Частное образовательное учреждение высшего образования
«Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»

Кафедра экономики

Фамилия Имя Отчество

УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

(НА МАТЕРИАЛАХ ООО «ВИТА ДЕНТ»)

Направление 38.03.01 Экономика

(профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»)

выпускная квалификационная работа

студента(ки) _ курса очной (заочной) формы обучения

Разрешаю допустить к защите

зав. кафедрой экономики,
к.э.н., доцент

_____
(личная подпись) (И.О.Ф.)

“___ ”_____202__ г.

Научный руководитель _____
(ученое звание, должность)

_____/_____
(личная подпись) (И.О.Ф.)

“___ ”_____202__ г.

Курск – 2022

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....3
1. Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....6
1.1. Экономическая сущность и состав финансовых результатов деятельности предприятия.....6
1.2. Учет и нормативно-правовое регулирование учёта финансовых результатов деятельности предприятия.....14
1.3. Основные методы и методики анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....18
2. Анализ финансовых результатов деятельности ООО «ВИТА ДЕНТ».....27
2.1.Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ВИТА ДЕНТ».....27
2.2.Порядок формирования, распределения и использования финансовых результатов деятельности предприятия.....33
2.3.Анализ финансовых результатов предприятия и факторов, влияющих на их изменение.....35
3. Разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов ООО «ВИТА ДЕНТ».....50
3.1. Учет финансовых результатов и выявление проблем.....50
3.2.Разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия.....55
3.3. Оценка эффективности разработанных мероприятий и их влияния на финансовые результаты деятельности предприятия.....59
Заключение.....59
Список использованной литературы.....66

Введение

В современных условиях на показатели отчета о финансовых результатах, как и в целом на деятельность экономических субъектов, оказывает пандемия коронавируса COVID-19. В этой связи, особого внимания в сложившихся условиях, по нашему глубокому убеждению, заслуживает оценка качества раскрытия компаниями дополнительных сведений в отчете о финансовых результатах о возникновении дополнительных доходов или расходов, появление которых связано с влиянием COVID-19. Как известно, в марте 2020 года Всемирная Организация Здравоохранения признала распространение новой инфекции COVID-19 пандемией. Пандемия COVID 19 и порожденный ею экономический кризис для всех стран мира стали самым серьезным вызовом за последние десятилетия. В связи с этим многие эксперты говорят о «новой реальности», в которой придется функционировать не только национальным системам здравоохранения, но и многим отраслям экономики, столкнувшимся в условиях пандемии с необходимостью радикального изменения формата деятельности. Несмотря на то, что из-за ослабления курса рубля росла конкурентоспособность отечественных экспортеров, стимулировалось импортозамещение, параллельно увеличивались и издержки производства, в том числе расходы на средства индивидуальной защиты и дезинфицирующие средства и др.

В системе бухгалтерского учета, вызванное пандемией COVID-19, необходимо уделить методике учета отдельных видов расходов. Как показали результаты исследований, часть российских компаний в той или иной мере раскрыли в примечаниях к финансовой отчетности за 2020 год данные о влиянии пандемии на результаты их деятельности и/или финансовое положение, однако, по мнению ряда специалистов, в целом качество таких раскрытий следует признать низким.

Целью данной работы является исследование системы учета и анализа финансовых результатов и пути повышения эффективности на примере ООО «Вита Дент».

Исходя из поставленной цели, в рамках данной работы предполагается решение следующих задач:

- изучить экономическую сущность и состав финансовых результатов деятельности предприятия;

- рассмотреть учет и нормативно-правовое регулирование учёта финансовых результатов деятельности предприятия;

- выделить основные методы и методики анализа финансовых результатов деятельности предприятия;

- исследовать порядок формирования, распределения и использования финансовых результатов деятельности предприятия;

- проанализировать финансовые результаты предприятия и факторов, влияющих на их изменение;

- рассмотреть особенности учета финансовых результатов и выявить проблемы;

- разработать рекомендации по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия;

- оценить эффективность разработанных мероприятий и их влияния на финансовые результаты деятельности предприятия.

Объектом исследования в работе выступает ООО «Вита Дент».

Предметом исследования в работе выступают финансовые результаты предприятия.

В данной работе были использованы следующие работы в области учета и анализа финансовых результатов: Абдукаримова И. Т., Белозерской А.В., Бирюкова В.А., Ливсона М.В., Васильевой Л.С., Гапоненко А.В., Гришагина В.М., Гуревича С.М., Иваницкого В.Л., Назарова А.В., Щепиловой Г.Г. Ежкова И.А., Степановой М.Н. Житлухиной О.Г., Захарова И.В., Зубковой Т.А., Канкиной Н.О., Климовой Н.В., Ковалева В.В.,

Коревиной Л.А., Кычановп Б.И., Лысенко Д.В., Любушина Н.П., Маркарьяна Э.А., Польской Г.А., Савицкой Г.В., Сергеева И. В., Ушаковой М.С., Хайруллина А.Г., Чаплыгиной М.А., Шепеленко Г.И., Шеремета А.Д., Негашева Е.В. и др.

Теоретической и методологической основой данной работы стали труды ведущих отечественных и зарубежных специалистов, раскрывающие методы оценки финансовых результатов, составляющие конечного финансового результата.

Практическая значимость работы состоит в разработке рекомендаций по оптимизации финансовых результатов ООО «Вита Дент».

При проведении исследования настоящей темы использовались методы анализа и синтеза, логический, сравнительный, системно-структурный, метод описания и изложения.

Структура работы представлена введением, тремя главами, заключением и библиографическим списком.

Первая глава посвящена раскрытию теоретических аспектов формирования и распределения финансовых результатов ООО «Вита Дент».

Вторая глава содержит анализ динамики, структуры финансовых результатов и оценке их эффективности.

Третья глава представлена разработкой разработка рекомендаций по оптимизации финансовых результатов ООО «Вита Дент».

1. Теоретические основы анализа финансовых результатов деятельности предприятия

1.1. Экономическая сущность и состав финансовых результатов деятельности предприятия

Под финансовым результатом понимается итог хозяйственной деятельности самого предприятия, так и его подразделений. Он выражается в виде финансовых показателей, которые являются важнейшим аспектом управления финансовыми рисками. Данный процесс является измерителем результатов операций и политики фирмы в финансовом выражении.

Так, исследовав научные труды многих авторов в сфере экономического анализа, можно смело заявить, что правильная постановка задач и целей анализа экономических результатов дает возможность более качественно и эффективно вести финансовую и хозяйственную деятельность предприятия, а также способствует повышению прибыли и показателей рентабельности предприятия.

Можно сказать, что при проведении анализа финансовых результатов любой организации, нужно ориентироваться на методический инструментарий, учитывающий отраслевые качества формирования рентабельности и прибыли организации.

Кроме этого, оптимальным по соотношению значимости и эффективности информации, которая была получена при проведении анализа с затратами труда, которые необходимо затратить при использовании выбранной методики[1].

Для того, чтобы проследить изменение финансовых показателей компании и дать оценку ее финансового положения в определенный период времени, необходимо проводить финансовый анализ фирмы Он даст ответы

[1] Аверин А.В., Андреев Н.В., Поздняков К.К. Анализ финансовых результатов деятельности участников киберспортивной индустрии // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2021. - № 9-1. - С. 4-10.

на все вопросы заинтересованных в компании групп (менеджеры, акционеры, кредиторы и налоговые органы).

Финансовый анализ следует проводить с использованием бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Финансовый отчет - это такой набор данных, который организован в соответствии с логическими и последовательными процедурами бухгалтерского учета. Он создается для того, чтобы передать понимание некоторых финансовых аспектов коммерческой фирмы.

В бухгалтерском отчете финансовый анализ отображает положение за определенный период времени, а в случае отчета о финансовых результатах – ряд действий за определенный период времени[2].

Бухгалтерский баланс - это сводная информация о финансовом положении компании на определенную дату, которая показывает общие активы, складывающиеся из общих обязательств и собственного капитала.

Отчет о финансовых результатах - это краткое изложение финансовых показателей компании за определенный период времени, помогая различным инвесторам и заинтересованным группам принять инвестиционное решение.

То есть – это такая сводка доходов и расходов фирмы по заданному промежутку времени, которая заканчивается чистой прибылью или убытком за этот период.

В практике используется широкий круг приемов и методов анализа финансовой отчетности, такие как: вертикальный и горизонтальный метод, факторный, метод финансовых коэффициентов, сравнительный, маржинальный и т.д.

Зачастую в анализе финансовой отчетности используются именно два основных метода:

1. Использование вертикального и горизонтального анализа. Вертикальный анализ представляет из себя пропорциональный анализ

[2] Покидова В.В. Особенности составления и предоставления отчёта о финансовых результатах // Академическая публицистика. - 2021. - № 4. - С. 318-321.

бухгалтерской отчётности, в котором каждая статья отчета указана как процент от другой статьи.

Горизонтальный отчет предполагает сравнение информации финансов за несколько отчетных периодов.

2. Метод финансовых коэффициентов. Удобство использование коэффициентов обусловливается тем, что они дают возможность рассчитывать относительный размер одного числа по отношению к другому. После завершения необходимого расчета, его можно сравнивать с тем же коэффициентом, который был рассчитан за предыдущий период или основан на среднем по отрасли. Это удобно тогда, когда необходимо проанализировать, соответствует ли компания ожиданиям.

Обычно, при анализе финансовой отчетности, большая часть коэффициентов находится в пределах ожиданий, а наименьшее количество рассчитанных показателей указывает на потенциальные проблемы, которые могут привлечь внимание проверяющего. Чаще всего финансовые аналитики оценивают производственные показатели и производительность фирмы (общие показатели бизнеса), показатели ликвидности, показатели движения средств и социальные показатели, показатели прибыльности, показатели основных фондов, показатели оборотного капитала.

Финансовая отчетность ведется компаниями ежедневно и используется внутри фирмы для корректного управления бизнесом. Как правило, внутренние и внешние заинтересованные группы используют одни и те же методологии корпоративных финансов для оценки общих финансовых результатов и поддержания деловой активности.

Бухгалтерская отчетность только предоставляет определенную полезную информацию, которая подчеркивает два важнейших фактора: прибыльность и финансовую устойчивость компании, но не раскрывает всю информацию, которая касается финансовых операций фирмы.

Поэтому анализ финансовых результатов должен включать анализ и интерпретацию финансовой отчетности так, чтобы можно было провести

полную диагностику прибыльности и финансовой устойчивости компании. Базовый анализ отчета о финансовых результатах обычно включает расчет маржи валовой прибыли, маржи операционной прибыли и маржи чистой прибыли, каждый из которых делит прибыль на выручку. Маржа прибыли помогает показать, где затраты компании низкие или высокие на разных этапах операций.

Прибыль и показатель рентабельности очень тесно взаимосвязаны между собой, ведь рост рентабельности свидетельствует об увеличении прибыли и, наоборот, при росте прибыли создаются условия для увеличения рентабельности. Именно поэтому так важно внедрять и совершенствовать не только механизм управления прибылью, но и механизм управления рентабельностью предприятия. Одной из наиболее тяжёлых задач предприятия является оптимальное управление прибылью. Управление прибылью представляет собой систему методов, инструментов, функций и рычагов, связанных с формированием, распределением и использованием прибыли[3].

Основной целью управления прибылью является наиболее эффективное формирование и оптимальное распределение, которое направлено на обеспечение роста рыночной стоимости предприятия и его развитие. Процесс управления прибылью необходимо осуществлять в определённой последовательности для обеспечения реализации основной цели и поставленных задач.

Необходимо отметить, что для совершенствования процесса управления прибылью необходимо:

- определить и обозначить приоритетные направления использования прибыли, которые нацелены на дальнейшее развитие предприятия и улучшение его финансово-экономических показателей;

[3] Коревина Л.А. Прибыль как основной показатель деятельности организаций потребительской кооперации / Л.А. Коревина // Наука. Образование. Технологии: Материалы международной научно-практической конференции – Курск, 2018. – 309 с.

- оптимизировать составы расходной части предприятия, которые направлены на фонд потребления, в частности, те, которые направлены на материальное стимулирование и поощрение сотрудников предприятия, так как они способствуют повышению производительности их труда и социальному развитию предприятия;

- оптимизировать средства, направленные в прочие целевые фонды;

- составить и проанализировать детальный план распределения и использования прибыли на конкретные даты;

- обеспечить жёсткий мониторинг и контроль за исполнением плана и поставленных задач распределения и использования прибыли;

- анализировать полученный доход в базовом периоде и провести анализ резервов увеличения прибыли.



Рисунок 1 - Этапы процесса управления прибылью

Основные методы управления прибылью можно разделить на три основные группы: экономические, организационно-распорядительные и социально-психологические. Если управление прибылью на предприятии осуществляется корректно и эффективно, то оно обеспечивает выполнение следующих задач:

- формирование долгосрочной стратегии предприятия; - обеспечение изготовления конкурентоспособной продукции, которая соответствует всем нормам стандартизации и сертификации;

- обеспечение ускоренного обновления ассортимента выпускаемой продукции; - увеличение инвестиционной привлекательности;

- обеспечение постоянного увеличения рыночной стоимости предприятия;

- обеспечение ликвидности и платёжеспособности предприятия;

- получение максимальной прибыли от основной деятельности предприятия.



Рисунок 2 - Механизм управления прибылью[4]

Механизм управления рентабельностью является системой элементов для обеспечения желаемой динамики показателей финансовой деятельности предприятия и предполагает не только увеличение данных показателей, но и

[4] Тимкин Т.Р. Оценка качества финансового менеджмента: актуальные аспекты обеспечения значимости результатов // Финансы. - 2021. - № 7. - С. 51-58.

достижение того уровня доходности, который является необходимым для успешного функционирования предприятия.

Данный механизм является частью общей системы управления предприятия, он обеспечивает влияние на факторы, от которых зависит общий результат деятельности предприятия. Разработка и совершенствование механизма управления рентабельностью предприятия позволяет выявить основные направления и тенденции развития.

