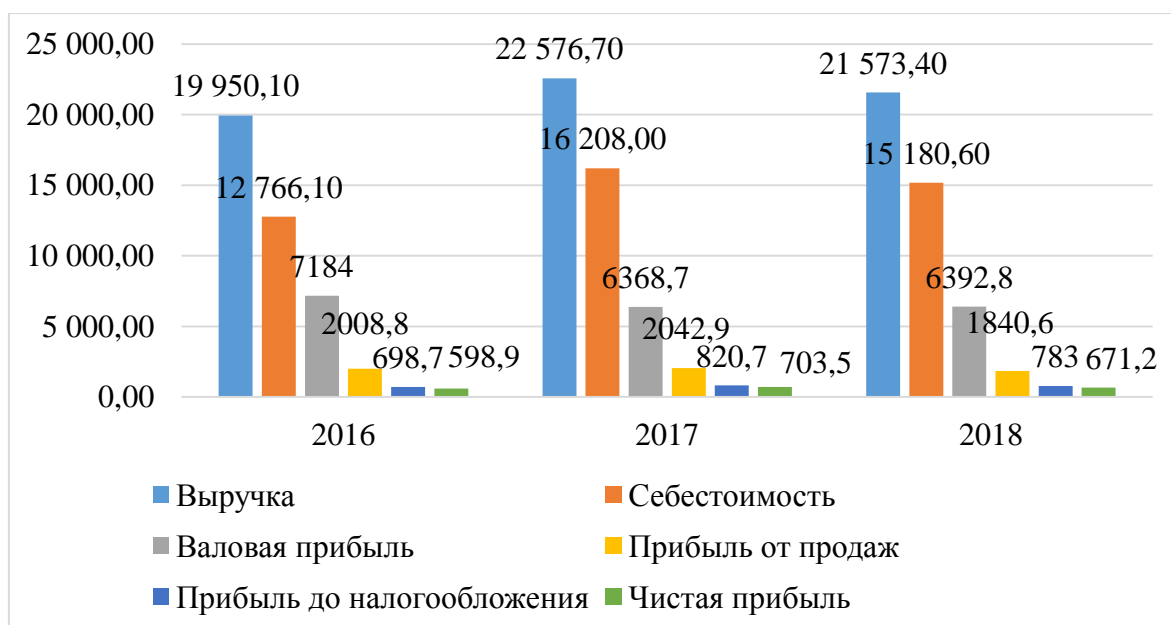


Рисунок 2 - Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «Тара-Строй» за 2016-2018 гг.

Таким образом, в 2018 году по сравнению с 2016 годом можно наблюдать рост основных экономических показателей предприятия ООО «Тара-Строй», что характеризует финансово-хозяйственную деятельность предприятия с

положительной стороны.

2.2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

Доходы и расходы ООО «Тара-Строй» формируются на основе плана финансово-хозяйственной деятельности. Рассмотрим исполнение плана за 2016–2018 гг. (таблица 3).

Таблица 3 - Исполнение плана по доходам и расходам ООО «Тара-Строй» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Показатели	Сумма, тыс. руб.					
	2016		2017		2018	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
1	2	3	4	5	6	7
Доходы	20 200	19 950,1	22 600	22 576,7	25 300	21573,4
Расходы	16 200	19 143,3	18 100	21 675,0	20 300	20736,4
в т. ч. расходы от обычных видов деятельности	9720	12766,1	10 860	16 208,0	12180	15180,6
Коммерческие расходы	5670	5175,2	6335	4325,8	7100	4552,2
Прочие расходы	810	1202,0	905	1141,2	1020	1003,6

Как видно из таблицы 3, расходы в ООО «Тара-Строй» планируются уже на протяжении 3 лет на уровне 80% от уровня доходов. Структура запланированных расходов распределяется следующим образом: на расходы от обычных видов деятельности приходится 60 %, на коммерческие расходы 35 % и на прочие расходы 5 %.

Фактически запланированное соотношение доходов и расходов не соблюдается: на протяжении всего исследуемого периода расходы составляли 96% от доходов.

Данные расчеты позволяют сделать выводы о том, что необходимо искать резервы по снижению расходов и приближению фактической структуры к запланированной.

Запланированный объем доходов руководство предприятия ежегодно увеличивает на 12%. Уровень запланированных доходов превышает фактический в 2016-2017 гг. незначительно и темп роста примерно одинаков, а

вот в 2018 году рост запланированных доходов остался на прежнем уровне в 12 %, а фактические доходы сократились на 4 %.

Проанализируем динамику фактических доходов и расходов ООО «Тара-Строй» за 2016–2018 гг., сгруппировав данные в таблицу и рассчитав абсолютное отклонение и темп роста (таблица 4).

Таблица 4 - Динамика доходов и расходов ООО «Тара-Строй» за 2016–2018 гг.

Показатели	2016 тыс. руб.	2017 тыс. руб.	Отклонение 2017-2016		2018 тыс. руб.	Отклонение 2018-2017	
			абс. тыс. руб.	%		абс. тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Доходы	19 950,1	22 576,7	2626,6	+13,2	21 573,4	-1003,3	-4
Расходы	19 143,3	21 675,0	2531,7	+13,2	20 736,4	-938,6	-4

Как видно из таблицы 4, темпы роста доходов и расходов являются пропорциональными. С 2017 года виден рост на 13 %, с 2018 года – снижение на 4 %. Так как расходы должны соответствовать доходам, то и динамика у показателей должна быть примерно одинаковой, что и видно из таблицы.

Динамику доходов и расходов ООО «Тара-Строй» отразим на рисунке 3.

