

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

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

(наименование института полностью)

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

(наименование кафедры)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(направленность (профиль))

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему: «Анализ доходов и расходов и их влияния на финансовые результаты организации»

Студент

А.В. Исаченкова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А.Ю. Смагина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой канд.экон.наук, доцент М.В. Боровицкая

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

(личная подпись)

«_____» _____ 2017 г.

Тольятти 2017

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

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
_____ / М.В. Боровицкая
(подпись) (И.О. Фамилия)
«___» _____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ
на выполнение бакалаврской работы

Студент: А.В. Исаченкова

1. Тема: Анализ доходов и расходов и их влияния на финансовые результаты организации
2. Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы: _____
3. Исходные данные к бакалаврской работе: Годовая финансовая отчетность предприятия; учебная и научная литература по исследуемой теме, публикации в периодических печатных изданиях, нормативно-правовые акты Российской Федерации.
4. Содержание бакалаврской работы (перечень подлежащих разработке вопросов, разделов):
 - Экономическое содержание и значение доходов в финансово-хозяйственной деятельности организации.
 - Анализ доходов и расходов на примере ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг».
 - Анализ финансовых результатов и пути оптимизации доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг».
5. Ориентировочный перечень графического и иллюстративного материала: сводные и аналитические таблицы, схемы.
6. Консультанты по разделам: Отсутствуют.
7. Дата выдачи задания « ___ » _____ 2017г.

Руководитель бакалаврской
работы
Задание принял к исполнению

_____	<u>А.Ю. Смагина</u>
(подпись)	(И.О. Фамилия)
_____	<u>А.В. Исаченкова</u>
(подпись)	(И.О. Фамилия)

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»
Институт финансов, экономики и управления
Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой «Бухгалтерский учет,
анализ и аудит»

М.В. Боровицкая
(И.О. Фамилия)

_____ (подпись)

« ____ » _____ 2017 г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН
выполнения бакалаврской работы

Студента А.В. Исаченкова

по теме «Анализ доходов и расходов и их влияния на финансовые результаты организации»

Наименование раздела работы	Плановый срок выполнения раздела	Фактический срок выполнения раздела	Отметка о выполнении и	Подпись руководителя
Согласование темы бакалаврской работы с научным руководителем, получение задания	13.03.2017 – 19.03.2017	13.03.2017 – 19.03.2017	выполнено	
Изучение и подбор необходимой литературы	20.03.2017 - 26.03.2017	20.03.2017 - 26.03.2017	выполнено	
Глава 1 бакалаврской работы	27.03.2017 – 16.04.2017	27.03.2017 – 16.04.2017	выполнено	
Глава 2 бакалаврской работы	17.04.2017 - 30.04.2017	17.04.2017 - 30.04.2017	выполнено	
Глава 3 бакалаврской работы	01.05.2017 – 14.05.2017	01.05.2017 – 14.05.2017	выполнено	
Подготовка, оформление и сдача научному руководителю бакалаврской работы	15.05.2017 – 21.05.2017	15.05.2017 – 21.05.2017	выполнено	
Доклад, иллюстративный материал	22.05.2017 – 24.05.2017	22.05.2017 – 24.05.2017	выполнено	
Отзыв на бакалаврскую работу	25.05.2017 – 28.05.2017	25.05.2017 – 28.05.2017	выполнено	

Руководитель бакалаврской работы _____

(подпись)

А.Ю. Смагина

(И.О. Фамилия)

Задание принял к исполнению _____

(подпись)

А.В. Исаченкова

(И.О. Фамилия)

Аннотация

Тема бакалаврской работы: «Анализ доходов и расходов и их влияния на финансовые результаты организации».

Объем работы составляет 72 страницу (без приложений), в том числе 13 рисунков, 7 таблиц.

Актуальность данной темы связана с тем, что анализа доходов, расходов и их влияния на финансовый результат организации позволяет выделить и обосновать пути дальнейшего развития организации и качественного изменения финансовых показателей в будущем, своевременное выявление негативных тенденций.

Объектом исследования является анализ доходов и расходов организации ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг».

Предмет исследования – совокупность экономических показателей доходов и расходов.

Целью бакалаврской работы является анализ доходов и расходов, а также анализ их влияния на финансовые результаты организации.

В соответствии с целью работы определены следующие задачи:

- определить сущность и значение доходов и расходов при формировании финансового результата организации, а также классификацию с целью анализа финансовых результатов;

- провести анализ динамики и структуры доходов и расходов на примере ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»;

- провести анализ финансовых результатов и выявить пути оптимизации доходов и расходов на примере организации ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг».

Хронологический период: 2014-2016 гг.

Приложений в работе 4, в том числе бухгалтерская отчетность ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг». При выполнении работы использованы 52 источника.

Содержание

Введение	6
1 Экономическое содержание и виды доходов и расходов в хозяйственной деятельности организации	9
1.1 Экономическое содержание и виды доходов	9
1.2 Экономическое содержание и виды расходов	15
1.3 Отражение информации доходах, расходах и финансовых результатах организации в бухгалтерской (финансовой) отчетности	23
2 Анализ доходов и расходов на примере ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»	32
2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг».....	32
2.2 Анализ динамики и структуры доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»	40
3 Анализ финансовых результатов и пути оптимизации доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»	48
3.1 Анализ финансовых результатов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»	48
3.2 Пути оптимизации доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»..	57
Заключение	64
Список использованных источников	68
Приложения.....	73

Введение

Анализ финансовых результатов предприятия является одним из самых трудоемких видов анализа хозяйственной деятельности и, тем не менее, приносит соответствующую пользу с точки зрения получения информации о реальном финансовом положении организации, о том, в какой области компания понесла убыток, а где смогла получить прибыль, и насколько это было оправданным результатом. Актуальность данной темы связана с тем, что анализа доходов, расходов и их влияния на финансовый результат организации позволяет выделить и обосновать пути дальнейшего развития организации и качественного изменения финансовых показателей в будущем, своевременное выявление негативных тенденций. Жесткая конкуренция, постоянно меняющееся законодательство, нестабильность макроэкономических показателей и экономики в целом делают анализ в организации незаменимым инструментом для возможности повлиять на развитие компании в этих условиях, сделать прогноз развития и скорректировать стратегические цели компании.

Доходы и расходы представляют собой основные показатели деятельности компании. Показатели динамики и структуры доходов и расходов могут быть интересны контрагентам и инвесторам для принятия бизнес-решений, а также кредитным организациям, которых в первую очередь интересует анализ доходов и расходов организации с целью оценки устойчивости ее финансового состояния и развития.

Достоверная и грамотно представленная информация о доходах, расходах и финансовом положении компании дает широкие возможности для принятия эффективных управленческих решений. Благодаря точной и своевременной оценке доходов и расходов компании, а также путей их оптимизации можно избежать множество проблем еще на стадии их возникновения, когда они еще не успели оказать существенного влияния на финансовые результаты работы компании.

В связи с тем, что анализ доходов и расходов играет немаловажную роль в развитии компании и построении планов ее будущего развития, исследованию этой теме также уделяется достаточно много внимания и на сегодняшний день целый ряд исследований посвящен анализу доходов и расходов, а также оценке качества финансовых результатов организаций и предложено достаточно много методов подобного анализа. На сегодняшний день анализ финансово-хозяйственной деятельности организации имеет в своем арсенале широкий спектр методов и способов оценки отдельных факторов и их совокупного влияния, вбирая в себя все современные возможности математического, стохастического, статистического методов исследования.

Целью бакалаврской работы является анализ доходов и расходов, а также анализ их влияния на финансовые результаты организации.

В соответствии с целью работы определены следующие задачи:

- определить сущность и значение доходов и расходов при формировании финансового результата организации, а также классификацию с целью анализа финансовых результатов;

- провести анализ динамики и структуры доходов и расходов на примере ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»;

- провести анализ финансовых результатов и выявить пути оптимизации доходов и расходов на примере организации ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг».

Объектом исследования является анализ доходов и расходов организации ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг».

Предмет исследования – совокупность экономических показателей доходов и расходов.

Информационной базой для проведения анализа доходов и расходов, а также оценки качества финансовых результатов служат бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг», а также статистические данные, находящиеся в доступе в электронных источниках

информации. Также при написании данной работы использовались учебные издания, статьи и публикации, посвященные исследуемой тематике.

Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения и содержит список использованных источников.

1 Экономическое содержание и виды доходов и расходов в хозяйственной деятельности организации

1.1 Экономическое содержание и виды доходов

Под доходами организации понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов в виде денежных средств и иного имущества, или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вклада этих участников (собственников имущества)[10].

В бухгалтерском учете принята классификация, предложенная в ПБУ 9/99 «Доходы организации», которое предлагает следующую классификацию доходов:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Так как, с экономической точки зрения, для коммерческих организаций целью их деятельности является получение прибыли, большинство таких организаций стремятся расширять источники прибыли в разных сферах деятельности и, соответственно, получать доход от различных видов деятельности одновременно. Иногда этих сфер деятельности организация может иметь так много, что даже трудно будет определить основной ее вид деятельности. Как правило, это именно тот вид деятельности, который приносит основной доход организации.

В соответствии с ПБУ 9/99, доходами от обычных видов деятельности признается выручка от продажи продукции (товаров), оказания услуг (проведения работ).

Так, если предметом деятельности организации является сдача в аренду объектов недвижимости, то денежные поступления от арендаторов будут являться доходом от обычных видов деятельности для арендодателя. А в случае, когда для организации сдача недвижимости в аренду не будет

являться основным видом деятельности, но, тем не менее, на балансе такой организации будут иметься свободные объекты, которые она решит сдавать с целью получения дополнительной прибыли, в таком случае для этой организации те же поступления от сдачи объектов недвижимости в аренду считаться доходом от основного вида деятельности не будут.

В то же время подобные доходы, если они составляют довольно значительный уровень в доходах организации, могут представлять интерес с целью анализа доходов организации и их динамики и влияния на показатели отчетности организации в отдельности. В таком случае организация или сотрудник, проводящий такой анализ, могут сами выбрать уровень существенности для выявления подобных статей дохода. В частности, предлагается такой уровень существенности принять равным пяти процентам, с целью раскрытия информации по таким поступлениям в бухгалтерской (финансовой) отчетности отдельно. Впрочем, организация вправе самостоятельно установить такой порог для определения существенности той или иной статьи поступлений [9].

К прочим доходам, соответственно, относятся все доходы, которые мы не можем отнести к доходам от обычных видов деятельности [10].

В частности, прочими доходами являются:

- доходы от участия в совместной деятельности, в том числе по договору простого товарищества;
- доходы в виде процентов, полученных от пользования денежными средствами организации;
- поступления по договорам аренды и передачи во временное пользование активов организации;
- доходы от продажи внеоборотных активов организации и прочих активов, за исключением денежных средств организации;
- доходы, полученные от продажи или предоставления за плату прав пользования интеллектуальной собственностью (нематериальных активов);
- доходы от участия в уставных капиталах других организаций.

Ранее в ПБУ 9/99 из состава прочих доходов отдельно выделялись операционных доходы, но в редакции от 2010 года они исчезли как отдельная категория и стали входить в состав прочих доходов. Это, в частности:

- штрафы, пени, неустойки, полученные вследствие нарушения договора контрагентом;

- безвозмездно полученные активы. Доходы по подобным объектам признаются по рыночной стоимости на дату принятия объекта на учет. Причем законодательство теперь обязывает в таких процедурах руководствоваться документально подтвержденными данными или оценивать их путем проведения независимой оценки;

- положительные курсовые разницы. Возникают из-за изменения курса рубля по отношению к иностранной валюте и иногда за сравнительно небольшой период могут принимать значительные величины, как, например, это произошло в конце 2014 года, когда менее чем за месяц отношение курса доллара к рублю изменилось более чем в два раза. Поэтому если организация располагает активами такого рода, это необходимо учитывать с целью анализа доходов организации;

- прибыль прошлых лет, выявленная в настоящем периоде;
- суммы дооцененных активов;
- поступления, связанные с возмещением убытков организации;
- поступления, связанные с последствиями чрезвычайных ситуаций.

Например, материалы, признанные пригодными к дальнейшему использованию от списания непригодных объектов.

Стоит также упомянуть, какие поступления не считаются доходами и, соответственно, не относятся на финансовый результат организации:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог с продаж;
- экспортные пошлины;

- суммы по договорам комиссии, агентским и прочим подобным договорам в пользу комитента, агента и т.д.

- авансы в счет предстоящих поставок продукции, товаров, работ, услуг;

- задаток;

- залог;

- суммы кредитов, займов, предоставленных заемщику.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ доходы разделяются на [3]:

- доходы от реализации продукции (товаров, работ, услуг);

- внереализационные доходы.

Список внереализационных доходов в НК РФ по сути идентичен предложенному в ПБУ 9/99 перечню прочих доходов, но со свойственной налоговому законодательству скрупулезностью расширяет и уточняет этот перечень. Поэтому, следует предположить, что в Налоговом Кодексе используется аналогичный подход к разделению доходов организации.

Так, в составе внереализационных доходов можно выделить еще такие специфические доходы как:

- поступления в виде использованных не по целевому назначению имущества (в том числе денежных средств), работ, услуг, которые получены в рамках благотворительной деятельности;

- суммы восстановленных резервов;

- в виде сумм, на которые произошло уменьшение уставного капитала организации, если такое уменьшение осуществлено с одновременным отказом от возврата стоимости соответствующей части взносов участникам организации.

Как уже упоминалось выше, организации могут быть заняты помимо основного вида деятельности многими видами деятельности одновременно и, в таком случае, целесообразно в отдельности анализировать показатели по каждому виду деятельности, где выручка выше уровня существенности,

установленного организацией. По виду деятельности доходы можно разделить на доходы [25]:

- основного вида деятельности;
- финансовой деятельности;
- инвестиционной деятельности.

Доход от инвестиционной деятельности отражается в виде прочих доходов от участия в совместных предприятиях; доходов от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов, а также в виде доходов от реализации основных средств и иных активов, отличных от денежных средств и продукции.

Доход от финансовой деятельности — это результат денежных потоков, которые связаны с обеспечением предприятия внешними источниками финансирования (привлечение дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссия акций, облигаций или других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, а также обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов и процентов и погашения обязательств по основному долгу).

Также доходы удобно рассматривать по отраслям деятельности в отдельности:

- производственные доходы;
- доходы от торговой деятельности;
- доходы от оказания услуг.

Также, с целью рационализировать последующий анализ доходов организации, доходы можно классифицировать еще по ряду признаков. Так, в анализе доходов организации удобно разделить их на номинальные и реальные. Это разделение позволяет проанализировать динамику доходов, очищенную от влияния инфляционных факторов.

Реальный доход, таким образом, представляет собой скорректированный на показатели инфляции номинальный доход за аналогичный период времени. Это снижает искажения величины доходов и увеличивает качество

последующего анализа финансовых результатов и отдельных показателей. Это, пожалуй, достаточно существенный критерий, который необходимо принимать во внимание, так как приходится сталкиваться с достаточно высокими показателями годовой инфляции, свойственными экономике нашей страны. Например, в 2016 году уровень инфляции составил 12,91 [15]. При этом, для последующего анализа одной из главных проблем является правильный выбор общего индекса цен, использование которого для корректировки показателей призвано снизить искажение данных анализа. Так, в качестве такого индекса можно использовать [26]:

- индекс потребительских цен, который отражает изменения общего уровня цен на приобретаемые населением товары и услуги непродовольственного характера. Его удобно использовать для корректировки выручки в организациях, оказывающих услуги или продающих товары конечным потребителям. Индекс потребительских цен публикуется ежемесячно Госкомстатом России;

- индекс цен производителей промышленной продукции. Как видно из самого названия, этим индексом удобно пользоваться в производственных организациях;

- расчетный индекс цен, определяемый на основе экспертных оценок (определяется частными информационными агентствами, публикуется в финансово-экономических еженедельниках. Также могут быть представлены по отраслям.