Механизм управления рентабельностью способен определить основные направления дальнейшего успешного функционирования, указать на основные ошибки в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также выявить резервы роста прибыли, что в конечном счёте позволит улучшить финансовое состояние предприятия и его основные финансово-экономические показатели.

При разработке эффективного механизма управления рентабельностью необходимо учитывать показатели ликвидности и финансовой активности предприятия, ведь проблемы с ликвидностью могут свидетельствовать (помимо угрозы финансовой безопасности) о динамичном развитии предприятия, которое сопровождается наращиванием объёмов производства и освоением большей доли рынка. При этом снижение себестоимости продукции и уменьшение зависимости от сырья и энергии приводит в конечном счёте к повышению рентабельности, что в свою очередь сокращает дебиторскую и наращивает кредиторскую задолженность; однако такая ситуация может оказать негативное влияние на запас финансовой прочности предприятия.

Процесс формирования механизма управления рентабельностью необходимо начинать с характеристики его основных элементов, проведения детального анализа рентабельности, определения основных факторов, влияющих на данный показатель. В конечном итоге необходимо разработать направления роста показателей рентабельности.

В конечном итоге необходимо разработать направления роста показателей рентабельности.

Важным этапом является разработка стратегии управления рентабельностью предприятия, данный этап включает в себя:

- установление целей;

- определение стратегических направлений и перспектив развития предприятия[5].

На данном этапе необходимо убедиться, что цели разработанной стратегии не идут вразрез с общей стратегией предприятия. Третьим этапом является реализация разработанной стратегии. Для этого необходимо, чтобы руководители предприятия владели набором методик и моделей принятия управленческих решений. Успех реализации разработанной стратегии предприятия зависит в определённой степени от существующей системы контроля.

Основными задачами механизма управления рентабельностью предприятия, решение которых обеспечивает реализацию запланированной стратегии, являются:

- планирование уровня доходности от операционной деятельности предприятия;

- выявление резервов роста прибыли за счёт всех видов деятельности;

- выявление резервов роста рентабельности за счёт оптимизации структуры и состава расходов;

- принятие мер, направленных на рост производительности труда;

- расширенное использование основных фондов предприятия; - уменьшение материальных расходов и расходов на обслуживание производства;

- увеличение реализованной продукции и снижение себестоимости её производства;

---

[5] Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации / А.Г. Хайруллин // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. - №10. – С.40-51.

- усиление конкурентоспособности за счёт определения предельно допустимого уровня финансовых рисков[6].

Заключительным этапом является проведение мониторинга, который включает в себя:

- анализ и оценку уровня финансовой устойчивости предприятия;

- определение достигнутых результатов реализации выбранной стратегии и сравнение полученных результатов с установленными нормативами;

- корректировку стратегии и разработку корректировочных мероприятий[7].

Среди основных факторов, обеспечивающих рост прибыли и рентабельности, можно выделить:

- рост производительности труда;

- экономию материальных ресурсов;

- повышение фондоотдачи, уровня технического оснащения предприятия (автоматизация и механизация трудоёмких работ);

- совершенствование организации производства.

1.2. Учет и нормативно-правовое регулирование учёта финансовых результатов деятельности предприятия

Бухгалтерский учет - формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее

---

[6] Польская Г.А. Актуальные аспекты управления финансовыми результатами кооперативных организаций / Г.А. Польская // Актуальные вопросы современной науки. - Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП - Курск, 2017. - 284 с.

[7] Зубкова Т.А. Механизм управления прибылью в коммерческой организации / Т.А. Зубкова // Наука. Образование. Технологии. Материалы международной научно-практической конференции 8 февраля 2011г. Курск, издательство «Бабкина Г.П.», 2018. – 334 с.

основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Это относится к системе, которая позволяет оперировать данными обо всех бизнес-операциях, выполняемых на предприятии, и обязательствах, выраженных в финансовом отношении.

Документирование этой информации осуществляется в соответствии с принципом постоянства и непрерывности, то есть с момента регистрации новой компании до ее полной ликвидации, в соответствии с действующими нормативными актами.

Ведение бухгалтерского учета в настоящее время является обязательным для всех хозяйствующих субъектов, поскольку это положение закреплено в отечественной законодательной базе. Основные положения прописаны в Положении «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Российской Федерации», а также в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011г[8]. Все требования закреплены на законодательном уровне и должны выполняться в обязательном порядке по всей стране для всех экономических субъектов.

Для бухгалтерского учета финансовых результатов применяются следующие ПБУ:

- Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»[9];

- Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 4Зн (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»;[10]

---

[8] Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // СПС «КонсультантПлюс»

[9] Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс»

[10] Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 4Зн (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // СПС «КонсультантПлюс»

- Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99»[11];

- Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»[12].

Для отражения результатов от основной деятельности компании используется сч. 90 «Продажи», к которому открывают несколько субсчетов:

90/1 – выручка от реализации продукции;

90/2 – себестоимость продаж;

90/3 – НДС, начисленный с суммы реализации;

90/9 – прибыль/убыток от реализации.

Для учета доходов и затрат, которые не имеют отношения к основной деятельности предприятия, используют сч. 91 «Прочие доходы и расходы». Сюда относят, например, суммы начисленных процентов по договорам займа, штрафы или неустойки, уплаченные контрагентами, доходы от аренды имущества. К счету открывают такие субсчета:

91/1 – Прочие доходы;

91/2 – Прочие расходы;

91/9 – Сальдо доходов и расходов.

Каждый месяц оба счета обнуляют, то есть закрывают. Превышение оборота, кредитового или дебетового, относят на счет 99 «Прибыли и убытки». С этой целью показатели доходов и расходов за отчетный месяц сравнивают, определяя промежуточный финансовый результат, и отражают следующими проводками:

Дт 90/9 Кт 99 – списана прибыль предприятия (положительное сальдо).

---

[11] Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99» // СПС «КонсультантПлюс»

[12] Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» // СПС «КонсультантПлюс»

Дт 99 Кт 90/9 – списаны выявленные убытки (отрицательное сальдо).

Промежуточное сальдо по прочим доходам и расходам компании записывают такой проводкой:

Дт 91/9 Кт 99 – отнесена прибыль, полученная от прочих доходов и расходов.

Дт 99 Кт 91/9 – отражена сумма убытков по прочим операциям.

Финансовый результат по итогам года представляет собой разницу между общей суммой всех доходов и расходов.

Для его определения используют обобщённые данные счета 99 «Прибыли и убытки», на котором аккумулируется вся информация об итогах деятельности предприятия.

Дебет сч. 99 – это расходы организации, ее убытки. Кредит сч. 99 – прибыль организации, ее доходы.

При подсчете финансового результата по итогам года непокрытые убытки или нераспределенную прибыль относят на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Таким образом, учет финансовых результатов деятельности организации ведется на сч. 84. Счет корреспондирует со сч. 99, в зависимости от полученных показателей используются такие проводки:

Дт 99 Кт 84 – если предприятие получило прибыль.

Дт 84 Кт 99 – если компания понесла убытки.

В целом, объективный учет финансовых результатов и их анализ необходим для тактического и стратегического планирования.

В зависимости от полученных результатов разрабатываются меры, которые позволяют увеличить уровень прибыли. Изучение показателей позволяет понять: грамотно ли использует компания существующие финансовые активы и пассивы; насколько значимо влияние чистой прибыли на структуру собственного капитала организации; соответствуют ли расходы предприятия уровню существующей прибыли; какие факторы положительно воздействуют на финансовый результат, а какие препятствуют его росту.

1.3. Основные методы и методики анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Механизм формирования прибыли предприятия регламентируется соответствующими нормативно-правовыми актами. Схема состава доходов и расходов в Российской Федерации, а также порядок их учета на законодательном уровне регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 и отражен в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Механизм расчета финансового результата представлен на рисунке 3.

Структура определения чистой прибыли, как результирующего финансового показателя, отражает не только методику его расчета, но и экономическое содержание отдельных слагаемых элементов прибыли.

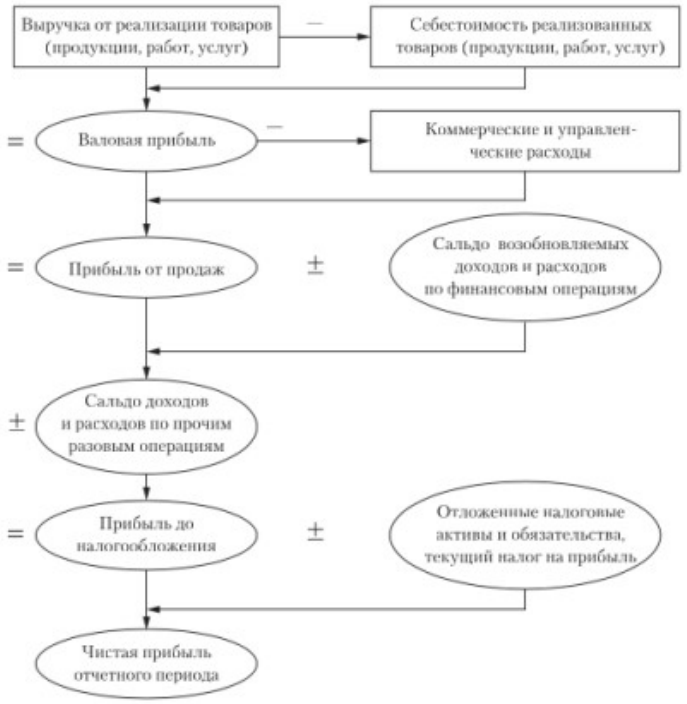


Рисунок 3 - Схема формирования конечного финансового результата деятельности предприятия[13]

[13] Довтаев С.А.Ш., Донская Н.П. Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации на основе отчета о финансовых результатах // Вестник Академии знаний. - 2021. - № 1 (42). - С. 123-127.

Итак, предлагается проанализировать приведенную выше схему. «Отправной точкой» в расчете показателя чистой прибыли является выручка от реализации, которая зависит от объема реализованной продукции. Исходя из общего объема продаж по конкретной отрасли, данный показатель позволяет определить, какую долю на рынке занимает рассматриваемое предприятие.

Следовательно, можно соотнести эти два показателя и сделать соответствующие выводы. Далее, в соответствии с ПБУ 4/99 из доходов компании вычитается себестоимость реализованных товаров и услуг, что ровняется валовой прибыли компании.

Валовая прибыль компании представляет собой разницу между стоимостной оценкой всей произведенной продукции и совокупными материальными затратами на ее производство, т.е. – это добавленная стоимость компании.

Валовая прибыль является важным показателем, поскольку он отражает продуктивность деятельности предприятия. Из значения валовой прибыли вычитаются коммерческие и управленческие расходы, после чего предприятие располагает прибылью от продаж. Именно этот показатель отражает абсолютную экономическую эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

В данном случае можно определить недостатки и (или) преимущества в сбытовой и маркетинговой стратегии компании (коммерческие расходы), а также рационально оценить управленческую структуру и кадровую политику компании: численность сотрудников и уровень оплаты труда, т.е. (управленческие расходы). Затем, к значению прибыли от продаж прибавляется сальдо от прочих видов деятельности.

В результате получается значение прибыли до налогообложения (Налогооблагаемая прибыль) – это рассчитываемая при налоговом учете разница между совокупным финансовым результатом деятельности предприятия и расходами в соответствии с НК РФ. Является основой для

определения налогооблагаемой базы. Чистая прибыль предприятия формируется после того, как предприятие расплатится по обязательствам и уплатит налог на прибыль.

Таким образом, под чистой прибылью подразумевается та сумма денег компании, которую она может считать своей и распределять в соответствии с выбранной стратегией развития организации, а также осуществляется выплата дивидендов в установленном проценте от чистой прибыли, в зависимости от организационно-правовой формы собственности.

Следовательно, остаток денежной суммы после произведенных вышеприведенных расходов называется нераспределенной прибылью компании[14].

Направления расходования нераспределенной прибыли устанавливается нормативно-правовыми актами, или учредительными документами компании. Примерами объектов, на что может быть потрачена нераспределенная прибыль можно считать: масштабирование производства, социально-культурные мероприятия, вложения в НИОКР, модернизация оборудования, увеличение затрат на продвижение продукции и т.д. Таким образом, можно структурировать систему распределения прибыли предприятия между:

- Фондом накопления – денежные средства используется для увеличения основных средств организации;

- Фондом потребления;

- Резервным фондом – сумма денежных средств, которая может использоваться для покрытия возможных убытков, затрат и краткосрочных обязательств компании.

В анализе финансово-хозяйственных результатов деятельности предприятия принято выделять два основных подхода:

[14] Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 320 с.

1. Анализ при помощи абсолютных показателей: Данный метод позволяет в абсолютных значениях валовой прибыли, прибыли до налогообложения, и чистой прибыли дать объективную оценку финансового результата предприятия.

2. Анализ при помощи относительных величин: позволяет определить источники формирования чистой прибыли, рассчитав удельный вес воздействия каждого фактора на результирующий показатель.

- Горизонтальный анализ – анализ причинно-следственной связи в изменении конкретного показателя в текущем периоде по сравнению с предыдущими, или базисным;

- Вертикальный анализ – анализ причинно-следственной связи в изменении конкретного показателя за счет воздействиях определенных факторов;

- Трендовый анализ – анализ причинно-следственной связи в изменении конкретного показателя в динамике за выбранную совокупность отчетных периодов;

- Факторный анализ – непосредственный расчет влияния факторов на прибыль и степень их воздействия[15].

Как уже отмечалось выше, прибыль отражает общий финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия в отчетном периоде.

Диагностирование показателя «валовая прибыль» и исследование его каждого параметра выполняет конкретизирующую функцию, т.к. позволяет учредителям и акционерам грамотно выстроить стратегию дальнейшего развития предприятия. Составить динамику изменения показателя прибыльности можно на основе данных финансовой и бухгалтерской отчетностей (горизонтальный анализ).

[15] Хакимов Р.Р. Показатели, формирующие систему анализа финансовых результатов // Приоритетные направления развития экономики и менеджмента: теоретические и практические аспекты. - 2021. - №8. - С. 81-85.

Разумеется, наиболее основательным является анализ составляющих элементов, повлиявших на отклонение показателя прибыли от запланированных или предшествующих.