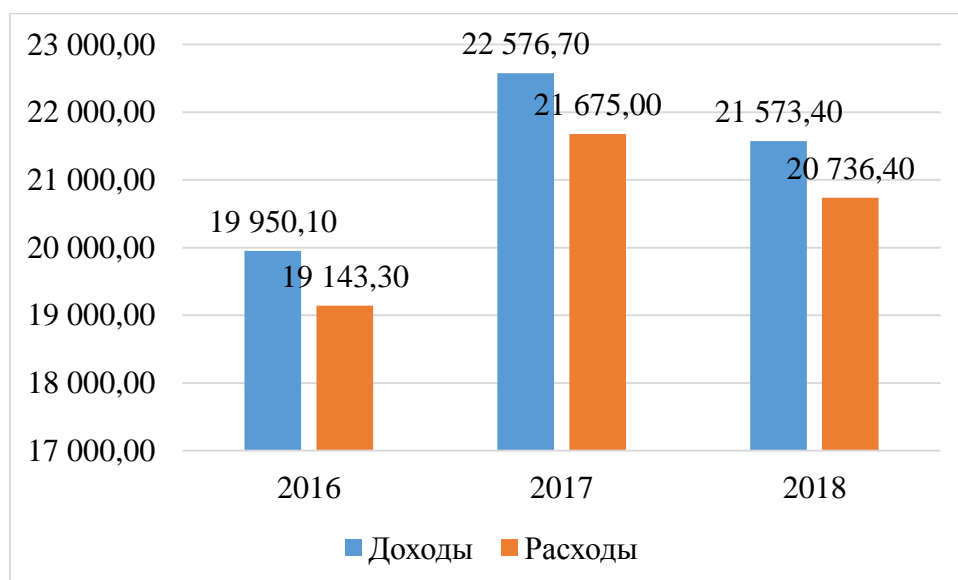


Рисунок 3 - Динамика доходов и расходов ООО «Тара-Строй» за 2016-2018 гг.

Проанализируем структуру расходов, представив данные в таблице 5.

Таблица 5 - Структура расходов ООО «Тара-Строй» за 2016-2018 гг.

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Уд. Вес, %		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
Расходы от обычных видов деятельности	12 766,1	16 208,0	15 180,6	67	75	73
Коммерческие расходы	5175,2	4325,8	4552,2	27	20	22
Прочие расходы	1202,0	1141,2	1003,6	6	5	5
Всего	19 143,3	21 675,0	20736,4	100	100	100

Как видно из таблицы 5, изменение структуры расходов на протяжении 2016–2018 гг. практически не меняется. Большая доля приходится на расходы по обычным видам деятельности, которые представлены стоимостью приобретенных товаров, транспортными расходами и расходами, формирующими первоначальную стоимость товаров, и составляет 67% в 2016 году и 73% в 2018 году.

Доля коммерческих расходов сокращается и общее изменение составило 5% с 2016 года.

Динамика расходов представлена на рисунке 4.

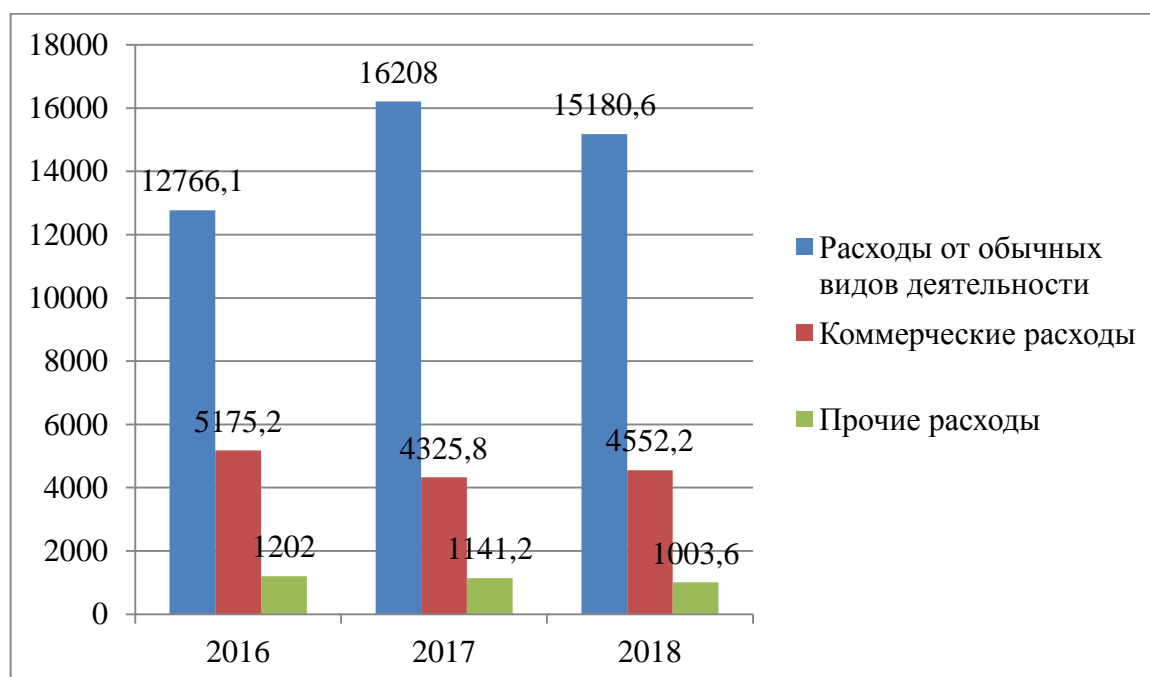


Рисунок 4 - Динамика расходов ООО «Тара-Строй» за 2016-2018 гг.

Как видно из рисунка 4, динамика расходов неравномерна. Расходы по обычным видам деятельности в 2017 году выросли к 2016 году, а в 2018 году продемонстрировали снижение. Причем рост составил 27%, а снижение всего 7%. Коммерческие расходы в 2018 году снизились на 5%. Прочие расходы планомерно снижались на 5% в 2017 году, а в 2018 году снижение составило 12%.

Финансовый результат выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых показателей.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйственной деятельности по всем направлениям: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной.

Представим данные для определения динамики финансового результата в таблица 6.

Таблица 6 - Показатели финансового результата ООО «Тара-Строй» за 2016-2018 гг.

