СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ 5

1.1 . Структура и порядок формирования финансовых результатов 5

1.2 Методика учета финансовых результатов 17

1.3 Методика анализа финансовых результатов 22

2 УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ООО «Животновод» 29

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО«Животновод». Оценка постановки учета финансовых результатов 29

2.2 Анализ финансовых результатов 41

2.3 Рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности ОАО «Животновод» 42

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 50

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК 53

ПРИЛОЖЕНИЯ 54

ВВЕДЕНИЕ

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются приростом суммы собственного капитала (чистых активов), основным источником которого является прибыль от операционной, инвестиционной, финансовой деятельности, а также в результате чрезвычайных обстоятельств.

Финансовые результаты - это заслуга организации. Прибыль при этом является результатом хорошей работы или внешних объективных и субъективных факторов, а убыток – результатом плохой работы или внешних отрицательных факторов.

Прибыль - часть добавленной стоимости, которую непосредственно получают предприятия после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности. Количественно она представляет собой разность между совокупными доходами (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджеты и внебюджетные фонды) и совокупными расходами отчетного периода.

Размер прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, маркетинговой, сбытовой, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Поэтому данные показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Актуальность выбранной темы определяется тем, что показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой, инвестиционной.

Эти показатели составляют основу экономики предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Цель работы – раскрыть основные аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия (прибыли и рентабельности) и исследовать пути улучшения финансовых результатов деятельности организации.

Для достижения поставленной цели потребовалось решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы оценки финансовых результатов деятельности предприятия, а именно экономическую сущность финансовых результатов, значение прибыли как результата предпринимательской деятельности, а также планирование и прогнозирование прибыли как неотъемлемой части управления финансовыми результатами деятельности предприятия;

- провести соответствующий анализ важнейших показателей, отражающих финансовый результат деятельности предприятия;

- на основе полученных результатов анализа дать рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия.

Объектом исследования является деятельность предприятия ООО «Животновод», функционирующее в современных экономических условиях. Предмет исследования составляют финансовые результаты деятельности предприятия.

В качестве теоретической основы исследования выступили труды отечественных ученых и экономистов по исследуемой теме, таких как Ю.С. Шевченко, Н.В. Липчиу, А.А. Канке, Н.Н. Селезнева, И.Н. Шеремет и др., материалы периодической печати и интернет-издания. В качестве информационной базы исследования выступила годовая отчетность анализируемого предприятия за 2017-2018гг.

Финансовый результат представляет собой конечный экономический итог хозяйственной деятельности предприятия и выражается в форме прибыли или убытка, который определяется как разница между доходами и расходами организации. Финансовый результат формируется на активно-пассивном счете 99 «Прибыли и убытки».

Конечным финансовым результатом является чистая прибыль или чистый убыток, который в течение отчетного года формируется на активно-пассивном счете 99 «Прибыли и убытки». Этот счет является односторонним, т.е. на нем не может быть одновременно конечного дебетового и кредитового сальдо.

Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) формируется в течение года на счете 99 из следующих составляющих:

- прибыли и убытка от обычных видов деятельности;

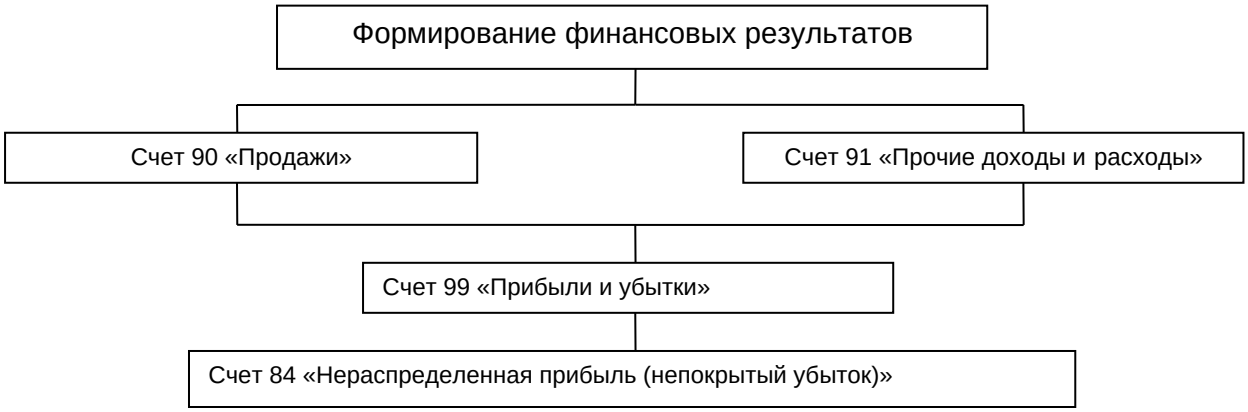
- прочих доходов и расходов;

- потерь, расходов и доходов в связи с чрезвычайными обстоятельствами, возникшими в процессе хозяйственной деятельности;

Для обобщения информации о доходах и расходах, а также выявлении конечного финансового результата деятельности организации за отчетный период предназначены счета: 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки».

Модель формирования и использования результата деятельности организации представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 - Модель формирования показателей прибыли организации.



По окончании каждого месяца сальдо доходов и расходов со счетов 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы» переносится на счет 99 «Прибыли и убытки». На счете 99 «Прибыли и убытки» выявляется чистая прибыль организации, которая является основой для объявления дивидендов и иного распределения прибыли. Данная величина заключительными записями переносится на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

1.1 . Структура и порядок формирования финансовых результатов

Конечный финансовый результат - это прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме общей прибыли или убытка. Прибыль (убыток) отчетного периода определяется ежемесячно путем сопоставления всех доходов и расходов, принятых к учету. Если полученные доходы превышают произведенные в отчетном периоде расходы, то получена прибыль, иначе - убыток.

При формировании конечного финансового результата учитываются:

- прибыль (убыток) от обычных видов деятельности
- прибыль (убыток) от прочих операций
- доходы и расходы, относимые на уменьшение прибыли (налог на прибыль, налоговые санкции).

Доходы - это 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). В таблице 1 приведена классификация доходов организации, составленная с учетом требований ПБУ 9/99.[1]

Таблица 1 - Классификация доходов организации в соответствии с ПБУ 9/99

Доходы организациот обычных видов деятельности	Прочие доходы
Выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг	Поступления связанные с:
	предоставлением за плату во временное пользование (владение) активов организации
	предоставлением за плату прав, возникающих из патентов и других видов интеллектуальной собственности*
	участием в уставных капиталах других организаций*
	прибылью, полученной организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
	продажей основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, продукции, товаров;
	предоставлением за плату во временное пользование (владение) активов организации
	проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации в т.ч. банками
	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
	курсовые разницы;
	сумма дооценки активов;
	прочие внереализационные доходы
	Поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.):
	страховое возмещение,
	стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов.

Не признаются доходами организации:

- сумма НДС, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- суммы по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т..п.;
- в порядке авансов, предварительной оплаты, задатка залога;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Расходы - это 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).

Классификация расходов организации согласно ПБУ 10/99[2]представлена в таблице 2

Таблица 2 - Классификация расходов организации в соответствии с ПБУ 10/99.

Расходы организации от обычных видов деятельности	Прочие расходы
Расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, расходы, осуществление связано с выполнением работ, оказанием услуг.	Расходы связанные с :
	Предоставление за плату во временное пользование (владение) активов организации
	Предоставлением за плату прав, возникающих из патентов и других видов интеллектуальной собственности*
	Участием в уставных капиталах других организаций*
	с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств, продукции, товаров
	Оплатой услуг, оказываемых кредитными

	организациями
	Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление кредитов, займов
	Отчисления в оценочные резервы и резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности
	Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров
	Возмещение причиненных организацией убытков
	Убытки прошлых лет
	Суммы дебиторской задолженности
	Курсовые разницы
	Сумма уценки активов
	Расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств
	На осуществление спортивных мероприятий
	Потери активов в результате чрезвычайных происшествий.

Не признаются расходами организации:

- суммы на приобретение (созданием) внеоборотных активов;

-вклады в капиталы других организаций;

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

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

-в погашение кредитов, займов, полученных организацией.