Следовательно, необходимо проанализировать основные составляющие прибыли, определить уровень их влияния. Данный анализ позволит оценить резервы повышения эффективности производства и принять соответствующие управленческие решения.

Комплексный анализ показателя валовой прибыли можно структурировать по трем этапам:

I). Расчет изменения прибыли в фактическом отчетном периоде в сравнении с плановым или предыдущими отчетными периодами, а также исследование динамики изменения показателя:

1). Абсолютные отклонения:

$\Delta П = П1 - П0$, (1)

где П1, П0 – прибыль отчетного и базисного периода соответственно;

ΔП – изменение прибыли

2). Темп роста:

Темп роста = П1 П0 (2)

II). Вышеупомянутые факторы могут оказывать разнонаправленное воздействие на показатель прибыли компании, т.е. отрицательное воздействие от конкретных факторов способно значительно снизить или свести к минимуму положительное влияние других.

Следовательно, на данном этапе рассчитываются факторы отдельно, устанавливается их причинно-следственная связь. Итак, как отмечалось выше, на величину выручки от продаж могут повлиять 2 фактора: изменение цены и объема реализованной продукции.

1). Изменение цены на реализованную продукцию. Во-первых, для расчета влияния данного фактора на выручку предприятия необходимо привести значение выручки к сопоставим ценам, т.е. к ценам базисного периода.

Для этого необходимо составить отношение выручки за фактический период к индексу роста цен:

В1(pc) = В1 / I , (3)

где В1(pc) – выручка предприятия в фактическом периоде в сопоставимых ценах;

В1 – выручка предприятия в фактическом периоде;

I – индекс цен. (I = (100%+Δp%) / 100).

Тогда, изменение значения выручки от продажи можно представить следующим образом:

ΔВц = В1 − В1(pc) , (4)

где ΔВц – величина выручки, полученная за счет изменения цен;

В1 – Выручка от продаж в фактическом отчетном периоде;

В1(pc) − выручка предприятия в фактическом периоде в сопоставимых ценах.

Разность между фактически полученной выручкой от реализации и скорректированной выучкой указывает непосредственно на увеличение данного показателя исключительно под действием ценового фактора.

2). Объем продаж, т.е. количество реализованной продукции:

ΔВр = В1(pc) − В0, (5)

где ΔВр – величина выручки, полученная за счет изменения объема продаж;

В0 – выручка, полученная в плене или в предыдущем отчетном периоде.

Полученное значение характеризует изменение выручки за счет физического объема реализованной продукции.

Для того, чтобы вычислить влияние данных факторов непосредственно на прибыль предприятия, необходимо ввести показатель рентабельности от продаж - Ra, который рассчитывается отношением чистой прибыли к выручке.

Ra = П0 / В0 .

1). Исходя из этого, влияние цены на изменение показателя прибыли рассчитывается следующим образом: ΔПц = ΔВц∗Ra 100 , (6)

Где ΔПц – изменение прибыли под воздействием ценового фактора.

2). Расчет влияния фактора «Объем продаж» на прибыль можно представить так:

ΔПр = ((В1−В0)−ΔВц)∗Ra 100 , (7)

где ΔПр – изменение прибыли от продаж под воздействием фактора «объем реализованной продукции»;

В1, В0 – выручка от продаж в отчетном и базисном периоде.

3). Себестоимость:

ΔПс = В1∗(С1 В1 ∗100)−(С0 В0 ∗100) 100 , (8)

где ΔПс – величина прибыли, полученная за счет изменения производственной себестоимости;

В1- выручка в фактическом отчетном периоде;

В0- выручка в плановом, базисном периоде;

С1 – себестоимость продукции в фактическом отчетном периоде;

С0 - себестоимость продукции в плановом, базисном периоде.

Поскольку для каждой коммерческой организации значителен принцип максимизации прибыли, то важно изучить характер прибыли (убытков), рентабельности, а также способы увеличения прибыли (минимизации убытков) и увеличения рентабельности. Именно анализ финансовых результатов предприятия позволяет повысить эффективность производства, определить сильные и слабые стороны в деятельности предприятия, определить пути его дальнейшего развития.

Существует множество методик анализа финансовых результатов деятельности предприятии. Отличительной особенностью каждой из методик является последовательность этапов проведения анализа финансовых результатов, а также содержание каждого из этапов, входящих в методику.

Рассмотрев наиболее распространенные в экономической литературе методики различных авторов по анализу финансовых результатов организации, нами были выявлены основные этапы их проведения:

1.Классификация прибыли (по порядку формирования; по источникам формирования; по видам деятельности; по периодичности получения; по характеру использования).

2. Формирование показателей прибыли (основы их расчета и взаимосвязь между ними).

3. Экономические факторы, влияющие на величину прибыли, факторный анализ прибыли до налогообложения.

4. Учет влияния инфляции на финансовые результаты.

5. Анализ «качества» прибыли.

6. Рассматриваются денежные потоки организации, при этом предлагается увязывать анализ финансовых результатов с анализом денежных потоков.

7. Изучаются уровень, динамика (горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах) и структура (вертикальный анализ) финансовых результатов.

8. Предлагается схема факторного анализа общей бухгалтерской прибыли и прибыли от реализации продукции.

9. Дается оценка воздействия факторов на изменение прибыли от реализации продукции по двум группам.

10. Анализ использования прибыли в связи с основными направлениями использования чистой прибыли.

11.Анализ рентабельности.

Таким образом, по результатам сравнительного анализа методик оценки финансовых результатов можно сказать, что универсальной методики анализа финансовых результатов не существует.

Для более достоверной оценки финансовых результатов необходимо применять сразу несколько методик, чтобы исключить субъективность

результатов анализа финансовых результатов при использовании определенной методики. В этом случае предприятие должно подобрать те методики, которые ему больше подходят с учетом специфики деятельности, что в целом позволит отразить максимально подробную информацию о состоянии финансовых результатов предприятия и послужит основой для принятия управленческих решений, направленных на формирование стратегии устойчивого развития предприятия под влиянием факторов внешней и внутренней среды.

Многие ведущие экономисты считают, что наиболее информативным показателем при анализе финансовых результатов различных экономических субъектов является непосредственно рентабельность собственного капитала и активов, поскольку данные показатели определяют уровень эффективного функционирования экономическим субъектом используя активы и собственный капитал. Однако, стоит отметить, что в экономике настоящего времени об эффективности деятельности экономического субъекта судят по нескольким экономическим показателям, вернее по системе показателей[16].

Система экономических показателей, характеризует деятельность экономического субъекта и каждый показатель системы взаимосвязан с другими, так как изменение одного приводит к изменению динамики других показателей, что в свою очередь отражается на уровне финансового результат деятельности.

Проведенный анализ и полученные результаты создают основную информационную базу, необходимую руководству предприятия для разработки наиболее эффективной товарной стратегии предприятия, формирования ценовой политики и поиска оптимальных решений для снижения себестоимости продукции, что, в свою очередь, требует детального исследования факторов, вызвавших рост издержек на производство

[16] Тимкин Т.Р. Оценка качества финансового менеджмента: актуальные аспекты обеспечения значимости результатов // Финансы. - 2021. - № 7. - С. 51-58.

2. Анализ финансовых результатов деятельности ООО «ВИТА ДЕНТ»

2.1.Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «ВИТА ДЕНТ»

Объектом исследования в работе выступает ООО «Вита Дент».

Основным видом деятельности ООО «Вита Дент»является оказание стоматологических услуг.

Центр эстетической стоматологии «Вита Дент» вот уже 20 лет работает для того. Современное оборудование и инновационные методики позволяют сделать лечение максимально комфортным и безопасным.

Основные задачи организации:

1) реализация мероприятий по первичной профилактике стоматологических заболеваний среди населения;

2) обеспечение в полном объеме высококвалифицированной стоматологической помощи населению по всем специальностям;

3) изучение и распространение передового опыта, внедрение новых методов профилактики, диагностики и лечения стоматологических заболеваний;

4) повышение квалификации врачей и управленческого персонала.

Организационная структура ООО «Вита Дент» линейно-функциональная. Линейно-функциональная структура реализует принцип единоначалия, линейного построения структурных подразделений и распределения функций управления между ними и рационального сочетания централизации и децентрализации. При такой структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий определенный коллектив.

Организационная структура ООО «Вита Дент» представлена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Организационная структура ООО «Вита Дент»

Директор осуществляет организационное руководство всего предприятия, контроль за деятельностью структурных подразделений. Подписывает приказы о назначении на ту или иную должность или освобождает от нее. Ведет переговоры с крупными поставщиками оборудования, материалов.

Заместитель директора ведет финансовую деятельность предприятия, отвечает за маркетинговое продвижение фирмы на местном рынке услуг.

Администратор клиники ведет переговоры с клиентами, заключает договор с пациентами об оказании платных медицинских услуг, ведет финансовую отчетность, принимает денежные средства от клиентов, выписывает квитанции и справки в налоговую инспекцию, следит за графиком работы врачей.

Главный бухгалтер обеспечивает полный учет всех поступающих денежных средств, взыскивает дебиторскую и погашает кредиторскую задолженность, обеспечивает проведение в установленные сроки инвентаризаций денежных средств, расчетов и обязательств по платежам. Свою деятельность осуществляет на основании требований нормативных

документов, определяющих порядок организации и ведения бухгалтерского учета в организациях Российской Федерации.

В таблице 1 представлены технико-экономические показатели деятельности ООО «Вита Дент» за период 2019-2021 гг.

Таблица 1 – Технико-экономические показатели деятельности ООО «Вита Дент» за период 2019-2021 гг.

Показатель	2019 год тыс. руб.	2020 год тыс. руб.	2021 год тыс. руб.	Абсолютное изменение тыс. руб.	Темп роста 2020 г. / 2019 г.	Темп роста 2021 г. / 2019 г.
Выручка	19762	7862	7685	-11897	0,39	0,39
Себестоимость	17438	6652	6376	-11062	0,38	0,32
Валовая прибыль	2324	1210	1309	-1015	0,52	0,56
Управленческие расходы	1156	1144	1237	81	0,98	1,07
Прибыль (убыток) от продаж	1168	66	72	-1096	0,05	0,06
Прочие доходы	-	2	-	-	-	-
Прочие расходы	28	35	37	9	1,25	1,32
Прибыль до налогообложения	1140	33	35	-1105	0,02	0,03
Чистая прибыль	840	25	57	-783	0,02	0,06

Как показывает представленная таблица, за исследуемый период наблюдается снижение по всем основным технико-экономическим показателям предприятия. Показатели в 2020 году по сравнению с 2019 значительно упали. В 2021 году по сравнению с 2020 годом показатели незначительно повысились. Это связано, скорее всего, с обстановкой на рынке внутри страны.

В таблице 2 представлены основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Вита Дент» за период 2019-2021 гг.

Таблица 2 – Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия за период 2019-2021 гг.

Показатели	2019 год	2020 год	2021 год	Абсолютное изменение
Выручка, тыс. руб.	19762	7862	7685	-12077
Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	17438	6652	6376	-11062
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1168	66	72	-1096
Уровень рентабельности (убыточности) основной деятельности, %	4	0,3	0,8	-3,2
Приходится выручки на одного среднегодового работника, занятого в производстве, тыс. руб.	2470,25	982,75	960,63	-1509,62
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2816	982	879	-1937
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	-	-	-	-
Отношение дебиторской задолженности к кредиторской задолженности, %	-	-	-	-

Исходя из данных представленной таблицы можно увидеть по основным показателям финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Вита Дент» наблюдается отрицательная динамика. Основные показатели в 2021 году на предприятии сократились по сравнению с 2019 годом, что говорит об определенных проблемах в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод, что на предприятии на протяжении анализируемого периода происходит сокращение финансовых результатов, то есть эффективность деятельности снизилась.

Для оценки внешней среды представим результаты SWOT-анализа ООО «Вита Дент» (см. рисунок 5).

По результатам анализа сильных и слабых сторон ООО «Вита Дент», среди сильных сторон можно выделить: квалифицированный рабочий

персонал, налаженная система обучения сотрудников; высокий уровень сервиса, качество обслуживания.

Сильные стороны	Слабые стороны
Квалифицированный рабочий персонал, налаженная система обучения сотрудников; Высокий уровень сервиса, качество обслуживания; Сбалансированная кредитная политика;	Высокая цена на услуги; Износ основных фондов, необходимость ремонтов/покупки оборудования; Несовершенство системы наставничества; Неумение работников работать в команде
Возможности	Угрозы
Научно-технический прогресс; Восстановление платёжеспособного спроса со стороны социума.	Возрастающая конкуренция; Рост социальных отчислений;

Рисунок 5 – Матрица SWOT-анализа ООО «Вита Дент»

Среди слабых сторон выделяются: высокая цена на оказываемые услуги; износ основных фондов, необходимость приобретения постоянно обновляющегося оборудования; отсутствие четкой политики по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью. Сильные стороны ООО «Вита Дент» позволяют ей сохранять достойные позиции, и говорят о том, что организация в первую очередь ориентирована на удовлетворение потребностей клиентов.

Среди наиболее актуальных возможностей можно выделить хорошую репутацию ООО «Вита Дент» и высокий уровень используемых технологий, восстановление платёжеспособного спроса со стороны социума, высокий уровень используемых технологий.

Влияние поставщиков является незначительным ввиду большого количества фирм предлагающих оборудование и продукцию достаточно высокого качества по низким ценам. ООО «Вита Дент» испытывает сильное влияние клиентов, т.к. незначительное изменение цены может сильно

повлиять на спрос. В создавшихся условиях необходимо использовать стратегию ориентации на потребителя для усиления стимулирования сбыта. В сложившейся ситуации в отрасли наблюдается достаточно сильная конкуренция, как за счёт снижения цены и стимулирования сбыта, так и за счёт технологических новшеств, позволяющих оказывать необходимую медицинскую помощь качественно и в кратчайшие сроки.

Наиболее существенными возможностями, которые могут повлиять на деятельность ООО «Вита Дент», являются: научно—технический прогресс; выпуск новых видов оборудования, оказание новых видов услуг; восстановление платёжеспособного спроса со стороны социума.

