

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, специальности)

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

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Анализ доходов, расходов и определение финансового результата организации»

Студент

Д.В. Поликарпова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Н.О. Михалёнок

(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)

« ___ » _____ 2018 г.

Тольятти 2018

Аннотация

Исследуемая тема бакалаврской работы – «Анализ доходов, расходов и определение финансового результата организации».

Обобщающим показателем анализа и оценки эффективности деятельности организации является финансовый результат организации. Доходы и расходы организации являются экономической базой для формирования финансовых результатов.

Цель данного исследования заключалась в анализе доходов, расходов и определении финансовых результатов деятельности организации ООО «Автотрансформатор».

Исходя из поставленной цели, были определены следующие задачи данной бакалаврской работы:

- раскрыть теоретическо-методические основы анализа доходов и расходов организации;
- проанализировать доходы и расходы организации ООО «Автотрансформатор»;
- провести факторный анализ результатов деятельности организации;
- дать оценку финансового результата организации;
- разработать мероприятия направленные на повышение финансового результата организации.

Объектом бакалаврской работы являются доходы и расходы ООО «Автотрансформатор», а ее предметом – анализ эффективности деятельности данной организации.

Информационной базой для проведения аналитического исследования послужили законодательные акты РФ, научная и учебная литература по теме бакалаврской работы, бухгалтерская и финансовая отчетность организации ООО «Автотрансформатор».

Abstract

The title of the graduation work is “The analysis of profits, costs and the calculating of the financial results of the organization”.

The aim of the work is to analyze the theoretical aspects of profits and costs of the organization to calculate the financial results. The tasks are the following:

- to study the methodology of the analysis of the main indicators, such as profits and costs;
- to estimate the financial results of the company.
- to find possible and necessary measures for improving the financial results of the company;

The object of the graduation work is Public Joint-Stock Corporation “Avtotransformator”.

The subject of the graduation work is the efficiency analysis of the financial operation of the organization of PJSC "Avtotransformator" on the basis of changes in profit and costs.

The first part is devoted to the theoretical aspects of profit and costs.

The second part reveals the analysis of profit and costs of PJSC "Avtotransformator" its financial stability, as well as the technical and economic characteristics of the enterprise.

The third part describes the actions directed for increasing the financial results on the basis of the analysis.

The theoretical basis of the graduation work includes legislative acts of the Russian Federation and articles of both Russian and foreign scientists. The methods of comparisons, groupings, indexes, factor analysis are used for calculations.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретическо-методические основы анализа доходов и расходов организации	8
1.1 Доходы и расходы: понятие и классификация.....	8
1.2 Информационные источники анализа доходов и расходов организации .	18
1.3 Методики анализа доходов и расходов.....	21
2 Комплексный анализ доходов и расходов «ООО Автотрансформатор»	30
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика «ООО Автотрансформатор»	30
2.2 Анализ состава, структуры доходов и расходов.....	32
2.3 Факторный анализ финансовых результатов деятельности организации.	40
3 Анализ и оценка финансовых результатов ООО «Автотрансформатор»	49
3.1 Анализ финансового результата и эффективности деятельности организации ООО «Автотрансформатор».....	49
3.2 Мероприятия направленные на повышение финансового результата	55
Заключение	58
Список используемых источников.....	61
Приложения	65

Введение

Каждая организация вне зависимости от рода деятельности стремится к получению прибыли. Чтобы достичь поставленной цели организации необходимо правильно сформировать, проанализировать свои доходы и расходы и определить финансовые результаты деятельности. Результатами подобного анализа могут быть заинтересованы не только собственники организации, но и ее сотрудники, кредиторы и инвесторы, а также государство в целом.

Организации все больше ориентируются на получение прибыли при условии рыночных отношений. Прибыль остается наиболее важным показателем эффективности работы организации и является основой для ее экономического развития.

Максимизация получаемой прибыли и увеличение рентабельности организации – это две основные задачи устойчивого развития любого экономического субъекта.

Обобщающим показателем анализа и оценки эффективности деятельности организации является финансовый результат организации. Доходы и расходы организации определяются экономической базой для формирования финансовых результатов. Вследствие чего, анализ доходов и расходов организаций, а также отражение финансовых результатов ее деятельности подтверждают актуальность темы бакалаврской работы.

Значимость бакалаврской работы подтверждается и большим количеством научных трудов написанных по данной тематике. При подготовке работы были рассмотрены работы Аскерова П.Ф., Герасимова Е.Б., Краснобородько Я.В., Мельник М.В., Савицкой Г.В., Степановой Ю.Н., Шеремета А.Д. и др. Помимо этого были рассмотрены нормативные документы и электронные ресурсы отвечающие теме бакалаврской работы.

В рамках бакалаврской работы было проведено аналитическое исследование организации, специализирующейся на производстве приборов для контроля прочих физических величин.

Цель данного исследования заключалась в анализе доходов, расходов и определении финансовых результатов деятельности организации ООО «Автотрансформатор».

Исходя из поставленной цели, были определены следующие задачи данной бакалаврской работы:

- раскрыть теоретическо-методические основы анализа доходов и расходов организации;
- проанализировать доходы и расходы ООО «Автотрансформатор»;
- провести факторный анализ результатов деятельности организации;
- дать оценку финансового результата организации;
- разработать мероприятия направленные на повышение финансового результата организации.

Объектом бакалаврской работы являются доходы и расходы ООО «Автотрансформатор», определяющие финансовый результат деятельности. Предметом бакалаврской работы определен анализ эффективности деятельности данной организации.

Информационной базой для проведения аналитического исследования послужили законодательные акты РФ, научная и учебная литература по теме бакалаврской работы, бухгалтерская и финансовая отчетность организации ООО «Автотрансформатор».

Теоретическая значимость бакалаврской работы определена обобщением и систематизацией аналитических процедур в части формирования доходов, расходов и финансового результата организации, осуществляющей свою деятельность на территории России.

Практическая значимость работы обусловлена разработанными мероприятиями в части оптимизации доходов, расходов, направленных на повышение уровня прибыли.

В работе были рассмотрены теоретические аспекты анализа доходов и расходов; проанализирован состав доходов и состав расходов ООО «Автотрансформатор»; дана оценка значения финансового результата и эффективность деятельности за три отчетных периода.

По результатам оценки эффективности деятельности организации был предложен ряд рекомендаций по повышению финансового результата организации.

1 Теоретическо-методические основы анализа доходов и расходов организации

1.1 Доходы и расходы: понятие и классификация

Основная цель деятельности всех коммерческих организаций – получение прибыли. Величина прибыли обычно определяется соотношением между доходами и расходами организации.

Определения доходов и расходов организации даются в ПБУ 9/99 «Доходы организации» [11] Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" и ПБУ 10/99 «Расходы организации» Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99"[12].

I. Общие положения ПБУ 9/99 «Доходы организации».

1. Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Применительно к настоящему Положению некоммерческие организации (кроме государственных (муниципальных) учреждений) признают доходы от предпринимательской и иной деятельности.

2. Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

3. Для целей настоящего Положения не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;

- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

4. Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

- а) доходы от обычных видов деятельности;
- б) прочие доходы;
- в) исключен. - Приказ Минфина России от 18.09.2006 N 116н.

Для целей настоящего Положения доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями.

Для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями исходя из требований настоящего Положения, характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [11].

II. Доходы от обычных видов деятельности

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

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой считаются

поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

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

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

Доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим доходам.

6. Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности (с учетом положений пункта 3 настоящего Положения).

Если величина поступления покрывает лишь часть выручки, то выручка, принимаемая к бухгалтерскому учету, определяется как сумма поступления и дебиторской задолженности (в части, не покрытой поступлением).

6.1. Величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем (заказчиком) или пользователем активов организации. Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для определения величины поступления и (или) дебиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах

обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров, работ, услуг) либо предоставления во временное пользование (временное владение и пользование) аналогичных активов [11].

6.2. При продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

6.3. Величина поступления и (или) дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией. Стоимость товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

При невозможности установить стоимость товаров (ценностей), полученных организацией, величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется стоимостью продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией. Стоимость продукции (товаров), переданной или подлежащей передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров).

6.4. В случае изменения обязательства по договору первоначальная величина поступления и (или) дебиторской задолженности корректируется исходя из стоимости актива, подлежащего получению организацией. Стоимость актива, подлежащего получению организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

6.5. Величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок (накидок).

6.6. Исключен. - Приказ Минфина России от 27.11.2006 N 156н.

6.7. При образовании в соответствии с правилами бухгалтерского учета резервов сомнительных долгов величина выручки не изменяется [11].

На основании с ПБУ 9/99 доходами организации не признаются следующие поступления от физических и юридических лиц (рисунок 1.1).

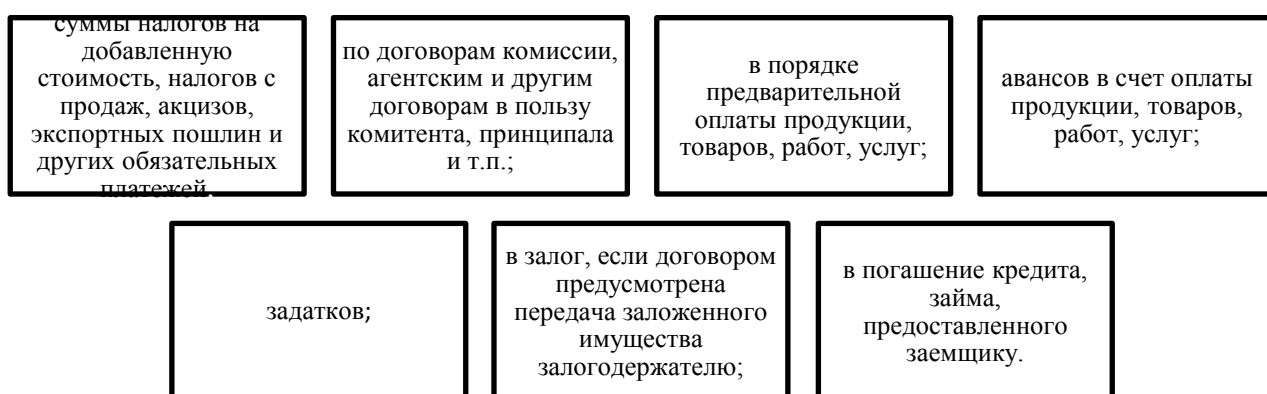


Рис. 1.1. Поступления от физических и юридических лиц, не признающиеся доходами организации

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [12].

I. Общие положения

1. Настоящее Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Применительно к настоящему Положению некоммерческие организации (кроме государственных (муниципальных) учреждений) признают расходы по предпринимательской и иной деятельности.

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

3. Для целей настоящего Положения не признается расходами организации выбытие активов [12]:

- в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т.п.);

- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);

- абзац исключен. - Приказ Минфина России от 30.03.2001 N 27н;

- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;

- в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

- в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

- в погашение кредита, займа, полученных организацией.

Для целей настоящего Положения выбытие активов именуется оплатой.

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

- расходы по обычным видам деятельности;

- прочие расходы;

Для целей настоящего Положения расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими расходами.

Согласно ПБУ 10/99 расходами организации не признается выбытие активов в случаях указанных на рисунке 1.2 [12]:

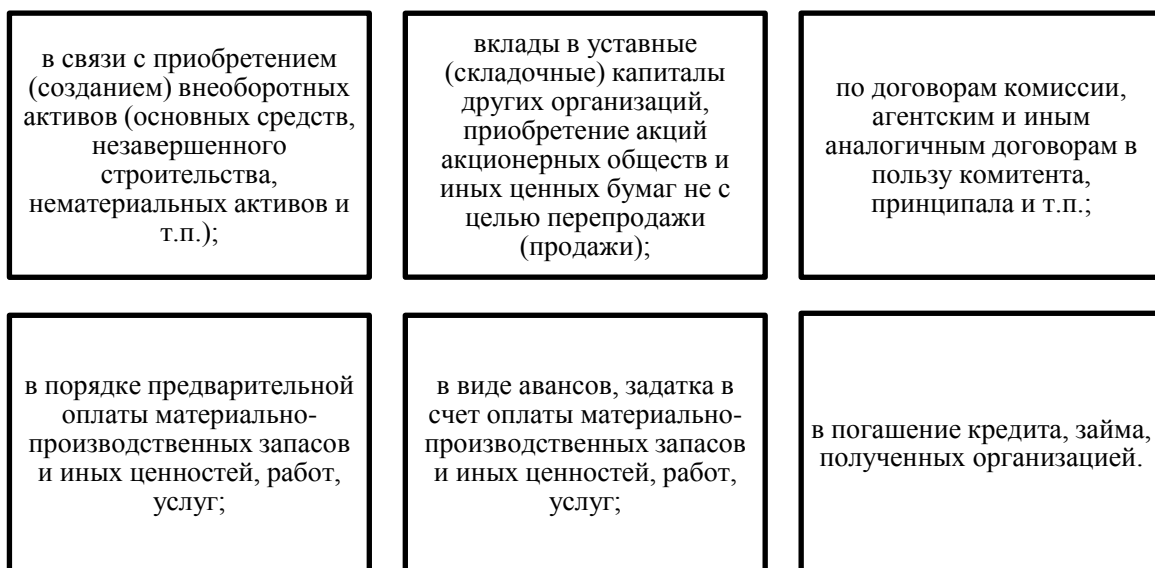


Рис. 1.2. Выбытия активов, не признающиеся расходами организации

Для признания в бухгалтерском учете выручки от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности и от участия в уставных капиталах других организаций, должны быть одновременно соблюдены условия, определенные в подпунктах «а», «б» и «в» условий признания выручки в бухгалтерском учете [11].

В бухгалтерском учете предприятия может признаваться выручка от выполнения работ или оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, продукции и/или услуги или по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом.

К прочим доходам относят:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и из других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности;
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности и т.п. [11].

Доходы организации за отчетный период отражаются в отчете о финансовых результатах и при этом подразделяются на выручку и прочие доходы.

Расходы организации по обычным видам деятельности – это расходы, которые связаны, например, с продажей и изготовлением продукции, приобретением товаров и их продажей, а также такие расходы, которые осуществляются при выполнении работ или оказании услуг.

