

*Глоба О.С.,*

*студент*

*3 курс, факультет «Финансы и кредит»*

*КубГАУ,*

*Россия, г. Краснодар*

*Стукова Ю.Е.,*

*кандидат экономических наук, доцент к.н.*

*Доцент кафедры «Экономика предприятия»*

*КубГАУ*

*Россия, г. Краснодар*

## **ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Аннотация:** Статья посвящена изучению механизмов анализа и оценки финансовых результатов коммерческих организаций. Рассматриваются такие методики анализа финансовых результатов, как структурный и горизонтальный анализ, оценка рентабельности и факторный анализ. Для наглядного примера в статье анализируются финансовые результаты ЗАО «Нива». Оценка финансовых результатов данной компании позволила сделать экономические выводы и предложить пути решения некоторых проблем.*

***Ключевые слова:** финансовые результаты, рентабельность, факторный анализ, горизонтальный анализ, структурный анализ.*

***Annotation:** the Article is devoted to the study of the mechanisms of analysis and evaluation of financial results of commercial organizations. Such methods of analysis of financial results as structural and horizontal analysis, profitability assessment and factor analysis are considered. For a good example, the article analyzes the financial results of JSC "Niva". Evaluation of the financial results of the*

*company allowed to draw economic conclusions and suggest solutions to some problems.*

**Keywords:** *financial results, profitability, factor analysis, horizontal analysis, structural analysis.*

Финансовый результат – это первостепенный показатель, отражающий эффективность деятельности хозяйствующего субъекта. Согласно представленному М.В. Мельником и Е.Б. Герасимовой определению, финансовый результат является индикатором привлекательности организации для партнеров по бизнесу, инвесторов и кредиторов [2].

Финансовый результат компании выражается в сумме полученного дохода или прибыли. Доходы организации в свою очередь формируются из двух видов деятельности – основной и неосновной. По результатам основной деятельности формируется валовая прибыль организации, которая рассчитывается как разница между выручкой и себестоимостью реализуемой продукции. На основе валовой прибыли после корректировки на коммерческие и управленческие расходы получают прибыль от продаж, которая является основным показателем деятельности предприятия [5].

Для анализа финансовых результатов организации используется бухгалтерская (финансовая) отчетность форма №2 «Отчет о прибылях и убытках». Для анализа финансовых результатов компании используют горизонтальный и структурный анализ, которые дополняют друг друга:

- 1) анализ реализации продукции и объема выручки – для выполнения данного этапа изучаются источники получения выручки и их структура, а также стабильность источников получения выручки. Структура выручки анализируется по видам реализуемой продукции, структурным и территориальным подразделениям. Стабильность источников получения выручки оценивается с помощью горизонтального анализа структуры выручки;
- 2) анализ уровня и динамики себестоимости реализуемой продукции, а также соотношение уровня затрат и уровня валовой прибыли;

3) изучение состава и структуры финансового результата компании. Формирование отдельных групп финансовых результатов можно представить в виде схемы (рисунок 1).



**Рисунок 1. Схема формирования финансового результата [1]**

В данном случае важно проверить соблюдение пропорций темпов роста показателей прибыли. Базовая модель выглядит так:

$$T_r \text{ Выручка} < T_r \text{ Валовая прибыль} < T_r \text{ Прибыль от продаж} <$$

$$T_r \text{ Налогооблагаемая прибыль} < T_r \text{ Чистая прибыль} \quad (1) [6]$$

4) оценка конечного финансового результата – прибыли до налогообложения. Оценка формирования прибыли до налогообложения складывается из прибыли от продаж, операционных доходов и расходов, внереализационных доходов и расходов. Структура финансового результата характеризуется соотношением долей отдельных слагаемых в общей сумме прибыли до налогообложения. Положение компании является благоприятным, если в финансовом результате большую долю составляет прибыль, и она имеет тенденцию к росту [4].

Помимо данного метода, применяемого при оценке финансовых результатов компании используется и факторный анализ.

Методика анализа основана на информации формы №2, где основным фактором, влияющим на изменение прибыли от продаж, является изменение уровня валовой прибыли.