Наиболее значимыми угрозами для ООО «ВИТА ДЕНТ» являются следующие факторы внешней среды: возрастающая конкуренция; рост социальных отчислений. Внутренние факторы формируются самим ООО «Вита Дент», в первую очередь его руководством.

Для более полного представления об ООО «ВИТА ДЕНТ» построим и проанализируем многоугольник конкурентоспособности.

«Многоугольник конкурентоспособности» — метод, позволяющий достаточно быстро провести анализ конкурентоспособности товара компании в сравнении с ключевыми конкурентами и разработать эффективные мероприятия по повышению уровня конкурентоспособности продукции.

Конкурентами ООО «ВИТА ДЕНТ» являются:

- «Медстом»;

- «Эстомика».

Оценка конкурентов и анализируемого предприятия осуществляется по шкале от 1 до 5.

После проставления баллов по каждому критерию, составляется многоугольник с помощью Microsoft Excel.

Проанализируем многоугольник конкурентоспособности ООО «ВИТА ДЕНТ» (см. рисунок 6).

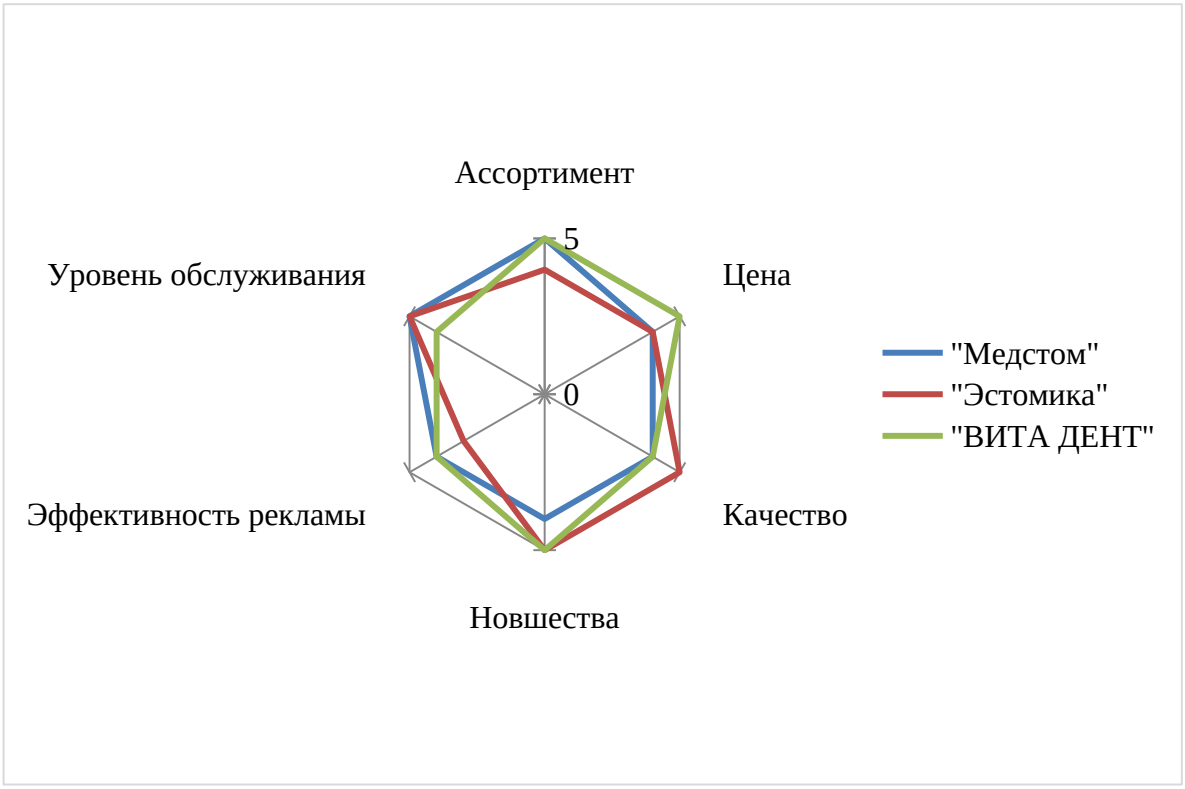


Рисунок 6 – Многоугольник конкурентоспособности ООО «Вита Дент»

Данные рисунка 6 – многоугольника конкурентоспособности показывают, что наибольшую опасность среди представленных конкурентов представляет «Медстом» – данный субъект обладает всеми преимуществами – достаточным ассортиментом, качеством продукции, а так же в сравнении с представленными компаниями и более низким уровнем цен.

Таким образом, можно сделать вывод о конкурентоспособности ООО «Вита Дент», но при этом анализ целевой аудитории показал, что приверженность к предлагаемой марке продукции снижается, что требует комплексного подхода к разработке проекта маркетинговых коммуникаций.

2.2.Порядок формирования, распределения и использования финансовых результатов деятельности предприятия

Далее рассмотрим порядок формирования, распределения и использования финансовых результатов деятельности предприятия с

помощью отчета о финансовых результатах ООО «ВИТА ДЕНТ», который отражает достигнутые финансовые результаты по итогам отчетного периода в сравнении с данными прошлого аналогичного периода.

Строка 2110 «Выручка» формируется как разница между кредитовым оборотом по счету 90 субсчет «Выручка» и дебетовыми оборотами счета 90 по субсчетам «НДС» и «Акцизы». По результатам 2020 года выручка ООО «ВИТА ДЕНТ» составила 51076 тыс. рублей.

Строка 2120 «Себестоимость продаж» при условии производственной деятельности субъекта формируется как сумма дебетовых оборотов по счету 90 в корреспонденции с кредитом счетов по учету затрат. Величина себестоимости ООО «ВИТА ДЕНТ» составила 43850 тыс. руб.

Показатель «Валовая прибыль (убыток)» не рассчитывается как оборот по счету бухгалтерского учета, а исчисляется исходя из данных заполненных выше – как разница между «Выручкой» (строка 2110) и «Себестоимостью продаж» (строка 2120).

$$51076 – 43850 = 7226 \text{ тыс. руб.}$$

Использование данного показателя в целях анализа, по нашему мнению, является не целесообразным по причине включения в его состав различных элементов исходя из норм учетной политики субъекта, в результате чего могут быть включены различные виды расходов.

Особенно часто по данной статье отражается величина фактической себестоимости реализованной продукции. Объем валовой прибыли при этом показывает величину превышения выручки над объемами затрат, то есть себестоимости проданной продукции или оказанных услуг. Такой вариант учетной политики предполагает разделение общехозяйственных расходов между выделенными в учете объектами калькуляции и их ежемесячное списание в дебет счета 20 «Основное производство».

Таким образом, при продемонстрированном варианте учетной политики, валовая прибыль, величина которой составляет 7226 тысяч рублей.

Следующую группу показателей доходов и расходов в отчете составляют показатели, связанные с прочими видами деятельности и отражаемые в бухгалтерском учете на счете 91 «Прочие доходы и расходы», к которому открываются субсчета: 91/1 «Прочие доходы», 91/2 «Прочие расходы», 91/9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

До окончания отчетного года прибыль этого года может быть направлена исключительно на оплату налога на прибыль и прочих платежей в бюджет. Обобщающим взаимоотношения с бюджетом по данному направлению является «Текущий налог на прибыль», представленный в Отчете о финансовых результатах отдельной статьей (строка 2410 отчета), который по результатам 2020 года составил 578 тыс. руб. А результирующим показателем Отчета является «Чистая прибыль (убыток)» (строка 2400) – 5307 тыс. руб.

Таким образом, первый компонент совокупного финансового результата – чистая прибыль (убыток) отчетного года в целом характеризует прирост капитала вследствие производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта.

Следующая составляющая – «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» (строка 2520 отчета) показывает сумму изменения добавочного капитала по результатам дооценки (уценки в пределах прежней дооценки) основных средств и нематериальных активов. По данным на конец 2020 года ООО «ВИТА ДЕНТ» не проводил переоценку внеоборотных активов, в связи с чем строка 2520 отчета заполняться не будет.

2.3.Анализ финансовых результатов предприятия и факторов, влияющих на их изменение

Оценка размещения и структуры имущества предприятия имеет первостепенное значение при определении финансового состояния

предприятия. Имущество предназначено для производства и реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Образование предприятия как юридического лица предполагает наличие финансовых ресурсов для приобретения необходимого имущества. Нерациональная структура имущества, вызванная отсутствием обновления основных средств при высокой степени их износа, может привести к сокращению объема производства и реализации продукции, и, как следствие, к ухудшению финансового положения предприятия.

В таблице 3 представлен анализ состава и структуры имущества предприятия.

Таблица 3 – Анализ состава и структуры имущества предприятия «Вита Дент» за 2019-2021 гг.

Показатель	2019 год тыс. руб.	2020 год тыс. руб.	2021 год тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста 2020 / 2019, %	Темп роста 2021 /2019, %
1.Внеоборотные активы, всего в том числе:	8	1	0	-8	12,5	0
1.1. Нематериальные активы	-	-	-	-	-	-
1.2. Основные средства	8	1	0	-8	0,125	0
1.3.Незавершенное строительство	-	-	-	-	-	-
1.4.Долгосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-
2. Оборотные активы, всего, в том числе:	2907	2569	1789	-1118	88,4	69,6
2.1. Запасы	3	1118	803	800	37266	71,8

2.2 НДС	-	1	-	-	-	-
2.3. Дебиторская задолженность	879	982	2816	1937	111,7	286,8
2.4.Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-
2.4. Денежные средства	100	378	85	-15	378	22,5
2.4 Прочие оборотные активы	0	90	3	3	-	3,3
Баланс	2915	2570	1789	-1126	88,2	69,6

За период 2019-2021 гг. произошло значительное уменьшение внеоборотных активов предприятия за счет снижения стоимости основных средств до нуля.

Стоимость оборотных активов также сократилась на 1118 тыс. рублей, тем не менее удельный вес в структуре активов их вырос. Сокращение стоимости оборотных активов произошло за счет уменьшения стоимости запасов, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов. Увеличение удельного веса оборотных активов произошло за счет сокращения удельного веса внеоборотных активов.

На рисунке 7 представлена динамика внеоборотных активов «Вита Дент» за 2019-2021 гг.

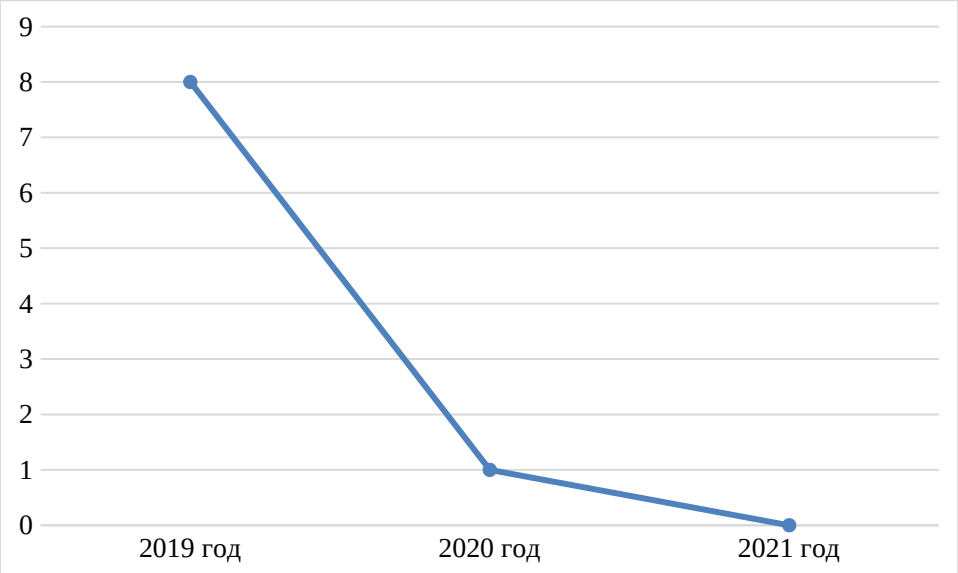


Рисунок 7 – Динамика внеоборотных активов «Вита Дент» за 2019-2021 гг., тыс. рублей

За 2019-2021 гг. присутствует сокращение стоимости внеоборотных активов предприятия, что является следствием продажи основных средств предприятия.

На рисунке 8 представлена динамика оборотных активов «Вита Дент» за 2019-2021 гг.

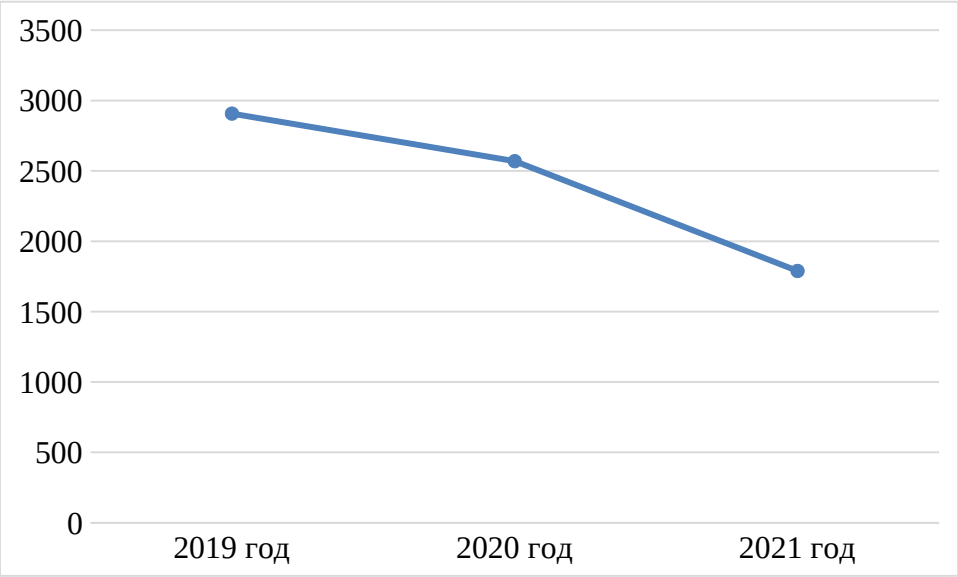


Рисунок 8 – Динамика оборотных активов «Вита Дент» за 2019-2021 гг., тыс. рублей

За исследуемый период присутствует сокращение стоимости оборотных активов предприятия. Сокращение стоимости оборотных активов произошло за счет уменьшения стоимости запасов, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

На рисунке 9 представлена структура актива баланса предприятия.