1.2 Методика учета финансовых результатов

Финансовый результат может выражаться в форме прибыли (превышения доходов над расходами) или в форме убытка (превышения расходов над доходами).

Основные нормативные документы:

1) Приказ Минфина РФ от 06.05.99г. №33н "Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99;

2) Приказ Минфина РФ от 06.05.99г. №32н "Об утверждении положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99.

Финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного (хозяйственного) года.

Финансовый результат представляет собой разницу между суммами доходов и расходов предприятия. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества предприятия – прибыль, а превышение расходов над доходами – убыток. Полученный предприятием за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению собственного капитала предприятия.

Финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия формируется из двух его слагаемых, основным из которых является результат, полученный от продажи продукции, товаров, работ и услуг, а также от хозяйственных операций, составляющих предмет деятельности предприятия, таких, как сдача в платную аренду основных средств, передача в платное пользование объектов интеллектуальной собственности и вложение средств в уставные капиталы других предприятий.

Вторая часть в виде доходов и расходов, непосредственно не связанных с формированием основного реализационного финансового результата (финансового результата от продаж), образует прочий финансовый результат, включающий в себя прочие доходы и расходы. Если за отчетный период предприятие получило прибыль от продажи продукции, товаров, работ, услуг и других операций, составляющих предмет его деятельности, то весь его финансовый результат будет равен прибыли от продаж плюс прочие доходы минус прочие расходы. Если организация получит убыток от продаж, то ее общий финансовый результат будет равен сумме убытка от продаж плюс прочие расходы минус прочие доходы.

Финансовый результат от обычных видов деятельности (реализационный финансовый результат) выявляется на счете 90 «Продажи» в виде разницы между суммой выручки (за вычетом косвенных налогов) и полной фактической себестоимостью проданной продукции (работ, услуг) на счете 90 «Продажи» ведется в разрезе утвержденных к нему субсчетов.

К счету 90 «Продажи» могут быть открыты субсчета:

90/1 – «Выручка»

90/2 – «Себестоимость продаж»

90/3 – «НДС»

90/4 –«Акциз»

90/9 – «Прибыль/убыток от продаж»

Записи по субсчетам ведутся накопительного течении отчетного года. Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по субсчетам 90/2, 90/3 и кредитового – по субсчету 90/1 определяется финансовый результат от продаж за отчетный месяц. Этот результат списывается ежемесячно с субсчета 90/9 на счет 99 «Прибыль/убыток от продаж». Таким образом, счет 90 «Продажи» сальдо на отчетную дату не имеет. По окончании года все субсчета закрываются внутренними записями на субсчет 90/9

По окончании каждого месяца исчисленный результат по реализации продукции (работ, услуг) списывается всубсчета 9 «Прибыль/убыток от продаж» счета 90 «Продажи» на счет 99 «Прибыли и убытки». По окончании отчетного года суммы субсчетов, открытых к счету 90 «Продажи» , внутренними записями списываются на субсчет 9 «Прибыль/убыток от продаж».

Для обобщения информации о прочих доходах и расходах используют счет 91 «Прочие доходы и расходы». К этому счету могут быть открыты следующие субсчета:

- 91-1«Прочие доходы»;
- 91-2 «Прочие расходы»;
- 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

На субсчете 91-1 «Прочие доходы» учитывают поступления активов, признаваемых прочими доходами (за исключением чрезвычайных).

На субсчете 91-2 «Прочие расходы» учитывают операционные и вне-реализационные расходы, признаваемые прочими расходами (за ис-ключением чрезвычайных).

Субсчет 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» используется для выявления сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц.

Записи по субсчетам 91-1 и 91-2 счета 91 производят накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по субсчету 91-1 и кредитового оборота по субсчету 91-2 определяется сальдо прочих доходов и расходов. Это сальдо ежемесячно(заключительными оборотами) списывается со счета 91-9 на счет 99 «Прибыли и убытки». Таким образом, на отчетную дату счет 91 «Прочие доходы и расходы» сальдо не имеет.

По окончании отчетного года субсчета 91-1 и 91-2 закрываются внутренними записями на субсчет 91-9 счета 91.[9]

Для учета конечного финансового результата используется активно-пассивный счет 99 «Прибыли и убытки». Конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток) слагается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов, включая чрезвычайные.

По дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту прибыли (доходы) организации. Сопоставлениемдебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного периода.

На счете 99 в течение отчетного года отражаются:

- прибыль или убыток от обычных видов деятельности (Д или К 90 «Продажи»);
- сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц (Д или К 91 «Прочие доходы и расходы»);
- начисленные платежи налога на прибыль и платежи по перерасчетам по этому налогу из фактической прибыли, а также суммы причитающихся налоговых санкций (К 68)

Аналитические данные по всем счетам этой группы участвуют в качестве оборотов и остатков в формировании показателей отчета о финансовых результатах за отчетный год.

В текущей бухгалтерской отчетности финансовый результат определяется как остаток по счету 99 «Прибыли и убытки». В годовой бухгалтерской отчетности этот показатель отражается после производимой в декабре реформации баланса по данным об остатке по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», субсчет 1 «Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года», при этом соответствующий остаток на счете 99 в виде прибыли или убытка переносится на счет 84, субсчет 1 «Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года». Нераспределенная прибыль относится на кредит субсчета 84-1, а непокрытый убыток – на дебет этого же субсчета.

1.3 Методика анализа финансовых результатов

В условиях современного развития России для эффективного управления хозяйственной деятельностью предприятия возрастает роль информационной базы, имеющейся у руководителя, важную часть которой занимают сведения о

финансовых результатах. Их анализ помогает в принятии управленческих решений как стратегического, так и тактического характера.

Методологической основой анализа финансовых результатов в условиях рыночных отношений является принятая для всех предприятий, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, модель их формирования и использования.

Приступая к анализу финансовых результатов, необходимо выявить, в соответствии ли с установленным порядком рассчитаные экономические показатели: валовая прибыль; прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) до налогообложения; чистая прибыль (убыток) отчетного периода и все исходные составляющие для формирования прибыли, такие как выручка (нетто) от продаж товаров, продукции (работ, услуг); себестоимость реализации товаров, продукции (работ, услуг); расходы по продажам и управленческие расходы, прочие доходы и расходы; подтвердить достоверность данных формы № 1 «Бухгалтерский баланс» и формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Анализ финансовых результатов предполагает решение следующих задач:

- анализ состава и динамики прибыли;
- факторный анализ прибыли;
- анализ показателей рентабельности [29, с. 17].

Анализ финансового результата на основе отчета о прибылях и убытках в качестве обязательных элементов включает в себя чтение финансовой отчетности и изучение абсолютных величин, представленных в отчетности т. е. «горизонтальный» - позволяет осуществить сравнение каждой позиции с предыдущим периодом и «вертикальный» анализ результатов – позволяет определить структуру итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Помимо вертикального и горизонтального анализа исследование финансового результата традиционно предполагает изучение динамики показателей за ряд отчетных периодов, т.е. трендовый анализ.

Информационной базой для выполнения та кого анализа служат отчеты о прибылях и убытках.

Проведение трендового анализа финансовых результатов на российских предприятиях затруднительно. За последние годы неоднократно менялись формы и состав показателей отчетности, интерпретация тех или иных хозяйственных операций, порядок их отражения. Поэтому обеспечение сопоставимости данных

по периодам возможно только при перерасчетах на основе первичных документов. При выборе перечня факторов и методики оценки их количественного влияния на прибыль от реализации конкретный алгоритм расчетов определяется на основе изучения характера производимой продукции, объема и качества исходной информации, возможности получения дополнительных данных, а также в зависимости от требуемой точности данных.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия основан на анализе прибыли, так как она характеризует абсолютную эффективность его работы. Анализ формирования и использования прибыли проводится в несколько этапов: анализируется прибыль по составу в динамике; проводится факторный анализ прибыли от продажи; изучаются причины отклонения по таким составляющим прибыли, как операционные, внереализационных доходы и расходы; оценивается формирование чистой прибыли и влияние налогов на прибыль [20, с. 17].

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли составляется таблица, в которой используются данные бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта из формы №2. Информация, содержащаяся в финансовом плане и форме №2, позволяет проанализировать финансовые результаты, полученные от всех видов деятельности хозяйствующего субъекта. Важное значение для оценки финансовых результатов деятельности предприятия имеет факторный анализ прибыли.

