

Содержание

Введение.....	3
1. Теоретико-методологические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	6
1.1 Сущность, цели и задачи анализа финансовых результатов.....	6
1.2. Факторы, влияющие на финансовые результаты деятельности...12	
1.3. Нормативное регулирование и источники информации для анализа финансовых результатов.....	17
1.4. Методы анализа финансовых результатов.....	20
2 Анализ финансовых результатов ОАО «Веста-Борисов».....	28
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	28
2.2. Анализ и оценка состава, структуры и динамики финансовых результатов предприятия.....	36
2.3 Факторный анализ прибыли предприятия.....	43
2.4 Факторный анализ рентабельности предприятия.....	56
3. Совершенствование анализа финансовых результатов ОАО «Веста-Борисов».....	67
3.1 Пути совершенствования методики анализа финансовых результатов с целью эффективного управления ими.....	67
3.2 Резервы роста прибыли как целевого показателя экономической деятельности.....	70
Заключение.....	77
Список использованных источников.....	80
Приложения.....	84

Введение

На современном этапе развития экономики одной из основных задач для предприятий является достижение высоких финансовых результатов, которые дают возможность успешно осуществлять свою деятельность.

Финансовый результат может быть представлен как прибылью, так и убытком, которые могут быть получены от реализации товаров, оказания услуг, за вычетом налоговых обязательств, а также затрат по реализации продукции (работ, услуг).

Окончательный (чистый) финансовый результат деятельности предприятия представляет собой финансовый результат за вычетом необходимых отчислений в бюджет и выплат владельцам предприятия.

Финансовый результат в отношении собственника (инвестора) представляет собой прибыль после налогообложения, которая распределяется его пользу.

Финансовый результат, в зависимости от порядка определения доходов и расходов, характеризует рентабельность определенных сторон деятельности организации, влияние факторов (внутренних и внешних), эффективность использования ресурсов предприятия, влияние изменений законодательства, которые связаны с методикой определения прибыли как налогооблагаемой базы.

Значение показателей прибыли и рентабельности имеют наибольшее значение для организации, так как характеризуют экономическое развитие предприятия, деловую активность, а также финансовое благополучие.

Прибыль представляет собой не только итоговый показатель, который характеризует финансовый результат деятельности, а также выступает как источник развития предприятия. Размер прибыли оказывает непосредственное влияние на производственно-техническую базу субъекта хозяйствования, уровень социального развития коллектива, уровень заработной платы и т.д.

Внедрение инноваций, экономия сырья, материалов, рациональное использование труда работников, а также рост производительности труда и снижение себестоимости продукции приводит к росту прибыли и повышению рентабельности.

Анализ прибыли, рентабельности и финансового состояния предприятия играет важную роль, так как помогает обеспечить эффективное использование ресурсов предприятия (материальных, трудовых и финансовых), устранить нерациональные затраты и потери в производстве.

Анализ финансовых результатов имеет немаловажное значение в деятельности организации, так как постоянное увеличение количества организаций оставляет много проблемных вопросов учета, анализа и контроля финансовых результатов.

Наряду с появлением новых организаций происходит рост количества убыточных предприятий, в связи происходит постоянное научное исследование данной проблемы. Несмотря на постоянные исследования остается ряд нерешенных вопросов, которые требуют детального исследования.

Цель работы – это изучить понятие финансовых результатов деятельности организации, анализ и пути их улучшения.

Для реализации данной цели необходимо выполнения ряда задач:

- рассмотреть понятие, цели и задачи анализа финансовых результатов;
- рассмотреть основные факторы, которые оказывают влияние на финансовые результаты деятельности предприятия;
- рассмотреть основные методы анализа финансовых результатов;
- рассмотреть нормативное регулирование и источники информация для анализа финансовых результатов;
- провести экономический анализ финансовых результатов деятельности на примере конкретной организации;
- предложить пути совершенствования методики анализа конечных финансовых результатов на примере конкретной организации и выявить резервы роста прибыли как целевого показателя экономической деятельности.