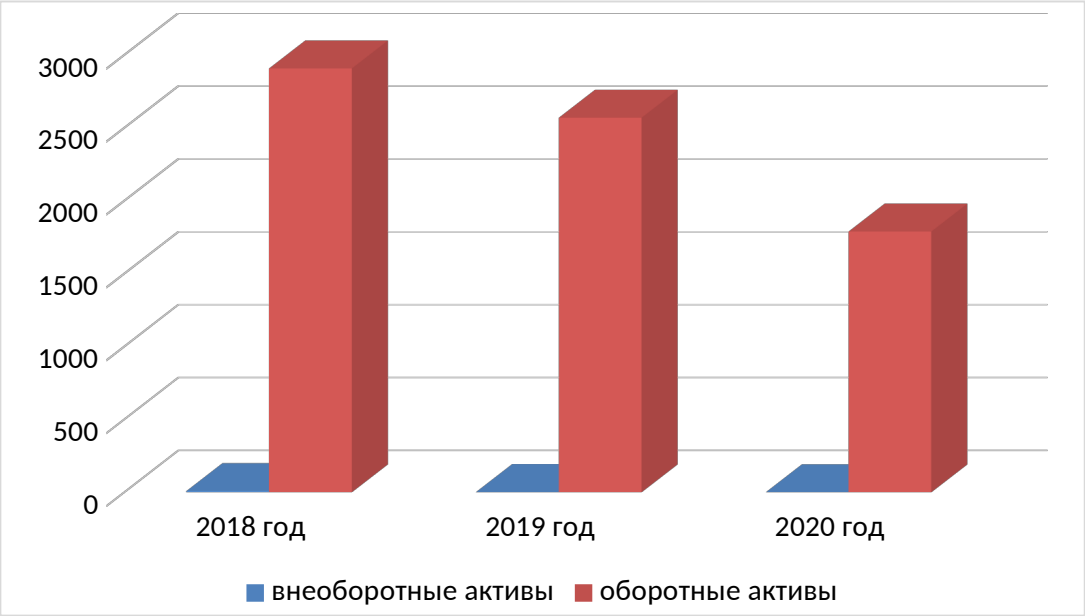


Рисунок 9 – Структура актива баланса предприятия

На предприятии «Вита Дент» присутствует абсолютное превышение оборотных средств над внеоборотными активами за исследуемый период.

Таблица 4 – Анализ состава и структуры источников формирования имущества «Вита Дент» за период 2019-2021 гг.

Показатель	2019 год, тыс. руб.	2020 год, тыс. руб.	2021 год, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста 2020 / 2019, %	Темп роста 2021 /2019, %
1. Собственный капитал, в том числе:	1770	1795	1738	-32	104,4	96,8
1.1 Уставный капитал	10	10	10	0	100	100
1.2	1760	11785	1728	-32	104,4	96,8

Нераспределенная прибыль						
Заемный капитал	-	-	-	-	-	-

Стоимость имущества предприятия в 2020 году возросла на 4,4% по сравнению с 2019 году, а в 2021 году сократилась на 3,2% по сравнению с 2019 годом. Это вызвано изменением величины нераспределенной прибыли на указанную сумму.

Таким образом, необходимо сделать вывод, что имущественное состояние исследуемого предприятия ООО «Вита Дент» в целом является неудовлетворительным, как показал анализ. Конечно, присутствуют положительные моменты, к примеру, снижение дебиторской задолженности. Но такие тенденции, как сокращение внеоборотных активов, уменьшение валюты баланса, незначительные запасы и денежные средства предприятия негативно влияют на его имущественное состояние.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются: оценка динамики показателей прибыли, обоснованности образования и распределения их фактической величины; выявление и измерение действия различных факторов на прибыль; оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает:

1. Изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным (горизонтальный анализ);
2. Структурный анализ соответствующих статей (вертикальный анализ);
3. Анализ относительных показателей (коэффициентов) финансовой устойчивости

Проведем анализ финансовых результатов ООО «Вита Дент» с помощью динамического и структурного анализа отчета о финансовых результатов в таблицах 5 - 7.

Таблица 5 – Горизонтальный анализ доходов ООО «Вита Дент»

Показатель	За 2020 год	За 2021 год	Горизонтальный анализ			
			Удельный вес на начало года, %	Удельный вес на конец года,%	Отклонение	
					Абсолютной величины, тыс.руб.	Удельный вес, %
1	2	3	4 (гр.2: гр.2)	5 (гр.3: гр.2)	6 (гр.3 – гр.2)	7 (гр.5 – гр.4)
1. Доходы						
1.1. Выручка	56 075	51 076	100,00	100,50	-4 999	91,09
1.2. Чистая прибыль	14 440	5 307	25,75	10,39	-9 133	36,75

Представим графически динамику доходов предприятия (см. рисунок 10).

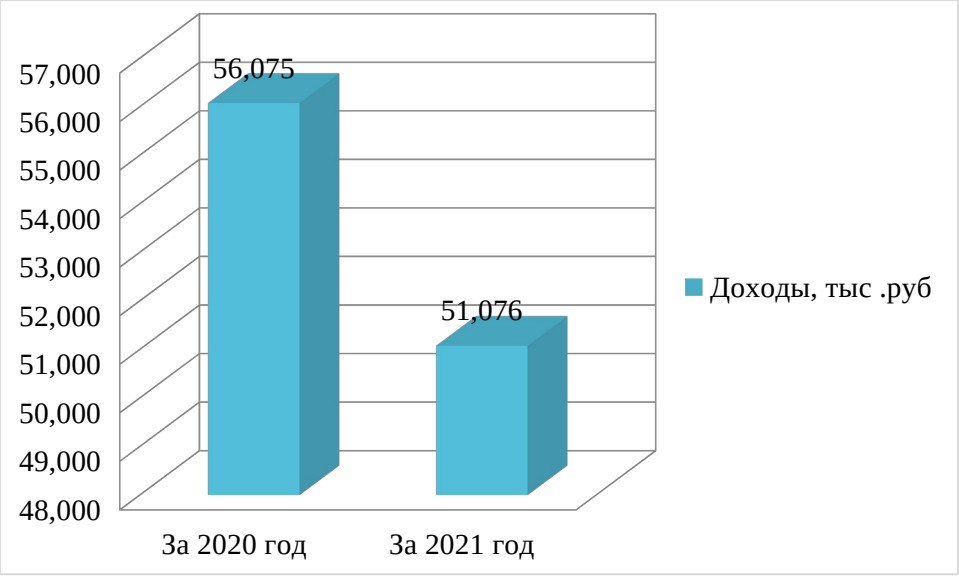


Рисунок 10 – Динамика доходов ООО «Вита Дент»

На основе проведенного горизонтального анализа отчета о финансовых результатах за 2021 год с помощью таблицы 1 можно сделать следующие

выводы. За исследуемый период наблюдается снижение совокупных доходов 4999 тыс.руб. за счет уменьшения доходов от основной деятельности.

Вертикальный анализ доходов ООО «Вита Дент» представлен в таблице 6.

Таблица 6 - Вертикальный анализ доходов ООО «Вита Дент»

Показатель	За 2020	За 2021 год	Вертикальный анализ			
			Удельный вес на начало года, %	Удельный вес на конец года,%	Отклонение	
					Абсолютной величины, тыс.руб.	Удельный вес, %
Доходы						
1.1. Выручка	56 075	51 076	100,00	100,00	-4999,00	91,09
1.2. Чистая прибыль	14 440	5 307	25,75	10,39	-9133,00	36,75

Представим графически структуру доходов предприятия на рисунке 11.

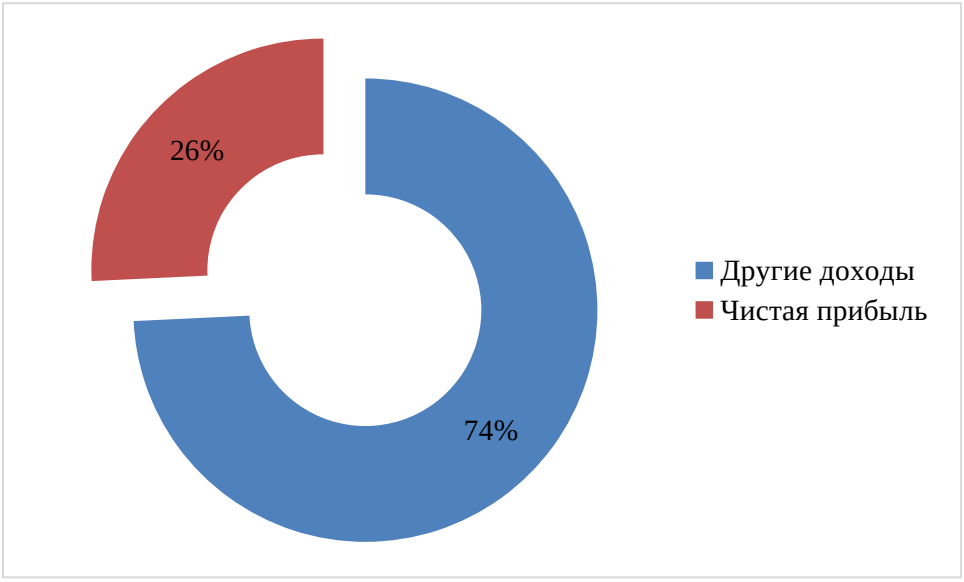


Рисунок 11 – Структура доходов ООО «Вита Дент», %

Как показывают данные рисунка 11, наибольший удельный вес в структуре доходов предприятия занимает выручка, то есть доходами от основного вида деятельности – 74,25%.

Это означает, что все производственные мощности имеющиеся в распоряжении ресурсы направлены на максимизацию прибыли от основного вида деятельности.

Далее рассмотрим результаты анализа расходов предприятия.

Таблица 7 - Горизонтальный анализ расходов ООО «Вита Дент»

Показатель	За 2020 год	За 2021 год	Горизонтальный анализ			
			Удельный вес на начало года, %	Удельный вес на конец года,%	Отклонение	
					Абсолютной величины, тыс.руб.	Удельный вес, %
2. Расходы	41 635	45 769	100	100	4134	-
2.1. Себестоимость	39 954	43 850	95,96	95,81	3 896	-0,16
2.2. Проценты к уплате	25	0	0,06	0,00	-25	-0,06
2.3. Прочие расходы	1 096	1 341	2,63	2,93	245	0,30
2.4. Текущий налог на прибыль	560	578	1,35	1,26	18	-0,08

Представим динамику расходов предприятия на рисунке 12.

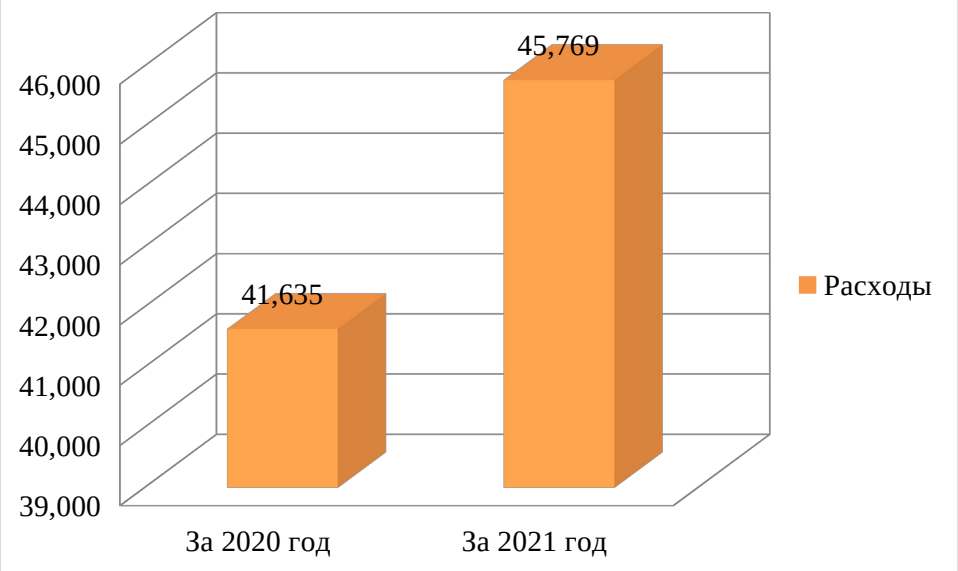


Рисунок 12 – Динамика расходов ООО «Вита Дент»

Расходы предприятия увеличились на 4134 тыс.руб. за счет роста себестоимости продукции. За счет снижения объема процентов к уплате расходы снизились на 25 тысяч рублей. В структуре расходов снизился удельный вес расходов по основной деятельности на 0,16%.

Результаты вертикального анализа расходов ООО «Вита Дент» приведены в таблице 8.

Таблица 8 - Горизонтальный анализ расходов ООО «Вита Дент»

Показатель	За 20209 год	За 2021 год	Вертикальный анализ			
			Удельный вес на начало года, %	Удельный вес на конец года,%	Отклонение	
					Абсолютной величины, тыс.руб.	Удельный вес, %
Расходы	**41 635**	**45 769**	**100**	**100**	4 134	
2.1. Себестоимость	39 954	43 850	95,96	95,81	3 896	-0,16
2.2. Проценты к уплате	25	0	0,06	0,00	-25	-0,06
2.3. Прочие расходы	1 096	1 341	2,63	2,93	245	0,30
2.4. Текущий налог на прибыль	560	578	1,35	1,26	18	-0,08

Как показывают данные таблицы 8, наибольший удельный вес в структуре расходов занимает себестоимость – 95,81%.

Проведем анализ рентабельности предприятия на основе расчета коэффициентов (см. таблицу 6) и их сравнении с показателями главного предприятия-конкурента «Медстом» в таблице 9.