По временному фактору доходы можно разделить на:

- доходы предшествующего периода;
- доходы отчетного периода;
- доходы планового периода.

Такое деление представляется мне крайне удобным именно с позиции анализа доходов и расходов организации, для определения их динамики, тренда поведения и построения базы для расчетов. Получить информацию о величине и структуре доходов организации возможно, прежде всего, из

годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности. Отчет о финансовых результатах - бухгалтерский (финансовый) отчет, который показывает доходы, расходы, финансовые результаты экономического субъекта за отчетный период [13].

1.2 Экономическое содержание и виды расходов

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов в виде денежных средств и иного имущества или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [11].

Классификация расходов, используемая в бухгалтерском учете организаций, строится на основании классификации, предложенной ПБУ 10/99 «Расходы организации». По аналогии с разграничением доходов в ПБУ 9/99, расходы делятся на:

- расходы от обычных видов деятельности;
- прочие расходы.

Расходы возникают в связи с получением доходов, а потому, если те или иные расходы были связаны с получением доходов по обычным видам деятельности, то такие расходы также относятся к этой группе. Как правило, это расходы на изготовление и продажу готовой продукции, или расходы на приобретение и продажу товаров. Как правило, эти расходы включают в себя:

- расходы на покупку товаров для продажи, сырья и материально-производственных запасов для изготовления продукции;
- расходы, связанные с процессом переработки материально-производственных запасов, а также для продажи товаров;

ПБУ 10/99 предлагает группировать расходы на обычные виды деятельности по таким элементам как: материальные затраты, затраты на

оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты, связанные с осуществлением обычных видов деятельности. Элементы затрат в бухгалтерском учете означают однородный вид затрат, который не может быть разделен на составные части.

К прочим расходам относятся, соответственно те расходы, которые не включены в группу расходов по обычным видам деятельности.

Как правило, такое разделение закрепляется в учетной политике организации и устанавливаются определенные критерии отнесения расходов к той или иной группе. Таким критерием может быть, например, отношение к величине выручки в процентах, или систематичность подобных статей расходов.

Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

Налоговый кодекс также предлагает разделение расходов на две большие группы [3]:

- расходы, связанные с производством и реализацией;
- внереализационные расходы.

Расходы, связанные с производством и реализацией это:

1) Материальные расходы. К ним относятся:

- расходы на приобретение сырья и материалов для производства продукции, образующие их основу или являющиеся необходимым их компонентом;
- расходы на упаковочные материалы;
- расходы на приобретение инструментов, инвентаря, спецодежды и других приспособлений, не являющихся амортизируемым имуществом;
- расходы на топливо, энергию, воду;
- оплата производственных и транспортных услуг сторонних организаций;
- расходы на содержание объектов основных средств.

2) Расходы на оплату труда. Эту группу расходов в основном составляют:

- начисления заработной платы работникам в соответствии с принятой в организации системе оплаты труда, включая всевозможные премии, начисления стимулирующего характера, надбавки к окладам, суммы отпускных, компенсации за неиспользованный отпуск;

- оплата труда работников, не состоящих в штате организации, а привлеченных для выполнения работ по договорам гражданско-правового характера.

3) Суммы начисленной амортизации по объектам основных средств.

4) Прочие расходы. Прочие расходы, связанные с производством и реализацией устанавливаются самой организацией и закрепляются в ее учетной политике. К ним, в частности, могут быть отнесены:

- расходы по страховым взносам на обязательное социальное страхование и на случай временной нетрудоспособности;

- расходы на сертификацию продукции;

- расходы, связанные с наймом работников;

- расходы, связанные с гарантийным обслуживанием продукции, включая отчисления в резерв на такие цели;

- арендные и лизинговые платежи;

- расходы, связанные с арендой транспорта;

- командировочные расходы;

- нотариальные расходы;

- прочие расходы.

К внереализационным расходам относятся, соответственно, расходы, непосредственно не связанные с изготовлением и реализацией продукции (товаров). Сюда могут, например, относиться:

- расходы в виде процентов по кредитам, займам и прочим долговым обязательствам любого вида;

- расходы на содержание имущества, переданного организации по договору аренды (лизинга);
- расходы на выпуск собственных ценных бумаг, а также расходы на погашение уже обращающихся ценных бумаг;
- суммы отрицательных курсовых разниц;
- расходы на ликвидацию объектов основных средств, выводимых из эксплуатации;
- расходы, понесенные по аннулированным заказам, а также на производство продукции, не давшее результата;
- расходы, связанные с организацией общего собрания акционеров;
- прочие обоснованные расходы, которые не могут быть классифицированы в качестве расходов, связанных с производством и реализацией.

Так же необходимо учитывать, что не все платежи организации могут быть отнесены к расходам. Так, расходами не признаются:

- средства, потраченные на приобретение объектов основных средств, нематериальных активов (амортизируемого имущества);
- вклады в уставные капиталы других организаций, а также приобретение ценных бумаг не с целью их перепродажи;
- платежи по договорам комиссии и агентским договорам;
- платежи в виде авансов и задатков в счет предстоящих поставок материально-производственных запасов и товаров;
- средства, направленные на погашение платежей по кредитам, займам.

Также налоговым законодательством расходы разделены на прямые и косвенные. Сделано это для регулирования признания расходов по отчетным периодам. Так как прямые расходы - это затраты, связанные с производством продукции (работ, услуг), которые можно учесть в расходах только в периоде реализации продукции (работ, услуг), то и признаются они только в связи с реализованной в отчетном периоде продукцией. В то время как косвенные расходы списываются полностью на финансовый результат

отчетного периода организации. Поэтому перечень прямых расходов должен быть строго определен организацией самостоятельно и закреплен ее учетной политикой.

Для анализа себестоимости и планирования расходов на производство удобно использовать классификацию по статьям затрат на производство. Типовая номенклатура статей затрат может содержать, например, такие статьи [19;214]:

- сырье и материалы;
- покупные изделия, полуфабрикаты и услуги сторонних организаций;
- возвратные отходы (вычитаются);
- топливо и энергия на технологические цели;
- транспортно-заготовительные расходы.

Ниже представлены статьи затрат составляют группу материальных расходов:

- основная заработная плата производственных рабочих;
- дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды от основной и дополнительной заработной платы;
- расходы на подготовку и освоение производства;
- расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования.

Таким образом, все вышеперечисленные элементы формируют так называемую цеховую себестоимость, или удобнее называть ее общепроизводственными расходами.

Производственная себестоимость образуется, если добавить к ним еще ряд статей затрат, таких как:

- общехозяйственные расходы;
- потери от брака;

Полная себестоимость рассчитывается добавлением еще одной статьи расходов: коммерческие (внепроизводственные) расходы.

Разбиение расходов по статьям затрат позволяет анализировать себестоимость по ее составным частям.

Также можно дополнить классификацию расходов по отношению к производственному процессу разграничением расходов на переменные и постоянные [16;214]. Такое разделение помогает изучить зависимость расходов от объема производства и делать прогнозы поведения кривой расходов в зависимости от изменения производственных объемов.

Так, переменные затраты изменяются (увеличиваются или уменьшаются) находясь в прямой зависимости от деловой активности организации. Как пример переменных затрат можно привести прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда, прямые затраты на покупные полуфабрикаты, упаковку готовой продукции.

Остальные постоянные расходы, характеризуют стоимость самого предприятия и не находятся в зависимости от объемов производства или зависят от него слабо. Например, постоянные расходы - это заработная плата управленческого персонала, арендные платежи или амортизационные отчисления помещений для целей управления, а также другие управленческие расходы. Но на практике мы в большинстве случаев сталкиваемся с расходами, которые сочетают в себе признаки как переменных, так и постоянных расходов, поэтому их можно назвать условно-постоянными и условно-переменными расходами. Так, условно-переменные расходы в действительности находятся в зависимости от объема производства, но не обязательно пропорциональной ему и могут до какого-то момента проявляться как постоянные. Например, если мы возьмем заработную плату производственных рабочих со всевозможными доплатами и премиями, то определим, что она, как правило, состоит из двух частей: оклад не зависит от количества выпускаемой продукции и выплачивается рабочим за фактически отработанное время, даже если продукция не изготавливалась в этом периоде по каким-либо причинам. Вторая же часть,

например, премии и оплата за сверхурочную работу, находятся в прямой зависимости от объема выпуска продукции.

То же самое и с условно-постоянными расходами, которые могут расти скачкообразно, то есть с ростом объема производства до определенного момента проявляться как постоянные, а с дальнейшим ростом производства начать резко увеличиваться. Например, с установкой нового оборудования возрастает объем производства, но в то же самое время увеличиваются амортизационные отчисления, увеличивающие долю постоянных расходов организации.

Для анализа расходов организации удобно также ввести понятия приростных и предельных затрат. Приростные (инкрементные) затраты – являются дополнительными и возникают в результате изготовления и продажи дополнительной партии продукции. Предельные (маржинальные) затраты представляют собой дополнительные затраты в расчете на единицу продукции. Таким образом, обе категории затрат появляются в результате изготовления дополнительной продукции, одни в расчете на единицу, а другие – на весь выпуск.

Также как и доходы, расходы могут быть рассчитаны с учетом влияния инфляционных процессов. То есть расходы также можно разделить на реальные и номинальные. Реальные расходы можно определить как расходы, рассчитанные путем корректировки на показатели инфляции. Это необходимо, например, когда рассматриваются расходы в отношении оборудования, призванного служить продолжительное время и цена которого изменяется с течением времени. При этом в расчет могут приниматься не только показатели инфляции, а также сезонные индексы на сырье и материалы. В случае, если производственный цикл занимает непродолжительное время, и уровень инфляции имеет сравнительно невысокие темпы, то можно использовать показатели фактических покупных цен, то есть номинальные расходы.

Для более глубокого анализа, если имеется возможность пользоваться расширенной информацией о показателях деятельности организации, можно рассчитать альтернативные издержки деятельности предприятия. Этот термин получает все большее распространение, потому что любая коммерческая деятельность направлена прежде всего на извлечение прибыли, поэтому собственника любого предприятия интересуют пути увеличения дохода и поиск альтернативных вариантов использования факторов производства. Поэтому оценка так называемых альтернативных издержек имеет важное значение. Альтернативные издержки – это, проще говоря, та цена, которую платит предприниматель, занимаясь определенной деятельностью вместо того, чтобы вложить свои средства производства в другое предприятие. Ценой альтернативных издержек фактически является недополученная прибыль или, наоборот, превышение прибыли над возможными потерями в другой области. В соответствии с этим понятие, расходы можно разделить на альтернативные и действительные.

Анализ расходов строится на оперировании показателями, которые, как правило, можно найти в отчетности организации, поэтому необходимо иметь представление о том, какими именно показателями мы можем располагать на основе отчетности организаций. Если организация не ведет дополнительно управленческий учет, то большинство информации о расходах организации публикуют в бухгалтерской (финансовой) отчетности. В основном это «Отчет о финансовых результатах» [13].

Таким образом, расходы представляют собой уменьшение экономических выгод организации, связанных с уменьшением активов или увеличением обязательств, что приводит к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов участников (собственников) организации. Расходы, по аналогии с доходами можно сгруппировать на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы. Также можно расширить эту классификацию в зависимости от

целей анализа расходов. Основные показатели расходов организации представлены в Отчете о финансовых результатах и приложениях к отчету.

1.3 Отражение информации доходах, расходах и финансовых результатах организации в бухгалтерской (финансовой) отчетности

Финансовый результат организации показывает соотношение между полученным доходом и понесенными расходами организации за определенный период времени.

Для оценки эффективности деятельности организации используются показатели прибыли (убытка). Для целей анализа влияния различных групп доходов и расходов на финансовый результат организации, принято выделять разные виды финансового результата организации. Отчет о финансовых результатах, на основании которого, как правило, строится анализ динамики развития организации, предлагает следующее отображение финансовых результатов организации [13].

В отчете о финансовых результатах раскрытие доходов, расходов и финансовых результатов происходит следующим образом [46].

Строка 2110 «Выручка». По этой строке отражаются экономические выгоды организации по обычным видам деятельности. Состав таких доходов зависит от положений, закрепленных уставом, и рода деятельности организации. Критериями отнесения доходов к этой группе могут быть показатели величины дохода и (или) систематичность его получения. Выручка, как правило, отражается в бухгалтерском учете на счете 90 «Продажи» за вычетом Налога на добавленную стоимость. К выручке, например, относятся: поступления от продажи готовой продукции, поступления от продажи товаров, плата за оказанные услуги (выполненные работы). Выручку следует отличать от прочих доходов, которые указываются по следующим строкам.

По строке 2120 «Себестоимость продаж» собираются расходы по обычным видам деятельности, которые и составляют себестоимость изготовленной продукции, выполненных услуг (работ) или проданных товаров. Сюда включаются расходы, собранные со счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» и, в случае если организация не использует «Директ-костинг» как метод отнесения расходов на себестоимость, то еще и 26 счет «Общехозяйственные расходы», 43 счет «Готовая продукция». Это для производственных организаций. Торговые предприятия формируют себестоимость продаж по строке 2120 на счете 41 «Товары».

Суммарный дебетовый оборот по счету 90, субсчет 90-2 «Себестоимость продаж» в корреспонденции со счетами «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция» и пр. за отчетный период и составляет значение показателя по строке 2120 «Себестоимость продаж». При этом, как уже упоминалось, в показателе этой строки не учитываются обороты по субсчету 90-2 «Себестоимость продаж» в корреспонденции со счетами 44 «Расходы на продажу» и 26 «Общехозяйственные расходы», на которых, в зависимости от специфики организации и ее учетной политики собираются коммерческие расходы. Значение себестоимости продаж по строке 2120 указывается в круглых скобках, как и все «расходные» статьи.

Строка 2100 «Валовая прибыль (убыток)». Здесь находит отражение прибыль, рассчитанная на основе доходов и расходов по обычным видам деятельности, без учета коммерческих и управленческих расходов и, соответственно, является результатом разницы по строке 2110 «Выручка» и 2120 «Себестоимость продаж». В случае, если разница отрицательна, что свидетельствует об убытке, то результат в отчете показывается в круглых скобках.

Валовая прибыль — это основной показатель, характеризующий экономическую деятельность компании. Подсчет валовой прибыли позволяет определить самые перспективные направления работы компании и перераспределить финансовые потоки для получения более эффективного результата. С точки зрения анализа валовая прибыль показывает, насколько рационально используются материальные, людские и другие ресурсы фирмы.

Строка 2200 «Прибыль (убыток) от продаж» показывает прибыль с учетом коммерческих и управленческих расходов. Вычисляется вычитанием из строки 2100 «Валовая прибыль (убыток)» показателей строк 2210 «Коммерческие расходы» и 2220 «Управленческие расходы». Прибыль от продаж — это разность валовой прибыли и расходами на продажу. Выделение категории «Прибыль от продаж» играет важную роль в анализе влияния доходов и расходов на финансовый результат организации, так как помогает раскрыть и как следствие выявить пути снижения расходов, связанных с управлением и реализацией продукции (товаров, работ, услуг). Таким образом, прибыль от продаж показывает, насколько эффективна стратегия по реализации продукции в организации. Как уже упоминалось выше, некоторые организации могут, в соответствии со своей учетной политикой, включать управленческие расходы в себестоимость и не показывать их отдельно по строке 2220 «Управленческие расходы», что исключает возможность для анализа влияния этой группы расходов на финансовый результат.