Объект исследования – ОАО «Веста-Борисов».

Предмет – учет и анализ финансовых результатов в организации.

Источниками конкретной информации для проведения исследования являются бухгалтерская (финансовая) отчетность анализируемого предприятия за 2021г.

В работе рассмотрены мнения различных авторов о факторах, влияющих на финансовые результаты деятельности: А.А. Биглова, Г.Е. Кобринский, М.К. Фисенко, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин и других.

Методологией исследования являются методы анализа финансовой отчетности организации (метод группировки, горизонтальный и вертикальный методы финансового анализа, а также метод анализа коэффициентов), методы планирования и прогнозирования (трендовый анализ и анализ сценариев).

1. Теоретико-методологические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия

1.1 Сущность, цели и задачи анализа финансовых результатов

Прирост (уменьшение) стоимости собственного капитала предприятия за отчетный период, который образовывается в процессе деятельности предприятия, представляет собой финансовый результат.

Разность между доходами и расходами представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия, который определяется, в первую очередь, качественными показателями выпускаемой продукции, уровнем спроса на данную продукцию, так как основную долю в составе финансовых результатов занимает прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг). Балансовая прибыль (убыток) является конечным финансовым результатом деятельности предприятия [22, с.51].

Финансовый результат представляет собой обобщающий показатель, который характеризует эффективность текущей деятельности предприятия. Он определяется в результате производства и реализации продукции и зависит от следующих факторов:

- степени использования предприятием производственных ресурсов;
- соблюдения договорных и платежных обязательств;
- изменения ситуации на рынках (сырьевых, товарных, финансовых) и т.д.

Величина полученной прибыли за отчетный период определяется доходами собственников, вознаграждения работников, налоговыми поступлениями в бюджет.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 мая 1999 г. N 32н, доходами организации признается

увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [3].

В соответствии с п.1 ст.41 Налогового кодекса Российской Федерации доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить [2].

Доходы подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- операционные;
- внереализационные;
- чрезвычайные.

Доходы от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

К операционным доходам относятся:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

- проценты, полученные за предоставление в пользование де нежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

К внереализационным доходам относятся:

- штрафы, пени, неустойки, полученные за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов) ;
- прочие внереализационные доходы.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п. [30, с.37-38].

В процессе своей деятельности предприятие получает доход, т.е. выручку, которая имеет классификацию в зависимости от направлений деятельности предприятия: основная, инвестиционная и финансовая.

Выручкой от основной деятельности является выручка от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

Выручкой от инвестиционной деятельности является финансовый результат от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг.

Выручкой от финансовой деятельности является результат от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия.

Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) является основным источником финансовых потоков на предприятии [7, с.43-44].

Определение расходов дается Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ10/99). Расходами организации (предприятия) признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [4].

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направленности деятельности организации подразделяются на следующие виды:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности — это расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также приобретением и продажей товаров.

Прочие расходы представляют собой широкий круг разнообразных расходов, в составе которых можно выделить следующие группы.

Во-первых, расходы, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, кроме производства и реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг). К ним, в частности, относятся:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов предприятия;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- проценты, уплачиваемые за предоставление предприятию в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств и др.

Эти расходы обычно носят постоянный характер и планируются.

Во-вторых, нерегулярные расходы, например штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, возмещение причиненных предприятием убытков, суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, отрицательные курсовые разницы, суммы уценки активов и др.

К прочим расходам относят также расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств (стихийные бедствия, пожары, аварии).

В современных условиях хозяйствования значительно усилилась роль прибыли. Она стала главным обобщающим фактором и оценочным показателем деятельности организации, а также основным источником его самообеспеченности и самофинансирования.

Экономическая и бухгалтерская прибыль отличаются друг от друга на величину принимаемой оценки активов. В отечественной практике бухгалтерская прибыль корректируется на величину вмененных издержек, в результате чего получается экономическая прибыль.