Показатель	Вал. Прибыль тыс. руб.	Темп роста, %	Прибыль от продаж, тыс. руб., %	Темп роста, %	Прибыль до налогообложения	Темп роста, %	Чистая прибыль	Темп роста, %	Нераспределённая прибыль, тыс. руб.	Темп роста, %
2016	7184,0	-	2008,8	-	698,7	-	598,9	-	364,6	-
2017	6368,7	-11,4	2042,9	+1,7	820,7	+17,5	703,5	+17,5	408,5	+12,0
2018	6392,8	+0,4	1840,6	-10,0	783,0	-4,6	671,2	-4,6	455,8	+11,6

Как видно из таблицы 6, у предприятия на протяжении всего периода исследования присутствует прибыль. Для более наглядного представления результатов используем диаграмму.

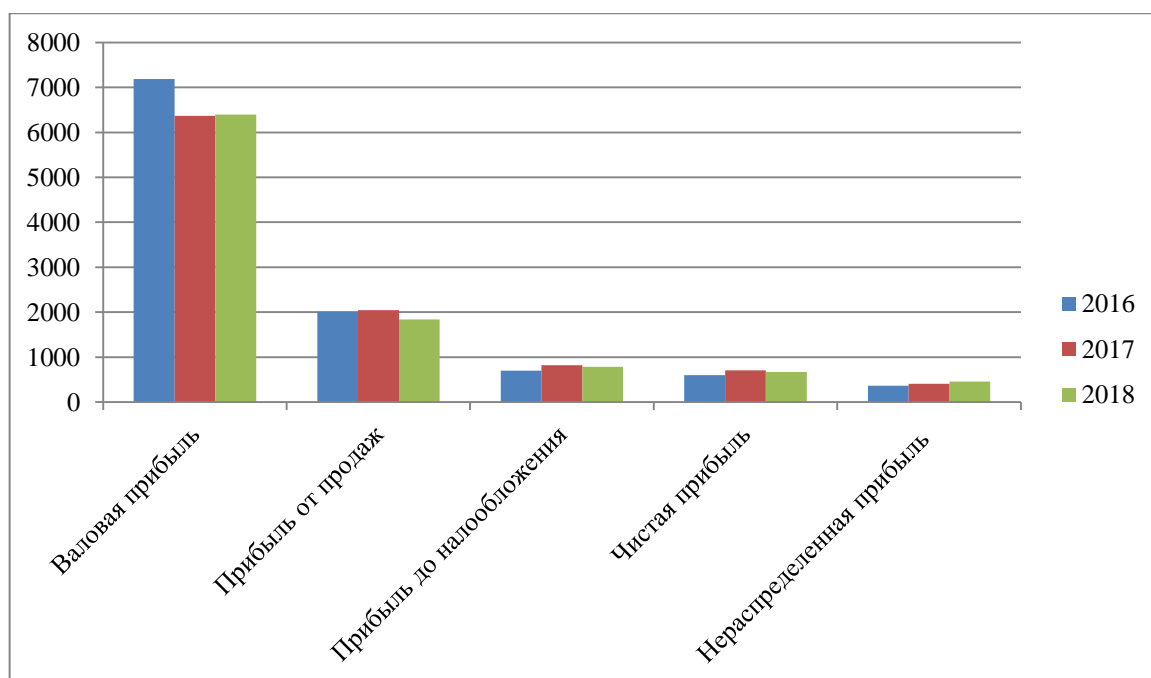


Рисунок 5 - Динамика прибыли ООО «Гара-Строй» за 2016-2018 гг.

Как видно из рисунка 5, самый высокий роста приходится на прибыль до налогообложения и чистую прибыль (17,5 %) в 2017 году при значительной отрицательной динамике валовой прибыли на 11,4%. В 2018 году видно значительное падение трех показателей прибыли: валовой прибыли (10 %), прибыли от продаж и чистой прибыли (4,6 %).

В связи с этим проведем факторный анализ и выясним, какие факторы повлияли на конечный финансовый результат в 2017 и 2018 годах, используя данные таблицы 7.

Таблица 7 – Данные для факторного анализа финансовых результатов

Показатель	Обозначения	Сумма, тыс. руб.	
		2017	2018
1	2	3	4
Выручка от продаж	Впр	22 576,7	21 573,4
Себестоимость продаж	Спр	16 208,0	15 180,6
Коммерческие расходы	КР	4325,8	4552,2
Проценты к уплате	УП	81,0	54,0
Прочие расходы	ПР	1141,2	1003,6
Налог на прибыль	НП	117,3	111,9
Годовая премия работникам	ПрР	200,0	150,0
Доходы учредителям	Ду	95,0	65,4
Нераспределенная прибыль	Пнп	408,5	455,8

$$\begin{aligned}
\Pi_{\text{нп}0} &= 22576,7 - 16208 - 4325,8 - 81 - 1141,2 - 117,3 - 200 - 95 = 408,5, \\
\Pi_{\text{нпусл}1} &= 21573,4 - 16208 - 4325,8 - 81 - 1141,2 - 117,3 - 200 - 95 = -594,9, \\
\Delta\Pi_{\text{нп Впр}} &= -594,9 - 408,5 = -1003,4, \\
\Pi_{\text{нпусл}2} &= 21573,4 - 15180,6 - 4325,8 - 81 - 1141,2 - 117,3 - 200 - 95 = 432,5, \\
\Delta\Pi_{\text{нп Спр}} &= 432,5 - 594,9 = -162,4, \\
\Pi_{\text{нпусл}3} &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 81 - 1141,2 - 117,3 - 200 - 95 = 206,1, \\
\Delta\Pi_{\text{нп КР}} &= 206,1 - 432,5 = -226,4, \\
\Pi_{\text{нпусл}4} &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 54 - 1141,2 - 117,3 - 200 - 95 = 233,1, \\
\Delta\Pi_{\text{нп УП}} &= 233,1 - 206,1 = 27, \\
\Pi_{\text{нпусл}5} &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 54 - 1003,6 - 117,3 - 200 - 95 = 370,7, \\
\Delta\Pi_{\text{нп ПР}} &= 370,7 - 233,1 = 137,6, \\
\Pi_{\text{нпусл}6} &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 54 - 1003,6 - 111,9 - 200 - 95 = 376,1, \\
\Delta\Pi_{\text{нп НП}} &= 376,1 - 370,7 = 5,4, \\
\Pi_{\text{нпусл}7} &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 54 - 1003,6 - 111,9 - 150 - 95 = 426,1, \\
\Delta\Pi_{\text{нп ПрР}} &= 426,1 - 376,1 = 50, \\
\Pi_{\text{нп}1} &= 21573,4 - 15180,6 - 4552,2 - 54 - 1003,6 - 111,9 - 150 - 65,4 = 455,8, \\
\Delta\Pi_{\text{нп Ду}} &= 455,8 - 426,1 = 29,7.
\end{aligned}$$