Если предметом деятельности организации является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, то в таких организациях расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью признаются расходами по обычным видам деятельности.

Если же в организации, основной предмет деятельности – это предоставление за плату прав, возникающих из различных видов интеллектуальной собственности, например, патентов на изобретения, промышленные образцы и др., то расходы, которые осуществляются за счет этой деятельности, являются расходами по обычным видам деятельности для данной организации.

К расходам по обычным видам деятельности также относится возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности [12].

Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов, то расходы, принимаемые к бухгалтерскому учету, определяются как сумма оплаты и кредиторской задолженности (в части, не покрытой оплатой).

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

- расходы, которые связаны с приобретением товаров, материалов, сырья и других материально-производственных запасов;

- расходы, которые могут возникнуть в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов при производстве продукции, выполнении работ и/или оказании услуг и их продажи,

- расходы, возникающие при продаже (перепродаже) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и других внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

При формировании расходов по обычным видам деятельности, они должны быть сгруппированы следующим образом: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

Чтобы обеспечить управления в бухгалтерском учете необходимо организовать учет расходов по определенным статьям затрат. Организация в праве самостоятельно установить перечень статей затрат.

Правила учета затрат на производство продукции, продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг в разрезе элементов и статей, исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) устанавливаются отдельными нормативными актами и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету.

К операционным расходам организации обычно относят следующие расходы (рисунок 1.3):

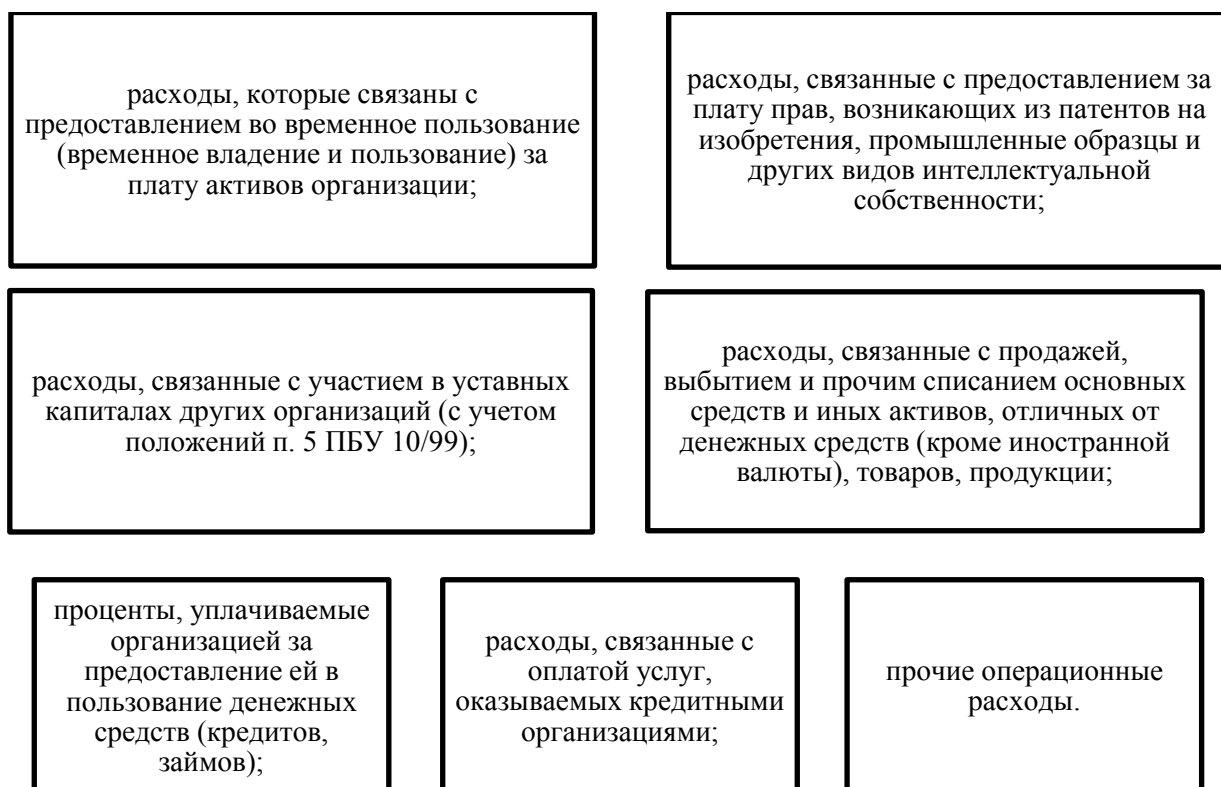


Рис. 1.3. Операционные расходы организации

При этом прочими расходами считаются расходы, представленные на рисунке 1.4.

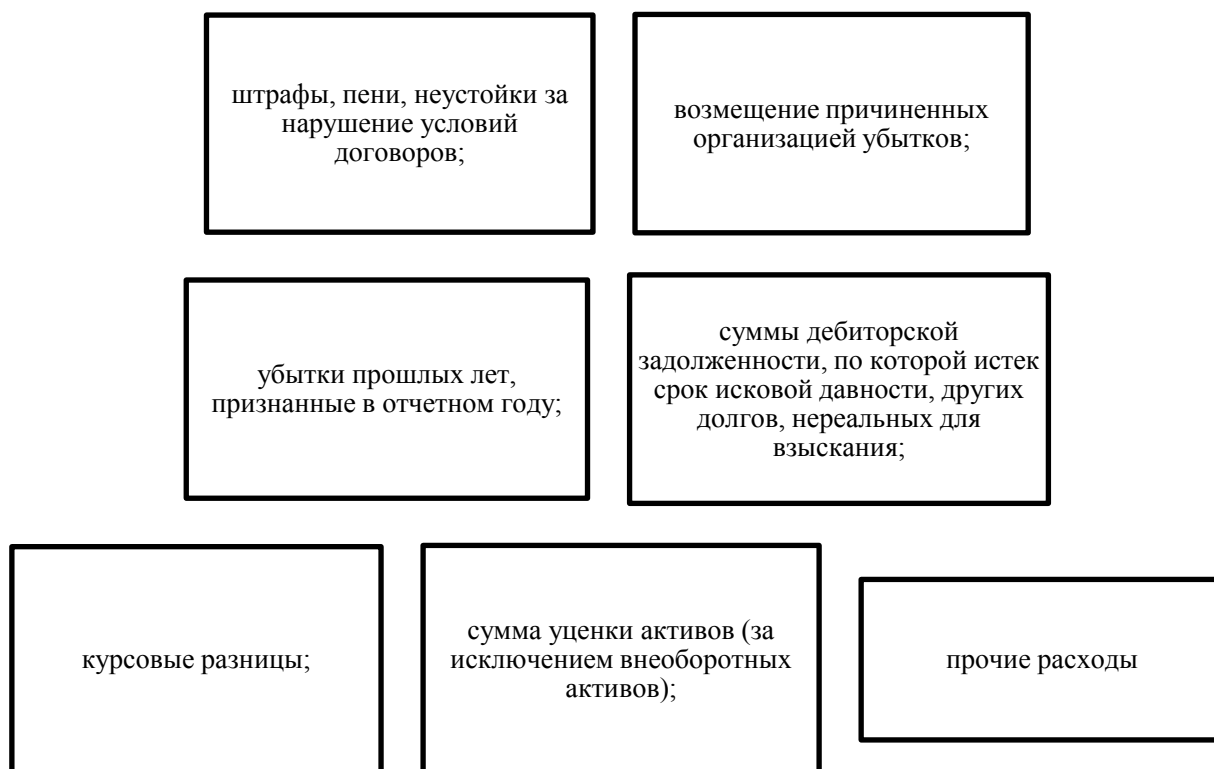


Рис. 1.4. Прочие расходы организации

Организацией могут учитываться чрезвычайные расходы, то есть расходы, которые возникли в результате последствий чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т. п.).

1.2 Информационные источники анализа доходов и расходов организации

Основной источник информации для проведения анализа доходов и расходов организации – это бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Бухгалтерской отчетностью называется единая система показателей имущественного и финансового состояния организации и информации о результатах ее хозяйственной деятельности, которая составляется на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. С помощью

показателей бухгалтерской отчетности можно оценить хозяйственный и финансовый потенциал организации, ее эффективность и результативность, как в целом, так и по каждому отдельному виду деятельности, а также проводить различные аналитические исследования. Данные бухгалтерской отчетности необходимы внешним пользователям и сотрудникам организации, а также ее руководству принимать стратегические решения и осуществлять оперативное управление.

Годовая бухгалтерская отчетность крупных организаций включает в себя следующие документы: бухгалтерский баланс; отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств; приложение к бухгалтерскому балансу; пояснительная записка; аудиторское заключение, подтверждающее достоверность бухгалтерской отчетности организации (если она подлежит в соответствии с федеральными законами обязательному аудиту).

Чтобы проанализировать доходы и расходы организации используют информацию, получаемую из:

- оборотно-сальдовой ведомости;
- бухгалтерского учета по счетам:
- 90 «Продажи»,
- 91 «Прочие доходы и расходы»,
- 99 «Прибыли и убытки»,
- 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»;
- статистической отчетности;
- первичных документов;
- регистров бухгалтерского учета;
- результатов анализа других аспектов деятельности предприятия.

Главную роль в информационном обеспечении анализа занимает бухгалтерский учет и отчетность, в котором наиболее подробно отражаются хозяйственные процессы, явления и их результаты. Для обеспечения принятия необходимых корректирующих мер, которые могут быть направлены на

достижение лучших результатов хозяйствования, необходим своевременный и полный анализ данных, содержащихся в первичной документации и сводных учетных регистрах, и бухгалтерской отчетности.

Источниками информации, которые используются для осуществления анализа формирования, распределения и использования финансовых результатов, являются документы предприятия. Необходимо особо выделить первичные документы, регистры учета и отчетность.

Важнейшим ресурсом информации для анализа показателей рентабельности организации и определения величины чистой прибыли является «Отчет о финансовых результатах». Его структура такова, что доходы и расходы в нем отражаются отдельно по различным областям деятельности организации.

Первый раздел отчета о финансовых результатах «Доходы и расходы по обычным видам деятельности» представляет собой информацию о доходах, расходах и прибыли, которые были получены от основной деятельности организации – производства и/или продажи продукции, товаров, работ, услуг.

Выручка является основным видом получения доходов организации. Ее количественное выражение необходимо для формирования информационной базы, чтобы провести анализ и оценку наиболее важных показателей результативности работы организации, таких как затроемкость (в том числе по отдельным статьям расходов, формирующих себестоимость производства и продажи продукции), оборачиваемость активов, материалоотдача, средняя продолжительность сроков погашения дебиторской и кредиторской задолженности и т.д.

Чтобы определить, покрывает ли выручка производственную себестоимость или же основная деятельность организации изначально приносит убытки, используется показатель валовой прибыли, который можно вычислить как разницу между выручкой от продаж и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Финансовые результаты организации от участия в деятельности других организаций, совместной деятельности, выбытия и переоценки активов, полученных и уплаченных процентов по различным финансовым инструментам, и др. характеризуются показателями прочих доходов и расходов.

Еще одним существенным показателем деятельности организации является чистая (нераспределенная) прибыль отчетного периода. Она обычно используется на создание резервных и/или иных фондов, на выплату дивидендов, направлена на стимулирование работников в материальном плане. Решение по распределению чистой прибыли принимают собственники организации. Оставшаяся от распределения часть чистой прибыли реинвестируется в дальнейшую деятельность и позволяет увеличить капитал организации.

Чтобы провести высококвалифицированный анализ доходов и расходов организации необходимо собрать такую информационную базу, которая сможет обеспечить аналитика всеми необходимыми сведениями о деятельности данного хозяйствующего субъекта.

1.3 Методики анализа доходов и расходов

Проведение анализа доходов и расходов является предварительным этапом по отношению к последующему анализу финансовых результатов предприятия. Эффективность функционирования любой организации определяется во многом способностью приносить необходимое количество прибыли. Чтобы оценить эту способность применяют методы анализа финансовых результатов деятельности, с помощью которых можно определить стабильность получаемых доходов и производимых расходов; оценить те элементы бухгалтерской отчетности, которые можно использовать для прогнозирования финансовых результатов; определить эффективность использования инвестированного капитала; какова производительность

осуществляемых затрат; и, наконец, эффективность управления компанией в целом.

Поскольку финансовые результаты деятельности организации имеют высокое значение как для организации с позиции инвестиционной привлекательности и деловой активности, так и для государства, при учете формирования бюджета посредством налоговых поступлений, было разработано большое количество методик анализа финансовых результатов.

Однако в настоящее время нет систематизированного аналитического подхода, который мог бы позволить оценить возможность реализуемость таких методик с практической точки зрения и добиться высоких показателей финансовых результатов.

Чтобы провести полноценный анализ всех элементов доходов, расходов и прибыли организации по данным отчета о финансовых результатах необходимо:

- провести экспресс-анализ данных отчета, их соотношение с другими формами отчетности;
- рассчитать аналитические показатели структуры и динамики доходов, расходов и прибыли;
- провести трендовый анализ доходов, расходов и прибыли;
- рассчитать, проанализировать и составить оценку показателей рентабельности;
- провести факторный анализ рентабельности;
- оценить влияния привлечения заемных средств на рентабельность собственного капитала;
- обобщить результаты анализа отчета о финансовых результатах.

Анализ взаимосвязи между прибылью, затратами и объемом производства можно провести с помощью методики CVP-анализа. С помощью данного анализа изучаются взаимоотношения между объемом производства и затратами, а также влияние на прибыль организации.

Применение методики использует ряд допущений.

Допущение 1. Взаимосвязь затрат, объемов продаж и прибыли рассматривается в рамках одного производственного (операционного) цикла [17].

Производственным циклом называется последовательность действий по созданию товара или услуги. CVP-анализ может быть использован на разных стадиях производственного цикла.

Основной моделью данной методики является уравнение прибыли.

$$PR = TR - TC \quad (1)$$

где TR – total revenue – совокупные доходы;

TC – total cost – совокупные затраты;

PR – profit – операционная прибыль.