Строка 2210 «Коммерческие расходы» предназначена для отражения расходов, связанных с продажей продукции (товаров, работ, услуг).

- расходы на упаковку готовой продукции;
- расходы на доставку готовой продукции в случае, когда обязанность доставки возлагается на поставщика;
- расходы, связанные с выплатой комиссионных вознаграждений посредническим организациям;

- арендные платежи за помещения, предназначенные для торговли готовой продукцией;
- расходы на содержание помещений для хранения готовой продукции;
- оплата труда продавцов в производственных организациях;
- затраты на проведение дополнительных испытаний и анализов готовой продукции;
- расходы на рекламу;
- представительские расходы;
- оплата труда персонала торговых организаций;
- страхование отгруженных товаров, продукции и коммерческих рисков;
- на покрытие недостачи товаров (продукции) в пределах норм естественной убыли;
- другие аналогичные по содержанию расходы.

Коммерческие расходы ежемесячно списываются с 44 счета «Расходы на продажу» в дебет счета 90-2 «Себестоимость продаж» полностью или частично, в зависимости от закрепленного учетной политикой способа списания коммерческих расходов. Именно эти обороты со счета 90-2 «Себестоимость продаж» в корреспонденции со счетом 44 «Расходы на продажу» и попадают в отчет о финансовых результатах по строке 2210 [19].

Коммерческие расходы следует отличать от управленческих расходов, для отражения которых в отчете о финансовых результатах предусмотрена отдельная строка 2220 с одноименным названием «Управленческие расходы». Сюда включаются расходы, связанные с управлением организацией.

Согласно Инструкции по применению плана счетов, в состав управленческих могут быть включены следующие расходы [12]:

- расходы на оплату труда сотрудников администрации компании, не связанных с производственным процессом;

- амортизационные отчисления, а также содержание основных средств управленческого, а не производственного назначения;
- арендная плата за помещения общехозяйственного назначения;
- расходы на консультационные, аудиторские, информационные и прочих подобных услуг;
- налоги, которые уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, такие как транспортный налог, водный налог, земельный налог, налог на имущество и прочие;
- другие аналогичные по назначению расходы, возникающие в процессе управления организацией и обусловленные ее содержанием как единого финансово-имущественного комплекса.

Все эти расходы, как правило, собираются по дебету 26 счета «Общехозяйственные расходы». Как уже упоминалось выше, организация вправе сама выбрать метод списания 26 счета: использовать метод «Директ-Костинг», при котором 26 «Общехозяйственные расходы» счет сразу списывается на счет 90-2 «Себестоимость продаж», либо, в противном случае, распределять на себестоимость продукции (работ, услуг) на счетах 20 «Основное производство» и 23 «Вспомогательное производство».

Строка 2310 «Доходы от участия в других организациях». По этой строке отражается доход в виде дивидендов, процентов по акциям и прочих выплат участникам организаций. В случае, когда участие в уставных капиталах других организаций является основным видом деятельности организации, доходы от этих операций включаются в выручку, указываемую по строке 2110 «Выручка». При этом эти доходы отражаются за вычетом сумм, удержанных налоговым агентом при их выплате.

Строка 2320 «Проценты к получению». По этой строке отражается получение процентов по всем видам долговых обязательств: кредитам, займам, депозитам, ценным бумагам. И так же, в случае, когда подобный способ получения дохода относится к обычным видам деятельности для организации, их необходимо включать в состав выручки, которая

показывается по строке 2110. Доход в виде процентов компания отражает по итогам каждого отчетного периода. Напомним, что для целей налогообложения прибыли компания также включает причитающиеся проценты в налоговые доходы независимо от наступления срока их фактической уплаты на конец каждого месяца пользования предоставленными средствами.

Строка 2330 «Проценты к уплате». Здесь собирается показатель прочих расходов организации в виде процентов к уплате. К ним относятся проценты, уплаченные по всем видам заемных обязательств организации, такие как займы, кредиты, вексельные займы, а также дисконт, подлежащий уплате по облигациям и векселям. Этот показатель собирается на счете 91-2 «Прочие расходы» с аналитики учета процентов, причитающихся уплате организацией.

Строка 2340 «Прочие доходы». Сумму этой строки составляют доходы, которые не вошли в состав предыдущих показателей отчета о финансовых результатах. Такими доходами могут быть, например: неустойки, штрафы, пени в пользу организации по договорам с контрагентами; доходы от продажи основных средств; имущество, полученное безвозмездно; поступления, связанные с предоставлением активов организации во временное пользование; курсовые разницы; суммы кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности. В составе прочих доходов не учитываются суммы, полученные по посредническим договорам в пользу посредника, и стоимость имущества, полученного в залог. Кроме того, не является доходом предоплата за товары, работы или услуги (ведь права на эти средства компания еще не имеет, так как не выполнила свои обязательства перед контрагентом) и задаток, который по сути является предоплатой.

Строка 2350 «Прочие расходы». Здесь собраны прочие расходы организации, не относящиеся к вышеупомянутым группам расходов. Все прочие расходы учитываются по дебету счета 91-2 «Прочие расходы».

Строка 2300 «Прибыль (убыток) до налогообложения». Рассчитывается этот показатель с учетом прочих доходов и расходов, путем прибавления к строке 2200 «Прибыль (убыток) от продаж» Доходы от участия в других организациях (строка 2310), проценты к получению организацией (строка 2320), прочие доходы (строка 2340) и вычитания процентов к уплате (строка 2330), прочих расходов (строка 2350).

По строке 2400 «Чистая прибыль (убыток)» отражается информация о чистой прибыли организации, то есть прибыль, очищенная от значения текущего налога на прибыль. Для целей определения величины чистой прибыли (убытка) по данным Отчета о финансовых результатах влияние отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств должно быть исключено. Поскольку текущий налог на прибыль вычитается из бухгалтерской прибыли, увеличение отложенных налоговых активов и уменьшение отложенных налоговых обязательств должны прибавляться к значению строки «Прибыль (убыток) до налогообложения», а уменьшение отложенных налоговых активов и увеличение отложенных налоговых обязательств — вычитаться из него. Если в результате получена отрицательная величина (чистый убыток), то она показывается по строке 2400 «Чистая прибыль (убыток)» в круглых скобках. Чистая прибыль – это значение, которое остается после уплаты налогов, отчислений с фонда заработной платы, прочих обязательных платежей в бюджет. Именно чистая прибыль может быть использована для расширения производства, или выплаты дивидендов собственникам организации. С экономической точки зрения, чистая прибыль является показателем эффективности работы организации в данном направлении, то есть то, насколько выгодно данное предприятие.

Также, на наш взгляд, представляет интерес международная практика классификации финансовых результатов организации. Такое разделение предлагает возможности для более глубокого анализа показателей

отчетности и, соответственно, включает больше промежуточных значений финансовой отчетности между валовой и чистой прибылью (убытком) [51].

«Прибыль до вычета процентов и налогов» (ЕВІТ - сокр. от англ. Earnings before interest and taxes) – показатель на основе Прибыли (убытка) до налогообложения (строка 2300), к которому прибавляются ранее вычтенные Проценты к уплате (строка 2330). Когда мы вычитаем налоги и проценты, предназначенные к уплате, мы абстрагируемся от доли заемного капитала в структуре финансовых результатов организации и получаем возможность анализировать их без влияния различных налоговых ставок и сравнивать аналогичные показатели между организациями в сходной отрасли. Если, например, у организации пользуется заемными средствами в довольно больших объемах, то роль процентов к уплате может сильно повлиять на прибыль до налогообложения, даже привести к убытку, причем это не будет явно прослеживаться в структуре показателей, представленных в «Отчете о финансовых результатах», тогда как показатель «Прибыли до вычета процентов и налогов» позволит сделать вывод о таком влиянии.

«Прибыль до вычета налогов, процентов и амортизации» (ЕВІТDА – сокр. от англ. Earnings before interest, taxes depreciation and amortization). Как видно из самого названия, этот показатель характеризует влияние амортизационной политики на структуру прибыли организации. Такой показатель удобно применять для сравнения предприятий одной отрасли, но различных по структуре капитала. Коэффициент на основе показателя прибыли до налогов, процентов и амортизации находит широкое применение для оценки финансовой эффективности, в частности при расчете рентабельности продаж, так как является по своей сути показателем денежного потока организации, свободного от «неденежной» статьи амортизационных отчислений. Также инвесторы могут ориентироваться на данный показатель для оценки надежности возврата вложений.

Рассчитывается этот показатель суммированием прибыли до налогообложения и процентов с накопленной амортизацией за этот период.

Проще говоря, это показатель, с помощью которого можно оценить прибыльность компании до налогообложения, выплаты процентов и начисления амортизации, а отрицательный показатель говорит о том, что компания убыточна еще на операционной стадии.

Показатель «Прибыли до налогообложения, процентов, амортизации и арендных платежей» (EBITDARM - сокр. от англ. Earnings before interest, taxes depreciation, amortization, rent and management fees) по сути похож на предыдущие показатели, но кроме налогов, процентов и амортизации также исключает влияние платежей за имущество, не принадлежащее организации. Показатель может быть полезен в случаях, когда арендные платежи составляют достаточно существенную часть расходов.

Таким образом, финансовый результат представляет собой конечный показатель эффективности хозяйственной деятельности организации, являясь результатом соотношения доходов и расходов организации за определенный период времени. Финансовый результат компании можно рассматривать с разных сторон, используя различные комбинации доходов и расходов в зависимости от целей анализа и того, для какого круга пользователей предназначены аналитические заключения.

2 Анализ доходов и расходов на примере ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Общество с ограниченной ответственностью «ДАТАТАКС-Трейдинг» создано в соответствии с Гражданским кодексом РФ и Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью». Основной целью деятельности ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» является извлечение прибыли. В связи с этим, анализ доходов и расходов как способ рассмотреть влияние тех или иных доходов и расходов на финансовый результат и оптимизировать статьи расходов, является необходимостью для достижения вышеназванной цели. Уставный капитал организации в момент регистрации в 2008 году составлял 10 000 рублей, что является минимальным допустимым значением для регистрации Общества с ограниченной ответственностью. За время существования и активной деятельности в организации на балансе появилось имущество, учитываемое обособленно от имущества участников организации, уставный капитал вырос до 150 000 рублей. ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» может самостоятельно осуществлять имущественные и неимущественные права, а также выступать истцом и ответчиком в суде.

Предметом деятельности ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» и являются:

- строительство жилых и нежилых зданий;
- осуществление строительно-монтажных и отделочных работ;
- осуществление электромонтажных работ;
- осуществление оптовой торговли строительными материалами;
- подготовка строительных площадок;
- деятельность в области архитектуры;
- производство металлических конструкций;
- обработка металлов;

- грузоперевозки.

ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» имеет все необходимые лицензии для производства строительных работ:

1. Производство работ по монтажу, ремонту и обслуживанию средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений.

Свидетельство №1-2/01084, дата выдачи: 17.05.2012 г., срок действия: 17.05.2017 г.

2. Свидетельство о допуске к определенному виду или видам работ в области инженерных изысканий, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства. Лицензия №1296, дата выдачи: 25.09.2011 г., срок действия: без ограничения срока действия.

3. Свидетельство о допуске к определенному виду или видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства. Лицензия № 0259.03-2009-519300388-С-003, дата выдачи: 27.12.2011 г., срок действия: без ограничения срока действия.

На сегодняшний день ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» - это успешно развивающаяся компания, накопившая достаточно большой опыт в осуществлении строительных работ с достаточно широким спектром услуг в области строительства и производства в сфере строительства. За время осуществления своей деятельности организация вкладывает средства в накопление внеоборотных активов, а также в активы, развивающие стабильное развитие компании и улучшают привлекательности компании для клиентов и инвесторов. Большое внимание ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» уделяет инновационному развитию и совершенствованию качества выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Так, отдельным видом деятельности при учреждении организации выделена деятельность, связанная с «Техническими испытаниями, исследованиями, анализом и сертификацией».

Организационная структура ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» имеет линейную структуру. Учредитель общества является его Генеральным

директором. У генерального директора находятся в подчинении начальники всех структурных подразделений: бухгалтерия, отдел продаж, производственный отдел. Также в штате есть секретарь, который выполняет поручения Генерального Директора непосредственно, а также Главного бухгалтера и начальников производственного, сертификационного отдела и отдела продаж. Начальник каждого отдела имеет в подчинении сотрудников и осуществляет единоличное управление. В общем и целом, в организации все признаки линейной структуры управления [49]. Схема управленческой структуры ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» представлена ниже, на рис. 1.

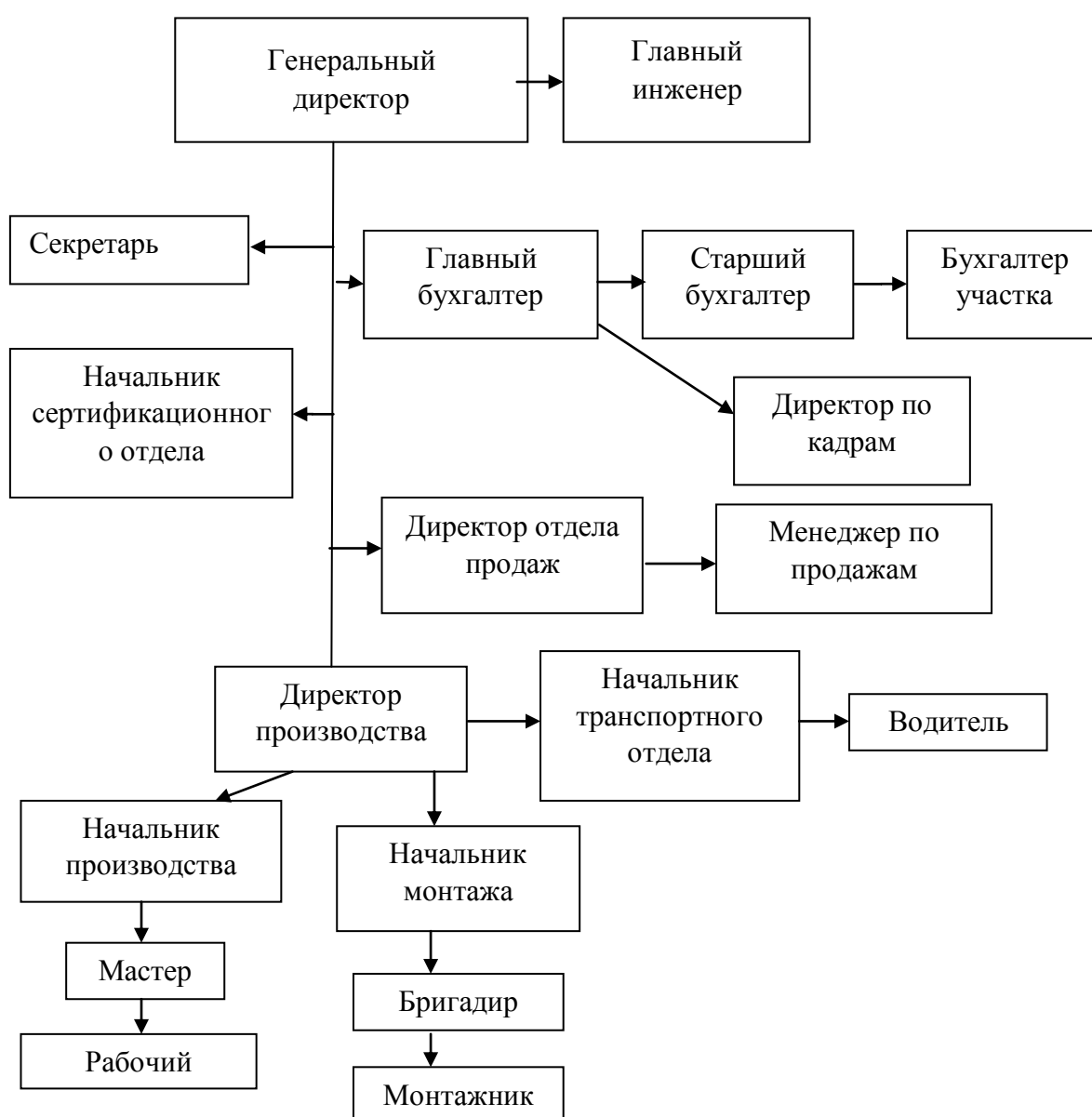


Рис. 1. Организационная структура управления ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Генеральный директор ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» без доверенности действует от имени общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки, а также имеет полномочия по выдаче доверенностей на совершение сделок от имени и в интересах организации. Среднесписочная численность организации в 2016 году составила 84 человека.

ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» сейчас находится в активной стадии развития и на протяжении последних лет наблюдается рост экономических показателей деятельности организации. Источником информации послужила бухгалтерская отчетность организации (Приложения 1-3).

Динамику основных показателей технико-экономической деятельности представим на рис. 2.

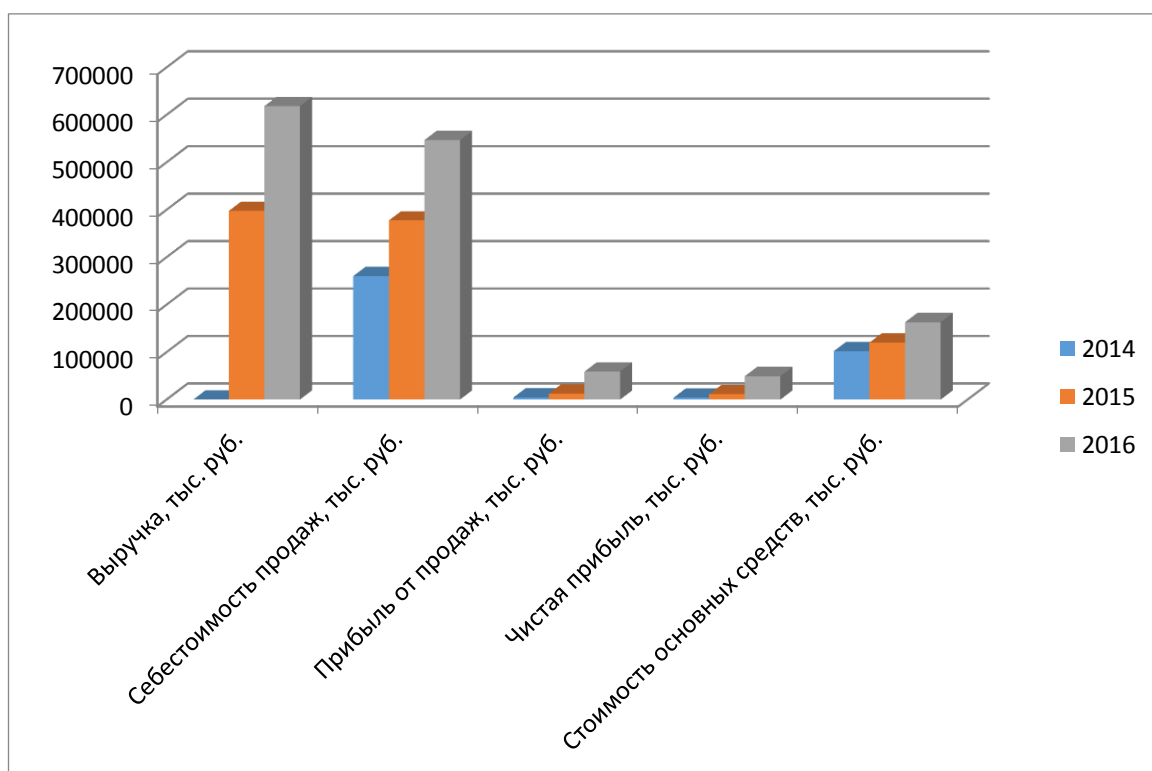


Рис. 2. Динамика основных показателей экономической деятельности ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

На рис. 2 видна положительная динамика выручки, прибыли от продаж и чистой прибыли в 2016 г. против 2014 г. Также наблюдается рост себестоимости продаж и стоимости основных средств. По данным экономических показателей за последние три года видно, что значительно

выросла выручка, особенно за последний год рассматриваемого периода. Можно сделать предположение, что связано это с кризисными явлениями в экономике страны в последние годы и укрупнением производства, то есть возможным банкротства организаций с достаточно низким «запасом прочности». Тем более, что строительство и оказание услуг в сфере строительства – это сфера с достаточно тяжеловесным показателем затрат по основным видам деятельности и содержать такое производство может позволить себе организация с достаточным «запасом прочности», то есть наличием факторов производства и способностью их содержать. Таким образом, за последний год произошло резкое (нелинейное) увеличение показателя выручки, несмотря на сокращение персонала. Поэтому можно сделать вывод, что увеличение объемов производства происходит на фоне улучшения технологии производства, возможно применения инновационных методов производства продукции и услуг.

На рис. 3 отражена динамика среднесписочной численности ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

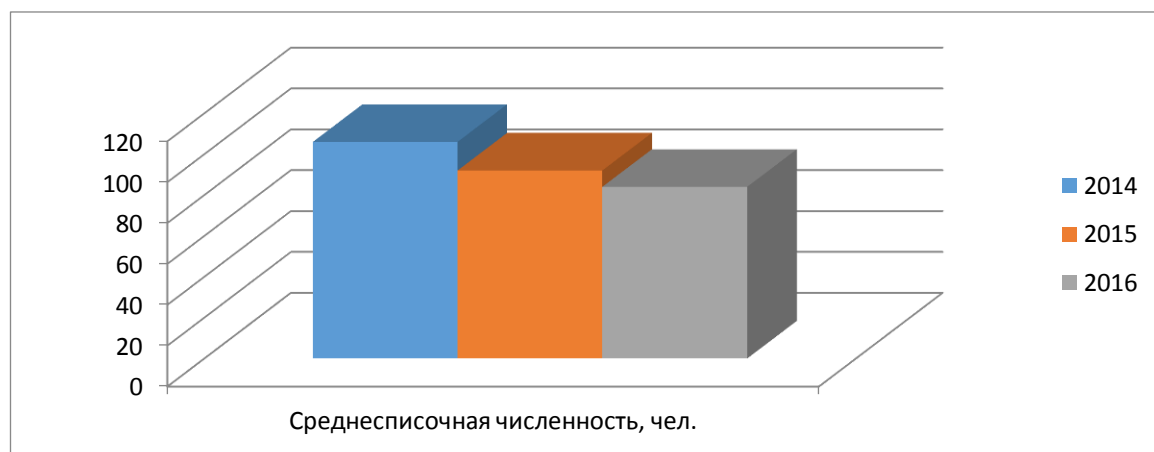


Рис. 3. Динамика среднесписочной численности ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Из рис. 3 видно, что в 2016 г. по сравнению с 2015 г. и 2014 г. наблюдается снижение среднесписочной численности.

Представим динамику производительности труда ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» на рис. 4.

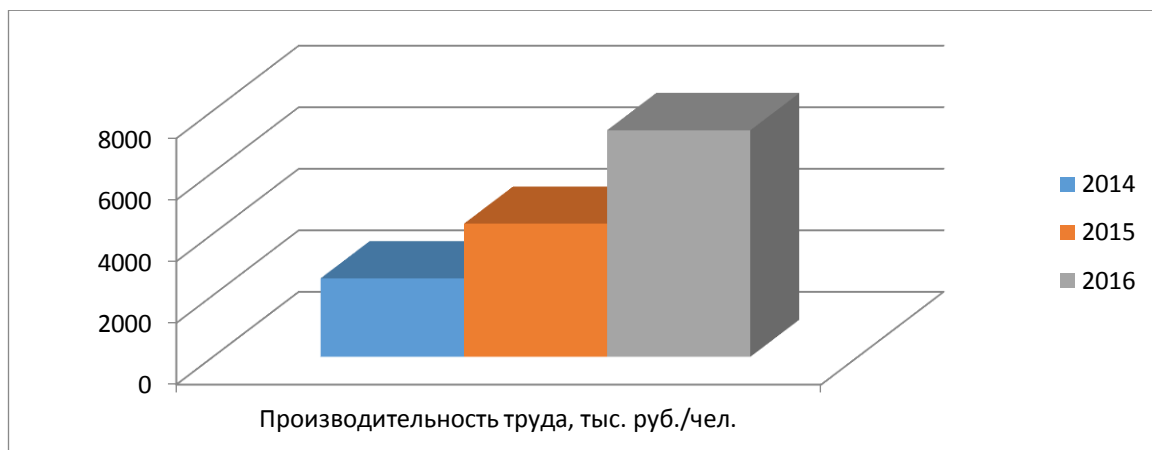


Рис. 4. Динамика производительности труда ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Несмотря на снижение среднесписочной численности в 2016 г. наблюдается рост производительности труда, что характеризует эффективность использования персонала.

На рис. 5 представлена динамика фондоотдачи и фондоемкости ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

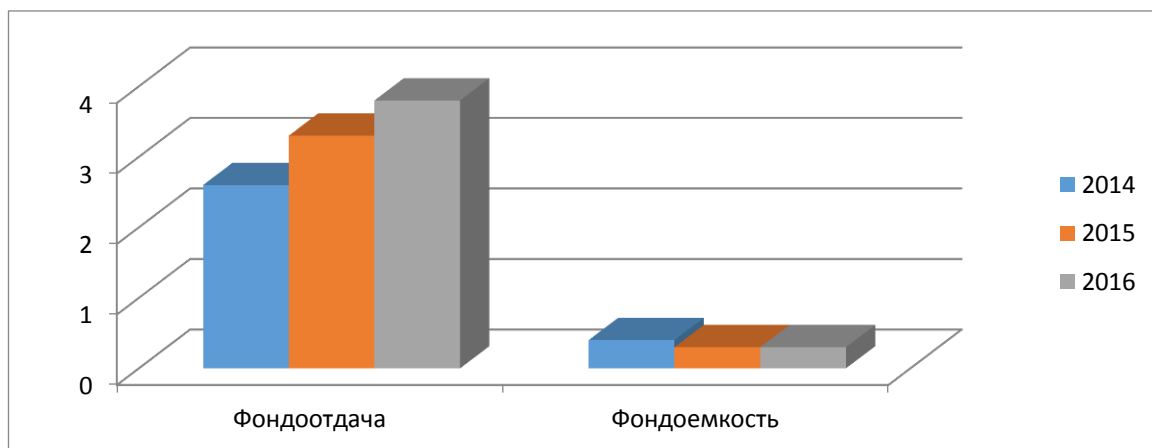


Рис. 5. Динамика фондоотдачи и фондоемкости ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Из рис. 5 видна положительная динамика фондоотдачи, что свидетельствует об эффективности использования основных средств.

Отразим динамику рентабельности продаж ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» на рис. 6.

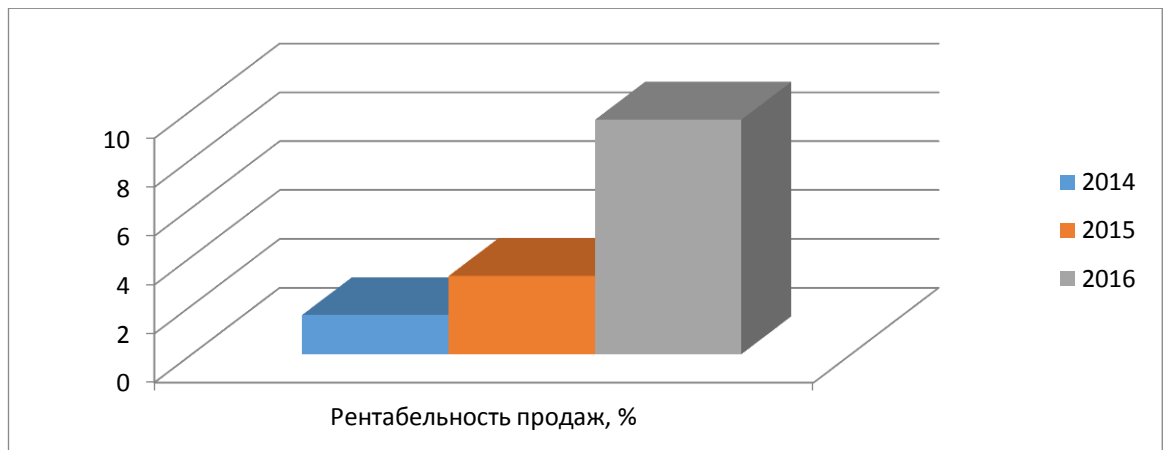


Рис. 6. Динамика рентабельности продаж ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

На рис. 6 наблюдается рост рентабельности продаж предприятия, что свидетельствует об повышении эффективности деятельности организации.

Основными поставщиками материалов (кирпич, оконные и дверные блоки, лаки, краски, металлопрокат, металлоконструкции и т.д.) для ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» являются:

- ООО «ТСН»;
- ООО «СпецТехнология»;
- ООО «ПроМетКон»;
- ООО «Строй Ритэйл»;
- ООО «СК «Феникс»».

ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг», использует строительные материалы, произведенные Российскими производителями. Цены на строительные материалы не фиксированы и изменяются, как правило, ежемесячно в связи с объективными экономическими влияниями (инфляция, сезонные колебания и т.д.).

Основную долю расходов занимают расходы на приобретаемое для производства сырье и материалы (95,4%). Второй по значению статьей расходов являются амортизационные отчисления, составляя 2,6 %, так как компания располагает значительным объемом факторов производства и делает ставку, скорее на автоматизацию производства, одновременно с приобретением станков сокращая число рабочих, занятых производственной

деятельностью в компании. Это и является одним из основных преимуществ компании, наряду с тем, что ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» выполняет до 65 % работ собственными силами.

Хотя рынок строительного подряда обладает достаточно высокой степенью подвижности и динамики, основные игроки этого рынка не меняются из года в год. Конкурентные угрозы могут возникнуть со стороны динамично развивающихся компаний федерального уровня, так как барьер для входа в данный сегмент бизнеса достаточно высок. Дальнейшие риски связаны в большей степени с реализацией того или иного проекта (объекта строительства), хотя источником риска может быть не только производственная, но также инвестиционная и финансовая деятельность компании.

Планы дальнейшего развития компании заключаются в расширении рынка сбыта представляемых услуг. Для этого организация вкладывает значительные средства в рекламу и продвижение своей продукции, увеличивая сектор коммерческих расходов из года в год. В деятельности компании можно выделить достижение следующих стратегических целей:

- рост стоимости компании, подразумевающий неуклонный рост прибыли, а соответственно, доходов и активов строительной компании;
- устойчивое повышение объемов и качества выпускаемой продукции, выполняемых строительно-монтажных работ;
- обеспечение максимальной эффективности и надежности действующих активов, а также внедрение новых эффективных технологий строительства и производства;
- развитие максимально удобной инфраструктуры для осуществления дальнейшей деятельности и производственного роста Общества.