Как видно из расчетов, в большей степени на уровень нераспределенной прибыли повлияло сокращение выручки от продаж: прибыль сократилась на 1003,4 тыс. рублей. Себестоимость продаж и коммерческие расходы также отрицательно повлияли на прибыль, хотя сокращение незначительное (162,4 тыс. рублей и 226,4 тыс. руб.)

Остальные факторы оказали положительное влияние на нераспределенную прибыль. В большей степени положительно повлияло сокращение прочих расходов (137,6 тыс. руб.).

Таким образом, при планировании прибыли необходимо обращать внимание на выручку от продаж, себестоимость продаж, коммерческие расходы и прочие расходы.

Дополним анализ динамики финансовых результатов анализом рентабельности.

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие будет обладать рентабельностью в

том случае, если выручка от продаж сможет покрыть все затраты на производство и реализацию продукции, товаров, работ, услуг и кроме этого даст предприятию необходимую сумму прибыли сверх этих затрат на развитие предприятия и дальнейшее воспроизводство имущества.

Анализ рентабельности позволяет дать оценку тому, способно или нет предприятие приносить определенную сумму дохода на вложенный в данное предприятие капитал. При расчете рентабельности для оценки доходности сопоставляют полученную прибыль (разные ее виды) с величиной имущества, затрат, капитала.

Основные показатели рентабельности и их расчет представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Расчет показателей рентабельности ООО «Тара-Строй» за 2016-2018 гг.

Показатель	2016	2017	2018	Отклонение 2017-2016	Отклонение 2018-2017
1	2	3	4	5	6
Выручка от продаж	19 950,100	22 576,700	21 573,400	2 626,60	-1 003,30
Себестоимость продаж	12 766,100	16 208,000	15 180,600	3 441,90	-1 027,40
Валовая прибыль	7184,000	6368,700	6392,800	-815,30	24,10
Прибыль от продаж	2008,800	2042,900	1840,600	34,10	-202,30
Прибыль до налогообложения	698,700	820,700	783,000	122,00	-37,70
Чистая прибыль	598,900	703,500	671,200	104,60	-32,30
Среднегодовая стоимость активов	1561,700	1561,400	1478,800	-0,30	-82,60
Среднегодовая стоимость оборотных активов	715,700	661,500	589,800	-54,20	-71,70
Среднегодовая стоимость капитала	352,200	386,600	432,100	34,40	45,50
Рентабельность продаж	0,100	0,090	0,085	-0,01	0,00
Бухгалтерская рентабельность	0,035	0,036	0,036	0,00	0,00
Чистая рентабельность	0,030	0,031	0,031	0,00	0,00

Экономическая рентабельность	0,380	0,450	0,450	0,07	0,00
------------------------------	-------	-------	-------	------	------

Продолжение таблицы 8

1	2	3	4	5	6
Рентабельность собственного капитала	1,700	1,800	1,600	0,10	-0,20
Валовая рентабельность	0,360	0,280	0,300	-0,08	0,02
Рентабельность затрат	0,160	0,130	0,120	-0,03	-0,01

Как показали расчеты, представленные в таблице 8, доходность предприятия, связанная с коммерческой деятельностью и рассчитанная от чистой прибыли и прибыли от продаж, колеблется на уровне 3–10%, что является очень низким показателем.

Доходность, связанная с использованием активов очень высокая: рентабельность активов находится на уровне 45%, валовая рентабельность на уровне 30%. Это означает, что на каждый рубль, вложенный в деятельность, предприятие получает от 30 до 45 копеек прибыли.

В целом можно сделать вывод о том, что предприятию необходимо обратить внимание на структуру и уровень себестоимости продаж и прочих расходов.

Таким образом, финансовый результат формируется от продаж и прочих операций, формируя чистую прибыль. Расчеты показали отклонение фактических доходов и расходов от запланированного уровня порядка 13%. Проведенный структурный анализ значительных структурных сдвигов не выявил. Структура расходов является стандартной и распределяется следующим образом: на расходы от обычных видов деятельности приходится 60%, на коммерческие расходы 35% и на прочие расходы 5%. Анализ позволил сделать вывод о пропорциональном изменении доходов и расходов. В 2018 году было зафиксировано снижение на 4% как доходов, так и расходов, причем себестоимость продаж упала на 7%. Анализ прибыли позволил сделать вывод о значительном падении трех показателей прибыли в 2018 году: валовой прибыли (10%), прибыли от продаж и чистой прибыли (4,6%). Уровень коммерческой

рентабельности очень низкий и колеблется на уровне 3–10 %.

3 Повышение эффективности хозяйственной деятельности ООО «Тара-Строй»

3.1 Мероприятия по повышению доходности предприятия

Различные источники финансирования и разделение видов деятельности на приносящую и не приносящую доход влияют на формирование информации, касающейся финансовых результатов деятельности предприятия. От того, насколько грамотно поставлен анализ зависит в конечном итоге формирование достоверной информации о налогооблагаемой прибыли, так как деятельность, приносящая доход, является коммерческой и подлежит налогообложению.

Для максимально полного охвата аналитической информации рекомендуется ввести следующие отчеты:

1. Отчет о финансовых результатах в разрезе ассортиментных групп продукции. Всю товарную номенклатуру предприятия можно подразделить на несколько ассортиментных групп:

- фермерская продукция животноводства (мясо, молоко, яйца и др.);
- фермерская продукция растениеводства (картофель, морковь, капуста и др.);
- прочая продукция.

