

УДК 658.15

***ЗНАЧИМОСТЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ЦЕЛЯХ  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ***

***Фейзуллаева Р.Э.***

*студентка факультета Учета и аудита,*

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

*г. Москва, Россия*

**Аннотация**

В статье раскрывается значимость анализа финансовых результатов для организации на примере АО «АВАНГАРД-АГРО». В данной работе проводился анализ прибыли от продаж за 2017-2018 гг. Анализ включал три основных направления: оценка динамики основных показателей, рассмотрение структуры показателей и факторный анализ прибыли от продаж. Вспомогательные данные для проведения анализа были взяты из Отчета о финансовых результатах АО «АВАНГАРД-АГРО» за 2017-2018 гг. По полученным результатам можно отметить отрицательную динамику прибыли от продаж за рассматриваемый период. В результате факторного анализа было выявлено, что на снижение прибыли повлияли сокращение количества продукции и рост себестоимости. На основе полученных выводов были предложены мероприятия по увеличению прибыли от продаж в компании.

**Ключевые слова:** финансовый результат, прибыль, прибыль от продаж, рентабельность, горизонтальный и вертикальный анализ, факторный анализ.

***SIGNIFICANCE OF ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS TO ENSURE THE  
EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION***

***Feyzullaeva R. E.***

*Student of the Faculty of Accounting and auditing,*

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМЭ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russia*

### **Abstract**

The article reveals the significance of the analysis of financial results for an organization using the example of AVANGARD-AGRO JSC. In this paper, we analyzed the profit from sales for 2017-2018. The analysis included three main areas: assessment of the dynamics of key indicators, consideration of the structure of indicators and factor analysis of profit from sales. Supporting data for the analysis were taken from the income statement of AVANGARD-AGRO JSC for 2017-2018. According to the results obtained, we can note the negative dynamics of profit from sales for the period under review. As a result of factor analysis, it was revealed that the decrease in profits was affected by a decrease in the number of products and an increase in cost. Based on the findings, measures were proposed to increase the profits from sales in the company.

**Keywords:** financial result, profit, profit from sales, profitability, horizontal and vertical analysis, factor analysis.

Результат – это конечный итог, представляющий собой последний этап какого-либо действия. Финансовый результат представляет собой итог финансово-хозяйственной деятельности организации в течение отчетного периода, и который выражается в виде прибыли или убытка. Данный показатель напрямую влияет на темпы развития предприятия. Чем больше финансовый результат, тем более эффективно функционирует предприятие и тем больше оно устойчиво и успешно оно на рынке.

Значимость финансового результата доказывает необходимость проведения его анализа в организации, так как анализ финансовых результатов помогает в поиске новых резервов увеличения прибыли и рентабельности с Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

помощью наиболее рационального и эффективного использования различных ресурсов в организации.

Актуальность данной темы объясняется тем, что при отсутствии на предприятии качественного анализа финансовых результатов и факторов, влияющих на него, невозможно повысить уровень таких важных для предприятия показателей как прибыль и рентабельность.

Прибыль – это положительный финансовый результат, который характеризует величину, на которую увеличивается за отчетный период размер собственных источников предприятия [2]. Убыток – обратный показатель, на величину которого уменьшается объем собственного капитала.

Прибыль представляет собой не только значимый качественный показатель, он также представляет собой один из основных факторов, которые стимулируют рост бизнеса и характеризуют инвестиционную привлекательность для потенциальных инвесторов.

Также к важным показателям финансовых результатов следует отнести рентабельность. Рентабельность – это относительный показатель, который характеризует степень эффективности использования материальных, трудовых, финансовых, информационных и других видов ресурсов [1].

Цель данного исследования заключается в разработке рекомендаций по повышению финансовых результатов на предприятии.

Основная информация о финансовых результатах предприятия содержится в Отчете о финансовых результатах и Бухгалтерском балансе. В данных формах отчетности выделяют следующие виды прибыли: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль и нераспределенная прибыль. В данной работе будет проводиться анализ прибыли от продаж – результирующего показателя хозяйственной деятельности, определяемого как разницу между доходами и затратами на продажу [3].

К основным задачам анализа финансовых результатов можно отнести:

1. Оценка динамики абсолютных и относительных показателей.
2. Определение влияния различных факторов.
3. Изучение направлений использования прибыли в организации.
4. Поиск возможных резервов увеличения прибыли и рентабельности.

Анализ финансовых результатов проводится для достижения главной цели управления прибылью – максимизации благосостояния собственников.

Данная цель может быть обеспечена за счет:

- максимизации прибыли;
- привлечения достаточного объема инвестиций;
- роста рыночной стоимости предприятия.