Таким образом, ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг», с 2008 года развиваясь в области строительства и общестроительного производства занимает на сегодняшний день уверенные позиции в своей отрасли. За три последних года организация показывает уверенный рост итоговых финансовых

показателей, несмотря на кризисные явления и высокий уровень инфляции в стране. Линейная структура организации управления помогает поддерживать эффективность принятых решений, а также согласованность и четкость исполнения этих решений. ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» делает основную ставку на автоматизацию процесса производства, наращивая производственные мощности, закупая станки, одновременно сокращая численность производственного персонала. Это играет положительную роль и обеспечивает стабильность развития компании в условиях кризиса. Основной целью деятельности Общества является наращивание объемов прибыли и активов компании.

2.2 Анализ динамики и структуры доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Назначение горизонтального и вертикального анализа состоит в том, чтобы проследить изменения основных показателей доходов и расходов путем сравнения их абсолютных показателей за отчетный и предыдущий периоды [28]. Это помогает сделать выводы о динамике отдельных величин и сделать первоначальные выводы перед более детальным исследованием влияния доходов и расходов. Это может служить в качестве экспресс анализа с целью корректировки стратегических решений управления организации.

Проще говоря, горизонтальный анализ дает представление о том, что происходит с показателями в динамике: возрастают или снижаются интересующие нас величины. На мой взгляд, желательно рассмотреть три последовательных года деятельности компании, чтобы также увидеть характер изменений: носят ли они линейную зависимость или же их динамика скачкообразна. Произведем анализ динамики основных показателей доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» на основании данных Отчета о финансовых результатах. Основные показатели доходов, расходов и финансовых результатов представлены ниже в таблице 1. По

данным таблицы видно, что значение выручки изменялось в сторону увеличения значительно на протяжении последних трех лет. В 2014 году она составляла 270016 тыс.руб., в 2015 году – 397 568 тыс.руб. и в 2016 году - 618 389 тыс.руб., что соответствует приросту в 47,24% в 2015 году и в 55,54% в 2016 году соответственно. То есть выручка в каждом периоде не просто возрастает в абсолютном выражении, но и увеличивает темпы прироста.

Таблица 1

Основные показатели доходов, расходов и финансовых результатов ООО
«ДАТАТАКС-Трейдинг»

Показатель	2014 год, тыс.руб.	2015 год, тыс.руб.	2016 год, тыс.руб.
Выручка	270 016	397 568	618 389
Себестоимость продаж	260 189	377 432	546 880
Коммерческие расходы	820	1 590	3 710
Управленческие расходы	4 640	5 821	8 641
Прочие доходы	3 833	5 377	5 624
Прочие расходы	3 108	1078	122
Прибыль до налогообложения	5 092	14 262	61 696
Текущий налог на прибыль	1 072	2 880	12 336
Чистая прибыль	4 020	11 382	49 360

На рис.7. графически представим темпы роста выручки и себестоимости продаж ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг».

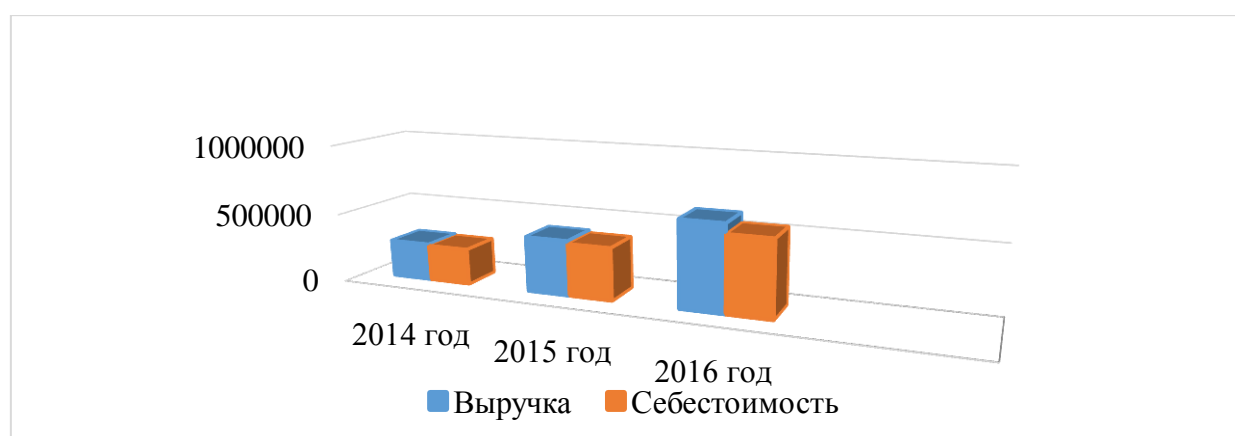


Рис.7. Темпы роста выручки и себестоимости продаж ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

В то же время, интересно проследить изменение себестоимости продаж и сопоставить ее динамику с выручкой. 377 432 тыс.руб. в 2015 году по отношению к 2014 году (260 189 тыс.руб.) составляют рост в 45,06%. В 2016 году себестоимость увеличилась на 44,89%. В 2016 году себестоимость продаж составила 546 880 тыс.руб. Видно, что себестоимость продаж находится в зависимости от объемов продаж и также возрастает, хотя имеет более пологий график, что может означать, что на величину себестоимости оказывают влияние и другие факторы. То есть себестоимость возрастает не так быстро, что означает, что организация проводит удачную политику по снижению себестоимости своей продукции. Это связано с техническим усовершенствованием производственных процессов, что позволило добиться увеличения выручки с меньшей величиной затрат, приходящихся на единицу выручки.

Коммерческие расходы также увеличились: на 93,9% в 2015 году и на 133,33% в 2016 году, что свидетельствует о том, что компания активно развивает рекламную кампанию собственной продукции: реклама в интернет и на рекламных щитах. Также в составе коммерческих расходов организация учитывает расходы на доставку продукции собственным транспортом до покупателя. Соответственно, с ростом объемов продаж возрастает и объем грузоперевозок, а значит и доли расходов, приходящейся на коммерческие расходы.

Общая динамика коммерческих и управленческих расходов показана на рис.8. Одновременно с этим резко возросли и управленческие расходы: на 25,45% в 2015 году и на 48,44% в 2016 году. Это связано с ростом расходов на содержание аппарата управления и представительских расходов организации. Динамика управленческих расходов сопоставима с ростом выручки, а потому возрастание расходов на организацию управления находится в пределах нормальных значений, хотя любая организация должна стремиться к тому, чтобы как можно больше сократить расходы на содержание предприятия.

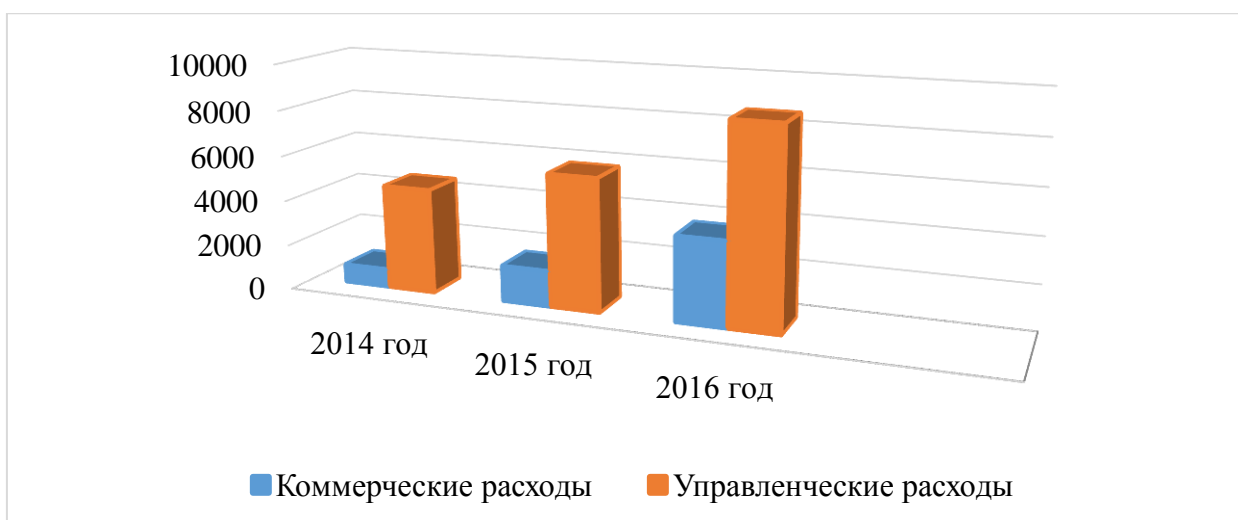


Рис. 8. Динамика коммерческих и управленческих расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Для более наглядного представления о динамике показателей доходов и расходов составим аналитическую таблицу 2.

Таблица 2

Анализ динамики доходов, расходов и финансовых результатов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Наименование показателя	2014 год, тыс.руб.	2015 год, тыс.руб.	2016 год, тыс.руб.	Относительное отклонение, %	
				2015 к 2014	2016 к 2015
1	2	3	4	5	6
Выручка	270 016	397568	618389	147,24	155,54
Себестоимость продаж	260 189	377432	546880	145,06	144,89
Валовая прибыль (убыток)	9 827	20136	71509	204,90	355,13
Коммерческие расходы	820	1590	3710	193,90	233,33
Управленческие расходы	4 640	5821	8641	125,45	148,45
Прибыль (убыток) от продаж	4 367	12725	59158	291,39	464,90
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-
Проценты к получению	-	23	38	-	165,22
Проценты к уплате	2 568	2785	3020	108,45	108,44
Прочие доходы	3 833	5377	5624	140,28	104,59
Прочие расходы	540	1078	122	199,63	11,32
Прибыль (убыток) до налогообложения	5 092	14262	61696	280,09	432,46
Текущий налог на прибыль	1 072	2880	12336	268,66	428,33
Чистая прибыль (убыток)	4 020	11382	49360	283,13	433,67

Итогом деятельности стало получение чистой прибыли, которая в 2016 году выросла на 333,67% или более чем в 4 раза. В 2015 году чистая прибыль также увеличивалась на 183,13%, или почти в 3 раза на фоне снижения доли себестоимости проданной продукции (выполненных работ), что свидетельствует о том, что активные вложения в активы компании приносят результат, а относительные показатели помогают судить о возрастающих темпах отдачи от этих вложений.

Абсолютное отклонение выручки в 2016 году составило: 618 389 – 397 568 = 220 821 тыс.руб.

Темп роста составил: $\frac{B_{2016}}{B_{2015}} \cdot 100\% = 155,54\%$.

Рассмотрим влияние каждого вида деятельности на общую выручку Общества и для удобства представления аналитической информации составим таблицу 3.

Таблица 3

Анализ структуры доходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Вид деятельности	2015 г., тыс. руб.	Удельный вес к выручке 2015 г.,%	2016г., тыс. руб.	Удельный вес к выручке 2016 г.,%	Абс. откл.	Темп прироста 2016 г. к 2015 г., %
1	2	3	4	5	6	7
Выручка	397568	100	618389	100	220821	+55,54
Производство общестроительных работ и услуг	261 759	65,84	354 955	57,4	93 196	+35,6
Реализация продукции собственного производства (бетон, пеноблоки и т.д.)	123 644	31,1	211 118	34,14	87 474	+70,75
Грузоперевозки	12 166	3,06	52 316	8,46	40 150	+330,01

Из таблицы 3 видно динамику выручки как по отдельным видам деятельности, так и изменение структуры выручки. На основании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» видим рост показателей во всех сферах деятельности, при этом наибольший

рост на 330,01% наблюдается в сфере грузоперевозок, наименьший в сфере строительных работ на 35,6%. В вертикальной структуре доходов наибольший удельный вес занимают строительные работы (57,4%), хотя в динамике происходит их сокращение по сравнению с 2015 годом на 8,44%, уступая позиции сегменту реализации собственной продукции и грузоперевозок.

Аналогично можно рассмотреть структуру и динамику расходов, формирующих себестоимость продаж. Для наглядности произведем все необходимые расчеты в таблице 4.

Таблица 4

Анализ структуры расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдиг»

Вид расхода	2015 г., тыс. руб.	Удельный вес к себест. продаж 2015 г., %	2016г., тыс. руб.	Удельный вес к себест. продаж 2016 г., %	Абс. откл., тыс.руб.	Темп прироста 2016 г. к 2015 г., %
1	2	3	4	5	6	7
Себестоимость продаж	377 432	100	546 880	100	169 448	44,89
Материальные расходы	357 957	94,84	521 614	95,38	163 657	45,72
Расходы на оплату труда	6 001	1,59	5 852	1,07	-149	-2,48
Амортизация	11 549	3,06	17 555	3,21	6 006	52
Прочие затраты	1 925	0,51	1 859	0,34	-66	-3,43

Горизонтальный анализ расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдиг» позволяет увидеть, что в разной степени, расходы, формирующие себестоимость продаж, также выросли. Материальные расходы возросли на 45,72%, увеличив также долю, занимаемую в общей себестоимости на 0,54%. Наибольший темп роста в структуре расходов показали амортизационные отчисления, увеличившись на 52%, составив 3,21% в структуре расходов 2016 года. Рост доли материальных расходов принимает нормальные значения на фоне снижения доли постоянных расходов с увеличением объемов производства на 55,4%, себестоимость при этом возросла на 44,89%.

Динамику прочих доходов и расходов удобнее рассмотреть на рис.9. Для удобства, показатели процентов к уплате и получению включены в состав прочих доходов и расходов.

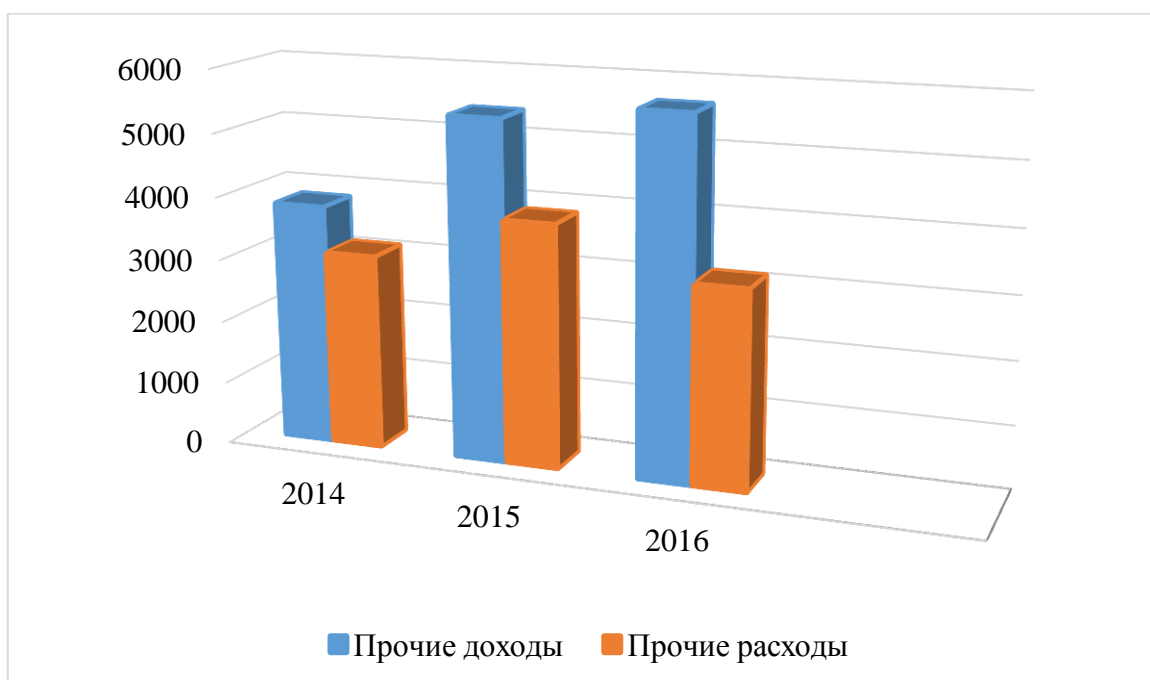


Рис. 9. Динамика прочих доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Как видно на рис. 9, доходность по прочим операциям имеет положительный баланс за последние три года, совершая незначительные колебания и имея положительную тенденцию возрастания прочих доходов над прочими расходами: на 112% в 2015 году и на 64% в 2016 году.