Рекомендуемая форма отчета представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Отчет о финансовых результатах ООО «Тара-Строй» в разрезе ассортиментных групп продукции (предлагаемая форма)

Отчетный период: 01.01.2018 – 31.12.2018				
Ассортиментная группа товаров	Показатели			
	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	Валовая прибыль, тыс. руб.	Рентабельность продаж, %
А	1	2	3 = 1 – 2	4 = 3 / 1 · 100
1. Фермерская продукция животноводства	9072,1	6067,1	3005	33,12

Продолжение таблицы 9

А	1	2	3 = 1 – 2	4 = 3 / 1 · 100
2. Фермерская продукция растениеводства	8076,4	5908,4	2168	26,84
3. Прочая продукция	4424,9	3205,1	1219,8	27,57
Итого	21573,4	15180,6	6392,8	29,63

По данным отчета (таблица 9) можно выявить низко рентабельные и убыточные виды товарных позиций предприятия, принять меры по снижению затрат на производство, внести корректировки в производственную программу предприятия.

2. Отчет о поставках продукции по регионам продаж.

Поскольку продукция предприятия реализуется в различных регионах страны, то руководству предприятия необходимо иметь информацию об объемах продаж в разрезе регионов с тем, чтобы выявить наиболее эффективные рынки сбыта продукции, а также следить за динамикой расходов, связанных со сбытом продукции.

Рекомендуемая форма отчета представлена в таблице 10.

Таблица 10 – Отчет о поставках продукции по регионам продаж в ООО «Тара-Строй»

Отчетный период: 01.01.2018 – 31.12.2018				
Регионы продаж	Показатели			
	Объем продажи продукции, тыс. руб.	Структура продаж, %	Коммерческие расходы тыс. руб.	Доля расходов на продажу в стоимости продукции, %
А	1	2	3	4 = с.3 / с.1 · 100
Самарская область	8967,5	41,57	2220,3	24,76
Ульяновская область	6984,1	32,37	1414,2	20,25
Саратовская область	4780	22,16	640,3	13,395
Другие	841,8	3,90	277,4	32,955
Всего	21573,4	100,00	4552,2	21,10

Информация, представленная в отчетах (таблица 10) за ряд отчетных периодов позволит руководству предприятия делать выводы о перспективности регионов сбыта продукции, системно следить за изменениями структуры

расходов на продажу в течение года, оперативно выявлять причины отклонений данного вида расходов и виновников, допустивших эти отклонения.

Вся необходимая информация для формирования отчетов (таблицы 9 и 10) содержится в системе бухгалтерского учета предприятия и может быть сформирована за любой отчетный период в программе Microsoft Office Excel.

Далее определим основные направления увеличения доходности предприятия ООО «Тара-Строй», к которым относятся:

- увеличение объемов продажи продукции;
- сокращение затрат по текущей деятельности, в том числе затрат на сбыт продукции (коммерческих расходов).

При этом, следует отметить, что увеличение рентабельности финансово-хозяйственной деятельности (рентабельности продаж, рентабельности затрат) можно достигнуть только в том случае, когда темпы роста объемов продаж опережают темпы роста затрат по основной деятельности, т.е. затраты на 1 руб. реализованной продукции снижаются.

1) Для увеличения объемов продаж продукции предприятия можно порекомендовать создание интернет-магазина.

Прежде чем рассчитать экономические последствия данного управленческого решения, необходимо охарактеризовать основные преимущества данного канала сбыта продукции с точки зрения предприятия-продавца:

- возможность снижения цен на товары, т.к. в стоимость товаров не включаются расходы за аренду помещения, содержание штата продавцов и другие производственные издержки;
- возможность работы 24 часа в сутки без перерывов и выходных;
- возможность полноценного информирования покупателей о предлагаемых товарах (изображение, характеристики, цена и т.п.) путем создания электронного каталога товаров;
- возможность онлайн рекламы;

- возможность освоения новых рынков сбыта и привлечения новых покупателей посредством выхода на развивающийся рынок интернета;

- усиления конкурентных позиций путем предоставления более полной информации, повышения оперативности функционирования и возможности экономии на затратах.

Для создания интернет-магазина целесообразно воспользоваться услугами профессиональной студии, сотрудники которой способны также обеспечить быстрое обучение персонала предприятия с работой магазина.

Основные этапы заключения интернет сделки по купле-продаже товара ООО «Тара-Строй» представлены на рисунке 6.

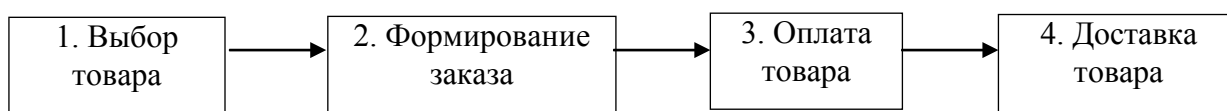


Рисунок 6 – Последовательность заключения интернет сделки по купле-продаже товара в ООО «Тара-Строй»

Кратко охарактеризуем этапы купли-продажи товара через интернет магазин.

Для того чтобы посетитель мог принять решение о покупке непосредственно в интернет-магазине, необходимо представить достоверную и оперативную информацию, которая заключается в создании точных описаний товара:

- наименование товара;
- сведения о потребительских свойствах товара (экологически чистое мясо, молоко, яйца, картофель, морковь, капуста и другая продукция фермерского хозяйства);
- информационные статьи, которые помогут определить приоритеты в выборе товара;
- фотографии товаров;
- наличие товаров.

Если товар временно отсутствует, то сделать возможность заказать товар.

Для формирования (оформления) заказа покупателю необходимо зарегистрироваться на сайте интернет-магазина и заполнить форму заказа с указанием товара, необходимого объема поставки, необходимую дату поставки.