Для более наглядного представления проведем анализ прибыли от продаж АО «АВАНГАРД-АГРО». Рассматриваемая компания занимается оптовой торговлей прочим сельскохозяйственным сырьем, текстильным сырьем и полуфабрикатами [4]. Для анализа используем информацию, представленную в отчете о финансовых результатах за 2018 год. Ниже в Таблице 1 представлен анализ динамики основных показателей, а также необходимые расчетные данные для проведения факторного анализа.

Таблица 1 – Анализ прибыли от продаж АО «АВАНГАРД-АГРО» за 2017-2018 гг.

Показатели	2017 год, тыс. руб.	2018 год, тыс. руб.	Отклоне ние	Темп роста, %	Уровень, 2017 год %	Уровень, 2018 год %	Отклоне ние уровня
1	2	3	4		5	6	7
Выручка	549006	578357	+29351	105,346	100,000	100,000	0,000
Индекс продажных цен на продукцию	1	1,077	+0,077				
Себестоимость продаж	450142	483813	+33671	107,480	81,992	83,653	+1,661
Валовая прибыль	98864	94544	-4320	95,630	18,008	16,347	-1,661
Коммерческие расходы	946	1	-945	0,106	0,172	0,000	-0,172
Управленчески е расходы	33447	34802	+1355	104,051	6,092	6,017	-0,075

Прибыль от продаж	64471	59741	-4730	92,663	11,743	10,329	-1,414
-------------------	-------	-------	-------	--------	--------	--------	--------

На величину прибыли от продаж влияют все показатели, определяющие ее. Формула прибыли от продаж имеет следующий вид:

$$\Pi = В - С - КР - УР, \quad (1)$$

где:

Π – прибыль от продаж;

В – выручка;

С – себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Следуя из формулы, можно сказать, что на результирующий показатель прибыли от продаж оказывают влияние такие факторы, как выручка, себестоимость, коммерческие и управленческие расходы. Далее будет исследоваться влияние именно этих показателей на прибыль.

Выручка представляет собой произведение количества продукции и цены на нее, поэтому при факторном анализе будет рассматриваться влияние данных показателей на прибыль от продаж отдельно. Но перед этим необходимо определить влияние цены и количества проданной продукции на выручку и значение показателя рентабельности за два рассматриваемых года.

Факторная модель влияния количества и цены продукции на выручку:

$$В = \text{Цена} * \text{Количество}, \quad (2)$$

где цена – это качественный показатель, а количество продукции – количественный показатель. Следовательно, анализ влияния факторов будет представлен следующим образом:

$$В_{\text{скорр}} = \frac{В1}{\text{Индекс цен}} = \frac{578\,357}{1,077} = 537\,007,428 \text{ тыс. руб.} \quad (3)$$

$$\pm В_{\text{ц}} = В1 - В_{\text{скорр}} = 578\,357 - 537\,007 = +41\,349,572 \text{ тыс. руб.} \quad (4)$$

$$\pm В_{\text{кол}} = В_{\text{скорр}} - В0 = 537\,007 - 549\,006 = -11\,998,572 \text{ тыс. руб.} \quad (5)$$

Далее определяем рентабельность, которая находится по формуле:

$$R^п = \frac{\text{прибыль}}{\text{выручка}} \quad (6)$$

$$R^п_0 = \frac{64\,471}{549\,006} * 100 = 11,743\% \text{ за 2017 год}$$

$$R^п_1 = \frac{59\,741}{578\,357} * 100 = 10,329\% \text{ за 2018 год}$$

После этого можно определить влияние каждого фактора на прибыль от продаж.

Расчет влияния фактора «Цена» на прибыль:

$$\pm\Delta\Pi^ц = \frac{\pm\Delta B_ц * R_п0}{100} = \frac{41\,349,572 * 11,743}{100} = +4\,855,773 \text{ тыс. руб.} \quad (7)$$

Расчет влияния фактора «Количество проданной продукции» на прибыль:

$$\pm\Delta\Pi^кол = \frac{\pm\Delta B_{кол} * R_п0}{100} = \frac{-11\,998,572 * 11,743}{100} = -1\,409,019 \text{ тыс. руб.} \quad (8)$$

Расчет влияния фактора «Себестоимость» на прибыль:

$$\pm\Delta\Pi^{с/с} = \frac{-B_1 * (УС_1 - УС_0)}{100} = \frac{-578357 * (83,653 - 81,992)}{100} = -9\,605,475 \text{ тыс. руб.} \quad (9)$$

Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы» на прибыль:

$$\pm\Delta\Pi^{КР} = \frac{-B_1 * (УКР_1 - УКР_0)}{100} = \frac{-578357 * (0 - 0,172)}{100} = +50,524 \text{ тыс. руб.} \quad (10)$$