Сравнение показателей доходов и расходов позволяет нам сделать вывод о тенденции и темпах развития компании, об эффективности каждого показателя.

Таким образом, анализ доходов Общества с ограниченной ответственностью «ДАТАТАКС-Трейдинг» показал стремительный рост доходов от основных видов деятельности в течение последних трех лет, особенно в последнем периоде, на фоне снижения относительных расходов в структуре валовой прибыли, что свидетельствует об успешности проводимых методов управления доходами и расходами в компании, нацеленных на

увеличение прибыли за счет неуклонного роста доходов и снижения издержек для получения этого дохода. При этом наибольших темпов роста достигли те сферы деятельности, которые связаны с оказанием общестроительных услуг и услуг по организации перевозки грузов в общей сложности на 265,61%, которые и послужили основанием для снижения доли общих расходов в структуре валовой прибыли. Кроме того, положительной динамикой обладает и сальдо прочих доходов с прочими расходами и в общей структуре чистой прибыли занимают 5,1%.

3 Анализ финансовых результатов и пути оптимизации доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

3.1 Анализ финансовых результатов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Анализ финансовых результатов позволяет определить наиболее рациональные способы использования ресурсов и проанализировать структуру средств предприятия. Кроме того, финансовый анализ может выступать в качестве инструмента прогнозирования отдельных показателей развития предприятия и финансовой деятельности в целом [24].

Основной целью финансового анализа является выявление небольшого круга ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, состояния расчетов с дебиторами и кредиторами.

Основное содержание финансового анализа, осуществляемого по данным финансовой отчетности, составляет [30]:

- анализ абсолютных показателей прибыли;
- анализ относительных показателей рентабельности;
- анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;
- анализ эффективности использования заёмного капитала.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период, исследование структуры соответствующих показателей и их изменений и, наконец, изучение в общем виде динамики изменений показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов.

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей финансовых результатов деятельности ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» составим таблицу 5 на основании данных Отчета о финансовых результатах.

Анализ показателей финансовых результатов деятельности ООО
«ДАТАТАКС-Трейдинг»

Показатель, тыс. руб.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение, 2015-2014 тыс.руб.	Абсолютное изменение, 2016-2015 тыс.руб.	Относительное изменение, 2016 г.к 2015 г. %
1	2	3	4	5	6	7
Валовая прибыль (убыток)	9827	20136	71509	10309	51373	355,13
Прибыль (убыток) от продаж	4367	12725	59158	8358	46433	464,9
Сальдо прочих доходов и прочих расходов	3293	4 299	5 502	1006	1 203	128
Прибыль (убыток) до налогообложения	5092	14262	61696	9173	47434	432,59
Чистая прибыль (убыток)	4020	11 382	49 342	7362	37 960	433,5

На основании данных таблицы видно, что в отчетном периоде предприятие достигло сравнительно высоких темпов роста прибыли. Прибыль до налогообложения выросла в 4,3 раза в 2016 году по сравнению с 2015 годом. Во столько же раз повысился показатель чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Положительным фактором роста прибыли до налогообложения явилось увеличение валовой прибыли за счет роста объема продаж и относительного снижения затрат на производство продукции.

Валовая прибыль – это основной источник получения дохода ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг», поэтому анализируем этот показатель финансового результата в отдельной таблице 6.

В ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» в 2016 г. по сравнению с 2015 г. происходит увеличение выручки и валового дохода при уменьшении доли себестоимости и доли издержек обращения производителя. Таким образом, каждый рубль, вложенный в производство продукции приносит валовой доход в размере 0,14 рублей.

Таблица 6

Анализ валовой прибыли ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Наименование показателя	2014	2015 г.	2016 г.	Абсолютное изменение 2015-2014	Абсолютное изменение 2016-2015
Выручка, тыс. руб.	270016	397 568	618 389	127552	220 821
Валовая прибыль, тыс. руб.	9827	20136	71509	10309	51373
Уровень валовой прибыли к выручке, %	3,6	5,06	11,5	1,46	6,44
Себестоимость продаж, тыс. руб.	260189	377432	546880	117243	169448
Уровень валовой прибыли к себестоимости, %	3,8	5,34	13,08	1,54	7,74
Издержки обращения производителя, тыс. руб.	820	1 590	3 710	770	2 120
Уровень валовой прибыли к издержкам обращения, %	1198	1266	1927,47	68	661,47

Согласно данным таблицы 6, издержки обращения в производстве «принимают» на себя каждые 0,05 рублей. При этом темпы роста в 2016 году по сравнению с 2015 годом себестоимости продаж составили 144,9%, издержек обращения 233,3%, а валовой прибыли 355,13%. Темпы роста валовой прибыли опережают и темпы роста себестоимости, и темпы роста издержек обращения производителя и, значит, за рассматриваемый период по показателям эффективности отсутствуют отрицательные изменения. Наименьшие темпы роста отмечаются по показателю отношения валового дохода к издержкам обращения. Рост выручки при одновременном росте

валовой прибыли свидетельствует о правильной тенденции организации производственных затрат в ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг».

Оценим влияние величины и эффективности использования персонала на объем валовой продукции [35].

$$ВП = N \cdot P, \quad (1)$$

где ВП – валовая прибыль, тыс.руб.;

N – численность персонала, чел.;

P – производительность труда одного рабочего, р/чел.

$$\Delta ВП = ВП_{2016} - ВП_{2015} \quad (2)$$

$$\Delta ВП = 52\,571 \text{ тыс.руб.}$$

Рассчитаем индексы валовой прибыли ($I_{ВП}$), численности персонала (I_n), производительности персонала (I_p):

$$I_{ВП} = \frac{ВП_{2016}}{ВП_{2015}} \quad (3)$$

$$I_{ВП} = \frac{71509}{20136} = 3,55$$

$$I_n = \frac{N_{2016}}{N_{2015}} \quad (4)$$

$$I_n = \frac{84}{92} = 0,913;$$

$$I_p = \frac{P_{2016}}{P_{2015}} \quad (5)$$

$$I_p = \frac{851}{218} = 3,9$$

$$I_{ВП} = I_n \cdot I_p \quad (6)$$

$$I_{ВП} = 0,913 \cdot 3,9 = 3,55.$$

Изменение валовой прибыли под воздействием факторов численности персонала и производительности труда проанализируем посредством следующей модели:

$$\Delta ВП = P \cdot \Delta N + N \cdot \Delta P, \quad (7)$$

где P – численность персонала;

N – производительность труда;

ΔN – изменение численности персонала;

ΔP – изменение производительности труда.

Применим метод цепных подстановок:

$$\Delta ВП_N = (N_{2016} - N_{2015}) \cdot P_{2015}, \quad (8)$$

где $\Delta ВП_N$ – изменение валовой прибыли под воздействием изменения производительности труда;

N_{2016} – производительность труда в 2016 году;

N_{2015} – производительность труда в 2015 году;

P_{2015} – численность персонала в 2015 году.

$$\Delta ВП_N = 84 - 92 \cdot 218 = -1\,744 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta ВП_P = (P_{2016} - P_{2015}) \cdot N_{2016}, \quad (9)$$

где $\Delta ВП_p$ - изменение валовой прибыли за счет изменения численности персонала;

P_{2016} – численность персонала в 2016 году.

$$\Delta ВП_p = 851 - 218 \cdot 84 = 53\,172 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Delta ВП = \Delta ВП_N + \Delta ВП_p \quad (10)$$

$$\Delta ВП = -1\,744 + 53\,172 = 51\,428 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, на основании анализа влияния величины и эффективности использования персонала на объем валовой прибыли, можно обнаружить, что объем валовой прибыли вырос, в том числе за счет увеличения производительности труда на 53 172 тыс.руб., а вот снижение численности персонала убавило этот показатель на 1744 тыс.руб. В этом случае изменение производительности настолько позитивно повлияло на валовую прибыль, что перекрыло весь ущерб, вызванный сокращением персонала в 2016 году. То есть рост объемов производства главным образом достигнут за счет роста эффективности использования ресурсов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг».

Продемонстрируем данное утверждение на рис.10.

Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль. При этом в качестве финансового результата в расчете могут использоваться различные показатели прибыли, что обуславливает существование различных вариаций данного показателя. Наиболее широко используются следующие: рентабельность продаж по валовой прибыли и рентабельность продаж по чистой прибыли.

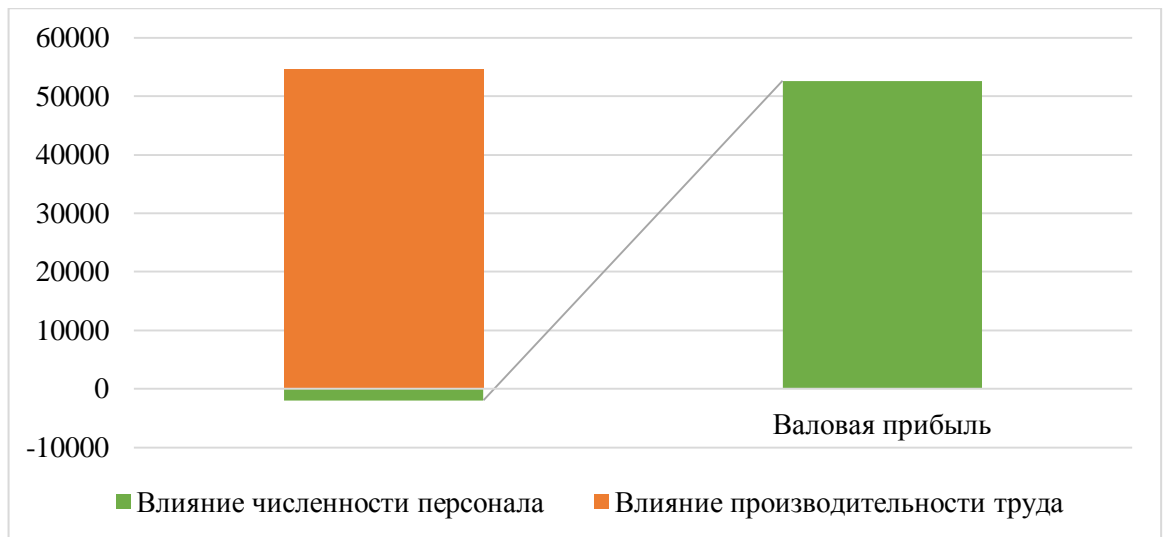


Рис.10. Влияние факторов величины и эффективности персонала на валовую прибыль ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Рассчитаем рентабельность продаж в 2016 году по валовой прибыли [16;248]:

$$R_{ВП} = \frac{ВП}{Выр}, \quad (11)$$

где $R_{ВП}$ – рентабельность валовой прибыли;

ВП – показатель валовой прибыли рассматриваемого периода;

Выр – показатель выручки рассматриваемого периода.

$$R_{ВП} = \frac{71509}{618\,389} = 0,12.$$

Таким образом, рентабельность продаж по валовой прибыли в 2016 году составила 12%.

Рентабельность продаж по чистой прибыли рассчитывается аналогичным образом, только вместо показателя валовой прибыли используется показатель чистой прибыли на основании Отчета о финансовых результатах.

$$R_{\text{чп}} = \frac{\text{чп}}{\text{выр}}, \quad (12)$$

где $R_{\text{чп}}$ - рентабельность продаж на основании чистой прибыли;

ЧП – чистая прибыль;

Выр – выручка от продаж.

Таким образом, рентабельность продаж по чистой прибыли в 2016 году составляет:

$$R_{\text{чп}} = \frac{49\,360}{618\,389} = 0,08 = 8\%.$$

В общем случае, рентабельность продаж показывает, является ли деятельность компании прибыльной. Средний показатель рентабельности продаж по отрасли составляет в 2016 году 5,1%. Соответственно, компания на 2,9% превышает средний показатель рентабельности в строительной отрасли.

Рентабельность активов – финансовый коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов организации. Коэффициент показывает способность организации зарабатывать прибыль без учета структуры его капитала. Другими словами, рентабельность активов – показатель качества использования капитала.

Рентабельность активов рассчитывается делением чистой прибыли на величину всех активов:

$$R_a = \frac{\text{чп}}{A}, \quad (13)$$

где R_a – показатель рентабельности активов;

ЧП – показатель чистой прибыли организации за период, как правило, год;

A – показатель активов, то есть сальдо баланса организации.

Таким образом, рентабельность активов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» составляет 9,3%. Рентабельность активов зависит от отрасли, в которой предприятие организует свою финансово-хозяйственную деятельность. Чем более капиталоемка отрасль, а строительство – это капиталоемкая отрасль, тем ниже будет этот показатель.

Средний показатель рентабельности активов в строительной отрасли в 2016 году составляет 1,6%. Рентабельность активов характеризует то, сколько прибыли получается с одного рубля активов, независимо от источников формирования активов. Рентабельность активов по сравнению с 2015 годом увеличилась, что является результатом увеличения чистой прибыли.

Для наглядности представим рассчитанные данные рентабельности активов и продаж ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» на рис.11.

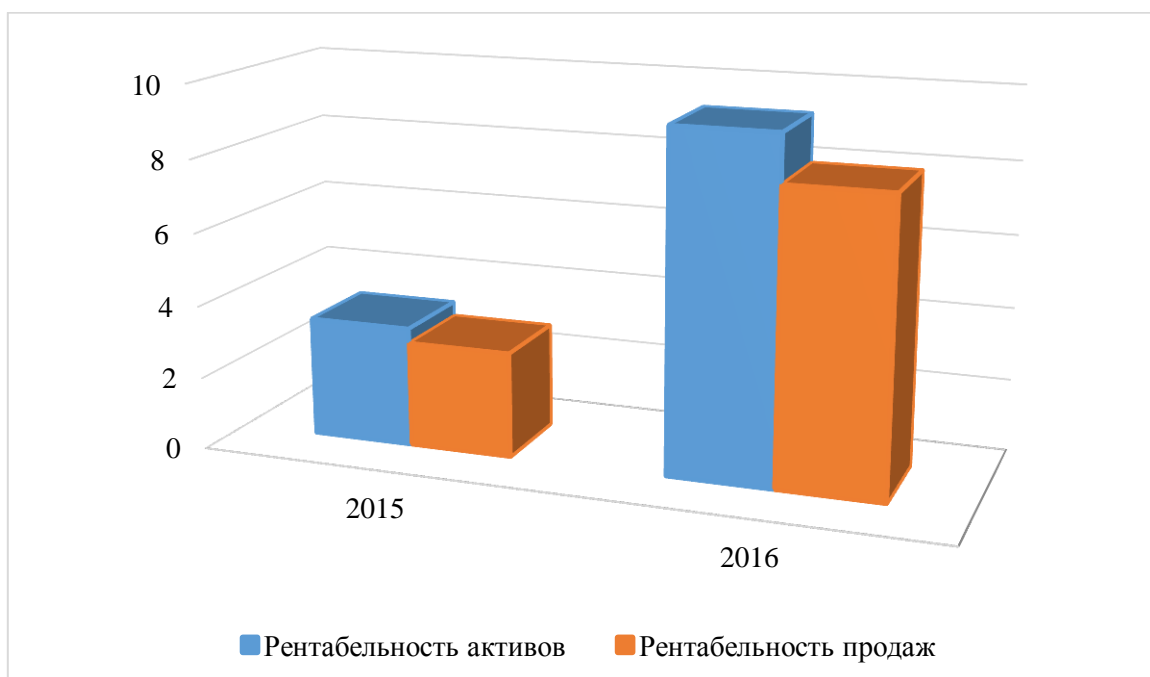


Рис.11. Динамика рентабельности продаж и рентабельности активов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Таким образом, итогом деятельности компании стал существенный рост чистой прибыли в 2016 году на 433,67%. При этом темпы роста себестоимости продаж составили 144,9%, издержек обращения 233,3%, а

валовой прибыли 355,13 %. Анализ влияния величины и эффективности персонала на величину валовой прибыли ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» показал, что рост валовой прибыли связан с качественным изменением эффективности персонала на 101,8% при количественном снижении среднесписочной численности в компании в 2016 году.