По данным формы №2 «Отчет о прибылях и убытках» можно рассчитать влияние на прибыль от продаж следующих факторов:

- 1) изменения объема продаж (прямое влияние);
- 2) изменение уровня валовой прибыли (прямое влияние);
- 3) изменения уровня управленческих и коммерческих расходов (обратное влияние) [3].

Рассмотрим формирование отдельных групп финансовых результатов и их динамику на примере ЗАО «Нива», функционирующего в сфере АПК в Краснодарском крае, Павловском районе, станице Веселой (таблица 1).

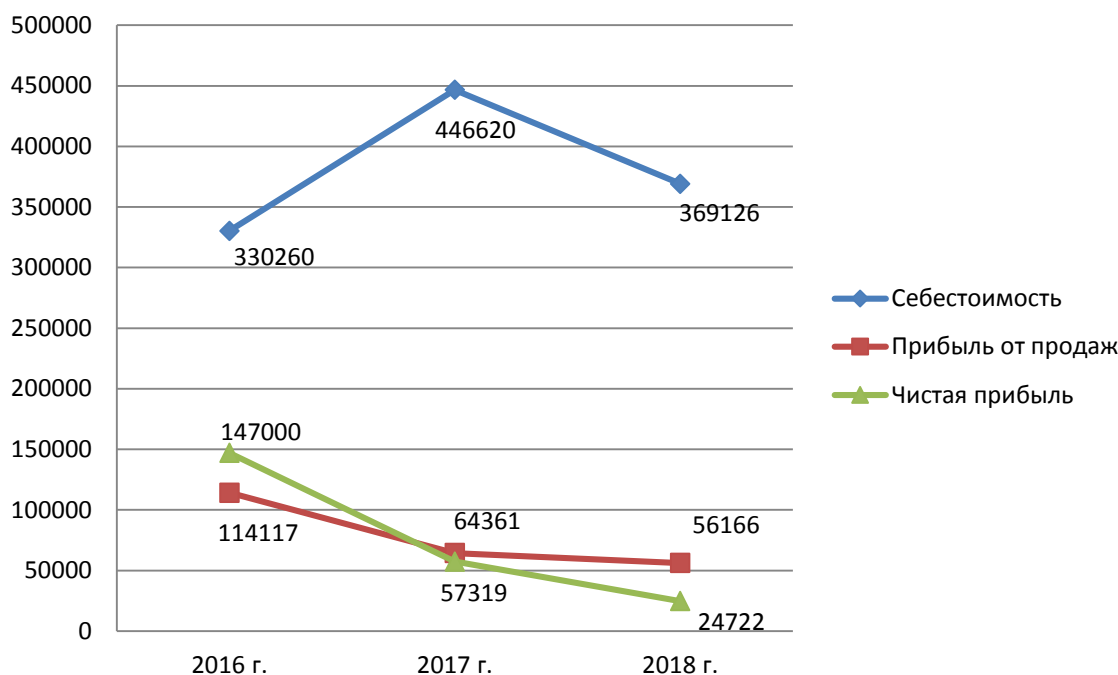
**Таблица 1.**

**Анализ финансовых результатов ЗАО «Нива»**

|                                     | 2016 г.    |                  | 2017 г.    |                  | 2018 г.    |                  | 2018 г. в % к |            |
|-------------------------------------|------------|------------------|------------|------------------|------------|------------------|---------------|------------|
|                                     | тыс. руб.  | в % к реализации | тыс. руб.  | в % к реализации | тыс. руб.  | в % к реализации | 2016 г.       | 2017 г.    |
| Выручка                             | 46012<br>3 | 100,00           | 51880<br>4 | 100,00           | 43876<br>9 | 100,00           | 95,36         | 84,57      |
| Себестоимость продаж                | 33026<br>0 | 71,78            | 44662<br>0 | 86,09            | 36912<br>6 | 84,13            | 111,7<br>7    | 82,65      |
| Валовая прибыль                     | 12986<br>3 | 28,22            | 72184      | 13,91            | 69643      | 15,87            | 53,63         | 96,48      |
| Коммерческие расходы                | 15746      | 0,0003           | 7823       | 1,51             | 13477      | 3,07             | 85,59         | 172,2<br>7 |
| Прибыль(убыток) от продаж           | 11411<br>7 | 24,80            | 64361      | 12,41            | 56166      | 12,80            | 49,22         | 87,27      |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 14700<br>0 | X                | 58486      | X                | 36907      | X                | 25,11         | 63,10      |
| Чистая прибыль (убыток)             | 14700<br>0 | X                | 57319      | X                | 24722      | X                | 16,82         | 43,13      |

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что соотношение отдельных видов финансовых результатов у ЗАО «Нива» является не оптимальным. Базовая модель соотношения темпов роста отдельных групп финансовых результатов не

реализована – наблюдается опережающий темп роста у затрат (прирост составил 11,8 %). Прибыль от продаж и чистая прибыль значительно сократились – более чем на 50 % и 83 % соответственно (рисунок 2).