Расчет влияния фактора «Управленческие расходы» на прибыль:

$$\pm\Delta\Pi^{УР} = \frac{-B_1 * (УУР_1 - УУР_0)}{100} = \frac{-578357 * (6,017 - 6,092)}{100} = +433,146 \text{ тыс. руб.} \quad (11)$$

Совокупное влияние факторов на прибыль определяется путем суммирования влияния всех факторов:

$$\pm\Delta\Pi^{\text{общ}} = \pm\Delta\Pi^ц \pm \Delta\Pi^{\text{кол}} \pm \Delta\Pi^{с/с} \pm \Delta\Pi^{КР} \pm \Delta\Pi^{УР} \quad (12)$$

$$\pm\Delta\Pi^{\text{общ}} = 4\,855,773 - 1\,409,019 - 9\,605,475 + 50,524 + 433,146 = -5\,675,051 \text{ тыс. руб.}$$

По результатам анализа можно сделать следующие выводы:

1. За отчетный период возросли значения таких показателей как выручка, себестоимость и управленческие расходы. В то же время произошло падение валовой прибыли и прибыли от продаж. Можно отметить резкое снижение

коммерческих расходов в отчетном периоде по сравнению с базовым периодом. Падение валовой прибыли произошло за счет того, что темп роста себестоимости был больше темпа роста выручки в отчетном периоде.

2. Доля себестоимости в составе выручки составляет 81,992 и 83,653% соответственно в прошлом и отчетном периодах. Наименьший удельный вес приходится на коммерческие расходы.

3. Рентабельность за отчетный период составила 10,329%, что на 1,414% меньше показателя предыдущего периода.

4. Под влиянием увеличения цен прибыль от продаж возросла на 4 855,773 тыс. руб. в отчетном периоде по сравнению с прошлым периодом.

5. Под влиянием снижения количества продукции прибыль от продаж снизилась на 1 409,019 тыс. руб. в отчетном году.

6. В результате роста себестоимости продукции в отчетном периоде прибыль от продаж снизилась на 9 605,475 тыс. руб. в 2018 году по сравнению с 2017 годом.

7. В результате резкого снижения коммерческих расходов в 2018 году прибыль от продаж увеличилась на 50,524 тыс. руб. в отчетном периоде по сравнению с прошлым периодом.

8. Под влиянием снижения доли управленческих расходов произошло увеличение прибыли от продаж на 433,146 тыс. руб. в 2018 году.

9. В результате совокупного влияния факторов прибыль от продаж в 2018 году снизилась на 5 675,051 тыс. руб. по сравнению с 2017 годом.

Таким образом, проведенный анализ финансовых результатов позволил оценить динамику прибыли и определить влияние на нее таких факторов как цена, количество продукции, себестоимость, коммерческие и управленческие расходы. Принимая во внимание воздействие всех факторов, можно выделить ряд направлений по повышению прибыли от продаж в АО «АВАНГАРД-АГРО».

Одним из вариантов повысить прибыль является снижение себестоимости и других затрат. Снижение себестоимости может повлиять на качество продукции, но этого можно избежать, если повысить эффективность использования сырья и материалов. Уменьшить затраты на предприятии возможно через повышение производительности труда. Поднять показатели производительности можно, во-первых, через денежные премии или другие вознаграждения, размер которых напрямую зависит от прибыли компании. Во-вторых, оптимальное распределение на предприятии рабочих сил и рабочего времени. Более того, производительность труда можно поднять за счет внедрения современного автоматизированного оборудования.

Помимо этого, другим направлением увеличения прибыли может служить поиск более выгодных рынков сбыта или же завоевание новых сегментов сбыта путем расширения ассортимента предлагаемой продукции. На величину прибыли прямо влияет объем продаж, увеличить который возможно путем привлечения потенциальных покупателей. Для этого необходимо использовать как можно больше каналов для привлечения аудитории. Также в этом случае может помочь оптимизация сроков реализации продукции.

Таким образом, анализ финансовых результатов играет большую роль для успешного функционирования предприятия и стабильного финансового состояния в условиях конкуренции.

### **Библиографический список**

1. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. В.И. Бариленко. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – С. 255-281.
2. Колачева Н.В. Финансовый результат предприятия как объект оценки анализа / Н.В. Колачева, Н.Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №1. – 30с.
3. Лысов И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия / И.А. Лысов // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №3 (46). – С. 60-61.



4. Официальный сайт АО «АВАНГАРД-АГРО» [Электронный ресурс]. –  
Режим доступа – URL: <http://avangard-agro.ru/about/> (Дата обращения:  
20.09.2019)

*Оригинальность 86%*