Важнейшим составляющим элементом бухгалтерской прибыли является прибыль от реализации продукции (прибыль от продаж). Объектом факторного анализа может быть отклонение фактической прибыли от реализации от прибыли предшествующего года или предусмотренной по бизнес-плану.

Структура финансового результата характеризуется соотношением долей отдельных слагаемых в общей сумме прибыли до налогообложения.

Положительной оценки заслуживает финансовый результат, если в прибыли существенную долю составляет прибыль от продаж и она имеет тенденцию к росту.

Эти два вида анализа — горизонтальный и структурный — дополняют друг друга, а вместе с анализом реализации и уровня затрат позволяют выявить влияние основных групп факторов на формирование соответствующих показателей прибыли [32, с.516].

Методика анализа финансовых результатов предполагает учет таких показателей как прибыль от реализации продукции и рентабельность [24, с.213].

В ходе анализа прибыли и рентабельности изучают динамику изменения объема балансовой, чистой прибыли, уровня рентабельности и факторы, их определяющие (величину валового дохода, уровень издержек обращения, доходы от других видов деятельности, размер налогов и др.).

Основными составляющими прибыли являются:

-товарооборот,

-издержки обращения

-внереализационные доходы и расходы.

Товарооборот является одним из основных показателей хозяйственно-финансовой деятельности коммерческих предприятий. Различают розничный и оптовый товарооборот. Оптовый товарооборот представляет собой продажу товаров либо для последующей перепродажи, либо для производственного потребления в качестве сырья, материалов, комплектующих и т.д. В результате оптового товарооборота товары не выходят из сферы обращения. Розничный товарооборот – это продажа товаров конечным потребителям. На этом процесс обращения товара завершается, и он поступает в сферу потребления. Сущность розничного товарооборота выражают экономические отношения, связанные с обменом наличных денежных средств населения на приобретенные товары. Однако в состав розничного товарооборота может быть включены: продажа по безналичному расчету продовольственных товаров юридическим лицам социального назначения (больницам, санаториям, детским садам и др.); продажа товаров юридическим лицам, но исключительно за наличный расчет с использованием кассовых аппаратов.

Издержки обращения – это выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по доведению товара от производителя до потребителя, преобразованию производственного ассортимента в торговый, организации процесса купли-продажи и потребления, удовлетворения спроса потребителей. Издержки обращения учитываются на всех стадиях ценообразования, начиная от производства, когда в себестоимость продукции включаются расходы по сбыту, и заканчивая розничной продажей, когда в розничной цене отражаются издержки оптовой и розничной торговли [25, с.21].

Внереализационные доходы и расходы не связаны с основной деятельностью предприятия. К ним относятся проценты к получению и проценты к

оплате, доходы от аренды и сдача имущества в аренду, прочие подобные доходы и расходы [26, с.54].

Анализ прибыли производится в несколько этапов. На первом этапе производится анализ динамики прибыли и рентабельности в целом по предприятию и по его подразделениям путем выявления тенденции изменения массы прибыли и рентабельности за исследуемый период. В этих целях исчисляются темпы (базисные и цепные) роста (снижения) анализируемых показателей и сравниваются с динамикой аналогичных показателей конкурентов и со среднегодовой нормой прибыли на вложенный капитал.

На втором этапе оценивается влияние факторов на прибыль и рентабельность.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности:

– объема реализации продукции (VРП);

– ее структуры (УДi);

– себестоимости (Сi);

– уровнясреднереализационных цен (Цi).

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли [31, с.56].

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет, и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот.

Для определения степени влияния рассмотренных факторов на уровень прибыли и рентабельности используются различные математические и статистические методы.

Определение степени влияния факторов происходит при помощи такого статистического метода, как метод цепных подстановок. Недостатком этого

метода является то, что порядок выбора фактора влияет на результат анализа, достоинством является простота расчетов и возможность определения степени влияния с минимальными временными затратами.

Прибыль от реализации (прибыль от продаж) является важнейшим элементом бухгалтерской прибыли. Объектом факторного анализа является отклонение фактической прибыли от реализации от прибыли предшествующего года, или предусмотренной по бизнес-плану [34, с.109].

Основными факторами, влияющими на размер прибыли от реализации являются:

- количество реализованной продукции;
- себестоимость реализованной продукции;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы;
- продажные цены на реализованную продукцию;
- структурные сдвиги в составе реализации.

Причем прибыль от реализации продукции находится в прямой зависимости от количества реализованной продукции и от уровня цен. Чем больше продукции реализует предприятие, тем больше при рентабельной работе предприятие получает прибыли, и соответственно чем выше цена реализации, тем выше прибыль.

В то же время, прибыль от продаж находится в обратной зависимости от величины себестоимости реализованной продукции, коммерческих, управленческих расходов. Снижение суммы указанных выше групп расходов представляет собой основные факторы увеличения прибыли [40, с.57].

Влияние такого фактора как структурные сдвиги в составе реализации связано с тем, что отдельные виды товаров, продукции, работ и услуг имеют неодинаковый уровень рентабельности. Любое изменение соотношения их в общем объеме продаж может способствовать росту продаж и прибыли или вызвать их сокращение.

Для нахождения значения затратных факторов следует сравнить себестоимость проданных товаров, управленческие и коммерческие расходы за отчетный период и по отчету, пересчитанную по ценам и затратам предыдущего года, то есть находят разницу между указанными показателями. По сумме затратных факторов определяют общее влияние на прибыль от продаж [35, с.26].

Влияние цены на прибыль можно определить как разность между выручкой от реализации без косвенных налогов отчетного периода и выручкой по отчету, пересчитанную по ценам и затратам предыдущего года. Положительный результат говорит о том, что данный фактор оказывает позитивное воздействие на прибыль от реализации продукции.

Чтобы выявить влияние изменения количества реализованной продукции на прибыль, следует определить относительное изменение объема реализации при ценах предыдущего года. Для этого используют следующую формулу:

Пq=(Уq-1)*Ппр, (1) где,

Пq – относительное изменение объема реализации при ценах предыдущего года;

Уq – индекс фактора изменения количества реализованной продукции, определяемый как отношение выручки от продажи товаров, работ и услуг по отчету, пересчитанную по ценам и затратам предыдущего года к выручке за отчетный период;

Ппр – прибыль (убыток) от продаж предыдущего года.

Влияние на прибыль сдвигов в структуре реализованной продукции можно рассчитать различными способами. Наиболее распространенными среди них являются балансовый метод и метод последовательного изолирования факторов.

Балансовый метод расчета исходит из тождества между общим отклонением отчетной прибыли от прибыли предыдущего периода и суммы значений предыдущих пяти факторов. Отсюда отклонение прибыли, вызванное изменением структуры ассортимента реализованной продукции, будет равно разности между общим отклонением и суммой значений всех остальных факторов.

Метод последовательного изолирования факторов при определении влияния структурных сдвигов основывается, прежде всего, на выявлении отклонения прибыли за счет следующих факторов:

- количества реализованной продукции;

- структуры реализации.

Завершается анализ прибыли от реализации выявлением причин действия отрицательных факторов с тем, чтобы учесть их в последующей работе.

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия оцениваются не только абсолютными, но и относительными

показателями. Кпоследним, в частности, относится система показателей рентабельности.

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику системы показателей. Общий их смысл - определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала.

Показатели рентабельности характеризуют прибыльность деятельности компании, рассчитываются как отношение полученной балансовой или чистой прибыли к затраченным средствам или объему реализованной продукции. Различают рентабельность производства, продаж, совокупных активов, внеоборотных активов, оборотных активов, собственного оборотного капитала, собственного капитала [32, с.68].

Для расчета указанных показателей используют следующие формулы:

$$Рп = \frac{БП}{\overline{ОС} + \overline{МПЗ}} * 100\%, \quad (1.2)$$

Где,Рп – рентабельность производства,

БП – бухгалтерская прибыль до налогообложения,

$\overline{ОС}$ - средняя стоимость основных средств за расчетный период,

$\overline{МПЗ}$- средняя стоимость материально-производственных запасов.

$$РВОА = \frac{БП}{\overline{ВОА}} * 100\%, \quad (1.3)$$

где, РВОА – рентабельность внеоборотных активов,

$\overline{ВОА}$ – средняя стоимость внеоборотных активов за анализируемый период.