Таблица 9 – Показатели рентабельности ООО «Вита Дент»

Наименование показателя	**Формула расчета**	**Расчет значение**	
		За 2020 год	**За 2021 год**
1. Рентабельность активов чистая (имущества) Ра (Return on accets- ROA)	Ра=Пч/ВБср*100%	2,09	1,02
2. Рентабельность собственного капитала (Рск) (Return on equity)	Рск=Пч/СКср*100%	10,75	5,14
3.Рентабельность затрат (Рз)(Return on	Рз=Пч/С*100%	9,65	4,64

Cost Sales)			
4. Чистая рентабельность продаж (Рпродаж) (Net Profit Margin)	Рч.пр.=Пч/В*100%	8,19	4,22
5.Валовая рентабельность (Маржа валовой прибыли; Валовая рентабельность продаж) (Gross Profit Margin)	Рвал.=Пвал./В*100%	15,07	9,02

Расчет коэффициентов рентабельности показал, что основные показатели рентабельности деятельности предприятия положительны. Однако рентабельность активов предприятия ниже среднеотраслевой.

Следует отметить, что рентабельность собственного капитала выше рентабельности активов и находится на уровне рентабельности собственного капитала конкурента.

Чистая рентабельность продаж также выше, чем у конкурента, что характеризует предприятие как более эффективное и рентабельное по основной деятельности.

Далее сопоставим полученные результаты с результатами предприятия-конкурента ООО «Вита Дент» в таблице 10.

Таблица 10 – Сравнение показателей рентабельности с результатами предприятия-конкурента «Медстом»

Наименование показателя	**ООО «Вита Дент»**	**«Медстом»**	**Комментарий**
1. Рентабельность активов чистая (имущества) Ра (Return on accets- ROA)	1,02	4,36	Рентабельность активов за исследуемый период снизилась с 2,09% до 1,02%. Значение показателя характеризуют активы предприятия с низкой рентабельностью. По данному показателю предприятие уступает конкуренту, рентабельность активов у которого 4,36%.
2. Рентабельность собственного капитала (Рск) (Return on equity)	5,14	5,7	За исследуемый период рентабельность собственного капитала также снизилась с 10,75% до уровня 5,14%, что соизмеримо со значением показателя конкурента 5,7%.

3.Рентабельность затрат (Рз)(Return on Cost Sales)	4,64	5,15	За исследуемый период рентабельность затрат также снизилась с 9,65% до уровня 4,64%, что также соизмеримо со значением показателя конкурента 5,15%.
4. Чистая рентабельность продаж (Рпродаж) (Net Profit Margin)	4,22	3,78	За исследуемый период рентабельность продаж снизилась с 8,19% до уровня 4,22%, что выше значения показателя конкурента 3,78%, что характеризует основную деятельность предприятия как более рентабельное.
5.Валовая рентабельность (Маржа валовой прибыли; Валовая рентабельность продаж) (Gross Profit Margin)	9,02	26,57	За исследуемый период рентабельность продаж снизилась с 15,07% до уровня 9,02%. По данному показателю предприятие уступает конкуренту (26,57%).

Данные таблицы 10 показывают, что по большинству показателей «Медстом» превосходит результаты ООО «Вита Дент». Так, рентабельность «Медстом» активов значительно выше исследуемого показателя. За исследуемый период рентабельность затрат также снизилась с 9,65% до уровня 4,64%, что также соизмеримо со значением показателя конкурента 5,15%. По показателю рентабельности валовой прибыли предприятие уступает конкуренту (26,57%).

Таким образом, как показал анализ финансовых результатов, рост себестоимости по итогам 2021 года составил более 7%, что свидетельствует об увеличении затрат по основному виду деятельности: затрат на основные материалы и сырье.

Расчет коэффициентов рентабельности показал, что основные показатели рентабельности деятельности предприятия положительны. Однако рентабельность активов предприятия ниже среднеотраслевой. Следует отметить, что рентабельность собственного капитала выше рентабельности активов и находится на уровне рентабельности собственного капитала конкурента. Чистая рентабельность продаж также выше, чем у

конкурента, что характеризует предприятие как более эффективное и рентабельное по основной деятельности.

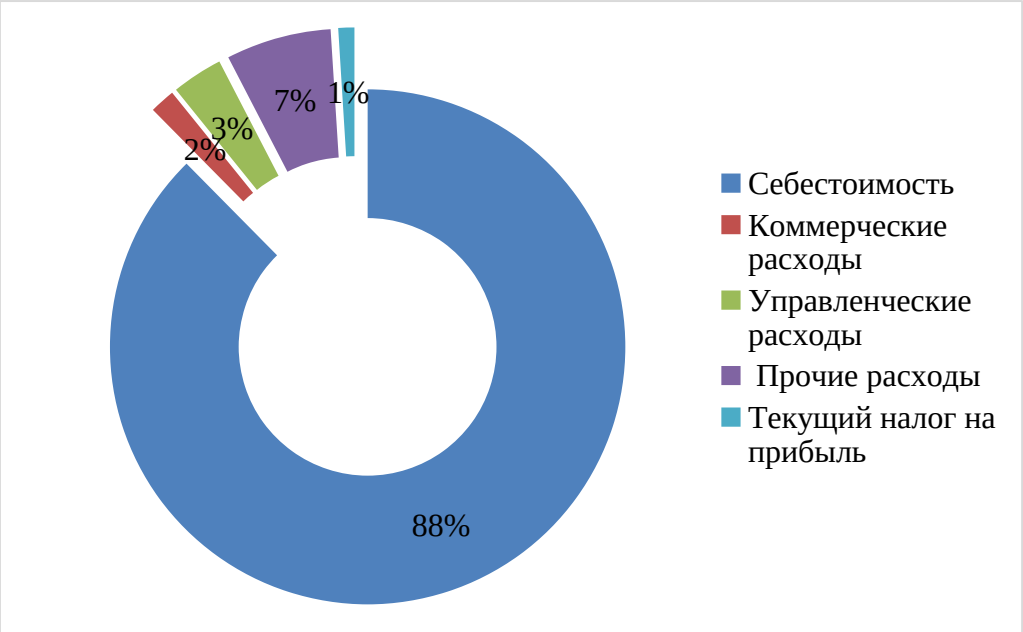


Рисунок 13 – Структура расходов ООО «Вита Дент», %

Прочие расходы представлены 7% расходов предприятия, что достаточно значительно для прочих видов деятельности предприятия. Сюда входят расходы по освоению новых рынков.

Далее рассмотрим итоги горизонтального анализа финансовых результатов предприятия (см. таблицу 11).

Таблица 11 – Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Вита Дент»

Показатель	За 2020 год	За 2021 год	Горизонтальный анализ			
			Удельный вес на начало года, %	Удельный вес на конец года,%	Отклонение	
					Абсолютной величины, тыс.руб.	Удельный вес, %
3. Финансовый результат						
3.1. Валовая прибыль	16 121	7 226	100,00	100,00	-8 895	0,00
3.2. Прибыль (убыток) от продаж	16 121	7 226	100,00	100,00	-8 895	0,00

3.3. Прибыль (убыток) до налогообложения	15 000	5 885	93,05	81,44	-9 115	-11,60
3.4. Чистая прибыль (убыток)	**14 440**	**5 307**	89,57	73,44	-9 133	-16,13

Динамика чистой прибыли ООО «Вита Дент» представлена на рисунке 14.

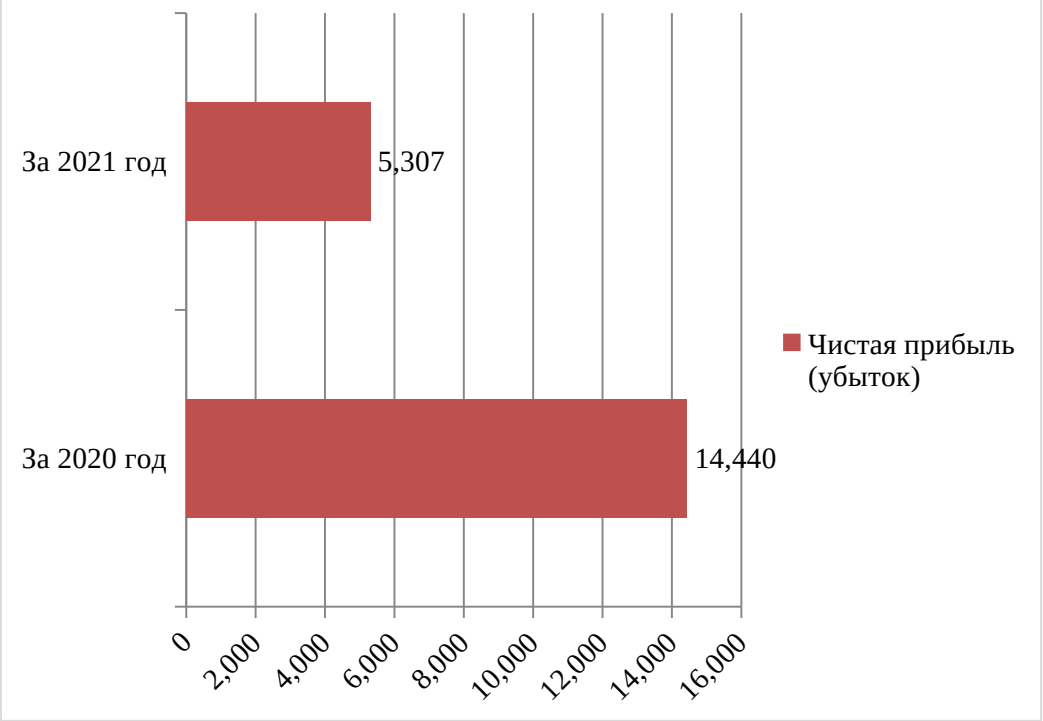


Рисунок 14 - Динамика чистой прибыли ООО «Вита Дент»

Темп снижения чистой прибыли предприятия по итогам 2021 года составил 63,25%.

Далее представим результаты вертикального анализа (см. таблицу 12).

Таблица 12 – Вертикальный анализ финансовых результатов ООО «Вита Дент»

Показатель	За 2020 год	За 2021 год	Вертикальный анализ			
			Удельный вес на начало года, %	Удельный вес на конец года,%	Отклонение	
					Абсолютной величины, тыс.руб.	Удельный вес, %
3. Финансовый						

результат						
3.1. Валовая прибыль	16 121	7 226	100	100	-8 895	0
3.2. Прибыль (убыток) от продаж	16 121	7 226	100,00	100,00	-8 895	0
3.3. Прибыль (убыток) до налогообложения	15 000	5 885	93,05	81,44	-9 115	-11,60
Чистая прибыль (убыток)	**14 440**	**5 307**	96,27	73,44	-9 133	-22,82

По результатам деятельности предприятия за 2021 год чистая прибыль составила 5307 тыс.руб., что ниже показателя 2020 года на 9133 тыс.руб. Наибольшее влияние на формирование финансового результата предприятия оказали результаты по основной деятельности. Их влияние в 2021 году выросло.

3. Разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов ООО «ВИТА ДЕНТ»

3.1. Учет финансовых результатов и выявление проблем

Учет доходов и расходов ООО «Вита Дент» ведется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденным Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н, Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденным Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н.

Выручка ООО «Вита Дент» принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности. Покупателями являются физические и юридические лица РФ. Доходы организации для целей бухгалтерского учета от обычных видов деятельности отражаются на счете 90 «Продажи». По кредиту счета 90 «Продажи» отражаются суммы выручки (доходов от продажи), а по дебету – суммы расходов, связанных с реализацией продукции. Сопоставлением сумм дебетового и кредитового оборотов счета определяется величина финансового результата – прибыли или убытка от продаж.

Рассмотрим порядок учета и исчисления финансового результата ООО «Вита Дент».

Выручка от продаж компании ООО «Вита Дент»в ноябре 2021 г. составила 3600000 руб, в т. ч. НДС 20% или 600 000 руб. Себестоимость продукции – 1600000 руб, расходы на реализацию составили 110000 руб. Проводки:

Дт 62 Кт 90 – 3 600 000 – учтена сумма выручки от реализации товаров;

Дт 90/3 Кт 68 – 600 000 – начислен НДС;

Дт 90 Кт 43 – 1600000 – отражена себестоимость товаров;

Дт 90 Кт 44 – 1 100 000 – списаны затраты на реализацию.

Расчет суммы прибыли с учетом понесенных затрат: 3600000 – 600000 – 1600000 – 110000 = 1290000 руб.

Для учета финансовых результатов и использования прибыли за ноябрь 2021 г. была сделана проводка:

Дт 90 Кт 99 – учтена прибыль от основной деятельности ООО «ВИТА ДЕНТ».

Учётная политика ООО «Вита Дент» для целей бухгалтерского и налогового учёта основана на применении программного комплекса «1С: Предприятие 8.3». Для отражения хозяйственных операций применяются синтетические счета в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учёта финансово хозяйственной деятельности предприятий и инструкции по его применению. Заявленная учётная политика ООО «Вита Дент» в целом соответствует действующей практике и требованиям бухгалтерского и налогового учёта. Применяемая в ООО «Вита Дент» форма учёта и отчётности отвечает условиям его финансово-хозяйственной деятельности и соответствует требованиям действующей системы нормативного регулирования учёта и налогового законодательства.

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» ведется по каждому объекту сдаваемой в аренду коммерческой недвижимости и прочих оказанных услуг.

В ООО «Вита Дент» формируется на счете 91 «Прочие доходы и расходы». К этому счету открываются следующие субсчета:

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

На субсчете 91-1 «Прочие доходы» учитываются поступления активов, признаваемых прочими доходами. На субсчете 91-2 «Прочие расходы» учитывается выбытие активов, признаваемое прочими расходами. Субсчет 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» используется для выявления финансового результата от прочих операций за отчетный период. Записи по

субсчетам 91-1 «Прочие доходы» и 91-2«Прочие расходы» в бухгалтерии ООО «ВИТА ДЕНТ» производят накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по субсчету 91- 2 и кредитового оборота по субсчету 91-1 определяется сальдо прочих доходов и расходов. Это сальдо ежемесячно списывается с субсчета 91-9 на счет 99 «Прибыли и убытки».