Прибыль организации выполняет ряд важнейших функций:

- 1) прибыль является критерием и показателем эффективности деятельности организации;
- 2) прибыль обладает стимулирующей функцией;
- 3) прибыль является источником формирования бюджетов различных уровней.

Прибыль организации — основной фактор экономического и социального развития, как самого предприятия, так и общества в целом [32].

Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности (МСФО) трактуют прибыль как увеличение капитала на конец отчетного периода при сохранении его размера на начало периода.

Прибыль выступает как экономическая категория, экономический эффект, показатель оценки деятельности организации, конечный финансовый

результат, цель деятельности организации, выгода, источник экономического и социального развития, источник пополнения областных и республиканского бюджетов.

Как конечный финансовый результат деятельности организации прибыль (наряду с убытком) представляет собой разницу между полученными доходами и расходами. Сумма превышения доходов над расходами образует прибыль, а расходов над доходами – убыток [27, с.113].

В отчете о финансовых результатах отражаются следующие типы прибыли и убытка:

- 1) Валовая прибыль (убыток).
- 2) Прибыль (убыток) от продаж.
- 3) Прибыль (убыток) до налогообложения.
- 4) Чистая прибыль (убыток).

Валовая прибыль (убыток) – показатель, который представляет собой разницу между выручкой от продажи продукции, товаров, работ, услуг за вычетом НДС, других косвенных налогов и себестоимостью проданной продукции, товаров, работ, услуг.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой разницу между валовой прибылью (убытком) и суммой коммерческих и управленческих расходов.

Для определения прибыли (убытка) до налогообложения прибыль (убыток) от продаж увеличивают на сумму процентов к получению, доходов от участия в других организациях, прочих доходов и вычитают сумму процентов к уплате и прочих расходов.

Чистая прибыль (убыток) – это прибыль (до налогообложения) за вычетом текущего налога на прибыль.

С целью объективной оценки изменения финансовых результатов в динамике, их увязки с выручкой от продажи товаров, с полученными доходами и произведенными расходами рассчитывают относительные показатели финансовых результатов – показатели рентабельности

(прибыльности). В отечественной практике при анализе финансовых результатов деятельности коммерческих организаций они рассчитываются как отношение различных абсолютных показателей прибыли к определенной базе, в качестве которой в зависимости от целей изучения выступают:

- либо выручка от продажи товаров;
- либо величина совокупных доходов;
- либо величина совокупных расходов и элементов их формирования.

В зарубежной практике при расчете показателей рентабельности вместо чистой прибыли используют «чистый приток (отток) денежных средств», который характеризует реальный, определяемый кассовым методом, а не начисленный, финансовый результат деятельности за отчетный период.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, отметим, что прибыль – это важнейшая экономическая категория, характеризующая финансовый результат деятельности организации и обуславливающая интенсивность пополнения собственных финансовых ресурсов, от уровня обеспеченности которыми, в свою очередь, зависит степень финансовой устойчивости организации [26, с.13].

1.2 Факторы, влияющие на финансовые результаты деятельности

Эффективное управление финансовыми результатами предприятия требует выявления и анализа факторов, которые на них оказали наибольшее влияние, так как все факты экономической деятельности предприятия связаны между собой и без их анализа сделать достоверные выводы о результатах действий, а также определить производственные запасы, не представляется возможным.

Основным содержанием экономического анализа является исследование влияния изменения величины факторов на изменение значения результирующего показателя.

Факторы – движущие силы (причины и условия) экономических процессов и явлений, определяющих характер или существенные черты их развития.

Факторы могут быть классифицированы по разным признакам.