Рентабельность внеоборотных активов отражает величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на каждый рубль внеоборотных активов.

$$РОА = \frac{БП}{\overline{ОА}} * 100\%, \quad (1.4)$$

где, РОА – рентабельность оборотных активов,

$\overline{ОА}$- средняя стоимость оборотных активов за анализируемый период.

Данный показатель показывает величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на 1 рубль оборотных активов.

$$РСОК = \frac{БП}{\overline{СОК}} * 100\%, \quad (1.5)$$

где, РСОК – рентабельность собственного оборотного капитала,

$\overline{СОК}$ – средняя стоимость собственного оборотного капитала за анализируемый период. Собственный оборотный капитал находится как разность между собственным капиталом и внеоборотными активами.

Рентабельность собственного оборотного капитала характеризует величину бухгалтерской прибыли, приходящейся на рубль чистого оборотного капитала.

$$РСК = \frac{ЧП}{\overline{СК}} * 100\%, \quad (1.6)$$

где, РСК – рентабельность собственного капитала,

ЧП – чистая прибыль,

$\overline{СК}$ – средняя стоимость собственного капитала за анализируемый период.

Этот показатель рентабельности показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль собственного капитала.

Рассмотрев теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия, перейдем к практическому анализу.

2 УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ООО «Животновод»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Животновод». Оценка постановки учета финансовых результатов

Общество с ограниченной ответственностью «Животновод» производит выращивание зерновых культур.

Организация ООО "ЖИВОТНОВОД"' зарегистрирована 16 декабря 2002 года.

Основным видом деятельности ООО «Животновод» является «Выращивание зерновых и зернобобовые культур». Кроме этого организация осуществляет и другие виды деятельности:

-Разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока;

- Производство муки из зерновых культур;

- Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения;

- Торговля оптовая хлебобулочными изделиями

- прочие услуги.

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

- выручку;

- прочие доходы от обычных видов деятельности;.

ООО «Животновод» является коммерческой организацией и создан учредителями для деятельности по производству выращивания зерновых культур, а также для выполнения иной, не запрещенной Законом РФ деятельности. Деятельность общества прекращается по решению учредителей, либо по основаниям, предусмотренным действующим законодательством РФ.

ООО «Животновод» является юридическим лицом, имеет свою печать с названием «Общество с ограниченной ответственностью «Животновод», имеет полномочия создавать представительства и филиалы по решению общего собрания участников общества, осуществлять свои права на территории РФ и за ее пределами, иметь в собственности, покупать или иным образом приобретать,

продавать, закладывать и осуществлять вещные права на имущество, создавать резервный и другие неделимые фонды и вкладывать средства резервного фонда в банки и другие кредитные учреждения, в ценные бумаги и иное имущество, заключать договоры, обращаться в суд или арбитражный суд с заявлением о признании недействительными актов государственных и других иных органов.

Структура организации - это логические взаимоотношения уровней управления и функциональных обязанностей.

Организационная структура управления - это форма разделения труда, закрепляющая определенные функции управления за соответствующими структурными подразделениями аппарата управления.

Структура управления в значительной мере определяет результативность взаимодействий и эффективность функционирования организационной структуры в целом. Поэтому она должна строится с таким расчетом, чтобы обеспечить достижение целей организации с наименьшими затратами трудовых, материальных и финансовых ресурсов [33, с.78].

Целями деятельности ООО «Животновод» являются:

-удовлетворение общественных потребностей в его услугах (работе, продукции);

-реализация на основе получения прибыли социально – экономических интересов членов трудового коллектива и собственников предприятия;

-удовлетворение через демократические механизмы самоуправления и социально-профессионального роста потребности работников в социальном самоуважении, самореализации личности.

Модель формирования финансовых результатов является единой для всех предприятий независимо от организационно-правовой формы хозяйствования и формы собственности. Конечный финансовый результат деятельности — этобалансовая прибыль(или убыток).

Оценка динамики и структуры прибыли предприятия является одним из самых важных аспектов исследования хозяйственной деятельности предприятия. Изучение динамики и структуры прибыли необходимо для экономического прогнозирования и оценки финансовых показателей.В процессе проведения анализа изучается состав прибыли, ее структуру и динамику.

Каждое предприятия следует, своим экономическим интересам, заключающимся в увеличении доли прибыли, которые остаются в его распоряжении и направляются на его развитие. Товаропроизводители стремятся

получить прибыль, и ориентируется на увеличение объёма производства продукции, снижение затрат. Предприятия заинтересованы в увеличении прибыли, это связано с появлением дополнительных возможностей по снижению затрат производства. Прибыль - положительный финансовый результат от деятельности предприятия [13 с. 329].

Предприятие удовлетворяет экономические интересы государства , это обеспечивается уплатой налогов. Средствами, полученными от уплаты налогов, государство решает социальные задачи.

Для того чтобы проанализировать динамику и уровень показателей финансовых результатов деятельности ООО «Животновод» за 2017 – 2018 гг. составим таблицу 3, в которой используем данные отчета о финансовых результатах предприятия (формы № 0710002) - (Приложении А). Информация, которая содержится в данных отчета о прибылях и убытках предприятия, позволит нам проанализировать финансовые результаты всех видов деятельности ООО «Животновод».

Таблица 3 – Прибыль ООО «Животновод» за 2017 – 2018 гг.

Наименование показателей	2017 г., тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	*Отклонение*	
			тыс. руб.	%
1 Выручка	77232	80918	3686	4,7
2 Себестоимость продаж	55585	70207	14622	26,3
3 Валовая прибыль	21647	10711	-10936	-50,7
4 Коммерческие расходы	-	-	-	-
5 Управленческие расходы	-	-	-	-
6 Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг)	21647	10711	-10936	-50,7
7 Проценты к получению	-	-	-	-
8 Проценты к уплате	3774	3120	-654	-17,3
9 Прочие доходы	14271	10870	-3401	-23,84
10 Прочие расходы	2187	2952	765	35
11 Прибыль (убыток) до налогообложения	29957	15509	-14448	-48,2

По данным таблицы 3 видно, что в 2018 году предприятие не добилось высоких финансовых результатов в хозяйственной деятельности по сравнению с фактическими данными прошлого года. В 2018 году прибыль до налогообложения снизилась , и по сравнению с 2017 годом составила 15509 тыс. руб. или 48,2 %.

Рассматривая динамику финансовых результатов нужно отметить следующие изменения. Несмотря на то, что в 2018 году выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг выросла на 4,7%, прибыль от реализации снизилась на 10936 тыс. руб. Это свидетельствует об относительном увеличении

затрат на производство продукции. Увеличение себестоимости связано с удорожанием сырья, материалов, а также с повышением заработной платы производственных рабочих.

Результат от финансовой деятельности предприятия - отрицательный, что в последствии привело к снижению суммы прибыли 2018 года на 654 руб.(0 – (-654)), или на 2,18 % (654/29957*100).

Также негативное влияние на финансовый результат ООО «Животновод» оказало превышение прочих расходов над доходами, что уменьшает прибыль 2018 года на 2636 тыс. руб. ((-3401) – (-765)) или на 8,8 % (2636 / 29957* 100).

Учет финансовых результатов деятельности предприятия ООО документально оформляется формой №2 «Отчет о финансовых результатах»

Содержание отчета о финансовых результатах регламентируется 5 разделом ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Согласно п.21, 22 ПБУ 4/99, отчет о финансовых результатах должен характеризовать финансовые результаты деятельности организации за отчетный период.

В отчете о финансовых результатах доходы и расходы должны показываться с подразделением на обычные и прочие.

Выручка (строка 2110) - указывается общая сумма выручки, полученной при осуществлении обычных видов деятельности (за вычетом возмещаемых налогов, т.е. за минусом НДС, акцизов и пр.) за отчетный период. Д 62 К 90/1 – Д 90/3 К 68 -80 918т.р

При этом, все доходы, не являющиеся доходами от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями (п.4 ПБУ 9/99).

Себестоимость продаж (строка 2120) - указывается сумма расходов от обычных видов деятельности, кроме коммерческих и управленческих расходов (за вычетом возмещаемых налогов - НДС, акцизов). Д 90/2 К 43 – 70 207 т.р.

