

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.