Также в 2016 году произошло снижение показателя рентабельности активов на 21%, что связано с тем, что рост активов произошел на большую величину, нежели рост показателя чистой прибыли. В то же время резко возросла рентабельность продаж с 2,9% до 8%, превысив среднее значение этого показателя в 6,7% по отрасли.

3.2 Пути оптимизации доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Анализ доходов и расходов предполагает поиск вариантов снижения расходов и увеличения доходов организации. Изучив динамические показатели составляющих финансовой отчетности ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг», можно сделать вывод об устойчивом росте компании.

В общем случае, компании можно порекомендовать следующие направления дальнейшего развития:

1. Увеличение объемов выпускаемой продукции/выполнения работ (оказания услуг). При этом одним из главных направлений является поиск новых заказчиков (покупателей), т.е. другими словами, необходимо развивать рекламную деятельность, возможно, создание специальных рабочих мест для сотрудников, которые будут заниматься рекламной деятельностью продукции компании. Это вызовет в краткосрочной перспективе рост расходов и, соответственно, уменьшение прибыли от продаж, но в долгосрочной перспективе постоянные расходы, связанные с содержанием дополнительного персонала «растворятся» в дополнительных доходах, которые появятся вследствие рекламной компании ООО

«ДАТАТАКС-Трейдинг» и появления новых заказчиков. Рекламная деятельность, а значит обязанности сотрудников в области рекламы и привлечения новых клиентов могут заключаться в следующем:

- сбор информации и поиск заинтересованной аудитории и наиболее результативных способов рекламы продукции компании;
- создание сайта компании, а также дополнительных сайтов по каждому виду продукции;
- SEOоптимизация сайтов по ключевым направлениям деятельности, а также настройка Яндекс.Директ;
- Реклама на щитах является хорошим способом саморекламы для строительных компаний и объектов строительства.

Компания ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» сделала ставку на развитие за счет внеоборотных активов и на сегодняшний день обладает мощным арсеналом производственного оборудования. Износ основных средств по итогам 2016 года составил 37,4%. Поэтому вторым пунктом можно порекомендовать

2. Получение доходов от продажи и сдачи в аренду имущества организации.

3. Постепенное снижение зависимости ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» от привлеченных средств. Большая доля заемных средств снижает платежеспособность компании и инвестиционную привлекательность.

4. Расширение ассортимента производимой продукции. В последние годы в ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» наблюдается планомерное уменьшение доли расходов на себестоимость реализованной продукции, что свидетельствует об успешности проводимых мер по увеличению эффективности технологического процесса. Основную часть доходов Компании составляет выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг). Затраты на производство и реализацию продукции определяют уровень и структуру ее себестоимости. Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости

очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях. Отсюда рост прибыли, который является основным показателем безубыточной работы предприятия, зависит, прежде всего, от снижения затрат на производство продукции.

5. В дальнейшем, компании можно порекомендовать расширить масштабы проводимых мероприятий, например, снижением себестоимости за счет использования большего количества сырья и материалов собственного производства. Можно, вообще, в долгосрочной перспективе организовать производство таким образом, чтобы производить самостоятельно все необходимые материалы, используемые в строительстве и закупать при этом только сырье для производства.

6. Проблема недостаточной мотивации сотрудников. Это происходит на фоне постепенного сокращения штата Компании. Не нужно забывать, что вложения в человеческий капитал приносят большую отдачу при должной организации системы мотивирования персонала. Организация не должна пренебрегать использованием мер по дополнительному стимулированию заинтересованности работников в развитии компании. Сюда относятся меры материального стимулирования, упоминание имен сотрудников при выполнении важных проектов, обучение и переквалификация сотрудников, награждение сотрудников грамотами «за вклад в развитие Компании» и т.д. Это приведет к увеличению расходов в краткосрочной перспективе, но в дальнейшем мотивация сотрудников положительно скажется на получаемых доходах.

7. Улучшение качества производимой продукции (выполняемых работ). Исключение возможности закупать сырье дешевле, но ненадлежащего качества, регулярная проверка и тестирование производимой продукции с целью недопущения ухудшения качества и проверка закупаемого сырья и материалов.

8. Улучшение контроля экономической ситуации, тенденций и построение прогнозов дальнейшего развития, также мониторинг активности

конкурентной среды. Анализ и сравнение - это всегда отличный инструмент получения информации и способ проявления конкурентоспособности. При этом чем глубже проводимый анализ и изучение общеэкономических тенденций, тем проще подстраиваться под эти изменения. Особенно важен мониторинг конкурентной среды, сравнение средних показателей конкурентов и отрасли в целом.

Таким образом, предложен ряд мер для оптимизации доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг», которые направлены, прежде всего, на увеличение доходов за счет расширения рекламной деятельности, увеличения объема, качества и ассортимента предоставляемых услуг и продукции и одновременного снижения расходов за счет постепенного снижения зависимости от заемных средств и внедрения инструментов экономического контроля и анализа для сокращения рисков потери прибыли.

Анализ доходов и расходов организации в совокупности с оценкой качества финансовых результатов является отличным инструментом для составления прогнозов развития ключевых показателей компании.

Прогнозы изменения экономических и финансовых показателей деятельности организации целесообразно разделить на краткосрочные и долгосрочные. При этом главный акцент при краткосрочном прогнозировании делается на количественной и качественной оценке изменений объема производства, спроса и предложения, уровня конкурентоспособности товара и индексов цен, валютных курсов, соотношений валют и кредитных условий [20]. В построении краткосрочных прогнозов учитываются также временные, случайные факторы. В то время как долгосрочное прогнозирование основывается на системе прогнозов — конъюнктуры рынка, соотношения спроса и предложения и влияния других, макроэкономических факторов. Краткосрочный прогноз можно построить на основании изменения показателей предыдущих периодов.

Рассмотрим динамику изменения доходов, расходов и валовой прибыли на рис. 12.

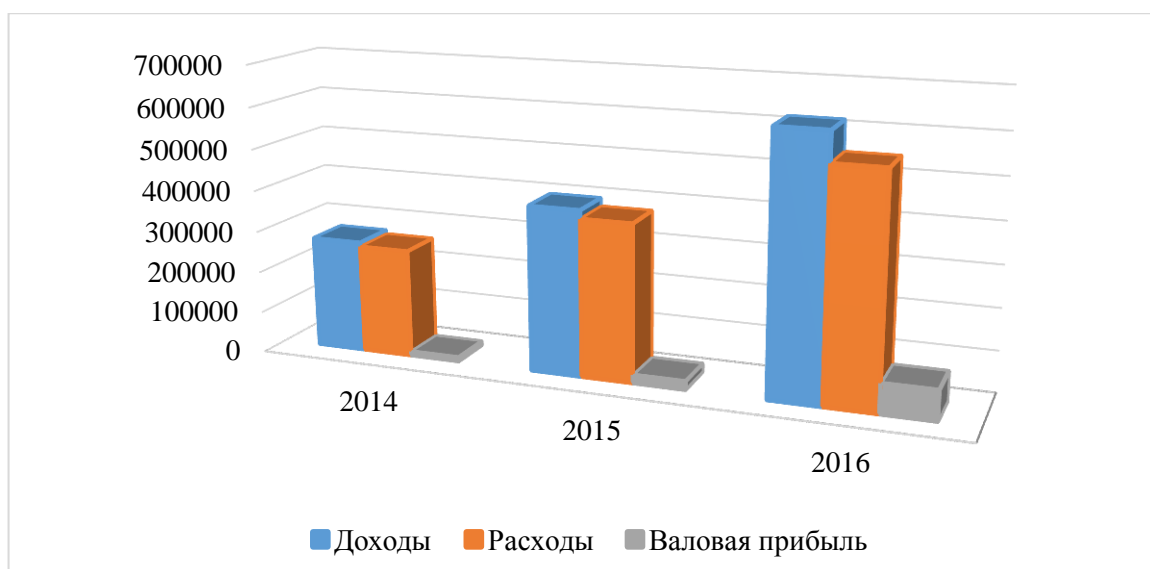


Рис. 12. Динамика доходов, расходов и валовой прибыли ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

На основании этой динамики можем предположить дальнейшее увеличение объемов продаж, рост доходов, рост расходов, причем в меньшей пропорции по сравнению с ростом доходов и, соответственно, последующее увеличение прибыли. Продемонстрируем это на рис.13.

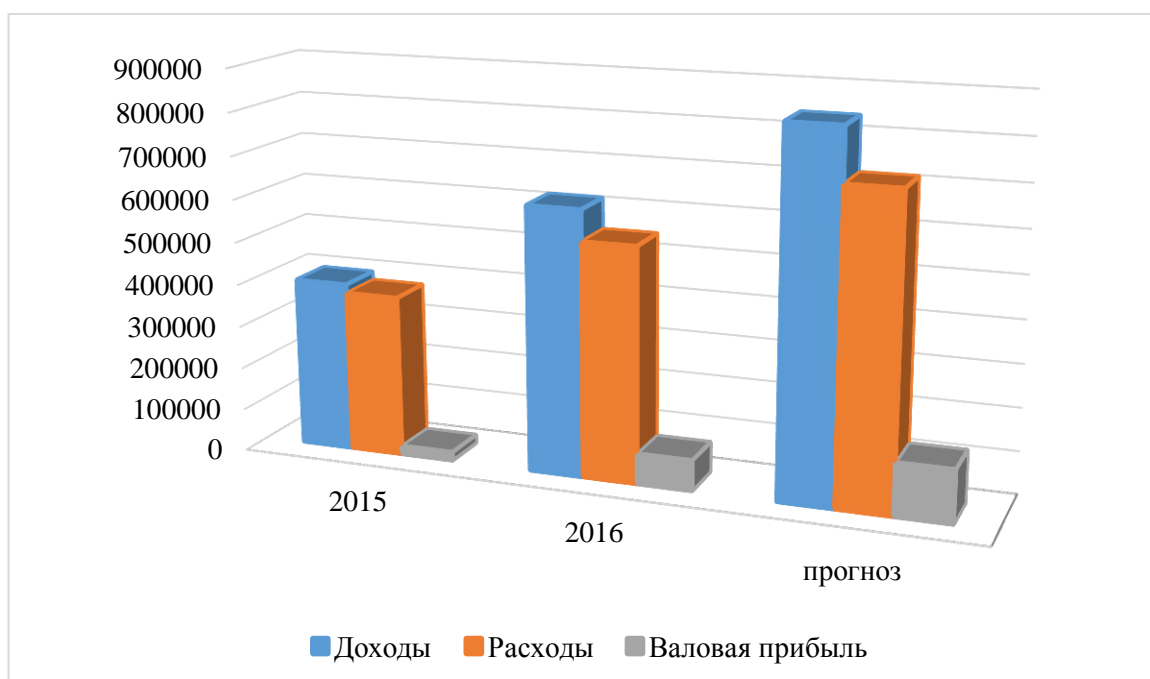


Рис.13. Прогноз изменения доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» в краткосрочной перспективе

ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» развивается по пути наращивания производственных мощностей и год от года компания увеличивает показатели внеоборотных активов организации, что дает ей преимущества и определенный запас устойчивости в строительной отрасли и производстве общестроительных работ.

Но, тем не менее, расходы организации находится в большой зависимости от цен на строительные сырье и материалы. Поэтому необходимо проанализировать скорость изменения цен на материалы сторонних производителей [14], использующихся в производственной деятельности ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг».

В таблице 7 представим цены на основные строительные материалы.

Таблица 7

Цены на основные строительные материалы

Материал	Минимальная, руб.	Максимальная, руб.	Средняя, руб.
Товарный бетон марки В25	3300	4300	3800
Арматура Класса А	22500	28000	25250
Доставка материалов, м2	500	1200	850
Расходные и сопутствующие материалы	500	800	650

На начало 2016 года средняя стоимость материалов для проведения монолитных работ варьируется в диапазоне от 8000 до 15000 рублей за 1 кубометр. Конечная стоимость зависит от ряда факторов: объема строительства, качества и количества материалов, компании-подрядчика и сроков выполнения работ.

К концу 2016 года наблюдается значительный рост цен на металлопрокат (около 30% только за Декабрь 2016 года) и ожидается дальнейшее их увеличение в 2017 году.

Таким образом, рост цен на сырье и материалы негативно повлияет на валовую прибыль организации даже в краткосрочной перспективе. Но

накопленный запас внеоборотных активов несколько сгладит влияние бурного роста цен в начале 2017 года и позволит ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» получить прибыль несмотря на увеличение себестоимости продаж по прогнозируемым данным на 15% в общей сложности.

Также необходимо принять во внимание тенденции рынка строительной отрасли, тем более что изменения законодательства в сфере недвижимости предвидятся масштабные. В числе основных изменений – обязанность создания компенсационного фонда с целью защиты прав собственников, купивших жилье в недостроенном доме. Жестче станут требования к открытости и юридической чистоте девелоперов. Что, в свою очередь, не может не сказаться на стоимости жилья и также вызовет дальнейшие тенденции к укрупнению сферы строительных услуг[41].

Таким образом, на основании данных доходов, расходов и прибыли в предыдущих периодах, а также динамики цен на строительные материалы и анализа тенденций в строительной отрасли был сделан прогноз дальнейшего развития ключевых финансовых показателей ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг». В будущем так же ожидается рост прибыли за счет увеличения объемов продаж и дальнейших тенденций к укрупнению отрасли, но темпы этого роста должны замедлиться под воздействием резкого роста цен на строительные материалы в 2016 году.

Заключение

Доходы представляют собой увеличение экономических выгод путем увеличения активов или уменьшения обязательств организации, за исключением вкладов участников (собственников) компании. Доходы можно разделить на две большие группы: доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. Для последующего анализа можно расширить классификацию доходов: по видам деятельности, по источникам формирования, по влиянию инфляционного процесса, по периоду формирования и так далее в зависимости от целей и глубины анализа доходов организации. Основные показатели доходов организации представлены в Отчете о финансовых результатах и приложениях к отчету.

Расходы, наоборот, представляют собой уменьшение экономических выгод организации, связанных с уменьшением активов или увеличением обязательств, что приводит к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов участников (собственников) организации. Расходы, по аналогии с доходами можно сгруппировать на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы. Также можно расширить эту классификацию в зависимости от целей анализа расходов. Основные показатели расходов организации представлены в Отчете о финансовых результатах и приложениях к отчету.

Финансовый результат служит конечным показателем эффективности хозяйственной деятельности организации, являясь результатом соотношения доходов и расходов организации за определенный период времени. Финансовый результат компании можно рассматривать с разных сторон, используя различные комбинации доходов и расходов в зависимости от целей анализа и того, для какого круга пользователей предназначены аналитические заключения.