Оплату товара целесообразно предусмотреть одним из следующих способов:

- предварительная заявка – покупатель извещает продавца о желании купить/заказать товар и оплатить товар после его доставки;

- банковская квитанция – покупатель присылает магазину заказ и оплачивает его с помощью автоматически формирующейся на сайте банковской квитанции;

- безналичный расчет – покупатель присылает интернет магазину заказ и оплачивает его с помощью автоматически выставляемого интернет магазином счета.

3.2 Оценка эффективности предложенных мероприятий

По оценке специалистов, организация интернет магазина может повлиять на увеличение объема продаж в размере 8%.

При этом ожидается экономия затрат в части коммерческих расходов за счет сокращения транспортных расходов, связанных со сбытом продукции. В соответствии с экспертными суждениями директора, бухгалтера и менеджера по продажам ООО «Тара-Строй» ожидается сокращение коммерческих расходов на 5%.

Экономическая эффективность рекомендации оценивается в таблице 12. Таблица 12 – Расчет экономических последствий создания интернет магазина ООО «Тара-Строй»

Показатели	Значения
Исходные показатели (данные за 2018 г.)	
1 Выручка от реализации, тыс. руб.	21573,4
2 Полная себестоимость, тыс. руб.	15180,6
в том числе:	

Продолжение таблицы 12

Показатели	Значения
2.1 Коммерческие расходы, тыс. руб.	4552,2
3 Доля затрат по обычным видам деятельности в выручке (с. 2 / с. 1)	0,7
Расчетные показатели (планируемые)	
4 Увеличение выручки от реализации, %	8,0
5 Выручка от реализации продукции, тыс. руб. (с. 1 + (с. 1 * с. 4))	23299,3
6 Сокращение расходов на сбыт продукции, %	5,0
7 Сокращение расходов на сбыт продукции, тыс. руб. (с. 2.1 * с. 6)	227,6
8 Полная себестоимость, тыс. руб. (с. 5 * с. 3 – с. 7)	16081,9
9 Прирост полной себестоимости, тыс. руб. (с. 8 – с. 2)	901,3
10 Прирост выручки, тыс. руб. (с. 5 – с. 1)	1725,9

Расчеты, представленные в таблице 12, показывают, что за счет создания нового канала сбыта продукции – организации торговли через интернет магазин, прогнозируется увеличение выручки от реализации продукции на 1725,9 тыс. руб. в год, или на 8% и сокращение коммерческих расходов на 227,6 тыс. руб. в год, или на 5%.

В дальнейших расчетах необходимо учесть затраты на создание интернет магазина, которые планируются в размере 75 тыс. руб. (среднерыночная цена на услуги профессиональной интернет студии).

Для оценки изменения финансовых результатов в результате разработанных рекомендаций составлена таблица 13.

Таблица 13 – Оценка изменения финансового результата ООО «Тара-Строй»

Показатели	Значения		Изменение	
	2018 г.	2019 г. (прогноз)	+/-	%
1 Выручка от реализации, тыс. руб.	21573,4	23299,3	1725,9	108,0
2 Полная себестоимость, тыс. руб.	15180,6	16081,9	901,3	105,9
3 Прибыль от продаж, тыс. руб.	6392,8	7217,4	824,6	112,9
4 Рентабельность продаж, % (с. 3 / с. 1 · 100)	29,6	30,9	1,3	104,5
5 Рентабельность затрат (основной деятельности), % (с. 3 / с. 2 · 100)	42,1	44,9	2,8	106,6

В соответствии с таблицей 13 разработанные рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Тара-Строй» приведут к:

- увеличению выручки от реализации на 1725,9 тыс. руб., или на 8%;
- росту прибыли от продаж на 824,6 тыс. руб., т.е. прибыль от продаж увеличивается на 12,9%;
- увеличению рентабельности продаж – на каждый рубль выручки от реализации продукции в 2019 г. будет получено 0,309 коп. прибыли от продаж, что на 0,013 коп. больше, чем в 2018 г.;
- повышению эффективности основной деятельности – на каждый рубль затрат, вложенный на осуществление хозяйственной деятельности, в 2019 г. будет получено 0,449 коп. прибыли от продаж, что на 0,028 коп. больше, чем в 2018 г.

Наглядно динамика финансовых результатов до и после реализации мероприятий представлена на рисунке 7.

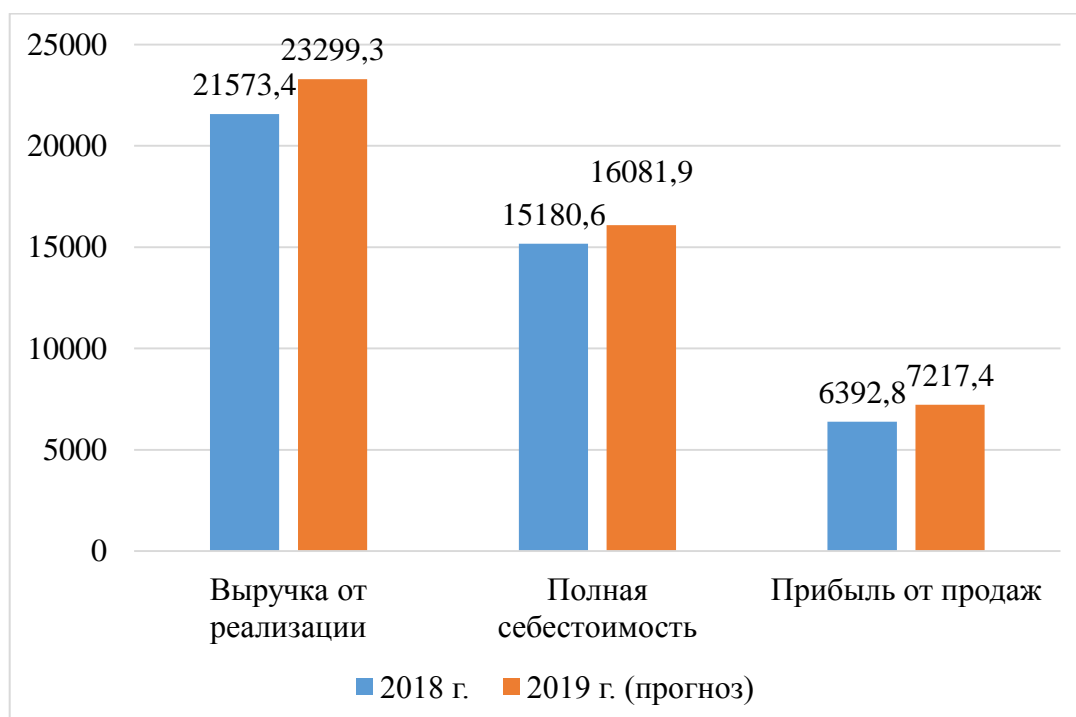


Рисунок 7 - Динамика финансовых результатов до и после реализации мероприятий

Таким образом, в целях улучшения анализа финансовых результатов рекомендовано для максимально полного охвата аналитической информации ввести следующие отчеты:

- отчет о финансовых результатах в разрезе ассортиментных групп продукции;
- отчет о поставках продукции по регионам продаж.

Разработанная рекомендация по улучшению анализа финансовых результатов станет содействовать увеличению аналитичности информации о финансовых результатах в целях управления, а также представления полной и достоверной информации пользователям. Как следствие повысится эффективность деятельности предприятия в современной экономической среде.

В целях улучшения доходности предприятия рекомендовано:

- открытие интернет магазина силами профессиональной интернет студии, что обеспечит предприятию увеличение объемов продаж в среднем на 8% и сокращение расходов, связанных со сбытом товаров на 5% за счет:
 - снижения цен на товары;
 - полноценного информирования покупателей о предлагаемых товарах путем создания электронного каталога товаров;
 - освоения новых рынков сбыта и привлечения новых покупателей посредством выхода на развивающийся рынок интернета.

Таким образом, эффективность выражается в улучшении абсолютных и относительных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия в 2019 г.

Заключение

Данная бакалаврская работа посвящена анализу финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

В первой главе были рассмотрены вопросы, связанные с подходами к определению финансовых результатов. Проанализировав также определения, которые дают ПБУ и Налоговый кодекс РФ, был сделан вывод, что нормативные акты не дают четкого определения данному понятию.

Изучение методик проведения анализа позволило выделить основные направления анализа финансовых результатов и определить ведущие методы, такие как метод сравнения, детализации, расчета коэффициентов, которые будут применены в дальнейшей работе.

Во второй главе дана характеристика объекта исследования – ООО «Тара-Строй». Представлены основные направления деятельности и некоторые экономические показатели, свидетельствующие об ухудшении хозяйственной деятельности предприятия в 2018 году.

Расчеты показали существенное отклонение фактических доходов и расходов от запланированного уровня, отсутствие значительных структурных сдвигов и стандартную структуру расходов распределяется следующим образом: на расходы от обычных видов деятельности приходится 60 %, на коммерческие расходы 35 % и на прочие расходы 5 %. Анализ позволил сделать вывод о пропорциональном изменении доходов и расходов. В 2018 году было зафиксировано снижение на 4 % как доходов, так и расходов, причем себестоимость продаж упала на 7 %.

Анализ прибыли позволил сделать вывод о значительном падении трех показателей прибыли: валовой прибыли (10 %), прибыли от продаж и чистой прибыли (4,6 %) в 2018 году. Уровень коммерческой рентабельности очень низкий и колеблется на уровне 3–10 %.

Все полученные данные позволяют сделать вывод о давно назревшей проблеме, связанной с изменением подходов к формированию доходов и

расходов на предприятии и влиянию на финансовый результат.

Также на основе изученного материала были сделаны выводы о недостатках в системе анализа и предложены рекомендации, касающиеся совершенствования анализа финансовых результатов предприятия.

В целях улучшения анализа финансовых результатов рекомендовано для максимально полного охвата аналитической информации ввести следующие отчеты: отчет о финансовых результатах в разрезе ассортиментных групп продукции; отчет о поставках продукции по регионам продаж.

Разработанная рекомендация по улучшению анализа финансовых результатов станет содействовать увеличению аналитичности информации о финансовых результатах в целях управления, а также представления полной и достоверной информации пользователям. Как следствие повысится эффективность деятельности предприятия в современной экономической среде.

В целях улучшения доходности предприятия рекомендовано: открытие интернет магазина силами профессиональной интернет студии, что обеспечит предприятию увеличение объемов продаж в среднем на 8% и сокращение расходов, связанных со сбытом товаров на 5% за счет: снижения цен на товары; полноценного информирования покупателей о предлагаемых товарах путем создания электронного каталога товаров; освоения новых рынков сбыта и привлечения новых покупателей посредством выхода на развивающийся рынок интернета.

Таким образом, эффективность предложенных мероприятий выражается в улучшении абсолютных и относительных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия в 2019 г.

Список используемой литературы

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 г. № 51–ФЗ (ред. от 03.08.2018 – Справочная правовая система «Консультант плюс».
2. Налоговый кодекс РФ. Часть первая. от 31.07.1998 г. № 146–ФЗ (ред. от 01.05.2019). – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
3. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402–ФЗ (ред. от 28.11.2018). – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н (ред. от 06.04.2015). – Справочная система «Консультант Плюс».
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» 10/99, утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н (ред. от 06.04.2015). – Справочная правовая система «Консультант Плюс».
6. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебник / В.П. Астахов. – М.: Юрайт, 2014. – 984 с.
7. Атаулов, Р.Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности / Р.Р. Атаулов // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2016. – № 4. – С. 9–11.
8. Безруких, П.С. Бухгалтерский учет: учебник/ А.С. Бакаев, П.С. Безруких, И.Д. Врублевский. – М.: Бухгалтерский учет, 2015. – 736 с.
9. Брагина, Л.А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учебник / Л.А. Брагина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 560 с.
10. Вагазова, Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия / Г.Р. Вагазов // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. – С. 13–15.
11. Великая, Е.Г. Стратегический потенциал и рентабельность организации / Е.Г. Великая // Вектор науки Тольяттинского Государственного Университета. – 2014. – № 2. – С. 7–9.
12. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости

коммерческих организаций: учебник / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ– ДАНА, 2006. – 159 с

13.Графова, Г.Ф. Критерии и показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия / Г.Ф. Графова // Аудитор. – 2008. – № 2. – С. 46–52.

