

Баженичева Софья Вячеславовна

магистрант

Скобара Вячеслав Владимирович

д-р экон. наук, профессор, преподаватель

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
аграрный университет»

г. Санкт-Петербург

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

***Аннотация:** данная статья посвящена анализу финансовой отчетности. Финансовые результаты – основной показатель деятельности организации. По их анализу можно сделать вывод, будет ли фирма функционировать дальше, приносить доход или наоборот подлежит закрытию.*

***Ключевые слова:** анализ финансовых результатов, прибыль, динамика.*

На основе данных таблицы бухгалтерского баланса, проведем анализ состава и структуры средств предприятия и источников их образования. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Анализ состава и структуры средств предприятия и источников их образования

| Средства и источники предприятия | 2013 г. | | 2014 г. | | Изменения тыс. руб. |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------------|
| | тыс. руб. | % к итогу | тыс. руб. | % к итогу | |
| Внеоборотные активы | 1 493 | 7 | 37 | 0,1 | -1 456 |
| Оборотные активы | 20 072 | 93 | 30 518 | 99,9 | 10 446 |
| Итого | 21 566 | 100 | 30 555 | 100 | 8 989 |
| Капитал и резервы | 2 060 | 9,5 | 5 399 | 17,7 | 3 339 |
| Долгосрочные обязательства | – | – | 160 | 0,5 | 160 |
| Краткосрочные обязательства | 19 508 | 90,5 | 24 996 | 81,8 | 5 488 |
| Итого | 21 566 | 100 | 30 555 | 100 | 8 989 |

Из данных таблицы мы видим весьма заметное сокращение внеоборотных активов, которое произошло за счет уменьшения основных средств предприятия,

и увеличения оборотных средств за счет увеличения запасов и дебиторской задолженности, что говорит о том, что предприятие стало более «оборачиваемым» и, как следствие, более ликвидным.

Относительно источников, мы наблюдаем их увеличение за счет появления долгосрочных обязательств (получение кредита на срок более 1 года), увеличения нераспределенной прибыли и увеличения кредиторской задолженности и заемных средств.

Экономический эффект – это абсолютный показатель (прибыль, доход от реализации и т. п.), характеризующий результат деятельности предприятия. Основной показатель, характеризующий экономический эффект от деятельности производственного предприятия, – это прибыль [1]. Отклонения показателей, формирующих прибыль, приведены в таблице 2.

Таблица 2

Отклонения показателей, формирующих прибыль

| Показатель | Годы | | | Отклонения 2014 г. от 2012 г. | |
|----------------------------|--------|--------|--------|----------------------------------|------------------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | Абсолютные, тыс. руб. | Темп роста, % |
| Выручка | 39 083 | 42 609 | 35 425 | –3658 | 90,6 |
| Себестоимость продаж | 32 024 | 35 255 | 28 138 | –3886 | 87,9 |
| Валовая прибыль | 7 059 | 7 354 | 7 288 | 229 | 103,2 |
| Прибыль(убыток) от продаж | 2001 | 2427 | 2 420 | 419 | 120,9 |
| Прочие доходы | 255 | 31 | 969 | 714 | 380 |
| Прочие расходы | 1 632 | 102 | 1 506 | –126 | 92,3 |
| Прибыль до налогообложения | 624 | 2 356 | 1 883 | 1259 | 301,8 |
| Налог на прибыль | 98 | 365 | 531 | 433 | 541,8 |
| Чистая прибыль | 526 | 1991 | 1 351 | 825 | 256,8 |

По данным таблицы видно, что относительно 2012 года, в 2014 году выручка организации сократилась на 9,4% или на 3658 тыс. руб., несмотря на то, что себестоимость продаж снизилась на 12,1% или на 3886 тыс. руб. это связано со временным сокращением сбыта товаров покупателям, так как организация маленькая, узкоспециализированная и изменения экономики достаточно сильно влияют на ее функционирование. Так же сокращение выручки связано с конку-

ренцией (недалеко так же открылся магазин запасных частей с похожим ассортиментом товаров). Но несмотря на уменьшение получаемой выручки, такой показатель организации, как прибыль положителен и относительно 2012 года чистая прибыль организации выросла на 156,8% или 825 тыс. руб., что немало важно для малого предприятия розничной торговли.

Проверяем выполнение условия оптимизации прибыли от продаж:

$$ТРВРН > ТРСЦ,$$

где ТРВРН – темп роста выручки (нетто) от продаж; ТРСЦ – темп роста полной себестоимости реализованной продукции (суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов) [2].

По данным таблицы получаем:

$$90,6 > 87,9$$

Данное соотношение темпов роста ведет к снижению удельного веса полной себестоимости в выручке (нетто) от продаж и, соответственно, к повышению эффективности текущей деятельности коммерческой организации.

В таблице 3 приведена динамика финансовых результатов по организации торговли.

Таблица 3

Динамика финансовых результатов организации торговли, тыс. руб.

| Показатели | Годы | | | Отклонения 2014 г. от 2012 г. | Отклонения 2014 г. от 2013 г. |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | | |
| Валовая прибыль | 7 059 | 7 354 | 7 288 | +229 | -66 |
| Прибыль от продаж | 2 001 | 2 427 | 2 420 | +419 | -7 |
| Прибыль до налогообложения | 624 | 2 356 | 1 883 | +1259 | -473 |
| Налог на прибыль | 98 | 365 | 531 | +433 | +166 |
| Чистая прибыль | 526 | 1 991 | 1 351 | +825 | -640 |

Чистая прибыль (убыток) представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия. Поэтому, для предприятия торговли это один из важнейших показателей, отражающий эффективность функционирования предприятия в отчетном периоде.

По данным таблицы нельзя сказать об устойчивом и плавном увеличении прибыли, так как в 2014 году, относительно 2012 чистая прибыль увеличилась на 825 тыс. руб., а относительно 2013 сократилась на 640 тыс. руб. Если брать общий итог (+825 – 640), то прибыль увеличилась на 185 тыс. руб.

Список литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402 от 06.12.2011 г. // Консультант Плюс [Электронный вариант]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

2. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие / О.В. Ефимова [и др.]. – М.: Омега-Л, 2013. – 388 с.