Все расходы, не являющиеся расходами от обычных видов деятельности, считаются прочими расходами (п.4 ПБУ 10/99).

Валовая прибыль (убыток) (строка 2100) - указывается сумма валовой прибыли организации, рассчитанная как разность выручки и себестоимости продаж.

Строка 2100 = строка 2110 - строка 2120.

Если полученный результат отрицателен, то он указывается в круглых скобках.

Коммерческие расходы (строка 2210) - указывается общая сумма коммерческих расходов организации, которые связаны с реализацией товаров, работ и услуг по обычным видам деятельности.

Управленческие расходы (строка 2220) - указывается общая сумма управленческих (общехозяйственных) расходов организации, которые связаны с реализацией товаров, работ и услуг по обычным видам деятельности.

Прибыль (убыток) от продаж (строка 2200) - указывается сумма прибыли от продаж организации, рассчитанная путем вычитания из суммы валовой прибыли организации сумм коммерческих и управленческих расходов.

Строка 2200 = строка 2100 - строка 2120 - строка 2220.

Д90/2 К26 – (59496)т.р.

Если полученный результат отрицателен, то он указывается в круглых скобках.

Доходы от участия в других организациях (строка 2310) - указывается общая сумма поступлений, связанных с участием в уставных капиталах других организаций, включая проценты и иные доходы по ценным бумагам (в случае, если такие доходы не являются для организации доходами от обычных видов деятельности). Д 90/2 К 76

Доходы от участия в уставных капиталах других организаций (когда это не является предметом деятельности организации), признаются, если одновременно соблюдены следующие условия:

- организация имеет право на получение этих доходов, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

- сумма дохода может быть определена;

- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива.

Проценты к получению (строка 2320) - указывается сумма доходов в виде процентов, полученных за предоставление в пользование денежных средств организации, а также процентов за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке (в случае, если такие доходы не являются для организации доходами от обычных видов деятельности).

Проценты к уплате (строка 2330) - указывается сумма процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств по займам (включая привлечение заемных средств путем выдачи векселей, выпуска и продажи облигаций) и кредитам (в том числе товарным и коммерческим).

Прочие доходы (строка 2340) - указывается сумма прочих доходов (за вычетом возмещаемых налогов, т.е. за минусом НДС, акцизов и пр.). Сумма прочих доходов указывается за исключением доходов, отраженных по строкам 2310 и 2320. Д 76/2 К 91\2 - 10 870т.р.

Прочие расходы (строка 2350) - указывается сумма прочих расходов (за вычетом возмещаемых налогов, т.е. за минусом НДС, акцизов и пр.). Сумма прочих расходов указывается за исключением расходов в виде процентов к уплате, отраженных по строке 2330. Д 91/2 к 76/2-(2 952)т.р.

Прибыль (убыток) до налогообложения (строка 2300) - указывается сумма прибыли до налогообложения налогом на прибыль по данным бухгалтерского учета.

Данный показатель рассчитывается по формуле:

Строка 2300 = строка 2200 «Прибыль (убыток) от продаж» + строка 2310 «Доходы от участия в других организациях» + строка 2320 «Проценты к получению» + строка 2340 «Прочие доходы» - строка 2330 «Проценты к уплате» - строка 2350 «Прочие расходы».

Если полученный результат отрицателен, то он указывается в круглых скобках.

Текущий налог на прибыль (строка 2410) - указывается сумма налога на прибыль начисленного за период по данным налоговой декларации по налогу на прибыль организаций.Д99 К 68-15 509 т.р.

Строка (2400) Д99 К 84 – 15 509 т.р.

2.2 Анализ финансовых результатов

На первом этапе анализа финансовой деятельности организации проведем анализ бухгалтерского баланса.

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении организации, т.е. о вложениях в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах организации на производство и реализацию

продукции и об остатках свободной денежной наличности. Каждому виду размещенного капитала соответствует отдельная статья баланса.

Основными признаком группировки статей актива баланса считается степень их ликвидности (быстрота превращения в денежную наличность). По этому признаку все активы баланса подразделяются на долгосрочные, или основной капитал (I раздел актива баланса), и текущие (оборотные) активы (II раздел актива баланса).

Средства организации могут использоваться в его внутреннем обороте и за его пределами (дебиторская задолженность, приобретение ценных бумаг, акций, облигаций других организаций).

Размещение средств организации имеет очень большое значение в финансовой деятельности и повышении ее эффективности. От того, какие средства вложены в основные и оборотные средства, сколько их находится в сфере производства и в сфере обращения, в денежной и материальной форме, насколько оптимально их соотношение, во многом зависят результаты производственной и финансовой деятельности, следовательно, и финансовое состояние организации. В связи с этим в процессе анализа активов организации в первую очередь следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценки.

Если в активе баланса отражаются средства организации, то в пассиве — источники их образования.

Финансовое состояние организации во многом зависит от того, какие средства оно имеет в своем распоряжении и куда они вложены.

По степени принадлежности используемый капитал подразделяется на собственный (IV раздел баланса) и заемный (V и VI разделы баланса).

По продолжительности использования различают капитал долгосрочный постоянный (перманентный) — IV и V разделы баланса и краткосрочный — VI раздел баланса.

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования организаций. Собственный капитал является основой независимости организации. Однако нужно учитывать, что финансирование деятельности организации только за счет собственных средств не всегда выгодно для него, особенно в тех случаях, когда производство носит сезонный характер. Тогда в отдельные периоды будут накапливаться большие средства на счетах в банке, а в другие периоды их будет недоставать. Кроме того, следует иметь в

виду, что если цены на финансовые ресурсы невысокие, а организация может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заемные средства, оно может повысить рентабельность собственного капитала.

В то же время если средства организации созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль за их своевременным возвратом и привлечение в оборот на непродолжительное время других капиталов.

Следовательно, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение организации.

В процессе анализа пассивов организации в первую очередь следует изучить изменения в их составе, структуре и дать им оценку. В таблице 4 представлена динамика и структура бухгалтерского баланса.

Таблица 4 - Динамика и структура бухгалтерского баланса.

Статьи баланса	Период		Структура %.		Изменение		
	2017 тыс.руб.	2018 тыс.руб.	2017 тыс.руб.	2018 тыс.руб.	тыс.руб.	в удельных весах	темп роста, %
1	2	3	2	3	6	7	8
Основные средства	92474	94340	100	100	1866	0	102,01
Запасы	58054	65258	62,77	69,17	7004	6,4	112,4
Дебиторская задолженность	17094	12133	18,5	12,8	-4961	-5,7	70,98
Денежные средства	650	3213	0,7	3,4	2563	2,3	494,3
БАЛАНС	168272	174944	182	185,4	6672	3,4	104
Уставный капитал	170	170	0,18	0,18	0	0	0
Добавочный капитал	2072	2072	2,24	2,19	0	-0,05	0
Нераспред. прибыль	119570	135079	129,3	143,18	15509	13,9	112,9
Заемные средства	24937	18817	26,9	19,9	-6120	-7	75,5
Доходы будущих	7120	4267	7,7	4,52	-2853	-3,18	59,93

периодов							
Кредиторская задолженность	1534	1970	1,66	2,08	436	0,42	128,4
БАЛАНС	168272	174944	182	185,4	6672	3,4	104

Как видно из данных таблицы 4, за анализируемый период произошло увеличение баланса, за 2018 год активы организации увеличились на 6672 тыс.руб., или на 104%.

За анализируемый период произошло увеличение запасов на 7004 тыс.руб., или на 112,4%, сокращения дебиторской задолженности на 4961 тыс.руб., или на 70,98% и увеличение денежных средств на 2563 тыс.руб., или на 494,3%.

В структуре активов организации наибольшую долю составляет запасы (62,77% на начало анализируемого периода), но к концу 2017 года удельный вес запасов увеличился до 69,17%. Увеличение запасов говорит о позитивной тенденции развития;

В структуре пассива наибольшую долю составляет нераспределенная прибыль причем, ее доля увеличилась с 129,3% до 143,18%. Увеличение собственного капитала связано с ростом нераспределенной прибыли организации. Такое увеличение является положительным моментом и свидетельствует о повышении независимости организации от внешних источников.