При этом доходы и затраты зависят от изменения количества выпускаемой продукции.

Допущение 2. Для целей анализа принимаем допущение, что объем выпуска и объем продаж равны [17].

Выражая уравнение прибыли через количество выпущенной продукции, легко проследить влияние доходов, затрат и объема продаж на прибыль организации.

Совокупный доход можно выразить следующим образом:

$$TR = p \cdot x \quad (2)$$

где p – цена продажи,

x – объем проданной продукции.

Совокупные затраты делятся на постоянные и переменные, меняющиеся при изменении объема продукции. Таким образом, можно выразить следующее уравнение:

$$TC = v \cdot x + F \quad (3)$$

где v – средние переменные затраты на единицу продукции;

x – количество переменных затрат;

F – постоянные затраты за период.

Допущение 3. Рассмотрение взаимосвязи затрат, объемов продаж и прибыли основано на делении затрат на постоянные и переменные [17].

Необходимо отметить то, что переменные расходы растут пропорционально изменению объема производства при учете в себестоимости всего объема производства, а при учете в себестоимости единицы продукции переменные расходы являются постоянной величиной.

Постоянные затраты же наоборот, при увеличении объема производства не изменяются в общей сумм затрат, а при расчете на единицу продукции постоянные расходы уменьшаются пропорционально росту объема продукции.

Подставив в уравнение прибыли уравнения (2) и (3), получим после преобразований следующее выражение:

$$PR = (p - v) \cdot x - F \quad (4)$$

где $(p - v) \cdot x = MD$ – маржинальный доход.

Маржинальный доход – это доход от такого количества продукции, которое способно покрыть постоянные расходы организации и обеспечить необходимый уровень прибыли.

Из приведенных выше формул следует еще один важный показатель – точка безубыточности. Точкой безубыточности называется объём производства и реализации продукции, при котором расходы скомпенсированы доходами, а прибыль равна нулю. Она может быть определена следующим образом:

$$x_{кр} = \frac{F}{md} \quad (5)$$

где md – маржинальный доход на единицу произведенной продукции.

Получив величину точки безубыточности можно рассчитать запас финансовой прочности организации. Запасом финансовой прочности называется разница между фактическим и критическим объемом продаж.

Ниже указаны формулы для определения запаса финансовой прочности в разных измерителях:

$$S(\text{шт.}) = X_{\text{факт}} - X_{\text{кр}} \quad (6)$$

$$S(\text{ДЕ}) = p \cdot X_{\text{факт}} - p \cdot X_{\text{кр}} \quad (7)$$

$$S(\%) = \frac{px_{\text{факт}} - px_{\text{кр}}}{px_{\text{факт}}} \cdot 100\% \quad (8)$$

где S – запас финансовой прочности,

ДЕ – денежные единицы.

Еще одним важным показателем является эффект операционного рычага. Он показывает, каким образом увеличится прибыль организации, если объем выручки увеличится на 1% (при неизменных ценах реализации).

$$L_{\text{ч}} = \frac{MD}{PR} \quad (9)$$

При этом видно, что сила операционного рычага и запас финансовой прочности – обратно пропорциональные величины. Показателем положения организации в народном хозяйстве служит финансовый результат деятельности организации.

Для проведения анализа финансовых результатов деятельности организации необходимо выполнить исследование следующих элементов:

1) Проследить динамику каждого показателя за текущий анализируемый период (то есть провести «горизонтальный анализ» показателей финансовых результатов за отчетный период);

2) Исследовать структуру соответствующих финансовых показателей и их приращений (проводя таким образом «вертикальный анализ» финансовых показателей);

3) Изучить динамику изменения показателей финансовых результатов в течение нескольких отчетных периодов (таким образом провести «трендовый анализ» финансовых результатов).

Основной целью анализа финансовых результатов можно назвать выявление тенденций и пропорций, по которым распределяется прибыль организации за отчетный период по сравнению с плановым значением в динамике.

После того как будут получены результаты анализа разрабатывается ряд рекомендаций по тому каким образом формируется прибыль и изменяются пропорции в ее распределении и наиболее рациональному использованию.

Финансовые результаты деятельности организации определяются с помощью суммы полученной прибыли и уровня рентабельности.

К основным задачам анализа финансовых результатов деятельности организации относятся:

- планомерный контроль над тем как выполняется план реализации продукции и получается прибыль;
- обозначение влияния объективных и/или субъективных факторов на финансовые результаты организации;
- обнаружение резервов для увеличения суммы прибыли и рентабельности;
- оценивание работы организации с точки зрения использования возможностей для увеличения прибыли и рентабельности;
- подготовка мероприятий, направленных на использование выявленных резервов.

При анализе финансовых результатов можно использовать такие показатели прибыли как:

Маржинальная прибыль – это разница между чистой выручкой и прямыми производственными расходами на проданную продукцию;

Прибыль от продаж продукции, работ и/или услуг – это разность между маржинальной прибылью и постоянными затратами отчетного периода.

Чистая или нераспределенная прибыль, капитализированная и потребляемая прибыль [19].

На рисунке 1.5 представлена схема формирования показателей прибыли.

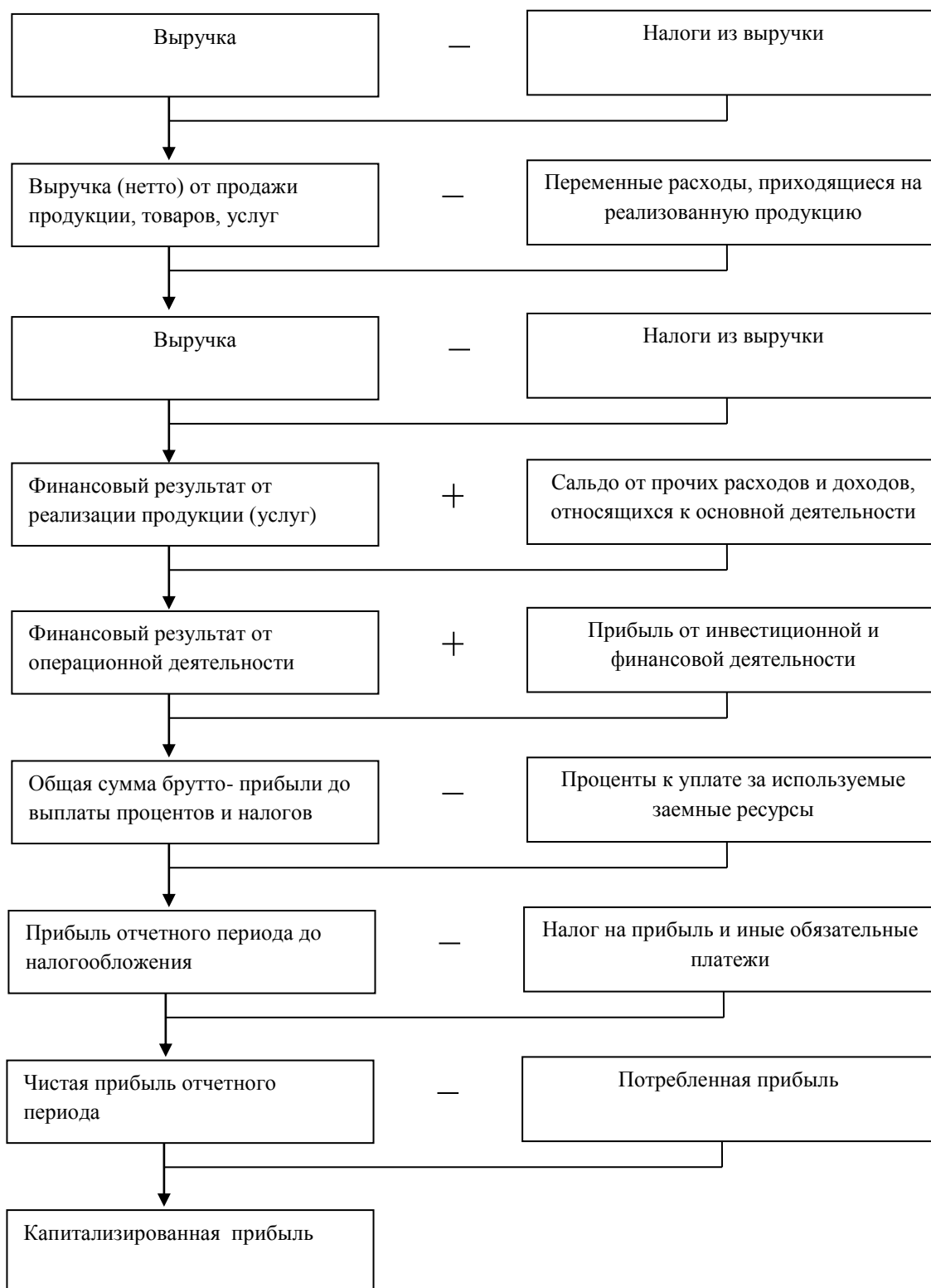


Рис. 1.5. Логическая схема показателей прибыли

Основная часть прибыли организации получается от продажи товаров и услуг. При проведении анализа финансовых результатов изучается динамика,

выполнение плана прибыли от продаж продукции и определяются факторы изменения ее суммы.

Прибыль от продажи продукции по организации в целом зависит от: объема продажи продукции (VPP), ее структуры (Уδi), себестоимости (Ci) и уровня среднереализационных цен (Цi).

$$\Pi = ([VPP \times U\delta_i \times C_i - \text{Ц}_i] \quad (10)$$

где Π – прибыль от продаж продукции.

Объем продаж проданной продукции пропорционален увеличению или уменьшению прибыли.

Структура товарной продукции также может оказывать влияние на сумму прибыли.

Уровень среднереализационных цен, и величина прибыли также прямо пропорциональны друг другу.

Чтобы оценить эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. используют показатели рентабельности. Существует несколько групп показателей рентабельности:

- 1) показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;
- 2) показатели, характеризующие прибыльность продаж;
- 3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут быть рассчитаны на базе прибыли продаж, прибыли до налогообложения (бухгалтерской прибыли) и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) можно вычислить при помощи следующих формул:

$$R_3 = \frac{\Pi_{pp}}{З} \quad (11), \text{ или } R_3 = \frac{\text{ЧП}_{pp}}{З} \quad (12), \text{ или } R_3 = \frac{\text{ЧДП}}{З} \quad (11)$$

где R₃ – рентабельность производственной прибыли,

P_{pp} – прибыль от продаж,

Z – затраты,

ЧП – чистая прибыль,

ЧДП – чистый денежный приток.

Данный показатель рентабельности помогает определить какое количество прибыли или самофинансируемого дохода имеет организация при затратах на производство и реализацию продукции, составляющих 1 рубль.

Рентабельность продаж (оборота) можно получить, разделив прибыль от реализации продукции, работ и услуг, или чистой прибыли, или чистого денежного потока на сумму полученной выручки (B). Данный показатель характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности.

$$R_{об} = \frac{P_{pp}}{B} \quad (14), \text{ или } R_{об} = \frac{ЧП}{B} \quad (15), \text{ или } R_{об} = \frac{ЧДП}{B} \quad (12)$$

Рентабельность (доходность) или отдельных его слагаемых можно рассчитать по формулам определенных ниже:

$$R_{KL} = \frac{БП}{KL} \quad (13)$$

$$\text{или } R_{KL} = \frac{ЧП}{KL} \quad (14)$$

$$\text{или } R_{KL} = \frac{ЧДП}{KL} \quad (15)$$

где KL – стоимость всего инвестированного капитала,

$БП$ – балансовая прибыль.

Факторная модель показателя рентабельности имеет вид:

$$R = \frac{\Pi (\text{при } VP_{об}, y_{\delta i}, \Delta_i, C_i)}{Z (\text{при } VP_{об}, y_{\delta i}, C_i)} \quad (16)$$

Для определения влияния факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности используются метод цепных подстановок, интегральный метод или другие.

2 Комплексный анализ доходов и расходов «ООО Автотрансформатор»

2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика «ООО Автотрансформатор»

«АВТОТРАНСФОРМАТОР» является обществом с ограниченной ответственностью - это действующее предприятие, ИНН 6321373742, КПП 632101001, ОГРН 1146320035278. Дата образования: 26 декабря 2014, адрес регистрации 445044, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Офицерская, 15.

Регистрирующий орган: 6313. Налоговый орган: 6320. Дата постановки на учет: 26 декабря 2014, телефон +7 927 213-07-79. Директор Проскурин Евгений Анатольевич. Основной вид деятельности производство приборов для контроля прочих физических величин.

Ниже (таблица 2.1) представлены выборочные финансовые показатели ООО «Автотрансформатор», составленные по данным бухгалтерской финансовой отчетности (приложение 1, 2).

Таблица 2.1

Финансовые показатели ООО «Автотрансформатор» за 2015-2017 гг.
(тыс.руб.)

№ п/п	Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение, +/-		Относительное отклонение, %	
					2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
1.	Выручка, тыс.руб.	20261	28833	29710	8572	877	143,0	103,0
2.	Себестоимость, тыс.руб.	9591	14073	14669	4482	596	147,0	105,0
3.	Прибыль от продажи, тыс.руб.	3766	5291	5330	1525	39	141,0	101,0
4.	Стоимость активов, тыс.руб.	112027	106685	99782	-5342	-690,3	96,0	94,0
5.	Собственный капитал, тыс.руб.	49908	53230	52063	3322	-5736	107,0	98,0
6.	Заемный капитал, тыс.руб.	62119	53455	47719	-8664	-5736	86,0	90,0

1	2	3	4	5	6	7	8	9
7.	Оборачиваемость активов, раз (1/4)	0,18	0,27	0,30	0,09	0,01	150,0	112,0
8.	Затраты на рубль выручки от продажи, (2)/1)*100 коп	48,0	49,0	50,0	1,0	1,0	102,0	102,0

Из таблицы видно, что рост имеют показатели: выручка (103,0%), себестоимость (105,0%), прибыль от продаж (101,0%), оборачиваемость активов (112,0%) и затраты на рубль выручки от продажи (102,0%). Наглядно динамика основных финансовых показателей организации видна на рисунке 2.1.