Общество с ограниченной ответственностью «ДАТАТАКС-Трейдинг», с 2008 года развиваясь в области строительства и общестроительного

производства занимает на сегодняшний день уверенные позиции в своей отрасли. За три последних года организация показывает уверенный рост итоговых финансовых показателей, несмотря на кризисные явления и высокий уровень инфляции в стране. Линейная структура организации управления помогает поддерживать эффективность принятых решений, а также согласованность и четкость исполнения этих решений. ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» делает основную ставку на автоматизацию процесса производства, наращивая производственные мощности, закупая станки, одновременно сокращая численность производственного персонала. Это играет положительную роль и обеспечивает стабильность развития компании в условиях кризиса. Основной целью деятельности Общества является наращивание объемов прибыли и активов компании.

Анализ доходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» показал стремительный рост доходов от основных видов деятельности в течение последних трех лет, особенно в последнем периоде, на фоне снижения относительных расходов в структуре валовой прибыли, что свидетельствует об успешности проводимых методов управления доходами и расходами в компании, нацеленных на увеличение прибыли за счет неуклонного роста доходов и снижения издержек для получения этого дохода. При этом наибольших темпов роста достигли те сферы деятельности, которые связаны с оказанием общестроительных услуг и услуг по организации перевозки грузов в общей сложности на 265,61%, которые и послужили основанием для снижения доли общих расходов в структуре валовой прибыли. Кроме того, положительной динамикой обладает и сальдо прочих доходов с прочими расходами и в общей структуре чистой прибыли занимают 5,1%.

Итогом деятельности компании стал существенный рост чистой прибыли в 2016 году на 433,51%. При этом темпы роста себестоимости продаж составили 144,9%, издержек обращения 233,3%, а валового дохода 332,9%. Анализ влияния величины и эффективности персонала на величину валовой прибыли ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» показал, что рост валовой

прибыли связан с качественным изменением эффективности персонала на 101,8% при количественном снижении среднесписочной численности в компании в 2016 году. Также в 2016 году произошло снижение показателя рентабельности активов на 21%, что связано с тем, что рост активов произошел на большую величину, нежели рост показателя чистой прибыли. В то же время резко возросла рентабельность продаж с 2,9% до 8%, превысив среднее значение этого показателя в 6,7% по отрасли.

Целью оценки качества финансовых результатов организации является прогнозирование способности компании получать доход в будущем, а также возможности сохранения и наращивания темпов роста финансовых результатов. Для оценки качества финансовых результатов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» были проанализированы устойчивость развития компании, динамика рентабельности продаж, а также рассчитаны коэффициенты платежеспособности и финансово рычага организации. Проведенный анализ показал, что коэффициент устойчивости развития компании вырос в 2016 году в 2,3 раза по отношению к 2015 году и основу этого роста составило увеличение рентабельности продаж на 176%. Динамика рентабельности продаж уверенно растет за последние три года, хотя коэффициент вариации для среднего показателя рентабельности продаж ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» превышает нормальное значение более чем в два раза, указывая на нестабильность достигнутого результата, связано это с резким скачком выручки в 2016 году на 55,5% по отношению к 2015 году.

Коэффициент платежеспособности компании находится ниже нормального значения, составляя 0,4 пункта, что может быть связано с долгим производственным циклом в строительной отрасли, что влечет за собой большой удельный вес долгосрочных и краткосрочных обязательств по сравнению с размером собственного капитала.

Также коэффициент финансового рычага, принимая значение в 2,51 указывает, что компания финансирует свои активы за счет привлеченных

средств кредиторов в соотношении 28,5% собственных средств к 71,5% заемных.

Предложен ряд мер для оптимизации доходов и расходов ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг», которые направлены, прежде всего, на увеличение доходов за счет расширения рекламной деятельности, увеличения объема, качества и ассортимента предоставляемых услуг и продукции и одновременного снижения расходов за счет постепенного снижения зависимости от заемных средств и внедрения инструментов экономического контроля и анализа для сокращения рисков потери прибыли.

Также на основании данных доходов, расходов и прибыли в предыдущих периодах, а также динамики цен на строительные материалы и анализа тенденций в строительной отрасли был сделан прогноз дальнейшего развития ключевых финансовых показателей ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг». В будущем так же ожидается рост прибыли за счет увеличения объемов продаж и дальнейших тенденций к укрупнению отрасли, но темпы этого роста должны замедлиться под воздействием резкого роста цен на строительные материалы в 2016 году.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (часть первая) (ред. 03.07.2016) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/online>.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. 03.07.2016) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/online>.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31.07.1998 г. №146-ФЗ (в ред 03.07.16) [Электронный ресурс]// URL: <http://www.consultant.ru>.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (в ред. 03.07.2016 г.) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru>.
6. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 №14–ФЗ (в ред. 03.07.2016) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/online>.
7. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. №402-ФЗ (в ред. 23.05.2016 г.) [Электронный ресурс]// URL: <http://www.consultant.ru>.
8. Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 г. (в ред. 03.07.2016 г.) [Электронный ресурс]// URL: <http://www.consultant.ru>.
9. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» приказ от 06.07.1999 г. №43н (в ред. 08.11.2010 г.) [Электронный ресурс]// URL: <http://www.consultant.ru>.

10. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации», приказ от 06.05.1999 №32н (в ред. 06.04.2015 г.) [Электронный ресурс]// URL: <http://www.consultant.ru>.
11. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» приказ от 06.05.1999 №33н (в ред. 06.04.2015 г.) [Электронный ресурс]// URL: <http://www.consultant.ru>.
12. Приказ «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета...» от 31.10.2000 г. №94н (в ред. 08.11.2010 г.) [Электронный ресурс]// URL: <http://www.consultant.ru>.
13. Приказ Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности» от 02.07.2010 г. №66н [Электронный ресурс]// URL: <http://www.consultant.ru>.
14. Официальная статистика: индексы цен производителей на строительную продукцию [Электронный ресурс]//URL:<http://www.gks.ru/>.
15. Официальная статистика: индексы потребительских цен [Электронный ресурс]//URL:<http://www.gks.ru/>.
16. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: ЮРАЙТ, 2015.
17. Бариленко В.И. Основы бизнес-анализа: учебное пособие, под ред. В.И. Бариленко. - М.: КНОРУС, 2014.
18. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учебное пособие. – М.:ИНФРА-М, 2014.
19. Бондарчук Н.В., Косолапова М.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие; под общ. ред. О.Е. Качковой. – 2-е изд. стер. – М.:КНОРУС, 2016.
20. Бутакова М.М. Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов: учебное пособие. – 2-е изд., испр. – М.:КНОРУС,2015.
21. Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – М.:Вузовский учебник, 2014.

22. Герасимова Е. Б., Бариленко В. И., Петрусевич Т. В. Теория экономического анализа (учебное пособие) Серия: "Высшее образование" М.: Инфра-М, Форум, 2014.
23. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности. 5-е изд., перераб. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2015.
24. Ефимова О.В. Финансовый анализ –современный инструментарий для принятия экономических решений Учебник. 5-е изд., испр. М.: Омега-Л, 2014.
25. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2015.
26. Куприянова Л.М. Экономический анализ. Учебное пособие – М.: ИНФРА-М, 2014.
27. Мельник М.В., Муравицкая Е.Б., Герасимова Е.Б. Бухгалтерский учет и анализ:учебник. – 2-е изд. – М.:КНОРУС, 2015.
28. Музалев С.В. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие, - Москва:Проспект, 2015.
29. Пласкова Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник// М:Вузовский учебник НИЦ ИНФРА-М., 2016.
30. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2016.
31. Абалкина Т.В. Теоретические аспекты исследования финансовой устойчивости компании.// Научный альманах. – 2016. - №9.
32. Анализ качества прибыли и определяющих ее факторов [Электронный ресурс]// URL: <http://studopedia.ru>.
33. Анализ финансовой устойчивости предприятия [Электронный ресурс]// URL: <http://www.audit-it.ru>

34. Анализ финансовой устойчивости [Электронный ресурс]// URL: <https://kontur.ru>.
35. Багаев И.В. Формирование показателей сводного учета и контроль затрат на производство// Экономический анализ: теория и практика. – 2015. - №1.
36. Бобылев С.Н. Вызовы кризиса: как измерить устойчивость развития?// Вопросы экономики. – 2015. - №1.
37. Герасимова Е.Б. Новое направление экономического анализа: бизнес-анализ// Вестник Финансового университета. – 2016. - №3.
38. Дроздов О.А. Система количественных показателей качества прибыли предприятия [Электронный ресурс]// URL: <http://1fin.ru>.
39. Друцкая М.В., Карпова Н.А. Аналитические возможности консолидированной отчетности для характеристики финансовой устойчивости// Экономический анализ: теория и практика. – 2015. - №1.
40. Жданов И.Ю. Эффект финансового рычага. [Электронный ресурс]// URL: <http://www.beintrend.ru>.
41. Какие изменения в законодательстве о недвижимости произойдут с 2017 года? [Электронный ресурс]// URL: <http://www.dom72.ru/articles>.
42. Куприянова Л.М., Петрусевич Т.В. Анализ финансовой отчетности как инструмент поиска проблем управления финансово-хозяйственной деятельностью// Экономика образования. – 2015. - №1.
43. Мингалиев К, Сеницына В. Анализ инструментария оценки финансовой устойчивости компании// Финансовая жизнь. – 2015. - №2.
44. Мониторинг цен металлопроката и других стройматериалов [Электронный ресурс]// URL: <http://www.mcena.ru/analitika>.
45. Оценка качества прибыли на примере предприятия [Электронный ресурс]// URL: <http://workbit.ru>.
46. Порядок заполнения отчета о финансовых результатах [Электронный ресурс]// URL: <http://glavkniga.ru/situations/106678>.

47. Правила заполнения баланса [Электронный ресурс]// URL: <http://glavkniga.ru/situations/106677>.

48. Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг и рентабельность активов организаций по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]// URL: <https://www.nalog.ru>.

49. Структуры управления – типы организационных структур [Электронный ресурс]// URL: <http://economican.ru>.

50. Трищенко Ю.И. Теоретические аспекты применения формализованных методов прогнозирования финансовых результатов.// Финансовый менеджмент. – 2015. - №6.

51. Фундаментальные и финансовые коэффициенты. Гафайти О. [Электронный ресурс]// URL: https://mindspace.ru/abcinvest_category/fundamentalnye-i-finansovye-koeffitsienty.

52. Щурина С.В., Михайлова М.В. Финансовая устойчивость компании: проблемы и решения.// Финансы и кредит. – 2016. - №42.

Окончание приложения 1

Пояснения 1	Наименование показателя 2	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На <u>декабря</u> 20 <u>16</u> г. 3	20 <u>15</u> г. 4	20 <u>14</u> г. 5
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	100 000	100 000	80 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(-) 7	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	53	53	-
	Резервный капитал	1 000	850	300
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	49 342	11 382	4 020
	Итого по разделу III	150 395	112 285	84 320
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	41 213	25 841	8 540
	Отложенные налоговые обязательства	1 141	234	152
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	42 354	26 075	8 692
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	109 858	132 585	52 360
	Кредиторская задолженность	225 742	74 133	121 243
	Доходы будущих периодов	18	12	4
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	45	40	-
	Итого по разделу V	335 663	206 770	173 607
	БАЛАНС	528 412	345 130	266 619

“ 31 ” декабря 20 16 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетная дата отчетного периода.

4. Указывается предыдущий год.

Отчет о финансовых результатах

за Январь-Декабрь 2015 г.

Организац
я _____ ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид
экономической _____ по
деятельности Строительство жилых и нежилых зданий ОКВЭД _____
Организационно-правовая форма/форма
собственности _____ Общество с
ограниченной
ответственностью/
Частная собственность _____
_____ тыс.руб. _____ по
ОКОПФ/ОКФС _____
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2015
01531277		
7707677657		
45.2		
12300		16
384		

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Январь- За <u>Декабрь</u>	Январь- За <u>Декабрь</u>
		20 <u>15</u> г. 3	20 <u>14</u> г. 4
	Выручка 5	397 568	270 016
	Себестоимость продаж	(377 432)	(260 189)
	Валовая прибыль (убыток)	20 136	9 827
	Коммерческие расходы	(1 590)	(820)
	Управленческие расходы	(5 821)	(4 640)
	Прибыль (убыток) от продаж	12 725	4 367
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	23	-
	Проценты к уплате	(2 785)	(2 568)
	Прочие доходы	5 377	3 833
	Прочие расходы	(1 078)	(540)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	14 262	5092
	Текущий налог на прибыль	(2 880)	(1 072)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	11 382	4 020

Окончание приложения 2

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Январь- За Декабрь	Январь- За Декабрь
		20 15 г. 3	20 14 г. 4
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Совокупный финансовый результат периода 6	11 382	4 020
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-

“ 31 ” Декабря 20 15 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Отчет о финансовых результатах

за Январь-Декабрь 2016 г.

Организация ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг» по ОКПО
 Идентификационный номер налогоплательщика ИНН
 Вид экономической деятельности Строительство жилых и нежилых зданий по ОКВЭД
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью/ Частная собственность
 тыс.руб. ОКОПФ/ОКФС
 Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2016
01531277		
7707677657		
45.2		
12300	16	
384		

Пояснения ₁	Наименование показателя ²	Январь- За <u>Декабрь</u>	Январь- За <u>Декабрь</u>
		20 <u>16</u> г. ³	20 <u>15</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	618 389	397 568
	Себестоимость продаж	(546 880)	(377 432)
	Валовая прибыль (убыток)	71 509	20 136
	Коммерческие расходы	(3 710)	(1 590)
	Управленческие расходы	(8 641)	(5 821)
	Прибыль (убыток) от продаж	59 158	12 725
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	38	23
	Проценты к уплате	(3 020)	(2 785)
	Прочие доходы	5 624	5 377
	Прочие расходы	(122)	(1 078)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	61 696	14 262
	Текущий налог на прибыль	(12 336)	(2 880)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	49 360	11 382

Окончание приложения 3

Пояснения 1	Наименование показателя 2	Январь- За Декабрь	Январь- За Декабрь
		20 16 г. 3	20 15 г. 4
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	-	-
	Совокупный финансовый результат периода 6	49 360	11 382
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	-	-

“ 31 ” Декабря 20 16 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о финансовых результатах, если каждый из этих показателей в отдельности незначителен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Затраты на производство ООО «ДАТАТАКС-Трейдинг»

Наименование показателя	Код	за 2016 г., тыс.руб.	за 2015 г., тыс.руб.	за 2014 г., тыс.руб.
Материальные затраты	5610	521 657	355 708	242 037
Расходы на оплату труда	5620	4 453	4 538	4 435
Отчисления на социальные нужды	5630	1 394	1 420	1 388
Амортизация	5640	13 939	11 454	9 269
Прочие затраты	5650	1 802	1 875	2 018
Итого по элементам	5660	543 245	374 995	259 147
Изменение остатков (прирост [-]): незавершенного производства, готовой продукции и др.	5670	-	-	-
Изменение остатков (уменьшение [+]): незавершенного производства, готовой продукции и др.	5680	-	-	-
Итого расходы по обычным видам деятельности	5600	543 245	374 995	259 147

Бакалаврская работа выполнена мною самостоятельно.

Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземпляре.

Библиография составляет 52 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру « ____ » _____ 2017г.

Дата « ____ » _____ 2017г.

Студент _____ (Исаченкова Анастасия Васильевна)

(Подпись)

(Имя,отчество,фамилия)