Кредиторская задолженность за анализируемый период сократилась на 436 руб., или на 128,4%. Удельный вес кредиторской задолженности увеличился за анализируемый период с 1,66% до 2,08%. Такое увеличение свидетельствует о повышении задолженности перед поставщиками, перед персоналом организации.

Анализ структуры имущества баланса представлен в таблице 5.

Таблица 5- Анализ структуры имущества баланса

Наименование раздела баланса	2017 г.		2018 г.		Абсолютное изменение		Темп роста
	тыс. руб	%	тыс. руб	%	тыс.руб	%	%
Внеоборотные активы	92474	55	94340	54	1866	-1	102,01
Оборотные активы	75798	45	80604	46	4806	1	106,34
Итого	168272	100	174944	100	18047	0,00	104

Данные таблицы 5 показывают, что снижение внеоборотных активов и рост оборотных активов привело к изменению структуры имущества баланса. Так, доля внеоборотных активов снизилась на 1%и в 2018 году составила 54% против 55% в 2017 году. Доля оборотных активов соответственно возрасла на 1% и в 2018 году составила 46% (в 2017 году - 45%). Изменение структуры имущества баланса обусловлено превышением темпов роста оборотных активов над темпами роста внеоборотных активов.

Структура баланса считается удовлетворительной, если доля оборотных активов превышает долю внеоборотных активов. В данной ситуации доля внеоборотных активов значительно превышает долю оборотных активов. По данным 2017 года на долю внеоборотных активов приходится 54%, а на долю оборотных активов всего 46%.

Данные по анализу структуры источников доходности имущества баланса представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Анализ структуры доходности имущества баланса

Наименование раздела баланса	2017 г.		2018 г.		Абсолютное изменение		Темп роста
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%	%
Капитал и резервы	134381	80	149890	85	15509	5	111,54
Долгосрочные обязательства	24937	15	18817	11,5	-6120	-3,5	75,45
Краткосрочные обязательства	8954	5	6237	3,5	-2717	-1,5	73
Баланс	168272	100	174944	100	6672	0	104

Данные таблицы 6 показывают, что в структуре источников доходности наибольшая доля принадлежит собственному капиталу.

Наблюдается положительная тенденция роста доли собственного капитала в структуре пассива с 80% в 2017 году до 85% в 2018 году.

Отрицательным фактором является спад доли долгосрочных обязательств, также снижается доля краткосрочных обязательств.

Долгосрочные обязательства, снизились и составили в 2018 году 11,5%.

Краткосрочные обязательства, так же, снизились. В 2017 году их доля составляла 5 %, а в 2018 году – 3,5%.

Изучение структуры и выявление тенденций изменения элементов доходов служит основой прогнозирования перспективных изменений в составе прибыли.

Для этого проводится горизонтальный анализ, результаты которого приведены в таблице 7.

Таблица 7 - Горизонтальный анализ о доходах ООО «Животновод»

Наименование показателя	2017 г., тыс.руб.	2018 г., тыс.руб.	Абсолютные изменения, тыс.руб.	Темп роста, %	Темп прироста,%
Выручка	77232	80918	3686	104,7	4,7
Себестоимость продаж	55585	70207	14622	126,3	26,3
Прибыль (убыток) от продаж	21647	10711	-10936	49,5	-50,5
Проценты к уплате	3774	3120	-654	82,7	-17,3
Прочие доходы	14271	10870	-3401	76,1	-23,9
Прочие расходы	2187	2952	765	135	35
Прибыль до налогообложения	29957	15509	-14448	51,8	-48,2
Чистая прибыль	29957	15509	-14448	51,8	-48,2

Анализ, представленный в таблице 7, позволяет сделать вывод, что, несмотря на тенденцию роста выручки, произошел спад чистой прибыли в 2018 году по сравнению с 2017 годом (-48,2%), а так же прибыль до налогообложения снизилась на 48,2%.

Для полноты финансовой картины горизонтальный анализ может быть дополнен вертикальным, который основывается не только на относительных темпах роста, но и на абсолютных показателях. Вертикальный анализ сглаживает влияние инфляционных процессов, которые могут искажать абсолютные показатели отчетности, и позволяет проводить сравнение с другими предприятиями, чьи отчетные данные существенно отличаются от показателей анализируемого предприятия. Результаты анализа приведены в таблице 8.

Таблица 8 -Вертикальный анализ о доходах ООО «Животновод»

Наименование показателя	Период		Структура,%		Изменение структуры
	2017 г., тыс.руб.	2018 г., тыс.руб.	2017 г.	2018 г.	
Выручка	77232	80918	100	100	0
Себестоимость продаж	55585	70207	71,9	86,8	14,9
Прибыль (убыток) от продаж	21647	10711	6,8	13,2	6,4
Проценты к уплате	3774	3120	9,75	3,8	-5,95
Прочие доходы	14271	10870	24,7	13,4	-11,3
Прочие расходы	2187	2952	2,83	3,64	-0,81
Прибыль (убыток) до налогообложения	29957	15509	38,8	19,17	-19,63
Чистая прибыль	29957	15509	38,8	19,17	-19,63

Согласно рассчитанным данным, можно сделать вывод, что в структуре финансовых результатов произошли изменения, в результате которых чистая прибыль уменьшилась на 19,63%.

Далее проведем вертикальный анализ доходов и расходов организации. Результаты анализов представлены в таблице 9 и таблице 10.

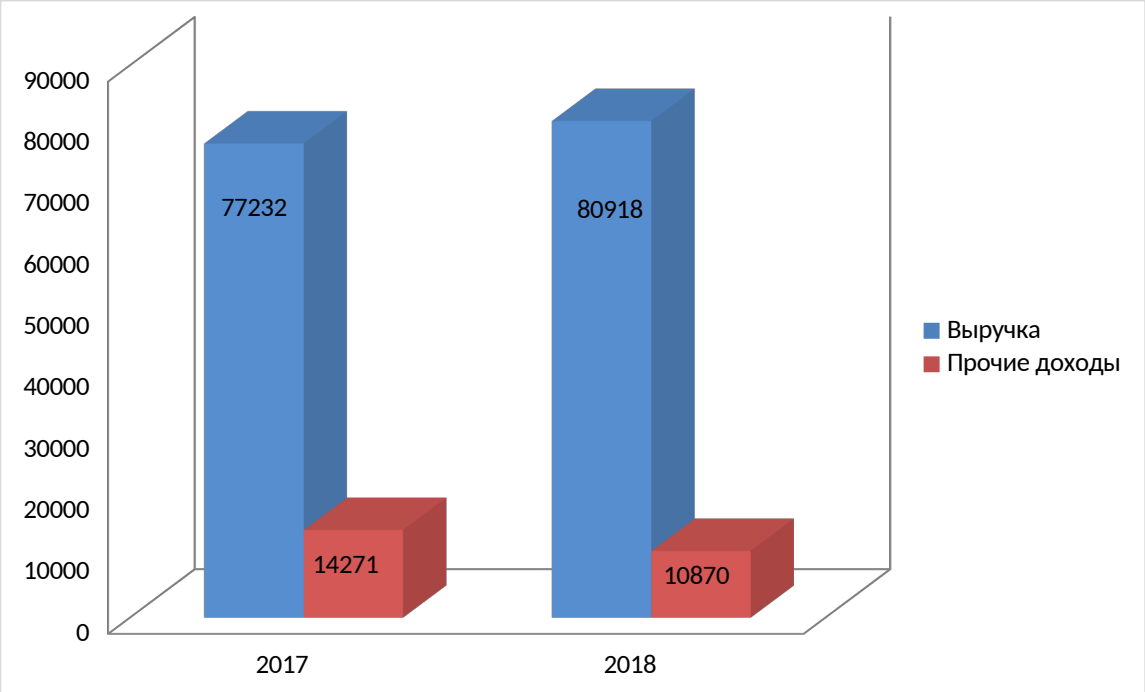
Таблица 9 - Вертикальный анализ доходов ООО «Животновод»

Наименование показателя	Период		Структура,%		Изменение структуры
	2017 г., тыс.руб.	2018 г., тыс.руб.	2017 г.	2018 г.	
Выручка	77232	80918	84,4	88,16	3,76
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-
Прочие доходы	14271	10870	15,6	11,84	-3,76
Итого доходов	91503	91788	100	100	0

Проанализировав данные таблицы 9 можно сделать вывод, что наблюдается положительная тенденция увеличения выручки с 84,4 % (2017г.) на 88,16 % (2018 г.) Доходы от участия в других организациях отсутствуют на данном предприятии. Однако наблюдается отрицательная тенденция уменьшения доли прочих доходов с 15,6 % (2017 г) на 11,84 % (2018 г).