14.Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никофорова. – М.: Дело и Сервис, 2016. – 224 с.

15.Егорова, Е.И. Анализ и оценка финансового состояния предприятия / Е.И. Егорова // Достижения вузовской науки. – 2014. – № 9. – С. 180–184.

16.Ермолович, Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Л.Л. Ермолович. – М: БГЭУ, 2016. – 256 с.

17.Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2014. – 348 с.

18.Жуков, В.Н. Учет финансовых результатов для целей налогообложения / В.Н. Жуков // Бухгалтерский учет – 2077 – №12 – С. 4–11.

19.Карапетян, А.Л. Оценка финансового состояния организации на основе единой системы коэффициентов / А.Л. Карапетян // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 4. – С. 45–52.

20.Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Велби, 2015. – 356 с.

21.Козлова, Е.П. Распределение прибыли организаций / Е.П. Козлова // Приложение к журналу «Бухгалтерский учет». – 2016. – № 4. – С. 51–52

22.Колачева, Н.В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н.В Колачева // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 1. – С. 29–36.

23.Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебник / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 640 с.

24.Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: учебник / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 701 с.

25.Лепехина, Ю.А. Разработка комплекса мероприятий, способствующих повышению эффективности деятельности ОАО «НСРЗ» / Ю.А. Лепехина // Вестник государственного университета морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова. – 2015. – № 1. – С. 169–181.

26.Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 320 с.

27.Любушин, Н.П. Анализ методик по оценке финансового состояния организации / Н.П. Любушин // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 22. – С. 79–83.

28.Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 381 с.

29.Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное учебник / Э.А. Маркарьян. – М.: Инфра-М, 2016. – 345 с.

30.Новиков, Д.Ю. Расходы организации: бухгалтерский и налоговый учет: учебник / Д.Ю. Новиков. – СПб.: Бератор-Пресс, 2016. – 345 с.

31.Новодворский, В.Д. Бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов: учебник / В.Д. Новодворский, Р.Л. Сабанин. – СПб.: Питер.2014. – 256 с.

32.Осмоловский, В.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебник / В.В. Осмоловский. – М.: Новое знание, 2016. – 384 с.

33.Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник/ В.Ф. Палий. – М.: Инфра-М, 2017. – 512 с.

34.Параскан, К.Н. Рентабельность предприятия и ее значение в современной экономической практике / К.Н. Параскан // Тотальные аспекты инновационных технологий. – 2014. –№ 3 – С. 88–91.

35.Пошерстник, Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии: учебник / Н.В. Пошерстник. – М.: ТК Велби, Проспект, 2015. – 552 с.

36.Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В Савицкая. – М.: Инфра-М, 2014. – 384 с.

37.Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 478 с.

38.Семашкина, З.Н. Вопросы экономического анализа финансовых результатов производственной деятельности предприятия в подготовке бакалавров экономики / З.Н. Семашкина // Молодой ученый. – 2016. – №13. – С. 87–89.

39.Справочная правовая система по законодательству Российской Федерации. – www.garant.ru

40.Толкачева, Н.А. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н.А. Толкачева.– М.: Директ-Медиа, 2014. – 144 с.

41.Четыркин, Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов: учебник / Е.М. Четыркин. – М.: Дело, 2015. – 384 с.

42.Шамхолов, Ф.М. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организаций / Ф.М. Шамхолов//Финансы – 2017, №7,–С. 19–21.

43.Шеремет, А.Д. Анализ финансового состояния организации: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Перспектива, 2015.– 320 с.

44.Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2012. – 345 с.

45.Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебник / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев.– М.: ИНФРА-М. 2015. – 208 с.

46.Экономика предприятия: учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 508 с.

Отчет о финансовых результатах
за _____ 20 18 г.

Организация _____ ООО «Тара-Строй» _____ по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
 Вид экономической деятельности _____ Крестьянское (фермерское) хозяйство _____ по ОКВЭД
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество с ограниченной ответственностью _____ по ОКОПФ/ОКФС
 Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ
 Местонахождение (адрес) _____

Коды	
0710002	
384 (385)	

Пояснения	Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2018г.	За январь-декабрь 2017г.
	Выручка	2110	21573400	22576700
	Себестоимость продаж	2120	(15180600)	(16208000)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	6392800	6368700
	Коммерческие расходы	2210	(4552205)	(4325780)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1840595	2042920
	Проценты к уплате	2330	(54000)	(81000)
	Прочие расходы	2350	(1003584)	(1141198)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	783011	820722
	Текущий налог на прибыль	2410	(111859)	(117246)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	671152	703476

Руководитель _____



(подпись)
МП

“ 23 ” февраля 20 19 г.

Е. В. Салиенко
(расшифровка подписи)

Приложение В

Отчет о финансовых результатах за _____ 20 17 г.

	Форма по ОКУД	Коды
	Дата (число, месяц, год)	0710002
Организация _____ ООО «Тара-Строй» _____	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН	
Вид экономической деятельности _____ Крестьянское (фермерское) хозяйство _____	по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общество с ограниченной ответственностью _____	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384 (385)
Местонахождение (адрес) _____		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За январь-декабрь 2017г.	За январь-декабрь 2016г.
	Выручка	2110	22576700	19950100
	Себестоимость продаж	2120	(16208000)	(12766100)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	6368700	7184000
	Коммерческие расходы	2210	(4325780)	(5175200)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2042920	2008800
	Проценты к уплате	2330	(81000)	(108000)
	Прочие расходы	2350	(1141198)	(1202095)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	820722	698705
	Текущий налог на прибыль	2410	(117246)	(99815)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	703476	598890

Руководитель _____



(подпись)
МП

Е.В. Салиенко
(расшифровка подписи)

“ 23 ” февраля 20 19 г.