По воздействию на результаты хозяйственной деятельности факторы классифицируются на:

- основные, оказывающие решающее воздействие на результативный показатель, и второстепенные, не оказывающие решающего воздействия;
- внутренние, зависящие от деятельности организации, и внешние, не зависящие от деятельности организации;
- объективные, не зависящие от воли и желания людей, и субъективные, зависящие от воли и желания людей;
- общие, действующие во всех отраслях экономики, и специфические, действующие в условиях одной отрасли или организации;
- постоянные и переменные;
- экстенсивные, связанные с количественным ростом, и интенсивные, связанные с использованием резервов. Если при анализе необходимо измерить влияние каждого фактора, то их разделяют на:
 - количественные, выражающие количественную определенность, и качественные, определяющие внутренние качества признака, особенности изучаемых объектов;
 - простые, не раскладывающиеся на составные части, и сложные зависящие от других факторов;
 - прямые, оказывающие непосредственное влияние на результативный показатель (факторы первого порядка), и косвенные (факторы второго порядка);
 - измеряемые и неизмеряемые [29].

При осуществлении деятельности предприятия вышеперечисленные факторы взаимосвязаны и взаимозависимы, а также влияют на прибыли через объем реализуемой продукции и уровень себестоимости.

Основные факторы внешней среды могут быть разделены на следующие группы:

- политические и правовые факторы. Различные факторы законодательного и государственного характера могут влиять на уровень существующих возможностей и угроз в деятельности организации: антимонопольное законодательство, денежно-кредитная политика, федеральные выборы, патентное законодательство;

- экономические факторы. На способность организации оставаться прибыльной непосредственное влияние оказывает общее здоровье и благополучие экономики, стадии развития экономического цикла. Плохие экономические условия снизят спрос на товары, а более благоприятные - могут обеспечить предпосылки для его роста. При анализе внешней обстановки для некоторой конкретной организации требуется оценить ряд экономических показателей, таких как ставка процента, курсы обмена валют, темпы экономического роста, уровень инфляции и др.;

- социальные и культурные факторы формируют стиль нашей жизни, работы и оказывают влияние практически на все организации. Новые тенденции создают тип потребителя и вызывают потребность в других товарах, определяя новые стратегии организации;

- технологические факторы. Революционные технологические перемены и открытия представляют большие возможности и серьезные угрозы, воздействие которых менеджеры должны осознавать.

Для финансовых результатов деятельности предприятия не маловажное значение имеют уровень, динамика и колебания платежеспособного спроса на его продукцию (услуги), ибо платежеспособный спрос предопределяет стабильность получения выручки. В свою очередь платежеспособный спрос зависит от состояния экономики уровня дохода потребителей - физических и юридических лиц - и цены на продукцию предприятия.

Значительное влияние на финансовую устойчивость оказывает фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. В кризисное

время происходит отставание темпов реализации продукции от темпов ее производства. Уменьшаются инвестиции в товарные запасы, что еще больше сокращает сбыт. Снижаются в целом доходы субъектов экономической деятельности, сокращаются относительно и даже абсолютно масштабы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности предприятия, их платежеспособности. В период кризиса усиливается серия банкротств.

Прибыль представляет собой положительный финансовый результат деятельности организации. Перед организацией ставится цель оптимизации прибыли и улучшения финансового состояния, так как каждая организация заинтересована в получении максимального финансового результата.

Во многом оптимизировать величину прибыли позволяет грамотно сформированная учетная политика, которая даёт возможность за счёт выбора методологических приёмов представить в определённом свете финансовое положение хозяйствующего субъекта и его финансовый результат.

Поскольку прибыль это разница между доходами и расходами, то выбор метода признания доходов и расходов увеличивает или уменьшает конечный финансовый результат.

В отношении доходов влияние оказывает факт признания дохода в результате реализации.

В отношении расходов влияние учетной политики на величину прибыли существенно выше.

Это связано с тем, что расходы могут учитываться различными методами.

Учётная политика предприятия позволяет оказывать влияние на показатели отчётности: управлять величиной прибыли, оценкой активов и т.д.

В зависимости от выбранного метода учёта фактов хозяйственной деятельности, зависит картина финансового положения организации, демонстрируемая в финансовой отчётности.