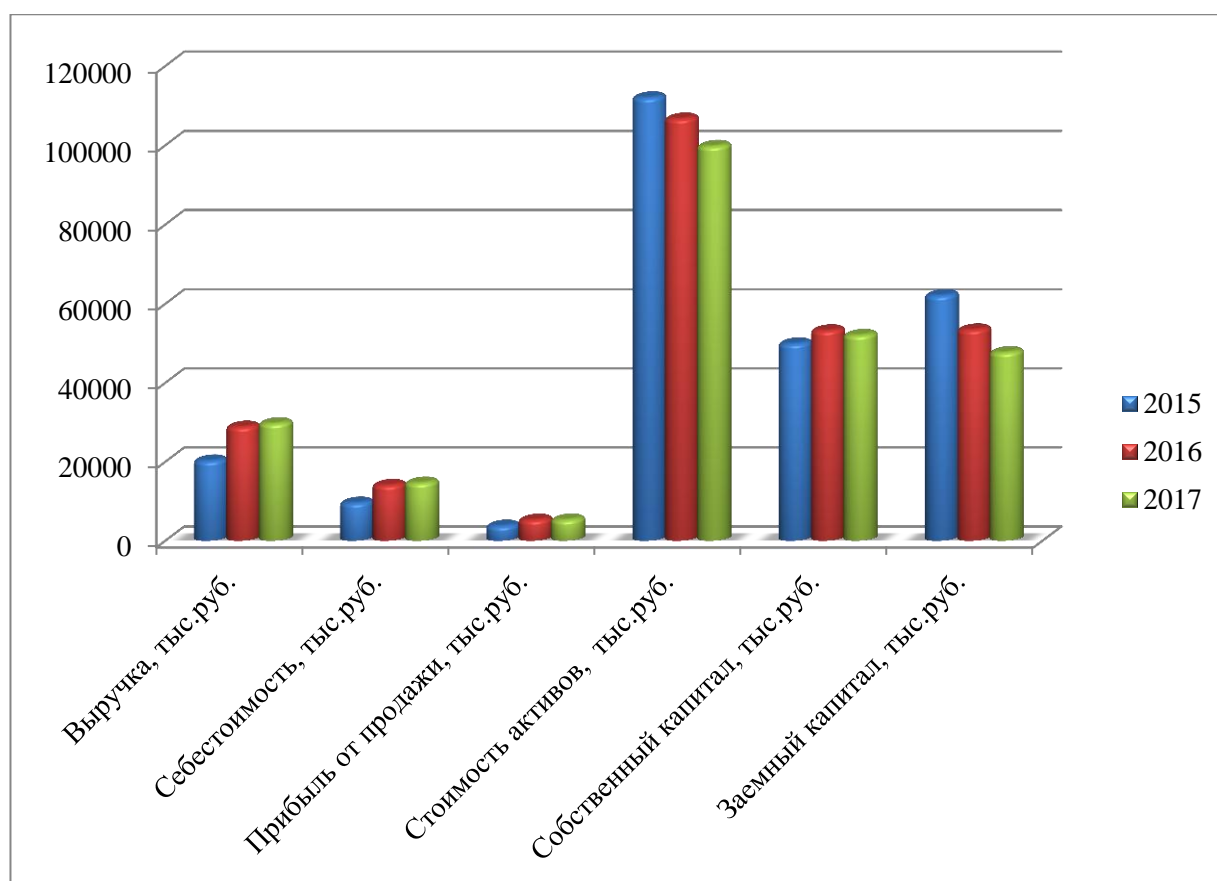


Рис. 2.1. Динамика финансовых показателей ООО «Автотрансформатор» за 2015-2017 гг.

Однако, имеют снижение, как в абсолютном, так и в относительном значении показатели капитала и показатель активов. Их изменение составило:

- активы снизились на 5342 тыс. руб. в 2016 году по отношению к 2015 году. В 2017 году тенденция по снижению составила 690,3 тыс. руб. по отношению к 2016 году. В относительном значении снижение определено в 4,0% в 2016 году и 6,0% в 2017 году;

- собственный капитал имеет рост в 2016 году по отношению к 2015 году в сумме – 3322 тыс. руб., однако в 2017 году данный показатель снизился на – 5736 тыс. руб., что определено относительными показателями в 107,0% по 2016 году и 98,0% по 2017 году;

- значение заемный капитала снижается в 2016 году на 8664 тыс.руб., при этом темп снижения определен в 14,02% и на 5736 тыс. руб. в 2017 году, что составляет снижение в 10%.

Положительным моментом является увеличение показателя оборачиваемости на 150,0% в 2016 году и 112,0% в 2017 году.

Фактором негативного влияния можно считать стабильный рост в 102,0% затрат на рубль выручки от продажи за три анализируемых периода.

Более подробное обсуждение финансовых показателей организации будет дано в последующих разделах.

2.2 Анализ состава, структуры доходов и расходов

Для того чтобы установить степень влияния доходов и расходов на конечный финансовый результат организации – чистую прибыль или убыток, необходимо провести анализ их структуры и состава.

Данный анализ в общем случае можно разбить на следующие этапы:

1) Выявление динамики отдельных видов доходов и расходов в отчетном периоде по сравнению с предыдущим. Определить темпы роста доходов и расходов и сопоставить их, таким образом провести горизонтальный анализ;

2) Расчет удельного веса отдельных доходов и расходов относительно их общей величины и оценка динамики структуры данных показателей в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, таким образом, проводится вертикальный анализ;

3) Проведение трендового анализа, если имеется информации за несколько периодов;

4) Проведение коэффициентного анализа – определение различных соотношений между доходами и расходами организации.

По данным, опубликованным в годовой отчетности организации, был составлен отчет о финансовых результатах (Приложение 2) в соответствии с Приказом Минфина России от 06.04.2015 № 57н.

Проведем анализ основных показателей отчета о финансовых результатов (таблица 2.2).

Таблица 2.2

Данные отчета о финансовых результатах организации ООО
«Автотрансформатор»

№ п/п	Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение, +/-		Относительное отклонение, %	
					2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
1.	Выручка, тыс.руб.	20261	28833	29710	8572	877	143,0	103,0
2.	Себестоимость, тыс.руб.	9591	14073	14669	4482	596	147,0	105,0
3.	Валовая прибыль (убыток)	10670	14760	15041	4090	281	139,0	102,0
4.	Управленческие расходы	6904	9469	9711	2565	242	138,0	103,0
5.	Прибыль от продажи, тыс.руб.	3766	5291	5330	1525	39	141,0	101,0
6.	Проценты к уплате	280	955	728	675	-227	341,0	77,0
7.	Прибыль до налогообложения	3486	4336	4602	850	266	125,0	107,0
8.	Текущий налог на прибыль	811	798	578	-13	-220	99,0	73,0
9.	Чистая прибыль	2675	3538	4024	863	486	133,0	114,0

Проанализируем данные отчета о финансовых результатах организации ООО «Автотрансформатор». Для начала оценим динамику изменения выручки организации за отчетные периоды (см. рисунок 2.2).

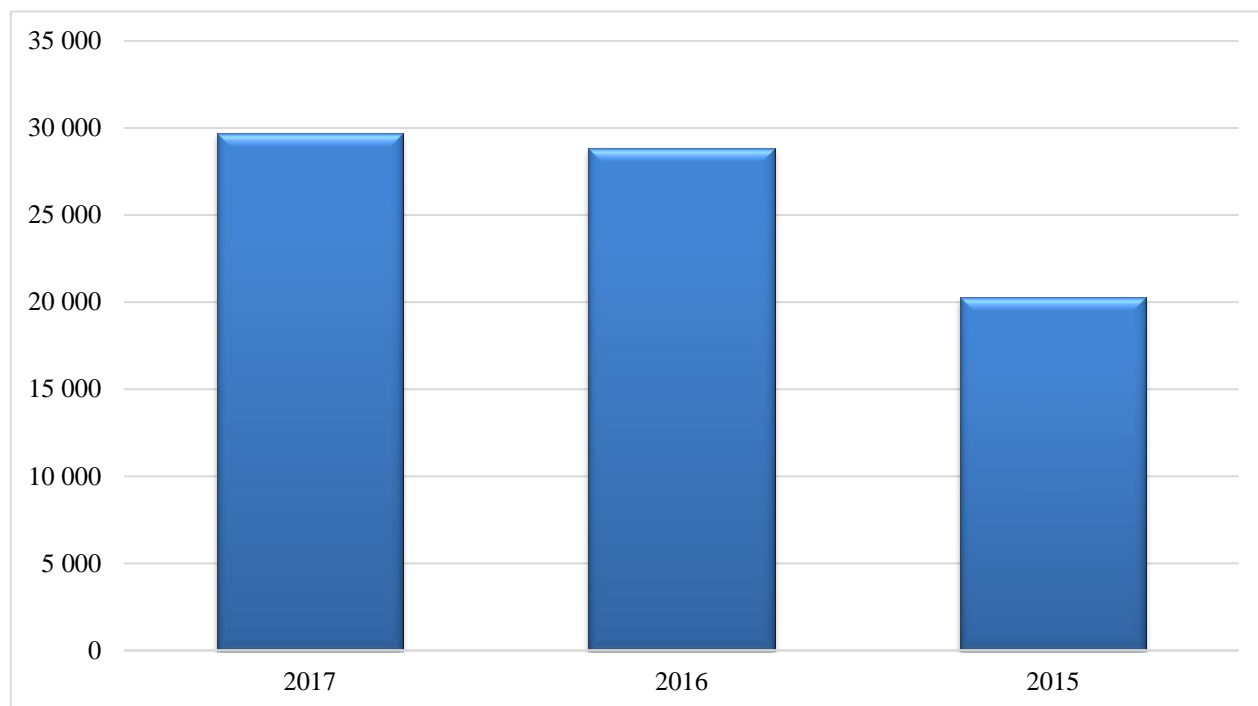


Рис. 2.2. Динамика изменения выручки организации в период с 2015 по 2017 гг.

$$\text{Индекс роста выручки}_{2017/20165} = (29710-28833)/28833=0,03$$

$$\text{Индекс роста выручки}_{2016/2015} = (28833-20261)/20261=0,43$$

$$\text{Средний индекс роста выручки} = (0,03+0,43)/2=0,23$$

Что в среднем составит 23% роста показателя выручка.

Необходимо отметить факт того, что себестоимость росла приблизительно равномерно с 2015 по 2017 годы. Средний индекс роста себестоимости составил 26 % (см. рисунок 2.3).

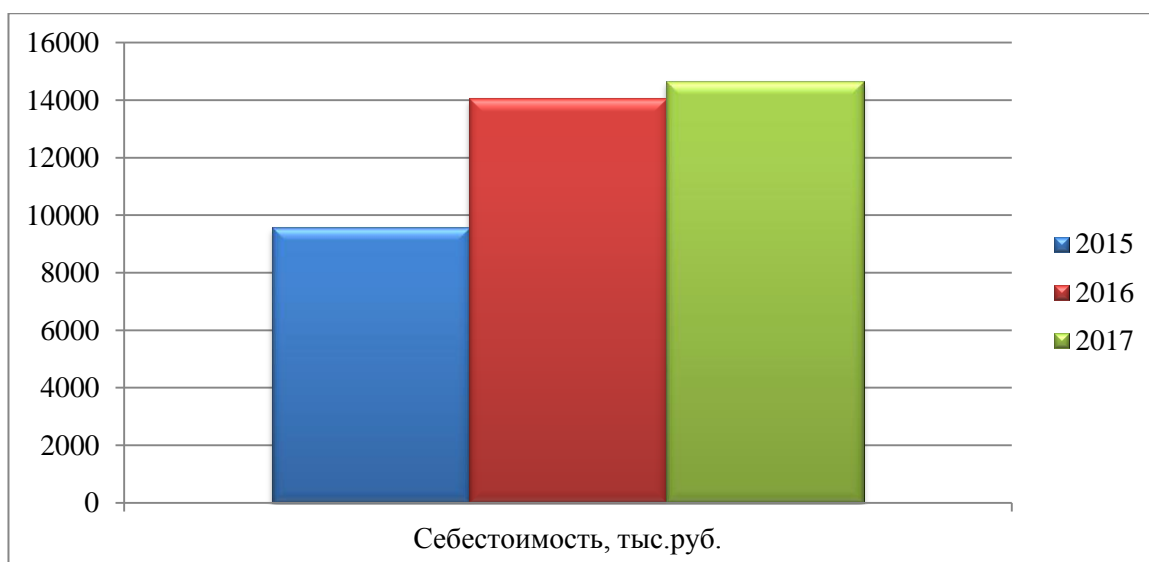


Рис. 2.3. Динамика изменения себестоимости продаж организации в период с 2015 по 2017 гг.

Индекс роста себестоимости $_{2017/2016} = (14669 - 14073) / 14073 = 0,05$

Индекс роста себестоимости $_{2016/2015} = (14073 - 9591) / 9591 = 0,47$

Средний темп роста себестоимости $= (0,05 + 0,47) / 2 = 0,26$, что составит 26 прироста %.

Проанализируем долю себестоимости продукции в выручке организации. Данные запишем для наглядности в таблицу 2.3.

Таблица 2.3

Доля себестоимости продукции в выручке организации ООО
«Автотрансформатор»

Период	2015	2016	2017
Доля себестоимости продукции в выручке	48,0%	48,0%	50,0%

На основании данных таблицы 2.3 построим распределение доли себестоимости продукции в зависимости от рассматриваемого периода (рисунок 2.4).