Динамика доходов ООО «Животновод» за 2017-2018 гг. представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 - Динамика доходов ООО «Животновод» за 2017-2018 гг. в тыс. руб.



Рассмотрим вертикальный анализ расходов ООО «Животновод» представленных в таблице 10.

Таблица 10 – Вертикальный анализ расходов ООО «Животновод»

Наименование показателя	Период, тыс.руб.		Структура,%		Изменение структуры
	2017 г., тыс.руб.	2018 г., тыс.руб	2017 г.	2018 г.	
Проценты к уплате	3774	3120	63,3	51,4	-11,9
Прочие расходы	2187	2952	36,7	48,6	11,9
Итого расходов	5961	6072	100	100	0

Проанализировав данные таблицы 10 можно сделать вывод, что наблюдается отрицательная тенденция доли уменьшения процентов к уплате с 63,3 % (2017 г) на 51,4 % (2018 г). Доля прочих расходов увеличилась с 36,7 % (2017 г) на 48,6 % (2018 г).

Проведенные расчеты позволяют сделать вывод об общем уменьшении выручки за исследуемый период. Проводится горизонтальный и вертикальный анализ доходов по данным бухгалтерского анализа. Проанализировав следующие данные можно сделать следующие выводы:

В течение года произошло уменьшение чистой прибыли на 14448 тыс.руб.. Это свидетельствует о том, что у организации возникли проблемы, требующие скорейшего решения для предотвращения возможного банкротства.

Наблюдается рост выручки 4,7% (3686 тыс.руб.). Также значительный спад наблюдается и у процентов к уплате с 3774 тыс.руб в 2017 г. до 3120 тыс.руб. в 2018 г.

Перейдем к факторному анализу прибыли ООО «Животновод», представленному в таблице 11.

Таблица 11 – Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Животновод»

Показатель	Код	2017 г.	2018 г.	Влияние на прибыль	
				В тыс. руб.	В % к 2017г.
1	2	3	4	5	6
Выручка	2110	77232	80918	3686	4,7
Себестоимость продаж	2120	55585	70207	14622	26,3
Коммерческие расходы	2210	-	-	-	-
Прибыль от продаж	2200	21647	10711	-10936	-50,5

По результатам данных таблицы 11 можно сказать, что рост выручки привел к увеличению прибыли на 3686 тыс.руб, однако рост себестоимости привел к уменьшению прибыли на 1096 тыс.руб.

Анализ формирования финансовых результатов дополняется оценкой показателей рентабельности, рассчитываемых по данным отчета о финансовых результатах. Кроме рентабельности текущей деятельности и рентабельности

продукции (по прибыли от продаж) определяется показатель рентабельности продаж, рассчитываемый по чистой прибыли (чистая прибыль/выручка от продажи).

Для того чтобы рассчитать коэффициенты рентабельности рассмотрены некоторые показатели, приведенные в таблице 12.

Таблица 12 –коэффициенты рентабельности

Показатель	Порядок расчета	Результат расчета, %		Абсолютное изменение, %
		2017 г	2018 г	
Рентабельность всего капитала	2400*100 / 1700	17,8	8,9	- 8,9
Рентабельность активов	2400*100 / 1600	17,8	8,9	- 8,9
Рентабельность собственного капитала	2400*100 / 1300	22,3	10,3	-12
Рентабельность продаж	2400*100 / 2110	38,8	19,16	- 19,64
Рентабельность перманентного капитала	2400*100 / (1300 + 1400)	18,8	9,19	-9,61

Расчеты показали, что наибольшее уменьшение наблюдается у рентабельности продаж, с 38,8 % в 2017 году, до 19,16 % в 2018 году. Произошло уменьшение коэффициентов рентабельности всего капитала, активов, а так же перманентного капитала.

Рассмотрим исходные данные деловой активности ООО «Животновод» в таблице 13.

Таблица 13 – Исходные данные для расчета показателя деловой активности ООО «Животновод»

Наименование показателя	Код	2017 г	2018 г	Абсолютное изменение, тыс .руб.	Темп роста, %	Темп прироста, %
Выручка от реализации	2110	77232	80918	3686	104,7	4,7
Стоимость имущества	1600	168272	174944	6672	104	4
Себестоимость реализованной продукции	2120	55585	70207	14622	126,3	26,3
Запасы	1210	58 054	65258	7204	112,4	12,4

Из таблицы 13 видно, что выручка в 2018 году по сравнению с 2017 годом увеличилась на 3686 тыс. руб. или на 4,7 %. Стоимость имущества увеличилась на 6672 тыс. руб. или на 4 %. Себестоимость реализованной продукции увеличилась на 14622 тыс. руб. или на 26,3 %. Запасы в 2018 году увеличились на 7204 тыс. руб. или на 12,4 %.

Деловая активность - способность предприятия по результатам экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном рынке, это результативность работы предприятия относительно величины расхода ресурсов в процессе операционного цикла. Рассмотрим показатели деловой активности в таблице 14.

Таблица 14 - Показатели деловой активности предприятия

Название	2017 г.	2018 г.
Коэффициент оборачиваемости активов	0,34	0,47
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	0,553	0,689
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,15	1,035

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что деловая активность ООО «Животновод» в 2017 году увеличилась

Хорошим методом анализа финансов предприятия является формула DuPont, которая позволяет оценить величайший показатель рентабельности по 2 показателям экономической эффективности: рентабельность продаж, оборачиваемость активов. Показатель впервые был использован корпорацией DuPont в 20-х годах прошлого века и представляет собой факторный анализ, то есть выделение основных факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия. Факторный анализ рентабельности активов представлен в таблице 15.

Таблица 15 - Факторный анализ рентабельности активов

Показатель	Порядок расчета	Расчет	2018 г., %
Влияние рентабельности продаж на изменение рентабельности активов	(Рп2018-Рп2017)*Коа2017	(19,16-38,8)*0,47	- 9,2
Влияние оборачиваемости активов на изменение рентабельности активов	Рп2018*(Коа2018-Коа2017)	19,16*(0,47-0,34)	2,5
Изменение рентабельности активов	Ра2018-Ра2017	8,9-17,8	- 8,9

По итогу расчетов таблицы 15 можно сделать вывод, что наибольшее влияние на изменение рентабельности активов указало изменение рентабельности продаж ее спад привел к уменьшению рентабельности активов, можно сказать, что активы предприятия используются не эффективно.

2.3 Рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности

ООО «Животновод» В условиях рыночной экономики управление финансовыми результатами занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального

функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием. Назначение управления финансовыми результатами - своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности [9, с.35].

Эффективная деятельность предприятий и хозяйственных организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансами. Оно включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес планирование, разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоление возможного банкротства предприятия.

Важнейшей формой управления финансами предприятия должны стать решения, суть которых сводится к формированию достаточных для развития предприятия финансовых ресурсов, поиску новых источников финансирования на денежном и финансовых рынках, использованию новых финансовых инструментов, позволяющих решать ключевые проблемы финансов: платежеспособность, ликвидность, доходность и оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования.

По данным экспертов из-за отсутствия налаженной системы управления финансами компании ежегодно теряют не менее 10% своих доходов – нехватка полной и оперативной финансовой информации приводит к ошибочным, запоздалым управленческим решениям, многие объекты финансового управления уходят из зоны внимания руководства.

Для выполнения данной задачи необходима постановка эффективного механизма финансового менеджмента на предприятии – инструмента повышения эффективности и управляемости компании, а следовательно, улучшение финансовых результатов деятельности предприятия.

Управление финансовыми результатами необходимо, так как они позволяют:

- осуществлять стратегические задачи, поддерживать оптимальную структуру и наращивать производственный потенциал предприятия;

- обеспечить текущую финансово-хозяйственную деятельность;

- участвовать хозяйствующему субъекту в осуществлении социальной политики, что улучшает психологический климат на предприятии.

- в рыночных условиях положительных финансовых результатов можно добиться только путем всеобщей реструктуризации управления предприятием, необходима интеграция всех служб и отделов.