Значительное внимание в учётной политике предприятия уделяется оценке активов и в особенности оценке оборотных активов и связанных с ней существенных моментов, таких как:

- признание дохода и (или) расхода;
- оценка фактов хозяйственной жизни;
- оценка выбытия товарно-материальных ценностей;
- образование резервов.

От выбранного способа оценки зависит и финансовое положение, и финансовый результат.

Существуют различные мнения авторов о факторах, влияющих на финансовые результаты деятельности. Основные из них:

А.А. Биглова, ключевая движущая сила роста прибыли, увеличивает производство и продажи продукции, сокращает расходы, повышает качество, расширяет ассортимент, повышает эффективность своих производственных мощностей и повышает производительность труда.

Г.Е. Кобринский, М.К. Фисенко, Т.Е. Купер, Т.И. Васильевская, Е.М. Шелег и В.И. Якубович подчеркивают большую внутриэкономическую значимость показателей финансового положения как фактора. Они полагают, что экономическая деятельность предприятий является разнонаправленной и, следовательно, ее финансовая оценка является многосторонней. В ходе анализа для достижения поставленных целей можно использовать более ста показателей с разных сторон, которые характеризуют финансовое положение экономического субъекта в современных условиях. Эти показатели можно объединить в три группы: ликвидность и платежеспособность; финансовая стабильность; рентабельность.

А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин и Е.В. Негашев считают, что наиболее важными факторами, влияющими на финансовое положение, являются, во-первых, выполнение финансового плана, увеличение оборотных средств, если это необходимо по соображениям прибыли, и, во-вторых, оборачиваемость оборотных средств. Платежеспособность коммерческой организации

является основным показателем оценки вашего финансового состояния. Ведь реализация финансового плана во многом зависит от результатов производственно-хозяйственной деятельности, можно сделать вывод, что весь комплекс экономических факторов определяет финансовое состояние организации.

Заметим, что по мнению авторов, деление факторов на внутренние и внешние является наиболее распространенным. Это связано с тем, что при поиске путей управления финансовыми результатами больше внимания следует уделять внутренним факторам, поскольку они более тщательно контролируются для управления хозяйствующим субъектом, чем внешние [19, с.83].

1.3 Нормативное регулирование и источники информации для анализа финансовых результатов

Основными нормативно-правовыми документами, которые определяют порядок учета формирования, прибыли предприятия являются: Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, ФЗ № 402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете», ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации», ПБУ 18/02 «Учет расходов по налогу на прибыль организаций», а также Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу [18].

Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учёте», бухгалтерская (финансовая) отчётность представляет собой информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчётную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчётный период, систематизированную в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность — это совокупность форм отчетности, составленных на основе данных финансового учета с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации

о финансовом положении организации в форме, удобной и понятной для принятия этими пользователями определенных деловых решений [6, с.330].

Формы бухгалтерской отчетности утверждены приказом Минфина России от 2.07.2010 № 66н. Этот документ указывает, для отображения каких данных используются те или иные формы. Стоит отметить, что в этот нормативно-правовой акт регулярно вносятся правки и изменения. Так, одно из последних нововведений – переименование отчёта «о прибыли и убытках» в «о финансовых результатах».

Инструкции по заполнению бухгалтерской отчетности утверждены ПБУ 4/99.

Для понимания, порядка отражения данных в документах, рассмотрим формы бухгалтерской отчетности по отдельности.

Типовые формы бухгалтерской отчетности делятся на основные и дополняющие формы.

Для начала рассмотрим основные формы отчетности бухгалтерского учёта.

Бухгалтерский баланс представляет собой главный документ, основу для последующей документации и финального этапа проводимой предприятием деятельности. В данную форму отчёта бухгалтерского входят активы и пассивы, которые дают представление о том, какие средства имеет предприятие и хватит ли их, чтобы покрыть расходы. Данные в балансе группируются в виде показателей по остаткам на счетах бухучёта. При составлении баланса нужно придерживаться правила, что актив = пассив. Его соблюдение доказывает корректность проводимого учёта в организации. На основании баланса анализируются показатели в динамике и изменение удельных весов всех статей баланса за сравниваемые периоды. Ещё проводится анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.