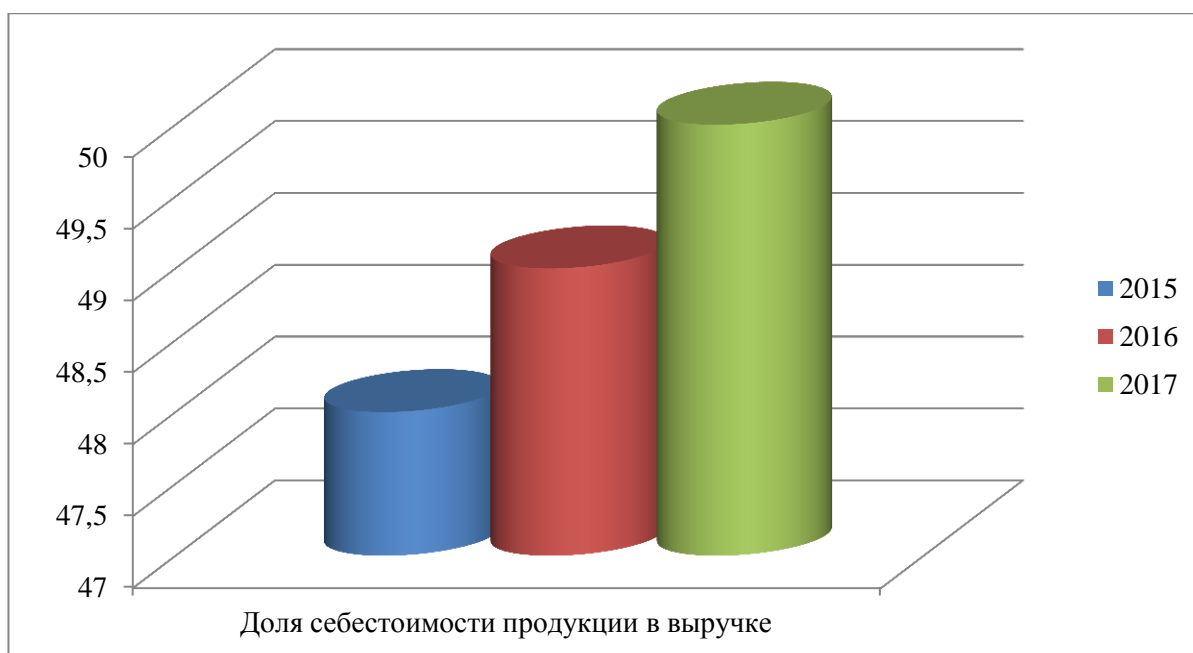


Рис.2.4. Динамика изменения доли себестоимости продукции в выручке организации в период с 2015 по 2017 гг.

Далее проследим динамику изменения валовой прибыли за рассматриваемые периоды (рисунок 2.5).

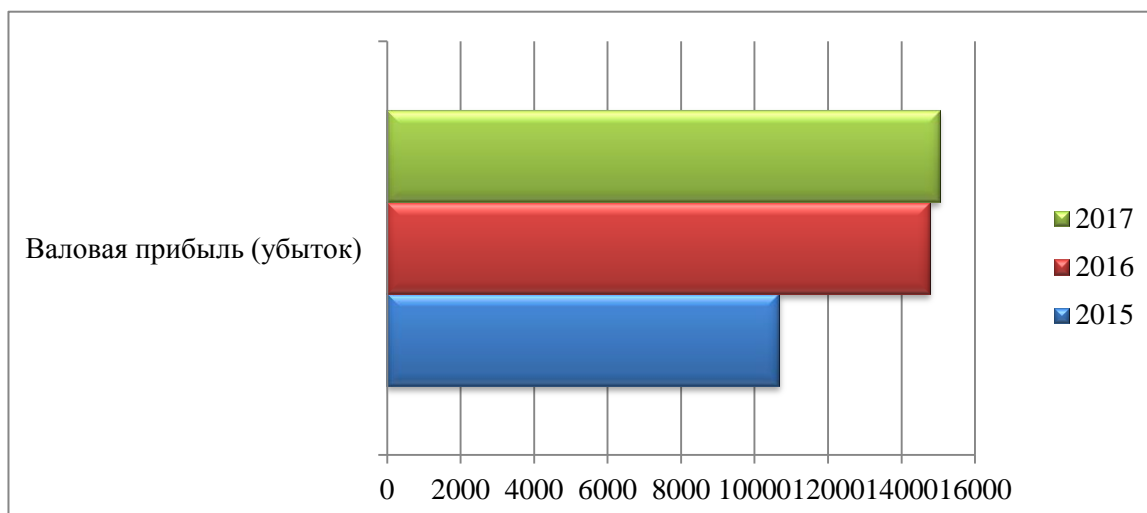


Рис. 2.5. Динамика изменения валовой прибыли (убытка) организации в период с 2015 по 2017 гг.

$$\text{Индекс роста прибыли от продаж}_{2017/2016} = \frac{15041 - 14760}{14760} = 0,02$$

$$\text{Индекс роста прибыли от продаж}_{2016/2015} = \frac{14760-10670}{10670} = 0,39$$

$$\text{Средний индекс роста прибыли от продаж} = \frac{0,02+0,39}{2} = 0,21$$

Что составит в среднем 21% роста показателя прибыли от продажи продукции. Принимая во внимание тот факт, что себестоимость продукции увеличивалась более быстрыми темпами 147,0% в 2016 году и 103,0% в 2017 году, можно увидеть, что не значительный рост выручки в 2016 г. - 143,0% и в 2017 г. – 103,0% повлияли на значение прибыли от продаж ее средний индекс роста составил 0,21%.

Основную часть доходов организации составляют доходы от продаж. Лишь в 2015 году были получены прочие доходы от инвестиционной деятельности. Они составили 0,2% от общей выручки за этот год.

В процессе своей деятельности ООО «Автотрансформатор» несет большое количество расходов, как от обычных видов деятельности, так и прочих расходов. Далее необходимо провести анализ состава и структуры данных расходов организации.

В таблице 2.4 представлено распределение управленческих расходов организации:

Таблица 2.4

Распределение управленческих расходов организации в период с 2015 по 2017 год.

Показатель (в тыс. руб.)	2017	2016	2015
Расходы на НИОКР	2193	2224	1640
Затраты на реструктуризацию	363	290	237
Расходы на судебные разбирательства	300	26	42
Расходы на приобретение	220	283	550
Амортизация нематериальных активов	1980	1931	733
Прочие управленческие и коммерческие расходы	4655	4715	3702
Итого управленческих расходов	9711	9469	6904

Рассчитаем удельный вес расходов по отношению к выручке организации. Результаты расчетов приведены в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Доли расходов организации по отношению к выручке в период с 2015 по 2017 год.

Доля расходов по отношению к выручке организации	2017	2016	2015
Расходы на НИОКР	8,0%	7,8%	8,1%
Затраты на реструктуризацию	1,3%	1,0%	1,2%
Расходы на судебные разбирательства	1,0%	0,0001%	0,2%
Расходы на приобретение	0,8%	1,0%	2,8%
Амортизация нематриальных активов	6,7%	6,7%	2,8%
Прочие управленческие и коммерческие расходы	15,7%	16,4	18,3%
Итого управленческих расходов	32,7%	32,9%	24,0%

Представим полученные в таблице 2.5 значения в виде диаграммы (рисунок 2.5).

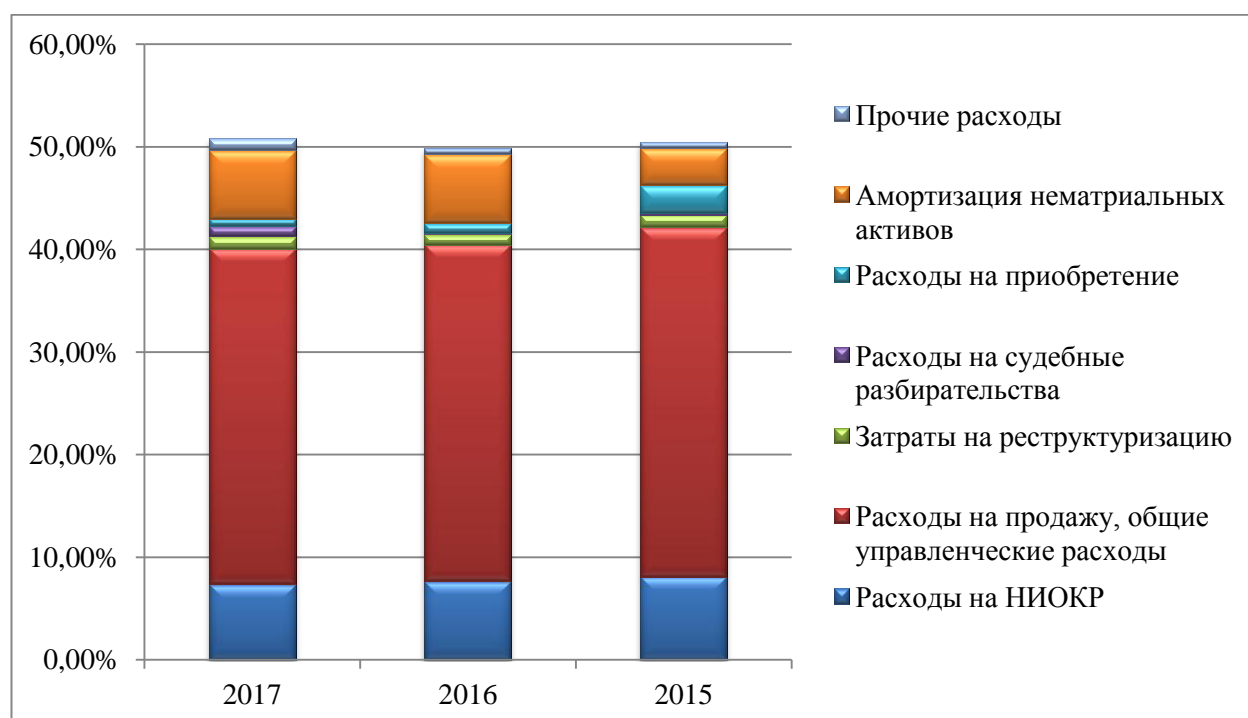


Рис. 2.5. Динамика и структура расходов организации в период с 2015 по 2017 гг.

ООО «Автотрансформатор» непрерывно инвестирует в новые технологии, тем самым организация привержена делу внедрения и разработки

значимых инноваций для обеспечения лучших результатов лечения пациентов, повышения качества жизни и расширения доступа к качественному здравоохранению. Подобные результаты могут быть подтверждены клиническими и экономическими исследованиями.

В течение 2016 года компанией ООО «Автотрансформатор» была реализована стратегия по снижению затрат на административные расходы, в результате которой данные расходы были снижены на 1,3% по отношению к выручке от продаж. В 2017 году затраты остались приблизительно на том же уровне, что и в 2016 году.

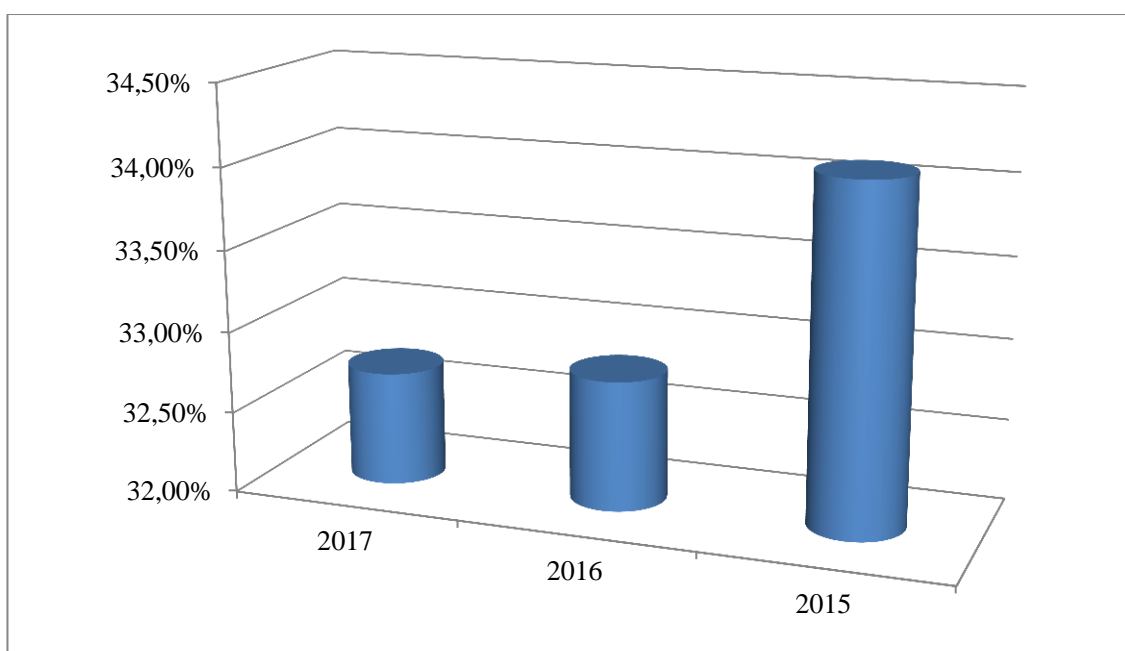


Рис. 2.6. Динамика изменения расходов на продажу и общих управленческих расходов в период с 2014 по 2016 гг.

Для того чтобы сократить затраты ООО «Автотрансформатор» принимались специальные меры по их реструктуризации. Суммы, признанные в качестве расходов на реструктуризацию.

В результате анализа динамики и состава расходов можно сделать вывод, что ООО «Автотрансформатор» несет большое количество расходов от обычных видов деятельности, а также прочих расходов.

Как видно из 2.6, общие расходы организации незначительно увеличиваются, однако, некоторые виды расходов, такие как расходы на НИОКР, расходы на продажу, общие управленческие расходы, расходы на приобретение имеют тенденцию к снижению, что оценивается как положительная динамика в сторону увеличения прибыли организации.

2.3 Факторный анализ финансовых результатов деятельности организации

В литературном обзоре данной работы описано, что существует большое количество вариантов оценки финансового результата деятельности организации. Чтобы обеспечить единство подходов к учету конечного финансового результата деятельности организации, можно использовать факторный анализ. С его помощью можно оценить, на какую конкретную сумму изменилась прибыль или рентабельность под влиянием того или иного фактора.

Далее в работе будет проанализировано влияние различных факторов на прибыль организации ООО «Автотрансформатор», а также рентабельность ее производственной деятельности.

Факторный анализ прибыли от продаж (П) в общем виде можно привести по данным таблицы 3 «Отчет о финансовых результатах организации ООО «Автотрансформатор»», в которой прибыль от продаж определяется следующим образом:

$$П = Вр - СС - КУР \quad (17)$$

где Вр – выручка от продажи;

СС – себестоимость продаж;

КУР – коммерческие и управленческие расходы.