Также представляется необходимым сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия, которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

- стремиться увеличить объем производства на основе повышения качества продукции (товаров, работ, услуг) и сбыта продукции, так как это позволяет оптимизировать издержки и снизить цену на продукцию, что повышает ее конкурентоспособность, проводить эффективную ассортиментную политику, совершенствовать маркетинговую деятельность и т.п.;

- рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы;

- осуществлять своевременную уценку изделий, потерявших первоначальное качество;

- совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;

- осуществлять систематический контроль за работой оборудования и производить своевременную его наладку с целью недопущения снижения качества и выпуска бракованной продукции;

- при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточно внимания обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации, для эффективного использования оборудования и недопущения его поломки из-за низкой квалификации;

- повышать квалификации работников, сопровождающуюся ростом производительности труда;

- разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов;

- использовать системы депремирования работников при нарушении или трудовой или технологической дисциплины;

- разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение морального климата в коллективе, что в конечном итоге отразиться на повышении производительности труда;

- осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции;

- осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей, которая будет обеспечивать оптимальное сочетание отпускных цен и объем продаж и способствовать росту объема продаж и прибыли.

Рентабельность активов (экономическая рентабельность), характеризующая эффективность использования всего имущества организации может повышаться при неизменной рентабельности продаж и росте объема реализации, опережающем увеличении стоимости активов, т.е. ускорении оборачиваемости активов (ресурсоотдачи). И наоборот, при неизменной ресурсоотдаче рентабельность активов может расти и за счет роста бухгалтерской (до налогообложения) рентабельности [29, с.112].

Таким образом, реализация рассмотренного комплекса мероприятий, организация на предприятии службы финансового менеджмента, а также системный подход к управлению финансовыми результатами, позволят повысить эффективность деятельности предприятия, укрепят его позиции на рынке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Деятельность любого хозяйствующего субъекта определяется конечным финансовым показателем. Финансовым результатом деятельности организации является прибыль, которая обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом, или убыток.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия основан на анализе прибыли, так как она характеризует абсолютную эффективность его работы. В ходе анализа прибыли выявляются факторы, вызывающие уменьшение финансовых результатов, то есть снижение прибыли. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности.

Прибыль является важнейшим показателем деятельности коммерческих организаций. С одной стороны, она отражает конечный финансовый результат, с другой – это главный источник финансовых ресурсов фирмы, формирующий собственный капитал. В условиях рыночной экономики ее величина определяет направления инвестирования. Предприниматель вкладывает средства прежде всего в доходные виды экономической деятельности, где можно достичь наибольшего прироста стоимости, т.к. это источника дальнейшего развития его бизнеса.

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль / убыток), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования.

Объектом исследования является деятельность предприятия ООО «Животновод», функционирующее в современных экономических условиях.

Проведя анализ финансовых результатов деятельности предприятия, были получены следующие результаты.

Горизонтальный анализ абсолютных показателей показывает, что в 2018 году предприятие не добилось высоких финансовых результатов в хозяйственной деятельности по сравнению с фактическими данными прошлого года. Снижение прибыли до налогообложения по сравнению с 2017 годом составило 14448 тыс. руб. или 48,2 %.

Рассматривая динамику финансовых результатов нужно отметить следующие изменения. Несмотря на то, что в 2018 году выручка от реализации

товаров, продукции, работ, услуг выросла на 4,7%, прибыль от реализации снизилась на 10936 тыс. руб. Это говорит об относительном увеличении затрат на производство продукции. Увеличение себестоимости связано с удорожанием сырья, материалов, а также с повышением заработной платы производственных рабочих

Также расчеты показали, что наибольшее уменьшение наблюдается у рентабельности продаж, с 38,8 % в 2017 году, до 19,16 % в 2018 году. Произошло уменьшение коэффициентов рентабельности всего капитала, активов, а так же перманентного капитала..

Также нам представляется необходимым сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия, которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

- стремиться увеличить объем производства и сбыта продукции, так как это позволяет оптимизировать издержки и снизить цену на продукцию, что повышает ее конкурентоспособность.

- осуществлять своевременную уценку изделий, потерявших первоначальное качество;

- совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;

- осуществлять систематический контроль за работой оборудования и производить своевременную его наладку с целью недопущения снижения качества и выпуска бракованной продукции;

- при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточно внимания обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации, для эффективного использования оборудования и недопущения его поломки из-за низкой квалификации;

- повышать квалификации работников, сопровождающуюся ростом производительности труда;

- использовать системы депремирования работников при нарушении или трудовой или технологической дисциплины;

- разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение морального климата в коллективе, что в конечном итоге отразиться на повышении производительности труда;

- осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

Таким образом, реализация рассмотренного комплекса мероприятий, организация на предприятии службы финансового менеджмента, а также системный подход к управлению финансовыми результатами, позволят повысить эффективность деятельности предприятия, укрепят его позиции на рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Анализ финансовой отчетности [Текст]:учебное пособие для студентов /Под ред. О.В.Ефимовой, М.В.Мельник, - 4-е изд.,исп. и доп.-Москва: Издательство «Омега-Л», 2014-344с.

2. Пястолов, С.М «Экономический анализ деятельности предприятия» [Текст]: - Москва, Академический Проект. – 2016.-341 с.

3. Приказ Минфина РФ от 7 июля 1999 г. № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету» Бухгалтерская отчетность организации» [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения 21.05.2019).

4. Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организации» [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www. consultant.ru (дата обращения 21.05.2019).

5. Бабаев Ю.А. [и др.] Бухгалтерский учет: Учебник. - 2-е издание, переработанное и дополненное. - М.: Издательство Проспект, 2014. - 384 с.

6. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений [Текст]:: учебник - 2-е изд., Издательство «Омега», 2015. - 350 с..

7. Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / О.В. Ефимова. - Москва: Омега-Л, 2013. - 388 с.

8. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 720 с.

9. Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации. // Финансовый анализ. - 20014. - №10. - С.35-41.

10. Толпегина О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и содержание. // Финансовый анализ. - 20014. - №20. - С.10-14.

11. Поддерьогин, А. М. Финансы предприятий [Текст]: учебник / А. М. Поддерьогин. - Москва: КНЭУ, 2013. - 460 с.

12. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 720 с.

13. Маркарьян Э. А. Финансовый анализ: учебное пособие/ Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – 5-е изд., перераб. – М.: КНОРУРК, 2013. – 224 с.

14. Никитина, Н.В. Финансовый менеджент [Текст]: учебное пособие, Н.В. Никитина. – Москва: КНОРУС, 2016.- 330 с.

15. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии [Текст]: учебник / А.П. Агарков - Москва: Дашков и Ко, 2013. – 400 с.

16. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ [Текст]: учебник/ Т. У. Турманидзе. - Москва: Юнити-Дана, 2013. - 289 с.

17. Скляренко В. К. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): Учебное пособие / Под ред. проф. В. К. Скляренко, В. М. Прудникова. – М.: Инфра – М, 2016. – 256 с.

18. Мачабели, М.Ш. Экономика организации [Текст]: учебник / М.Ш. Мачабели – Москва: Дашков и К, 2013. - 237 с.

19. Хеддервик К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий [Текст]: Пер. с англ. /Хеддервик К; Под ред. Ю. Н. Воропаева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 192 с.

20. Абрамова, А.А. Оборотные активы предприятия [Текст]: учебник / А.А. Абрамова. – Москва: Лаборатория Книги, 2013. – 150с.

21. Махова, Л. Аналитический инструментарий исследования финансовой устойчивости предприятий [Электронный ресурс]: Режим доступа: garant.ru (дата обращения 01.06.2018).

22. Мельцас, Е.О. Управление финансовой устойчивостью как важнейшим фактором развития предприятия [Электронный ресурс]: Режим доступа: garant.ru (дата обращения 05.06.2019).

23. Новрузов, Б. Ликвидность и финансовая устойчивость: взгляните на свой бизнес [Электронный ресурс]: Режим доступа: garant.ru (дата обращения 27.05.2019).

24. Официальный сайт ООО «Животновод» [Электронный ресурс]: Режим доступа http://www.list-org.com/company/317230. (дата обращения 03.06.2019).