Учёт и отражение в данной форме доходов и расходов регламентированы ФСБУ (ПБУ) 9/99 «Доходы организации», ФСБУ (ПБУ) 10/99 «Расходы

организации» и ФСБУ (ПБУ) 18/02 «Учёт расходов по налогу на прибыль организаций».

Отчет о финансовых результатах составляется за год и по внутригодовым периодам. Он представляет собой главный источник информации о формировании и использовании прибыли. В нём отражаются статьи, которые формируют финансовый результат от всех осуществляемых видов деятельности.

Второй основной формой является отчёт о финансовых результатах. Он показывает расходы и доходы компании в отчётном периоде, а также итоговый результат который выражается прибылью (убытком). Документ аккумулирует данные по показателям выручки, себестоимости реализации, коммерческим затратам и т. д. Данную заполненную форму также можно анализировать на изменение показателей в динамике, а на основании данных о выручке – проанализировать деловую активность предприятия.

Рассмотренные типовые формы отчётности представляют собой основу для составления других документов бухгалтерского учёта. Для более широкого рассмотрения ситуации требуются дополнительные формы отчетности.

Следующие типовые формы бухгалтерской отчётности имеют пояснительный и сопроводительный характер:

Отчёт о движении денежных средств – это документ, который показывает движение денежных потоков, поступления на счета. Документ состоит из трех разделов, в которых отдельно учитываются движения по деятельности предприятия: текущей, финансовой и инвестиционной. С помощью данных в отчете анализируют изменения показателей по различным статьям.

Отчёт об изменениях капитала является документом, который поясняет операции, которые повлекли за собой изменения в капитале предприятия. Он подлежит заполнению в случае, когда за отчётный период проходили операции по выпуску акции или происходили изменения в уставном фонде.

В отчёте о целевом использовании средств отражаются данные по использованию поступивших средств. С его помощью анализируют правиль-

ность их использования. Данный документ используется в основном некоммерческими организациями с целью информирования об использовании ими средств с взносов и прочих безвозмездных поступлений.

С помощью приложения к бухгалтерскому балансу даются пояснения по его статьям. Приложение к годовому бухгалтерскому балансу, показывает состояние и движение нематериальных активов, основных средств и их амортизации, финансовых вложений, доходных вложений в материальные ценности. Также в нем содержится информация о расходах на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы и освоение природных ресурсов. Имеется справка о состоянии на начало и конец отчетного периода дебиторской и кредиторской задолженности. В справке «Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)» этого отчёта приводятся произведённые организацией расходы по элементам затрат, а в справке «Обеспечения» отражаются полученные и выданные объекты имущества. В данном приложении отражена также информация о государственной помощи организации – получении бюджетных средств в отчетном и предыдущем [6, с.331].

1.4 Методы анализа финансовых результатов

Анализ финансовых результатов проводят с целью оценки эффективности работы предприятия, а также для понимания того, является ли предприятие рентабельным либо нет. В случае установления факта нерентабельности предприятия устанавливают причины этого.

С этой целью сначала изучают отчётную документацию и бухгалтерский баланс. После этого выбирают методику анализа финансовых результатов и на основании полученных результатов, делают выводы о грамотности использования ресурсов, динамике изменения чистого дохода. В случае выявления убытков, изучаются причины сложившейся ситуации и ищут варианты решения проблем.

В целом анализ проводится для того, чтобы быть уверенным в финансовой устойчивости предприятия, стабильности, платёжеспособности. При оценке ключевых показателей, устанавливаются, как происходят изменения финансовых результатов, выявляются причины таких изменений, а также ищутся возможности для дополнительного увеличения прибыли, повышения рентабельности.