При проведении факторного анализа можно выделить факторы различных уровней. При этом он проводится в несколько этапов. Сначала рассчитывают влияние выручки на прибыль от продаж. Затем рассчитывается влияние полной себестоимости на прибыль от продаж. И наконец, на финальном этапе рассматривается влияние уровня коммерческих и управленческих расходов на прибыль от продаж (таблица 2.6).

Таблица 2.6

Факторы, влияющие на прибыль от продаж ООО «Автотрансформатор»

Фактор (тыс. руб.)	Отчетный период	Предыдущий период
Выручка	29710	28833
Себестоимость продаж	14669	14073
Коммерческие расходы	9711	9469
Управленческие расходы		
Прибыль от продаж	5330	5291

В данном случае для проведения факторного анализа целесообразно выбрать методику абсолютных разниц.

1) Рассмотрим влияние выручки на прибыль от продаж

$$\Delta П (Vp) = (Vp1 - Vp0) * П0 / Vp0 \quad (18)$$

где $П0 / Vp0$ – рентабельность продаж предыдущего периода,

Подставим значения в формулу для расчета:

$$\Delta П (Vp) = \frac{29710 - 28833}{28833} \cdot 5291 = 164,02 \quad (19)$$

2) Также влияние выручки на прибыль от продаж можно вычислить другим способом:

$$\Delta П (Vp) = П0 * Vp1 / Vp0 - П0 \quad (20)$$

где Vp_1 и Vp_0 – выручка от продажи, соответственно, предыдущего и отчетного периода;

Π_0 - прибыль от продаж предыдущего периода.

После подстановки значений получаем:

$$\Delta\Pi (Vp) = \frac{5291 \cdot 29710}{5291} - 5291 = 2441,9 \quad (21)$$

3) Рассмотрим влияние полной себестоимости на прибыль от продаж. При этом будем учитывать тот факт, что себестоимость является обратной по отношению к прибыли величиной и увеличение себестоимости ведет к снижению прибыли.

$$\Delta\Pi (CC) = Vp_1 * (CC_1 / Vp_1 - CC_0 / Vp_0) \quad (22)$$

где CC_1 / Vp_1 и CC_0 / Vp_0 – затраты, приходящиеся на один руб. продаж продукции, соответственно, в отчетном и предыдущем периодах.

Рассчитаем затраты, приходящиеся на один руб. продаж продукции, за отчетный и предыдущий периоды, соответственно:

$$CC_1 / Vp_1 = \frac{14669}{29710} \approx 0,494 \quad (23)$$

$$CC_0 / Vp_0 = \frac{14073}{28833} \approx 0,488 \quad (24)$$

Подставим значения в формулу 25:

$$\Delta\Pi (CC) = 29710 \cdot 0,494 - 0,488 = 178,26 \quad (25)$$

4) Далее необходимо рассчитать влияние уровня коммерческих и управленческих расходов на прибыль от продаж. Расчет можно осуществить по следующей формуле:

$$\Delta\Pi (\text{КУР}) = \text{Вр}_1 * (\text{КУР}_1 / \text{Вр}_1 - \text{КУР}_0 / \text{Вр}_0) \quad (27)$$

где $\text{КУР}_1 / \text{Вр}_1$ и $\text{КУР}_0 / \text{Вр}_0$ - доля коммерческих и управленческих расходов в выручке от продажи в отчетном и предыдущем периодах, соответственно.

$$\text{КУР}_1 / \text{Вр}_1 = \frac{9711}{29710} \approx 0,327 \quad (28)$$

$$\text{КУР}_0 / \text{Вр}_0 = \frac{9469}{28833} \approx 0,328 \quad (29)$$

Подставим полученные значения в формулу 29:

$$\Delta\Pi (\text{КУР}) = 29710 \cdot 0,327 - 0,328 = - 29,71 \quad (30)$$

Общий прирост прибыли от продаж за 2017 год по отношению к 2016 году с учетом всех факторов составил:

$$\Delta\Pi = \Delta\Pi (\text{Вр}) - \Delta\Pi (\text{СС}) - \Delta\Pi (\text{КУР}) \quad (31)$$

$$\Delta\Pi = 164,02 - 178,26 + 29,71 = 15,47 \quad (32)$$

Полученное значение совокупного влияния факторов на общий прирост прибыли совпадает с приростом прибыли в 2017 году относительно 2016 года, что подтверждает правильность расчетов (таблица 2.7).

Таблица 2.7

Общее влияние факторов на прибыль от продаж

Фактор (тыс. руб.)	Величина влияния фактора	Удельный вес фактора, %
Выручка	164,02	6,8%
Себестоимость продаж	178,26	7,3%
Коммерческие расходы	- 29,71	-1,3%
Управленческие расходы		
Прибыль от продаж	2441,9	100%

Таким образом, из проведенного факторного анализа прибыли от продаж можно сделать следующие выводы. При увеличении выручки в 2017 году по отношению к 2016 на 877 тыс. руб., что составляет 0,3%, прибыль от продаж увеличивается на 39 тыс. руб. При увеличении себестоимости проданной продукции на 596 тыс. руб., что составляет 5,0% от себестоимости проданной продукции в предыдущем периоде, прибыль от продаж увеличивается на 5330 тыс. руб. Наравне с этим, при увеличении коммерческих и управленческих расходов на 242 тыс. руб. в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, то есть на 0,3%, прибыль от продаж уменьшается на 29,71 тыс. руб.

По аналогии с факторным анализом прибыли от продаж можно проанализировать прибыль до налогообложения. При этом необходимо учитывать, что данная прибыль формируется за счет выручки от продаж, полной себестоимости продаж, валовой прибыли, прочих доходов и расходов.

$$\Pi = V_p - СС - КУР + Пп - Пу + Дпр - Рпр \quad (33)$$

где V_p – выручка от продаж,

$СС$ – себестоимость продаж,

$КУР$ – коммерческие и управленческие расходы,

$Пп$ – проценты к получению,

$Пу$ – проценты к уплате,

$Дпр$ – прочие доходы,

$Рпр$ – расходы прочие.

Для оценки интенсивности и эффективности производственного развития предприятия на практике широко используется система показателей рентабельности. Рентабельность основной деятельности организации ООО «Автотрансформатор» вычислим при помощи формулы 34.

$$R_3 = \frac{\Pi_{pp}}{3} \quad (34)$$

где R_3 – рентабельность,
 $\Pi_{\text{рп}}$ – прибыль от продаж,
 Z – затраты,

Влияние факторов на рентабельность основной деятельности можно оценить наиболее универсальным способом цепных подстановок.

Главное предположение при применении способа заключается в том, чтобы, при определении действия одного фактора, остальные факторы принимать неизменными.

Сначала запишем формулу применения данного метода в общем виде:

$$\begin{aligned}y_0 &= a_0 \cdot b_0 \cdot c_0; \\y_a &= a_1 \cdot b_0 \cdot c_0; \\y_b &= a_1 \cdot b_1 \cdot c_0; \\y_1 &= a_1 \cdot b_1 \cdot c_1;\end{aligned}\tag{35}$$

где a_0, b_0, c_0 - значения факторов предыдущего периода, оказывающие влияние на обобщающий показатель y ; a_1, b_1, c_1 - значения факторов в отчетном периоде; y_a, y_b - промежуточные (условные) изменения результирующего показателя, связанные с изменением факторов a, b , соответственно.

$$\Delta y = y_1 - y_0\tag{36}$$

Общее изменение (см. формулу 37) определяется суммой изменений результирующего показателя за счет изменения каждого фактора в отдельности с учетом того, что значения остальных факторов зафиксированы.

$$\begin{aligned}\Delta y &= \Delta y_a + \Delta y_b + \Delta y_c \\ \Delta y_a &= y_a - y_0 \\ \Delta y_b &= y_b - y_a \\ \Delta y_c &= y_1 - y_b\end{aligned}\tag{37}$$

Подставим теперь в общую формулу метода цепных подстановок значения прибыли от продаж и управленческих и коммерческих расходов организации ООО «Автотрансформатор». И найдем влияние данных факторов на показатель уровня рентабельности основной деятельности организации.

Согласно формулам 11 и 36 запишем следующие выражения:

$$\frac{\text{Пр}_1}{\text{З}_1} = \frac{10222}{9469} = 1,0795 \quad (38)$$

$$\frac{\text{Пр}_1}{\text{З}_0} = \frac{10222}{6904} = 1,4806 \quad (39)$$

$$\frac{\text{Пр}_0}{\text{З}_0} = \frac{7048}{6904} = 1,0209 \quad (40)$$

$$\Delta R_{\text{Пр}} = \frac{\text{Пр}_1}{\text{З}_0} - \frac{\text{Пр}_0}{\text{З}_0} = 0,4597 \quad (41)$$

$$\Delta R_{\text{З}} = \frac{\text{Пр}_1}{\text{З}_1} - \frac{\text{Пр}_1}{\text{З}_0} = -0,4011 \quad (41)$$

$$\Delta R = \Delta R_{\text{Пр}} + \Delta R_{\text{З}} = 0,4597 - 0,4011 = 0,0586 \quad (43)$$

$$\Delta R = R_1 - R_0 = 1,0795 - 1,0209 = 0,0586 \quad (44)$$

Полученное значение совокупного влияния факторов на изменение показателя рентабельности основной деятельности организации совпадает с изменением рентабельности, рассчитанным напрямую, что подтверждает правильность расчетов.

Таблица 2.8

Влияние факторов на рентабельность основной деятельности организации

Фактор (тыс. руб.)	2016	2015	Отклонение
Прибыль от продаж	10 222	7 048	3 174
Управленческие коммерческие затраты	9 469	6 904	2 565
Рентабельность, %	107,95	102,09	5,58%

Таким образом, из проведенного факторного анализа показателя рентабельности основной деятельности организации ООО «Автотрансформатор» можно сделать следующие выводы. При увеличении прибыли от продаж в 2016 году по отношению к 2015 на 3174 тыс. руб., что

составляет 45,0%, рентабельность увеличивается на 45,97%. При увеличении затрат (коммерческих и управленческих расходов) на 2565тыс. руб., что составляет 37,1%, рентабельность уменьшается на 40,11%.

Для определения прибыли организации, получаемой с каждого руб. проданной продукции, используется показатель рентабельности продаж. Уровень данного коэффициента определяется отношением прибыли от продажи товаров к сумме выручки от продаж. Запишем формулы для определения рентабельности продаж.

$$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi}{\text{Вр}} \quad (45)$$

Согласно формулам 45 и 36 запишем следующие выражения:

$$\frac{\Pi_1}{\text{Вр}_1} = \frac{10222}{28833} \cdot 100\% = 35,45\% \quad (46)$$

$$\frac{\Pi_1}{\text{Вр}_0} = \frac{10222}{20261} \cdot 100\% = 50,45\% \quad (47)$$

$$\frac{\Pi_0}{\text{Вр}_0} = \frac{7048}{20261} \cdot 100\% = 34,79\% \quad (48)$$

$$\Delta R_{\Pi} = \frac{\Pi_1}{\text{Вр}_0} - \frac{\Pi_0}{\text{Вр}_0} = 15,66\% \quad (49)$$

$$\Delta R_{\text{Вр}} = \frac{\Pi_1}{\text{Вр}_1} - \frac{\Pi_1}{\text{Вр}_0} = -15\% \quad (50)$$

$$\Delta R = \Delta R_{\Pi} + \Delta R_{\text{Вр}} = 15,66 - 15,00 = 0,66\% \quad (51)$$

$$\Delta R = R_1 - R_0 = 35,45 - 34,79 = 0,66\% \quad (52)$$

Полученное значение совокупного влияния факторов на изменение показателя рентабельности прибыли организации от продаж совпадает с изменением рентабельности, рассчитанным напрямую, что подтверждает правильность расчетов (см. таблицу 2.9).

Таблица 2.9

Влияние факторов на рентабельность продаж организации.

Фактор (тыс. руб.)	Отчетный год	Предыдущий год	Отклонение
Прибыль от продаж	5330	5291	39
Выручка	29710	28833	877
Рентабельность, %	18,0%	18,4%	-0,4%

Таким образом, из проведенного факторного анализа показателя рентабельности прибыли от продаж для организации ООО «Автотрансформатор» можно заключить следующее. При увеличении прибыли от продаж в 2017 году по отношению к 2016 на 39 тыс. руб., что составляет 1,0%, рентабельность увеличивается на 0,4%. При увеличении выручки организации на 877тыс. руб., что составляет 0,3%, рентабельность уменьшается на 0,4%.

Представленные модели факторного анализа финансовых результатов позволяют выявить причины снижения прибыли организации и оперативно принять эффективные экономические и управленческие решения [18].

3 Анализ и оценка финансовых результатов ООО «Автотрансформатор»

3.1 Анализ финансового результата и эффективности деятельности организации ООО «Автотрансформатор»

К показателям эффективности деятельности предприятия влияющим на финансовый результат организации относятся: абсолютные – прибыль и относительные – рентабельность. Для того чтобы провести оценку финансовых результатов необходимо проанализировать динамику следующих показателей прибыли:

- Выручку;
- Прибыль от продаж;
- Прочие доходы;
- Прибыль до налогообложения;
- Чистую прибыль.

Однако с помощью только одних показателей прибыли не всегда есть возможность обеспечения чёткого представления об эффективности деятельности организации, поэтому для расчетов необходимо дополнительно применять коэффициенты рентабельности.

Для проведения анализа финансовых результатов организации необходимо выполнить следующие основные задачи:

- необходимо провести факторный анализ прибыли, полученной от основной деятельности организации;
- оценить финансовые результаты, полученные в результате прочей деятельности;
- проанализировать динамику прибыли и рентабельности;
- проанализировать распределение чистой прибыли;
- выявить и оценить потенциальные резервы роста рентабельности и прибыли.

Анализ выручки и прибыли от продаж был проведен в предыдущей главе. Проведем анализ прибыли до налогообложения и чистой прибыли. Для этого

изучим объем, состав, структуру и динамику прибыли до налогообложения по основным источникам ее формирования (см. таблицу 3.1).