**Рисунок 2. Динамика отдельных групп финансовых результатов**

Можно также отметить, что базовая модель соотношения темпов роста показателей прибыли не реализовалась (2).

$$95,4 < 53,6 < 49,2 < 25,1 < 16,8 \quad (2)$$

В ЗАО «Нива» сложилась обратная базовой модели ситуация, то есть можно сказать, что деятельность компании не имеет эффективной отдачи.

Так как в компании высокими темпами возросли затраты, то рассмотрим их состав (таблица 2).

**Таблица 2.**

**Анализ структуры затрат ЗАО «Нива»**

| Показатель                     | 2016 г.   |        | 2017 г.   |        | 2018 г.   |        | 2018 г. в % к |         |
|--------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|---------------|---------|
|                                | тыс. руб. | %      | тыс. руб. | %      | тыс. руб. | %      | 2016 г.       | 2017 г. |
| Материальные затраты           | 254721    | 64,19  | 273 993   | 72,59  | 309 580   | 78,30  | 121,54        | 112,99  |
| Затраты на оплату труда        | 50551     | 12,74  | 38 596    | 10,23  | 42 014    | 10,63  | 83,11         | 108,86  |
| Отчисления на социальные нужды | 16100     | 4,06   | 18 693    | 4,95   | 13 162    | 3,33   | 81,75         | 70,41   |
| Амортизация                    | 29528     | 7,44   | 32 216    | 8,53   | 30 031    | 7,60   | 101,70        | 93,22   |
| Прочие затраты                 | 45915     | 11,57  | 13 967    | 3,70   | 598       | 0,15   | 1,30          | 4,28    |
| Итого по элементам затрат      | 396815    | 100,00 | 377 465   | 100,00 | 395 385   | 100,00 | 99,64         | 104,75  |

По данным таблицы 2 видно, что большую долю в совокупных затратах занимают материальные затраты, которые за исследуемый период возросли на 21,5 %. В целом затраты компании сократились на 0,36 %, что было вызвано сокращением затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды и прочих затрат, то есть ЗАО «Нива» в большей мере стремится сократить затраты путем уменьшения затрат, связанных обеспечением персонала. Данная тенденция может отрицательно повлиять на имидж организации.

Для проведения анализа финансовых результатов коммерческой организации часто используют метод факторного анализа. Проведем факторный анализ прибыли от продаж ЗАО «Нива».

По данным таблицы 1, прибыль от продаж ЗАО «Нива» 57951 тыс. руб., в том числе за счет:

1) сокращения продаж на 4,64 %. Вычислим влияние падения продаж на прибыль:

$$P_{\text{пр}} * T_{\text{р Продажи}} = 114117 * (-0,464) = -52950,3 \text{ тыс. руб.}$$

2) изменения уровня валовой прибыли:

$$\Delta U_{\text{ВП}} * \text{Продажи}_{\text{отч}} = (0,1587 - 0,2822) * 438769 = -54188 \text{ тыс. руб.}$$

3) изменения уровня управленческих и коммерческих расходов:

$$-(\Delta U_{\text{УКР}} * \text{Продажи}_{\text{отч}}) = -((0,0307 - 0,000030) * 438769) = +13457$$

Согласно проведенному факторному анализу, прибыль от продаж ЗАО «Нива» сократилась посредством изменения уровня продаж и валовой прибыли.

Для анализа финансовых результатов компании используются показатели рентабельности. Рентабельность является первостепенным финансовым показателем, отражающим финансовые результаты компании и эффективность использования ресурсов хозяйствующего субъекта, следовательно, необходимо сделать анализ показателей рентабельности ЗАО «Нива» (рисунок 3).