Таким образом, на отчетную дату синтетический счет 91 «Прочие доходы и расходы» сальдо не имеет.

В ходе исследования в организации бухучета финансовых результатов, был выявлен ряд недостатков:

- отсутствует обязательное приложение к учетной политике предприятия – график документооборота. Важным условием совершенствования бухгалтерского учета на предприятии является систематизация процесса документирования. Большую роль здесь играет правильное составление и утверждение руководителем, а также доведения до исполнителей графика документооборота.

График документооборота призван способствовать улучшению всей учетной работы на предприятии, усилению функций контроля со стороны бухгалтерского учета по сохранности материальных ценностей. Оформляется он в виде перечня работ по созданию, проверке, обработке документов, выполняемых каждым структурным подразделением предприятия, а также всеми исполнителями с указанием их взаимосвязи и сроков выполнения. Точное соблюдение графика документооборота будет способствовать своевременному и полному отражению в учетных регистрах совершаемых хозяйственных операций. Функции контроля за соблюдением исполнителями графика документооборота осуществляет главный бухгалтер.

На основании этого рекомендуется главному бухгалтеру ООО «Вита Дент» разработать и утвердить график документооборота;

- с 2017 года не производилось обновление информационной базы программы «1С: Предприятие», в результате чего применяется устаревшая

нормативно-справочная информация. Поэтому при выходе новых форм регламентированной отчетности или изменениях в законодательстве, возникает необходимость в оперативном обновлении программы учета. Для обновления типовых конфигураций «1С: Предприятие» как правило не требуется обладать специальными навыками, обновление можно провести силами собственных сотрудников при участии консультантов «1С». Поэтому рекомендуется главному бухгалтеру обновить установленную конфигурацию программы «1С: Предприятие»;

- первичные документы по учету финансовых результатов оформлены с нарушениями (отсутствие подписей, даты составления документов и других обязательных реквизитов, что является нарушением требований, установленных п. 12-18 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденного приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. N 34н. и ст. 9 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Данные нарушения могут привести к неблагоприятным налоговым последствиям, которые влекут наложение штрафных санкций. Поэтому документы следует составлять на бланках установленной формы с заполнением всех реквизитов. Если некоторые реквизиты не заполняются, то в соответствующем месте делается прочерк.

В бухгалтерии ООО «Вита Дент» первичные документы должны подвергаться обязательной проверке – прежде всего по форме, на наличие ошибок, а так же документы должны проверяться по существу, т.е. на предмет законности и целесообразности хозяйственных операций. Нельзя забывать и о проставлении корреспондентских счетов в первичных документах, ее отсутствие существенно затрудняет учет, а так же может привести к неверному отнесению на счета сумм. Для этого рекомендуем главному бухгалтеру ООО «ВИТА ДЕНТ» разработать и пользоваться Инструкцией по заполнению первичных документов.

На протяжении анализируемого периода предприятие не увеличивало уставный капитал, собственный капитал незначительно увеличился. Общая оценка собственного капитала и стоимости чистых активов заключается в том, что собственный капитал при его формальной недостаточности (менее половины в структуре финансирования) характеризуется высоким качеством, величина чистых активов вполне достаточна и обеспечивает организации весьма высокую степень свободы в принятии решений, которые связаны с ее величиной.

Предприятию необходимо увеличивать собственный капитал и меньше привлекать заемные средства. Финансовая устойчивость может быть восстановлена лишь оптимизацией структуры пассивов, а также путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат. Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей показал, что в целом задолженности характеризуются крайне низкой оборачиваемостью, а, следовательно, низким качеством. Их соотношение складывается в пользу организации (кредиторская задолженность превышает дебиторскую).

Для эффективного управления кредиторской задолженности необходимо проведение следующих мероприятий: Постоянный контроль кредиторской задолженности, поскольку при умелом управлении кредиторская задолженность может стать дополнительным, а главное, дешевым источником привлечения заемных средств. Необходимо проведение следующих мероприятий, а именно:

– контроль за правильность оформления и составления договоров с контрагентами в соответствии с действующим законодательством;

– наблюдение за сроками оплаты договоров;

– контроль за своевременным осуществлением платежей.

– Ранжирование контрагентов в реестре платежей.

Создание уровней контрагентов позволит существенно сэкономить средства предприятия, а именно управление долговым портфелем предприятия, который может включать в себя самые разные инструменты,

выполняющие стоящие перед ней задачи, а за счет диверсификации - снижать риск финансовой неустойчивости.

3.2.Разработка рекомендаций по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия

Как показал анализ финансовых результатов, рост себестоимости по итогам 2020 года составил более 7%, что свидетельствует об увеличении затрат по основному виду деятельности: затрат на основные материалы и сырье.

Беседа с администрацией ООО «ВИТА ДЕНТ» позволила выявить причину роста затрат – это повышение цен поставщиками. Возможным источником погашения задолженности перед поставщиками – это взыскание дебиторской задолженности. Кроме того, предприятие ООО «ВИТА ДЕНТ» обладает критично низкой оборачиваемостью дебиторской задолженности.

Исходя из этого, проанализируем более подробно состояние дебиторской задолженности предприятия (см. таблицу 13).

Таблица 13 - Анализ состояния дебиторской задолженности ООО «ВИТА ДЕНТ»

Показатель	2019 год	2020 год	2021 год	Абсолютное изменение
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2816	982	879	1937
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дней	7	8	8,74	1,74
Период оборота ДЗ, дней	52,1	45,6	41,9	-10,2
Доля ДЗ в активах, %	24,9	22,5	60,2	35,3

За исследуемый период на предприятии «Вита Дент» наблюдается увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности, что говорит об эффективности работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности. В среднем срок расчетов покупателей и заказчиков за 2019-2021 гг. составляет 45,3 дня. Это очень высокий показатель. Руководству предприятия необходимо принять меры по ужесточению политики расчетов с различными дебиторами, особенно с такими, у которых задолженность высока. В 2019 году на 60,2% оборотные активы состоят из дебиторской задолженности, в 2020 году – 22,5%, в 2021 году – 24,9%. Сокращение данного показателя свидетельствует об улучшении «качества» оборотных активов предприятия.

Так же целесообразно рассмотреть структуру дебиторской задолженности предприятия исходя из срока погашения (см. рисунок 15).

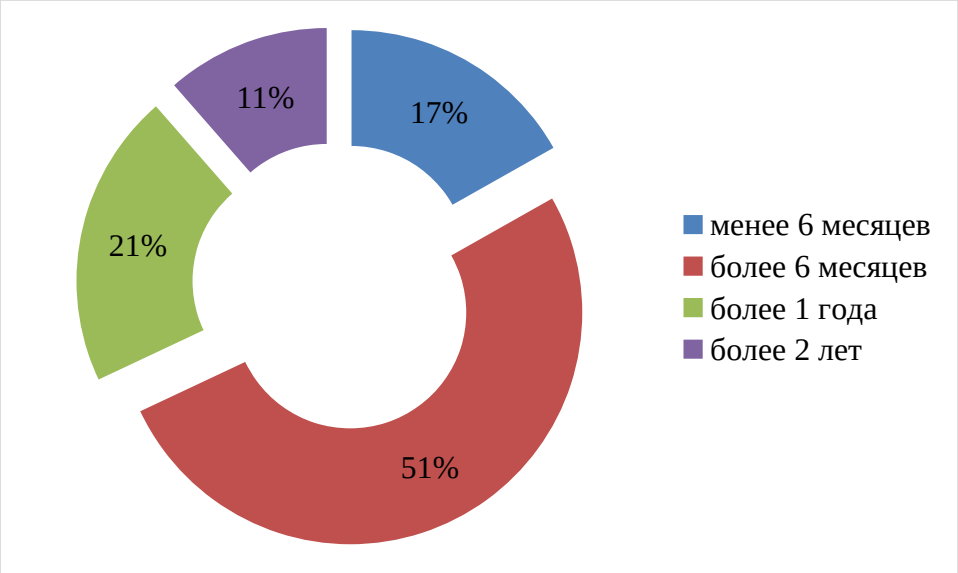


Рисунок 15 – Структура дебиторской задолженности ООО «Вита Дент» по итогам 2021 года, %

Как показывают данные рисунка 13, более половины дебиторской задолженности имеют срок просрочки – более 6 месяцев (51%). Негативным фактором является достаточно большая доля дебиторской задолженности со сроком просроченного платежа более 1 года.

Исходя из этого, в работе предлагаются следующие мероприятия:

- прекращение обслуживания клиента и ограничение поставок до момента погашения долговых обязательств;

- формирование резерва.

Первое мероприятие - прекращение обслуживания клиента и ограничение поставок до момента погашения долговых обязательств – позволит предотвратить образование просроченной дебиторской задолженности в будущем.

В результате анализа дебиторской задолженности также было выявлено, что наиболее рискованным контрагентом компании является предприятия ООО «Спектр». Данный контрагент обладает наибольшей суммой просроченной задолженности среди прочих дебиторов компании, его просроченный долг составлял 1098 тыс. руб., что 5% от совокупной суммы дебиторской задолженности компании. Высокий риск неуплаты долга данным контрагентом может привести к ухудшению оборачиваемости текущих активов компании, что негативно отразится на ее финансовом результате. С целью минимизации риска неуплаты долга данным контрагентом, а также улучшения финансового результата компании воспользуемся услугой факторинговой компании.

Факторинг - это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.

В данной ситуации применим факторинг без регресса, так как существенный риск неуплаты долга данным контрагентом может указывает на наличие у него определенных финансовых проблем поэтому, не каждая факторинговая компания согласиться с ним работать без дополнительной оплаты.

Далее рассчитаем затраты за услуги факторинговой компании.

1. Плата за денежное финансирование по факторингу составит:

$$ПФ\ 30\ дней = 1500 \times (30 \times 0{,}003) = 135\ тыс.\ руб.$$

2. Комиссия составит:

$$К=1500\times0,015=22,5 \text{ тыс. руб.}$$

3. Плата за риск невозврата:

$$ПлР =1500\times(30\times0,0015)=67,5 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, совокупные расходы по факторинговой операции будут равны 225 тыс. руб., при этом ООО «ВИТА ДЕНТ» получит 45 % от суммы реализованного долга (2788 – сумма максимально просроченной задолженности), то есть 1254,6 тыс. руб., что положительно повлияет на деловую активность компании, а также на ее финансовый результат.

Согласно положению по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации организации создают резервы сомнительных долгов в случае признания дебиторской задолженности сомнительной с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации.

При создании резерва по сомнительным долгам в ООО «ВИТА ДЕНТ» появляется возможность:

- списывать суммы безнадежного долга в уменьшение налогооблагаемой прибыли ранее, чем это предусмотрено ст. 196 Гражданского кодекса Российской Федерации, устанавливающей общий срок исковой давности три года;

- организация включает в расходы, уменьшающие налоговую базу по налогу на прибыль, суммы задолженности покупателей с просроченной оплатой, тем самым уменьшает текущие платежи по налогу на прибыль, перенося их на более поздние сроки, и сберегает собственные оборотные средства. В момент, когда покупатель оплатит просроченную задолженность, полученная сумма будет учитываться как доход для целей налога на прибыль.

Стоит учитывать, что общая сумма резервов по сомнительным долгам не может превышать 10% выручки от продаж, полученной за отчетный период: I квартал, полугодие и 9 месяцев, год.

Порядок создания резервной задолженности необходимо закрепить в учетной политике компании. Чтобы создать резерв, нужно в конце отчетного

периода провести инвентаризацию дебиторской задолженности. Резерв создают на последнюю дату отчетного периода.

Расчет резерва по сомнительным долгам компании осуществлялся следующим образом. На основании данных инвентаризации (см. рисунок 12) следующие суммы дебиторской задолженности ООО «ВИТА ДЕНТ» сумма наиболее просроченной задолженности составила 2788 тысяч рублей по итогам 2020 года.

Та как, сумма максимального размера резерва составляет 1167,7 тысяч рублей.

Сумма просроченной задолженности превышает максимальный размер резерва, поэтому возможно списание только 40%, то есть 1115,2 тысяч рублей.

Таким образом, доля списанной просроченной дебиторской задолженности составит 85% от общего размера, то есть 2369,8 тысяч рублей.

3.3. Оценка эффективности разработанных мероприятий и их влияния на финансовые результаты деятельности предприятия

Для оценки эффективного каждого мероприятия произведем расчет показателей деловой активности, а именно коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности и средний период оборота дебиторской задолженности в днях.

Мероприятие 1 - Прекращение обслуживания клиента и ограничение поставок до момента погашения долговых обязательств.

В результате реализации данного мероприятия величина дебиторской задолженности составит:

$$24408 - 1254,6 = 23153,4$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в результате реализации первого мероприятия составит:

$$RTR\ (2020)= 11677 / 23153,4 = 0,50$$

Средний период оборота дебиторской задолженности в днях составит:

$$RTD\ (2020) =365/ 0,50 = 730$$

В результате реализации данного мероприятия коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится на 0,02, а срок периода оборота дебиторской задолженности снизится на 20 дней.

Мероприятие 2 - Формирование резерва.

В результате реализации данного мероприятия величина дебиторской задолженности составит:

$$24408 – 1115,2 = 23292,8$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в результате реализации первого мероприятия составит:

$$RTR\ (2020)= 11677 / 23292,8 = 0,50$$

Средний период оборота дебиторской задолженности в днях составит:

$$RTD\ (2020) =365/ 0,50 = 730$$

В результате реализации второго мероприятия коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится на 0,02, а срок периода оборота дебиторской задолженности снизится на 20 дней.

Далее рассчитаем влияние предложенных мероприятий на показатели оборачиваемости активов ООО «ВИТА ДЕНТ».