Таблица 3.1

Анализ прибыли до налогообложения организации ООО
«Автотрансформатор»

Наименование показателя	Отчетный период		Предыдущий период		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %		
Прибыль от продаж	5330	18,0	5291	18,4	39	-0,4	101,0	1,0
Проценты к уплате	728	2,5	955	3,4	-227	-0,9	77,0	-
Прибыль до налогообложения	4602	15,5	4336	15,1	266	0,4	107,0	7,0

Приведенные в таблице 3.1 данные свидетельствуют о том, что величина прибыли до налогообложения в отчетном периоде по сравнению с предыдущим увеличилась на 266 тыс. руб. или на 7,0%, за счет увеличения прибыли от продаж на 1,0. Рост прибыли от продаж оказался недостаточно велик, но тем не менее удалось скомпенсировать снижение прочих расходов и процентов к уплате на 0,9% и 23,0% соответственно, а также отсутствие прочих доходов в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

На рисунке 21 изображена динамика роста прибыли до налогообложения в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

Далее проведем анализ чистой прибыли организации ООО «Автотрансформатор». Для этого необходимо провести сравнение величины чистой прибыли в отчетном периоде по отношению к величине чистой прибыли в предыдущем периоде. После этого необходимо оценить влияние факторов, которые оказывают воздействие на величину чистой прибыли.

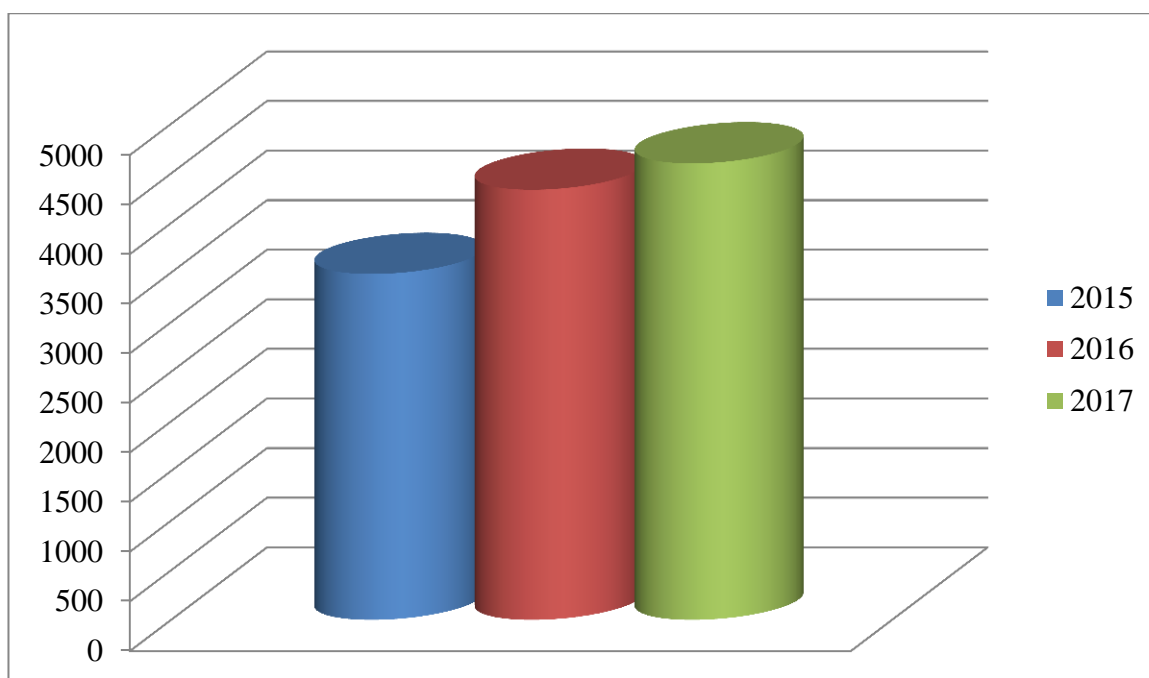


Рис. 3.1. Динамика роста прибыли до налогообложения в отчетном периоде по сравнению с предыдущим

Ниже приведена таблица, в которой оценено влияние основных факторов на изменение чистой прибыли для организации ООО «Автотрансформатор».

Таблица 3.2

Анализ чистой прибыли организации ООО «Автотрансформатор»

Наименование показателя	2017	2016	Изменение	Темп роста, %	Темп прироста, %
	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.		
Выручка	29710	28833	877	103,0	3,0
Себестоимость продаж	14669	14073	596	105,0	5,0
Уровень себестоимости продаж, %	49,4	48,8	0,6	-	--
Прибыль от продаж	5330	5291	39	101,0	1,0
Уровень прибыли, %	18,0	18,4	-0,4	-	-
Проценты к уплате	728	955	-227	77,0	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	4602	4336	266	107,0	7,0
Текущий налог на прибыль	578	798	-220	73,0	-
Чистая прибыль	4024	3538	486	114,0	14,0

По данным таблицы 3.2 легко проследить, что чистая прибыль ООО «Автотрансформатор» в отчетном периоде по сравнению с предыдущим увеличилась на 486 тыс. руб. или на 14,0%.

На рисунке 3.2 изображена динамика роста чистой прибыли в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

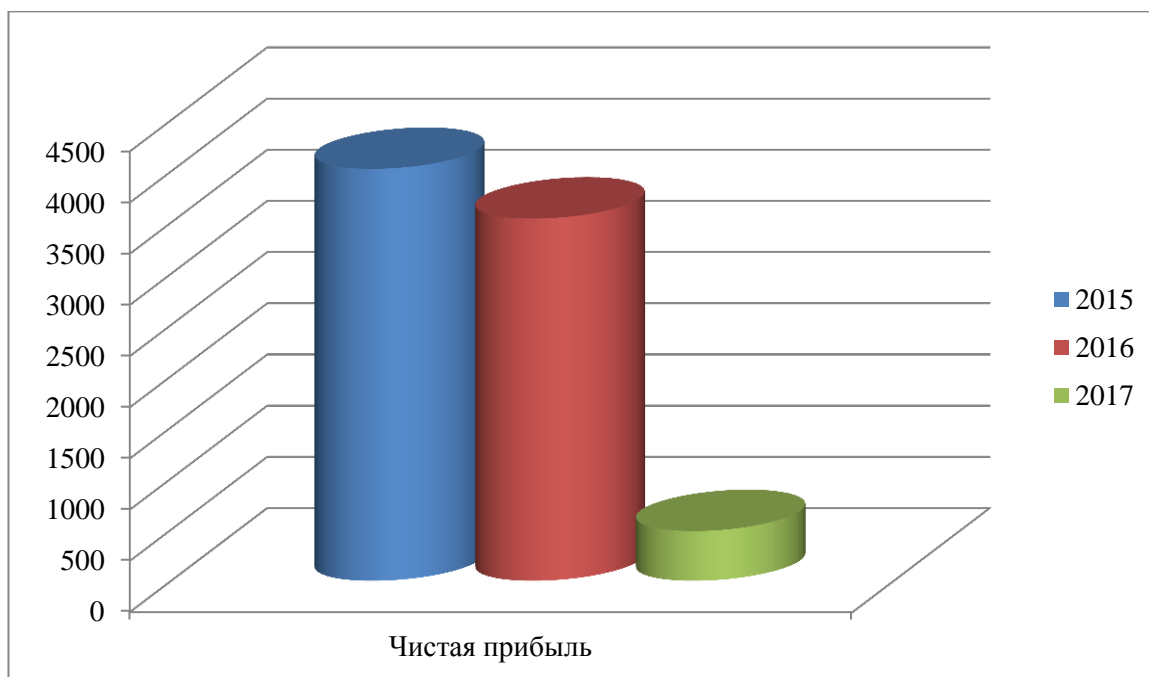


Рис. 3.2 Динамика роста чистой прибыли в отчетном периоде по сравнению с предыдущим

Таким образом, рост чистой прибыли в основном обусловлен ростом выручки и прибыли продаж, однако, одновременный рост расходов не позволяет величине чистой прибыли показать больший результат роста.

Для того чтобы провести анализ эффективности деятельности организации, необходимо рассчитать и провести сравнительную оценку коэффициентов рентабельности, которые характеризуют эффективность деятельности организации. Основными коэффициентами являются:

- 1) Рентабельность проданной продукции

$$R_{рп} = \frac{\Pi}{С} \quad (53)$$

где Π – прибыль от продаж,

$С$ – полная себестоимость.

2) Рентабельность продаж

Данный показатель был проанализирован в предыдущей главе по формуле (46).

3) Норма прибыли

$$N_{\Pi} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{В} \quad (54)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль,

$В$ – выручка.

4) Рентабельность активов

$$R_a = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{Вб} \quad (55)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль,

$Вб$ – средняя сумма валюты баланса.

5) Рентабельность собственного капитала

$$R_{\text{СК}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\text{СК}} \quad (56)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль,

СК – средняя сумма собственного капитала.

6) Рентабельность заемного капитала

$$R_{\text{ЗК}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\text{ЗК}} \quad (57)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль,

ЗК – средняя сумма заемного капитала.

7) Рентабельность инвестированного капитала

$$R_{\text{ИК}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\text{ИК}} \quad (58)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль,

ИК – средняя сумма долгосрочных обязательств и собственного капитала.

8) Рентабельность оборотных активов

$$R_{\text{Оа}} = \frac{\Pi}{\text{Оа}} \quad (59)$$

где Π – прибыль от продаж,

Оа – средняя сумма оборотных активов.

9) Рентабельность внеоборотных активов

$$R_{\text{BOa}} = \frac{\text{Пч}}{\text{BOa}} \quad (60)$$

где Пч – чистая прибыль, BOa – средняя сумма внеоборотных активов.

Расчет эффективности деятельности предприятия необходимо начать с коэффициентов рентабельности, которые характеризуют эффективность деятельности организации.

Таблица 3.3

Анализ основных коэффициентов рентабельности, характеризующих эффективность деятельности организации ООО «Автотрансформатор»

Наименование финансового коэффициента	Расчетные значения		
	Отчетный год	Предыдущий год	Изменение
Рентабельность продукции	27,5	25,2	2,3
Рентабельность продаж	18,0	18,4	-0,4
Норма прибыли	13,6	12,3	1,3

По данным таблицы 3.3 можно сделать вывод о незначительном увеличении эффективности текущей деятельности ООО «Автотрансформатор» в отчетном году по сравнению с предыдущим.

Наглядно изменение показателей рентабельности за два периода представлено на рисунке 3.3.

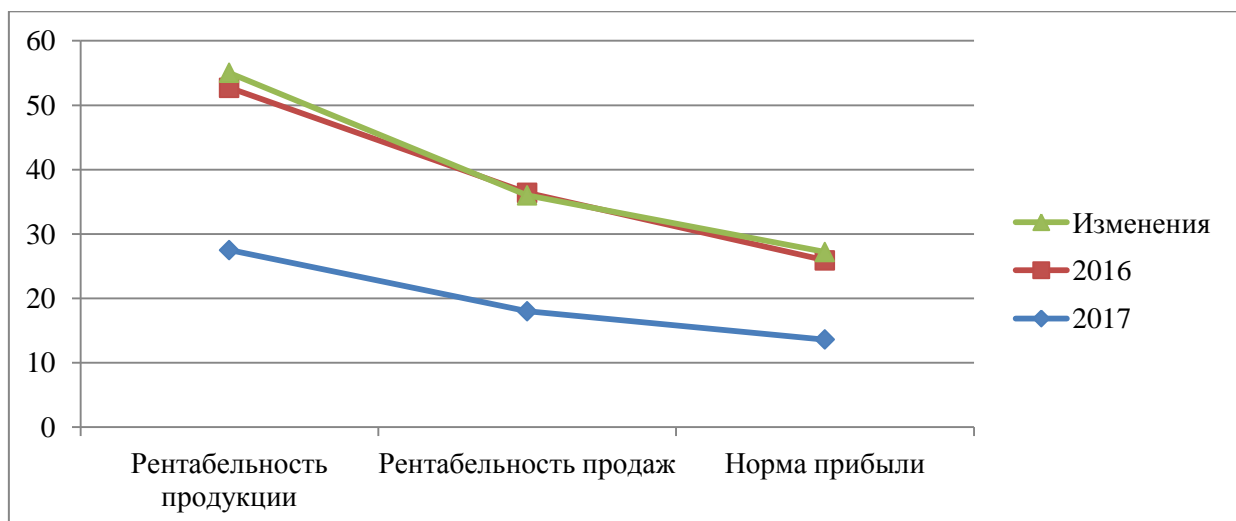


Рис. 3.3. Динамика показателей рентабельности

Несмотря на незначительное снижение рентабельности продаж на 0,4%, другие показатели эффективности деятельности растут, так рентабельность продукции увеличивается на 2,3% и показатель нормы прибыли также имеет тенденцию к росту в 1,3%, что в целом характеризует деятельность организации с положительной стороны.

На основе полученных результатов анализа доходов, расходов и финансового результата организации ООО «Автотрансформатор» можно сделать вывод, что деятельность организации является эффективной.

3.2 Мероприятия направленные на повышение финансового результата

Проанализировав деятельность организации за три периода можно сделать вывод, что рентабельность продукции и норма прибыли увеличились, но в свою очередь наблюдается снижение показателя рентабельность продаж, что обуславливает необходимость в эффективных мероприятиях по увеличению прибыли от продажи продукции и соответственно чистой прибыли.

Таким образом, для того, чтобы повысить финансовый результат организации ООО «Автотрансформатор» необходимо провести мероприятия по увеличению рентабельности реализованной продукции, рентабельность продаж и нормы прибыли.

Рассмотрим факторы, влияющие на норму прибыли. Эти факторы можно разделить на две группы: внутрипроизводственные и рыночные. К внутрипроизводственным факторам можно отнести в первую очередь массу прибыли – это главный фактор, позволяющий определить размер прибыли. При проведении любых мероприятий, которые приведут к росту массы прибыли, улучшаются результаты деятельности предприятия.

Вторым фактором, влияющим на норму прибыли является структура затрат. Уменьшая затраты организации, можно повысить норму прибыли.