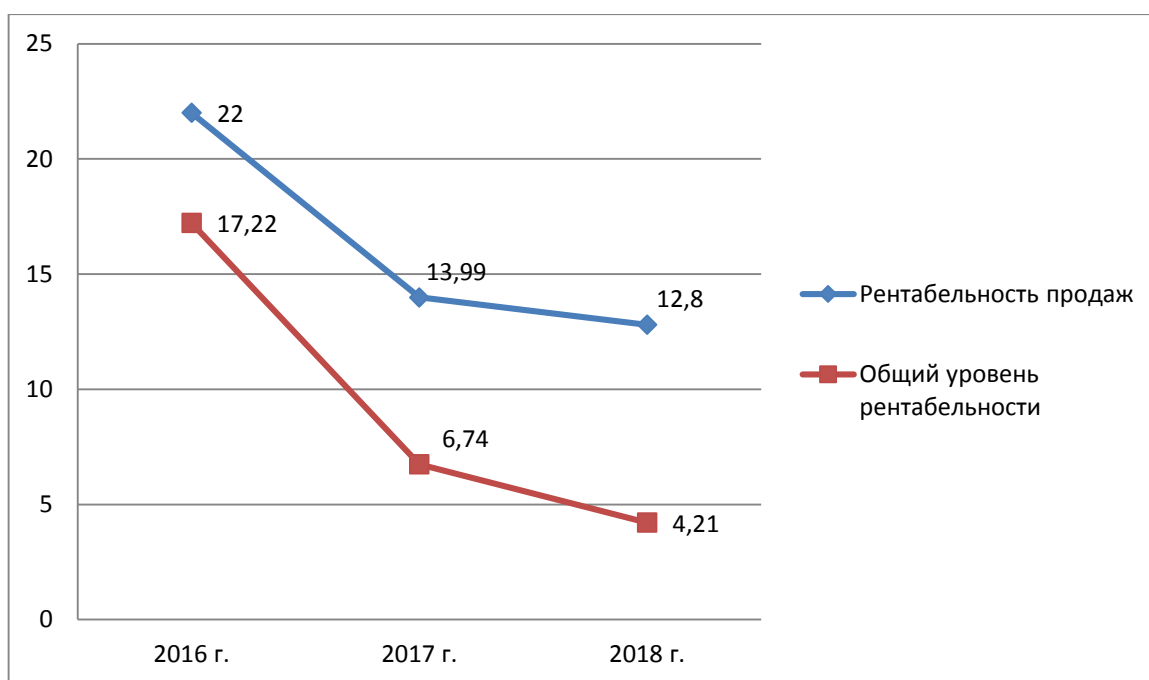


Рисунок 3 – Динамика показателей рентабельности ЗАО «Нива», %

По данным рисунка 3 видно, что как общий уровень рентабельности компании, так и уровень рентабельности продаж за исследуемый период

сокращались, что позволяет сделать вывод, что финансовая устойчивость ЗАО «Нива» сокращается, так как сокращаются и финансовые результаты.

Проведя оценку финансовых результатов и рентабельности деятельности ЗАО «Нива», можно сделать вывод, что производство в этой организации в данный момент находится в процессе стагнации, что отражает сокращение таких показателей как прибыль и рентабельность.

На основе проведенного анализа финансовых результатов, основными направлениями повышения прибыли предприятия должны стать: рост объемов производства и продаж, снижение себестоимости единицы продукции, снижение коммерческих, управленческих и прочих расходов. Реализация указанных мероприятий позволит организации улучшить финансовые результаты, повысить эффективность деятельности и закрепить свое лидирующее положение на рынке сельскохозяйственных товаропроизводителей.

### **ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ**

1. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 214 с.
2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2017. — 208 с.
3. Учет и анализ финансовых результатов предприятия / О.Н. Адамова // В сборнике: Инновации, технологии, наука: сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2017. С. 6-7.
4. Финансовый анализ: учеб. пособие / Л.М. Куприянова. — М.: ИНФРА-М, 2018.— 157 с.
5. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н.С. Пласкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2019. — 368 с.
6. Экономика организации (предприятия): учебник / Грибов, В.Д., Грузинов, В.П., 6-е изд., перераб. — М.: КНОРУС, 2018. — 416 с.