В результате реализации предложенных мероприятий величина дебиторской задолженности составит:

$$24408 – 1254,6 - 1115,2 = 22038,2$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в результате реализации мероприятий составит:

$$RTR\ (2020)= 11677 / 22038,2 = 0,53$$

Средний период оборота дебиторской задолженности в днях составит:

$$RTD\ (2020) =365/ 0,53 = 688$$

На основании полученных результатов рассчитаем оборачиваемость активов ООО «ВИТА ДЕНТ»:

$$DAO\ (2020) =365/ (26588 – 2369,8) = 0,015$$

Сведем полученные показатели и сопоставим с результатами 2019 года (см. таблицу 14)

Таблица 14 - Результаты реализации мероприятий

Показатель	2020 год	Прогноз	Эффект
Дебиторская задолженность	24408	22038,2	90
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,48	0,53	0,05
Средний период оборота дебиторской задолженности в днях	760,42	688	-72,42
Оборачиваемость активов	0,01	0,015	0,005

Представим графически снижение дебиторской задолженности в результате реализации мероприятий на рисунке 16.

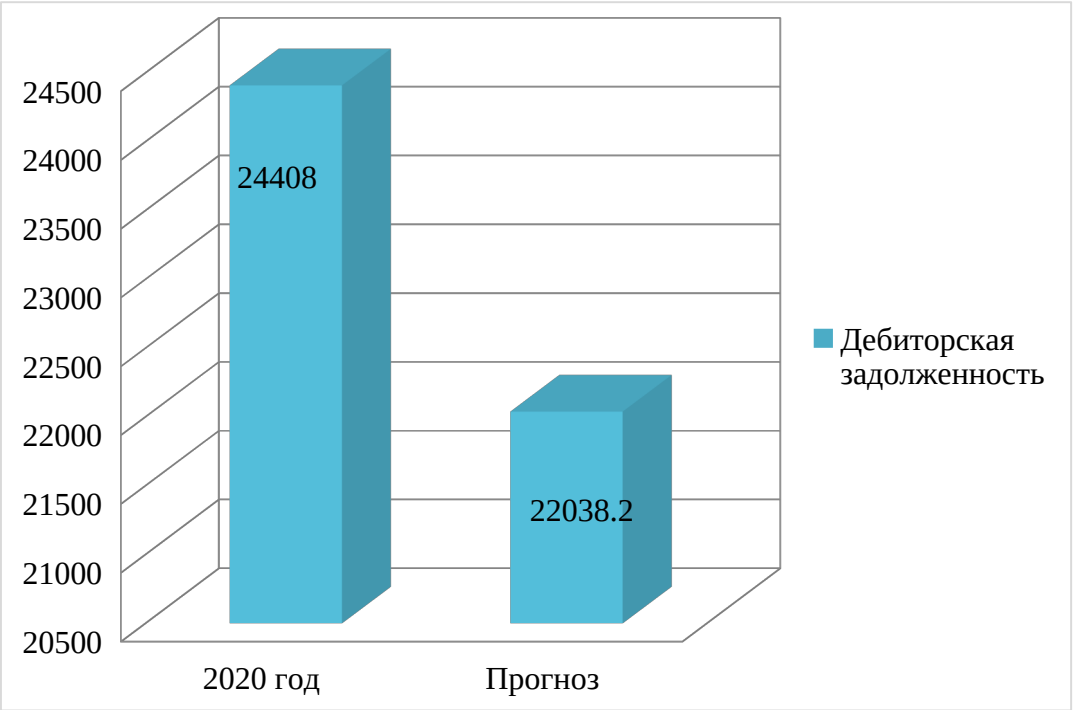


Рисунок 16 – Прогноз снижения дебиторской задолженности ООО «Вита Дент»

Таким образом, в результате реализации предложенных в работе мероприятий, дебиторская задолженность снизится на 10%. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 0,05, а срок оборота снизился на 72 дня.

В итоге оборачиваемость активов предприятия увеличится на 0,005.

Итак, приведённые расчеты свидетельствуют об эффективности и целесообразности предложенных мероприятий для ООО «Вита Дент».

Заключение

Под финансовым результатом понимается итог хозяйственной деятельности самого предприятия, так и его подразделений. Он выражается в виде финансовых показателей, которые являются важнейшим аспектом управления финансовыми рисками. Данный процесс является измерителем результатов операций и политики фирмы в финансовом выражении.

Основной целью управления прибылью является наиболее эффективное формирование и оптимальное распределение, которое направлено на обеспечение роста рыночной стоимости предприятия и его развитие. Процесс управления прибылью необходимо осуществлять в определённой последовательности для обеспечения реализации основной цели и поставленных задач.

Существует множество методик анализа финансовых результатов деятельности предприятии. Отличительной особенностью каждой из методик является последовательность этапов проведения анализа финансовых результатов, а также содержание каждого из этапов, входящих в методику.

Для более достоверной оценки финансовых результатов необходимо применять сразу несколько методик, чтобы исключить субъективность результатов анализа финансовых результатов при использовании определенной методики. В этом случае предприятие должно подобрать те методики, которые ему больше подходят с учетом специфики деятельности, что в целом позволит отразить максимально подробную информацию о состоянии финансовых результатов предприятия и послужит основой для принятия управленческих решений, направленных на формирование стратегии устойчивого развития предприятия под влиянием факторов внешней и внутренней среды.

Объектом исследования в работе выступает компания ООО «Вита Дент».

На основе проведенного горизонтального анализа отчета о финансовых результатах за 2020 год можно сделать следующие выводы: за исследуемый период наблюдается снижение совокупных доходов 4999 тыс.руб. за счет уменьшения доходов от основной деятельности.

По результатам деятельности предприятия за 2020 год чистая прибыль составила 5307 тыс.руб., что ниже показателя 2019 года на 9133 тыс.руб. Наибольшее влияние на формирование финансового результата предприятия оказали результаты по основной деятельности. Их влияние в 2020 году выросло.

Расчет коэффициентов рентабельности показал, что основные показатели рентабельности деятельности предприятия положительны. Однако рентабельность активов предприятия ниже среднеотраслевой. Следует отметить, что рентабельность собственного капитала выше рентабельности активов и находится на уровне рентабельности собственного капитала конкурента. Чистая рентабельность продаж также выше, чем у конкурента, что характеризует предприятие как более эффективное и рентабельное по основной деятельности.

Как показал анализ финансовых результатов, рост себестоимости по итогам 2020 года составил более 7%, что свидетельствует об увеличении затрат по основному виду деятельности: затрат на основные материалы и сырье.

Исходя из этого, в работе предложены следующие мероприятия: прекращение обслуживания клиента и ограничение поставок до момента погашения долговых обязательств; формирование резерва.

Оценка эффективности предложенных мероприятий показала, что при условии следования предприятия ООО «Вита Дент» предложенным мероприятиям, предприятие может перейти от низкой деловой активности, которая характеризуется нехваткой собственных оборотных средств для покрытия величины запасов и затрат соответственно, к нормальному

состоянию, благоприятствующему для осуществления дальнейшей деятельности.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // СПС «КонсультантПлюс»
2. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс»
3. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» // СПС «КонсультантПлюс»
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 27.11.2020) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99» // СПС «КонсультантПлюс»
5. Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие для вузов / И. Т. Абдукаримов. М.: ИНФРА, 2018. – 301 с.
6. Аверин А.В., Андреев Н.В., Поздняков К.К. Анализ финансовых результатов деятельности участников киберспортивной индустрии // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2021. - № 9-1. - С. 4-10.
7. Баймухаметова Т.Э. Об анализе финансовых результатов // Приоритетные направления развития экономики и менеджмента: теоретические и практические аспекты. - 2021. - №2. - С. 139-143.
8. Байрамов Н., Аскарова А.А. Финансовые результаты деятельности предприятия // Приоритетные направления развития экономики и менеджмента: теоретические и практические аспекты. - 2021. - №7. - С. 148-152.

9. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2018. – 544 с.

10. Вахрушина М.А. Бухгалтерское дело: Учебник / М.А. Вахрушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 376 с.

11. Гаврилов Д.Р., Галактионова Н.В. Практика применения ФСБУ и МСФО при учете финансовых результатов в России и за рубежом // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 47. С. 231-237.

12. Григоренко О.В. Экономика предприятия и управление организацией: Учебное пособие / О.В. Григоренко, А.Н. Мыльникова, И.О. Садовничая. - М.: Русайнс, 2017. - 48 с.

13. Довтаев С.А.Ш., Донская Н.П. Оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации на основе отчета о финансовых результатах // Вестник Академии знаний. - 2021. - № 1 (42). - С. 123-127.

14. Евстратова М.С., Губернаторова Н.Н. Влияние налогообложения на финансовые результаты деятельности предприятия // Символ науки: международный научный журнал. - 2021. - № 9-1. - С. 15-18.

15. Ежков И.А., Степанова М.Н. Управление доходами и прибылью на предприятии // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы. - 2018. - № 1 (4). – 175 с.

16. Житлухина О.Г. Пути совершенствования информационной базы анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятия / О.Г. Житлухина, О.Л. Михалева // Экономический анализ: теория и практика. №14. – 2017.– С. 41-49.

17. Зубкова Т.А. Механизм управления прибылью в коммерческой организации / Т.А. Зубкова // Наука. Образование. Технологии. Материалы международной научно-практической конференции 8 февраля 2011г. Курск, издательство «Бабкина Г.П.», 2018. – 334 с.

18. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / В.Б. Ивашкевич. – М.: Магистр, 2019. – 448 с.

19. Канке А.А, Кошевая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: 2017. - 288 с.

20. Климова Н.В. Бухгалтерский финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика.- №1. – 2018.– С.2-8.

21. Копылова Е.К., Еремеева К.Е. Основные теоретические аспекты понятия "финансовый результат" // Global and Regional Research. - 2021. - № 1. - С. 33-41.

22. Коревина Л.А. Прибыль как основной показатель деятельности организаций потребительской кооперации / Л.А. Коревина // Наука. Образование. Технологии: Материалы международной научно-практической конференции – Курск, 2018. – 309 с.

23. Коршунова Е.Д. Экономика, организация и управление промышленным предприятием: Учебник / Е.Д. Коршунова, О.В. Попова, И.Н. Дорожкин. - М.: Курс, 2018. - 272 с.

24. Куанова А.А. Методика проведения анализа и оценки финансового результата деятельности организации по данным отчета о финансовых результатах // Современные тенденции развития гуманитарных, правовых и экономических исследований Республики Калмыкия: теория и практика. - 2021. - №8. - С. 65-67.

25. Кычанов Б.И. Оптимизация финансовых результатов с учетом соотношения переменных и условно-постоянных расходов / Б.И. Кычанов // Финансовый менеджмент. - №3.– 2018. – С.30-38.

26. Лопастейская Л.Г., Богачева Е.А. Методика бухгалтерского учета и анализа доходов, расходов и финансовых результатов в организации сферы услуг // Синергия Наук. 2022. № 67. С. 243-249.

27. Лосева А.С., Попова В.Б., Акиндинов В.В., Горохова Ю.С. Учет и аудит финансовых результатов организаций апк в условиях значимых комплаенс-рисков // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2022. № 1 (68). С. 196-199.

28. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 320 с.

29. Любушин Н.П. Экономический анализ: Учебник для студентов вузов / Н.П. Любушин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. - 575 с.

30. Мазурин Э.Б. Экономика, организация и управление предприятием: учебник / Э.Б. Мазурин. - М.: Academia, 2019. - 253 с.

31. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КноРус, 2017. - 536 с.

32. Матвеева В.А., Коцюбинская С.А. Методические аспекты учета финансовых результатов организации // Дневник науки. - 2021. - № 8 (56). – С. 96.

33. Павлов А.И., Зайнуллина С.Ф. Актуальные методы анализа финансового результата в структуре финансовой отчетности // Актуальные научные исследования в современном мире. - 2021. - № 3-2 (71). - С. 176-178.

34. Покидова В.В. Особенности составления и предоставления отчёта о финансовых результатах // Академическая публицистика. - 2021. - № 4. - С. 318-321.

35. Польская Г.А. Актуальные аспекты управления финансовыми результатами кооперативных организаций / Г.А. Польская // Актуальные вопросы современной науки. - Курский институт кооперации (филиал) БУКЭП - Курск, 2017. - 284 с.

36. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 607 с.

37. Сариева Ш.К. Финансовые результаты деятельности предприятия: практика учета и его совершенствование // Евразийское Научное Объединение. 2021. № 12-3 (82). С. 246-248.

38. Сергеев И. В. Экономика организации (предприятия): учебник/ И. В. Сер геев, И. И. Веретенникова. - 6-е изд., перераб. и доп. - М. : Издательство Юрайт, 2018. - 671 с.

39. Тимкин Т.Р. Оценка качества финансового менеджмента: актуальные аспекты обеспечения значимости результатов // Финансы. - 2021. - № 7. - С. 51-58.

40. Федоров А. В. Построение внутриструктурных процессов учета и контроля финансовых результатов как инструмент достижения эффективности деятельности предприятия // Экономика и управление: проблемы, решения. 2021. Т. 3, № 11. С. 101-107

41. Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации / А.Г. Хайруллин // Экономический анализ: теория и практика. – 2018. - №10. – С.40-51.

42. Хакимов Р.Р. Показатели, формирующие систему анализа финансовых результатов // Приоритетные направления развития экономики и менеджмента: теоретические и практические аспекты. - 2021. - №8. - С. 81-85.

43. Чаплыгина М.А. Направления развития системы управления прибылью организаций потребительской кооперации / М.А. Чаплыгина // Инновационные технологии в кооперативном образовании как фактор развития экономики. - Белгород - 2017. - С. 243-249.

44. Чаплыгина М.А. Стратегические аспекты планирования прибыли предприятия, как основного источника финансовых ресурсов / М.А. Чаплыгина // Актуальные вопросы современной науки. - Курск, 2017. - С. 93-97.

45. Шатунова В.В., Дубровская Е.С. Анализ финансовых результатов деятельности организации исходя из отчета о финансовых результатах //

Актуальные теоретические и прикладные вопросы управления социально-экономическими системами. - 2020. - №5. - С. 238-240.

46. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии. - Р - н - Д: МАРТ, 2017. – 65с.

47. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 208 с.

48. Ювковецкая А.И. Проблемы оценки финансовых результатов // Синергия Наук. - 2021. - № 56. - С. 50-57.