Еще одним немаловажным фактором, влияющим на норму прибыли является оборачиваемость капитала. Чем выше оборачиваемость капитала организации, тем быстрее смогут окупиться вложения. Увеличение количества оборотов приводит к увеличению объемов производства и, соответственно, прибыли.

И, наконец, еще одним фактором является сокращение издержек или экономия затрат. При этом снижается себестоимость произведенной продукции и повышается прибыль.

К рыночным факторам можно отнести цены, спрос и предложение, а также конкуренцию и монополизм. Эти факторы сильно взаимосвязаны.

Главным рыночным фактором, влияющим на изменение прибыли являются сложившиеся цены на данный вид продукции. На них также оказывают влияние спрос и предложение на рынке. А на них в свою очередь действует конкуренция. При помощи конкуренции уравнивается рыночная стоимость продукции. Это приводит к тому, что на товары с наименьшей себестоимостью приходится больший объем прибыли.

Таким образом, чтобы повысить финансовый результат исследуемой организации можно выбрать следующие мероприятия:

- 1) Снижение расходов;
- 2) Увеличение оборачиваемости капитала;
- 3) Снижение себестоимости.

Рассмотрим каждое мероприятие в отдельности.

Как видно из данных отчета о финансовых результатах (приложение 2), максимальную долю составляют расходы на продажу, общие управленческие расходы. Для того чтобы снизить данные расходы можно предпринять ряд действий:

1. Сокращение управленческих и коммерческих расходов за счет сокращения и оптимизации численности административных подразделений.

Эффективному сокращению численности административных подразделений зачастую способствует внедрение специализированного

программного обеспечения, позволяющего заменить некоторые функции персонала. Также внедрение программных средств способствует повышению производительности управленческого труда.

2. Передача непрофильных функций на аутсорсинг.

Любая компания имеет основные и вспомогательные процессы. К вспомогательным функциям, поддерживающим основную деятельность, можно отнести: бухгалтерию, секретариат, кадры, ИТ-подразделение.

При передаче функций управления на аутсорс, экономия может составить от 20 до 50 %.

В рамках организации ООО «Автотрансформатор» на аутсорс можно передать такие функции как ведение бухгалтерии, ИТ-поддержку, отдел нормативно-правового обеспечения, при этом в штате должны остаться менеджеры каждого из отделов, обеспечивающие планирование и контроль над исполнением указанных функций.

3. Снизить расходы на обучение на различных семинарах, тренингах, курсах, а также на посещение форумов и конференций.

Для того чтобы уменьшить затраты на мероприятия подобного рода, необходимо сократить стоимость участия. Например, возможно сократить количество сотрудников, посещающих образовательные и деловые программы.

4. Контроль за использованием имеющихся ресурсов в производственном процессе организации, сокращение брака и строгое соблюдение нормативов при выпуске продукции.

Проанализировав показатели рентабельности ООО «Автотрансформатор» можно также прийти к выводу, что компания ведет эффективную деятельность.

Снижая данные показатели, компания ООО «Автотрансформатор» сможет повысить общий уровень эффективности деятельности.

Заключение

Цель бакалаврской работы достигнута и выполнены все обозначенные задачи.

В первом разделе работы был проведен анализ научной литературы и нормативных актов, относящихся к тематике работы, подобраны источники для разработки плана необходимых расчетов и проведения анализа финансовых показателей.

На втором этапе изучалась специфика организации ООО «Автотрансформатор», была составлена ее характеристика и сравнение с аналогичными компаниями, представленными на рынке. В ходе работы была изучена особенность ведения отчетности организации, а также были проанализированы важнейшие финансовые показатели, влияющие на эффективность деятельности организации.

В результате анализа выявлено, что рост имеют показатели: выручка (103,0%), себестоимость (105,0%), прибыль от продаж (101,0%), оборачиваемость активов (112,0%) и затраты на рубль выручки от продажи (102,0%). Однако, имеют снижение, как в абсолютном, так и в относительном значении показатели капитала и показатель активов. Их изменение составило:

- активы снизились на 5342 тыс. руб. в 2016 году по отношению к 2015 году. В 2017 году тенденция по снижению составила 690,3 тыс. руб. по отношению к 2016 году. В относительном значении снижение определено в 4,0% в 2016 году и 6,0% в 2017 году;

- собственный капитал имеет рост в 2016 году по отношению к 2015 году в сумме – 3322 тыс. руб., однако в 2017 году данный показатель снизился на – 5736 тыс. руб., что определено относительными показателями в 107,0% по 2016 году и 98,0% по 2017 году;

- значение заемный капитала снижается в 2016 году на 8664 тыс.руб., при этом темп снижения определен в 14,02% и на 5736 тыс. руб. в 2017 году, что составляет снижение в 10%.

Положительным моментом является увеличение показателя оборачиваемости на 150,0% в 2016 году и 112,0% в 2017 году.

Фактором негативного влияния можно считать стабильный рост в 102,0% затрат на рубль выручки от продажи за три анализируемых периода.

На следующем этапе анализировались доходы и расходы организации ООО «Автотрансформатор». Был сделан вывод о том, что основную часть доходов организации составляют доходы от продаж. Наряду с этим, ООО «Автотрансформатор» несет большое количество расходов, как от обычных видов деятельности, так и прочих расходов. Основную часть доходов организации составляют доходы от продаж. Лишь в 2015 году были получены прочие доходы от инвестиционной деятельности. Они составили 0,2% от общей выручки за этот год.

В процессе своей деятельности ООО «Автотрансформатор» несет большое количество расходов, как от обычных видов деятельности, так и прочих расходов. Далее необходимо провести анализ состава и структуры данных расходов организации.

После этого был проведен факторный анализ результатов деятельности организации ООО «Автотрансформатор». По результатам факторного анализа выявлены причины снижения прибыли организации.

Из проведенного факторного анализа показателя рентабельности прибыли от продаж для организации ООО «Автотрансформатор» можно заключить следующее. При увеличении прибыли от продаж в 2017 году по отношению к 2016 на 39 тыс. руб., что составляет 1,0%, рентабельность увеличивается на 0,4%. При увеличении выручки организации на 877тыс. руб., что составляет 0,3%, рентабельность уменьшается на 0,4%.

В завершении данной главы был проведен анализ эффективности деятельности организации ООО «Автотрансформатор», были рассчитаны основные коэффициенты рентабельности. На основе полученных результатов анализа был сделан вывод о том, что деятельность организации является эффективной.

Третья глава данной бакалаврской работы была посвящена оценке финансового результата организации ООО «Автотрансформатор». По проведенному анализу показателей рентабельности организации ООО «Автотрансформатор» сделан вывод о том, что организация ведет эффективную деятельность. Были предложены меры по увеличению финансового результата организации ООО «Автотрансформатор», а именно разработаны мероприятия по снижению расходов организации.

Список используемых источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 07.03.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2018).
4. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "О бухгалтерском учете".
5. Федеральный закон от 22.05.2003 N 54-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа".
6. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.02.2018).
7. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
8. Приказ Минфина РФ от 24.11.2003 N 105н (ред. от 18.09.2006) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Информация об участии в совместной деятельности" ПБУ 20/03".
9. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 29.03.2017, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации".
10. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (ред. от 11.04.2018))

11. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. N 32н (ред. от 06.04.2015))
12. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. N 33н(ред. от 06.04.2015))
13. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / Анциферова И.В. - М.:Дашков и К, 2017. - 556 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01988-3
14. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник / Ю.А.Бабаев, А.М.Петров и др.; Под ред. Ю.А.Бабаева - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузов. учеб.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 463 с.
15. Данилова Н. Л. Методика анализа оборотных активов предприятия по данным бухгалтерской отчетности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 13. – С. 2866–2870. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/85574.htm>.
16. Завгородняя Е. В., Прудников А. Г. Оборотные активы и их финансово-экономическая сущность // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. 2017. №131. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/oborotnye-aktivy-i-ih-finansovo-ekonomicheskaya-suschnost> (дата обращения: 05.03.2018).
17. Степанова Ю. Н., Краснобородько Я. В. Комплексная методика анализа доходов и расходовна основе трехуровневого контроля// «Молодой учёный». – 2017. - № 10 (144) – С. 268 – 270
18. Пышненко О. С., Пошелюк Л. А. Анализ доходов, расходов и финансовых результатов ООО «Белаябалка» [Текст] / О. С. Пышненко, Л. А. Пошелюк // VII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум 2015» <https://www.scienceforum.ru/2015/1356/8647>.
19. Мельник М.В., Герасимова Е.Б. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008.- 192 с.

20. Прудников А. Г. Факторный анализ финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей // Научный журнал КубГАУ. – 2015. - №112(08) – С. 5-10
21. Савицкая Г.В. Экономический анализ. – 14-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 649 с.
22. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. - М.: Инфра - М, 2013. - 384с.
23. 41. Суглобов А.Е. Экономический анализ : учебник / А.Е. Суглобов Б.Т. Жарылгасова, О.Г. Карпович [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Е. Суглобова. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2018. — 439 с.
24. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций, 2-е изд., перераб. и доп. — ИНФРА-М, 2013. — 208 с.
25. Alaminos D, del Castillo A, Ferna´ndez MA´ (2016) A Global Model for Bankruptcy Prediction. PLoS ONE 11(11): e0166693. doi:10.1371/journal.pone.0166693 URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5120822/pdf/pone.0166693.pdf>
26. Atseye F.A., Ugwu J.I., Takon S.M. Determinants of working capital management / International Journal of Economics, Commerce and Management Vol. III, Issue, 2015. URL: <http://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2015/02/3248.pdf>
27. Dr. Kandpal V. An Analysis of Working Capital Management in Select Construction Companies / Journal of Commerce & Management Thought Vol. 6-1, 2015, - PP. 7-31.
28. Jodi L. Bellovary, Don E. Giacomino and Michael D. Akers A Review of Bankruptcy Prediction Studies: 1930 to Present URL: https://epublications.marquette.edu/cgi/viewcontent.cgi?httpsredir=1&article=1025&context=account_fac
29. 32. Financial Stability an Imperative Condition to Develop the Enterprise Phenomenon Vol. 4, No. 2; 2015 doi:10.5430/afr.v4n2p14 URL: <http://dx.doi.org/10.5430/afr.v4n2p14>

30. Jodi L. Bellovary, Don E. Giacomino and Michael D. Akers A Review of Bankruptcy Prediction Studies: 1930 to Present URL: https://epublications.marquette.edu/cgi/viewcontent.cgi?httpsredir=1&article=1025&context=account_fac

31. 32. Financial Stability an Imperative Condition to Develop the Enterprise Phenomenon Vol. 4, No. 2; 2015 doi:10.5430/afr.v4n2p14 URL: <http://dx.doi.org/10.5430/afr.v4n2p14>

32. <https://www.marketresearch.com/>

Приложения

Приложение 1

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2017 г.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Общество с ограниченной ответственностью

Организация «Автотрансформатор» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид экономической деятельности Производство приборов для контроля прочих физических величин по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Местонахождение (адрес) 445044, Самарская обл., г. Тольятти, ул. Офицерская, 15

Коды		
0710001		
31	12	2017
55913093		
6320013634		
42.20.1		
1 23 00		
384		

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
1	2	3	4	5	6
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	26899	28101	30002
	Основные средства	1150	4841	4699	4420
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	41500	40530	39840
	Финансовые вложения	1170	1383	774	63
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190	1559	1737	1831
	Итого по разделу I	1100	76182	75841	76156
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	3473	3463	3268
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	697	1335	1562
	Дебиторская задолженность	1230	5562	5112	4988
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	9758	14637	18653
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2876	4843	5823
	Прочие оборотные активы	1260	1234	1454	1577
	Итого по разделу II	1200	23600	30844	35871
	БАЛАНС	1600	99782	106685	112027

Продолжение приложения 1

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.
1	2	3	4	5	6
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
	Уставный капитал	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Прочая накопленная совокупная прибыль (убыток)	1350	(1878)	(1194)	(1104)
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	53931	54414	54002
	Итого по разделу III	1300	52063	53230	49908
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	32006	35287	36225
	Отложенные налоговые обязательства	1420	6632	7176	7263
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450	1916	1819	1620
	Итого по разделу IV	1400	40554	44282	45108
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	993	2434	3262
	Кредиторская задолженность	1520	3987	4275	7987
	Доходы будущих периодов	1530			
	Прочие обязательства	1550	2185	2464	5762
	Итого по разделу V	1500	7165	9173	17011
	БАЛАНС	1700	99782	106685	112027

Руководитель _____ Проскурин Е.А.
 9 (подпись) (расшифровка подписи)

“ 31 ” декабря 20 17 г.

Отчет о финансовых результатах
за 2017 г.

Форма по ОКУД _____
Дата (число, месяц, год) _____
Общество с ограниченной ответственностью
Организация «Автотрансформатор» по ОКПО _____
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид экономической деятельности Производство приборов для контроля прочих физических величин по ОКВЭД _____
Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС _____
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2017
55913093		
6320013634		
42.20.1		
1 23 00		
384		

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2017 г.	За 2016 г.
1	2	3	4	5
	Выручка	2110	29710	28833
	Себестоимость продаж	2120	(14669)	(14073)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	15041	14760
	Коммерческие расходы	2210		
	Управленческие расходы	2220	(9711)	(9469)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	5330	5291
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	(728)	(955)
	Прочие доходы	2340		
	Прочие расходы	2350		
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4602	4336
	Текущий налог на прибыль	2410	(578)	(798)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	4024	3538

Отчет о финансовых результатах

за 2016 г.

Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____
 Организация Общество с ограниченной ответственностью «Автотрансформатор» по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности Производство приборов для контроля прочих физических величин по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	12	2016
55913093		
6320013634		
42.20.1		
1 23 00		
384		

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2016 г.	За 2015 г.
1	2	3	4	5
	Выручка	2110	28833	20261
	Себестоимость продаж	2120	(14073)	(9591)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	14760	10670
	Коммерческие расходы	2210		
	Управленческие расходы	2220	(9469)	(6904)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	5251	3766
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	(955)	(280)
	Прочие доходы	2340		
	Прочие расходы	2350		
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4336	3486
	Текущий налог на прибыль	2410	(798)	(811)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3538	2675