Таким образом, ключевыми задачами анализа финансовых результатов являются:

- отслеживание динамики изменения показателей прибыли;
- комплексная оценка прибыли (отслеживаются факторы, которые на неё влияют, как внешние, так и внутренние, и степень их влияния);
- оценка результатов от прочей деятельности компании;
- оценка эффективности использования чистой прибыли;
- отслеживание взаимосвязей между прибылью, расходами, объёмом производства или продаж;
- отслеживание соответствия уровня фактической прибыли уровню планируемой;
- поиск резервов, которые позволят ещё больше увеличить объём чистого дохода и повысить рентабельность предприятия.

По полученным в результате анализа данным разрабатывается комплекс мероприятий, которые позволят использовать эти резервы и принести выгоду компании [21].

В проведении финансового анализа применяют различные методы и приемы. Основными из них являются: трендовый (перспективный), структурный, межхозяйственный анализ; коэффициентный анализ; структурно-динамический, факторный анализ с использованием методов цепных подстановок и др., интегрального, регрессионного, корреляционного анализа. Также применяют такие приемы, как расчет абсолютных и относительных отклонений, абсолютное сравнение достигнутых уровней, долевого участия, детали-

зация показателей на составляющие; дисконтирование, моделирование исходных факторных систем, группировка и другие [8, с.52].

Рассмотрим основные методы финансового анализа отчетности: горизонтальный и вертикальный анализ.

Горизонтальный анализ представляет собой сравнительный анализ финансовых данных за определенный период. Этот метод также называют «трендовый анализ».

При проведении горизонтального анализа, за основу берется определенный показатель и отслеживают его изменение за определенный период. В качестве периода могут брать любые одинаковые временные интервалы, но как правило для бухгалтерской отчетности используется анализ данных по годам либо поквартальный анализ. Количество периодов может меняться в зависимости от конкретной задачи, однако качественный анализ, как правило, возможен, когда в анализируемом ряду более 3-х периодов.

В части бухгалтерской отчетности наиболее распространен горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках и баланса. Значительно реже с помощью горизонтального анализа исследуют отчет о движении денежных средств и изменении капитала.

При проведении горизонтального анализа баланса отслеживают изменение стоимости отдельных видов имущества и обязательств за выбранный период. При проведении анализа отчета о прибылях и убытках изучают изменение выручки, затрат предприятия, финансовых результатов.

При проведении горизонтального анализа применяют два подхода, а именно сравнение изменения в абсолютных величинах и сравнение изменений в относительных (процентных) величинах.

Как правило, более наглядным подходом является анализ изменения в процентах к предыдущему либо первому периоду [9].

Вертикальный анализ представляет собой технику анализа финансовой отчетности, при которой исследуют отношение выбранного показателя к другим однородным показателями за один отчетный период.

Вертикальный анализ направлен на изучение структуры имущества, обязательств, доходов, расходов предприятия. К примеру, верительный анализ актива бухгалтерского баланса дает представление о доли основных средств, нематериальных активов, запасов, дебиторской задолженности и других видов имущества в общих активах предприятия (вертикальный анализ актива баланса). Определив в процентах долю каждого показателя в общем итоге, появляется возможность сравнивать предприятие по данным показателям с другими предприятиями, что невыполнимо, если оперировать абсолютными величинами. В части пассива баланса проводят структурный анализ собственных и заемных средств, а также состав заемных средств по срокам погашения (долгосрочные и краткосрочные обязательства).

В части анализа отчета о прибылях и убытках, вертикальный анализ используют для выявления структуры расходов и расходов, определения доли или чистой прибыли расходов в выручке от реализации.

Вертикальный анализ проводят в рамках одного отчетного периода. Однако после расчета процентного соотношения показателей, зачастую прибегают к горизонтальному анализу, отслеживая изменение этих показателей в течение ряда периодов [5].

Факторный анализ можно определить как анализ влияния на результат ряда факторов с установлением количественной степени влияния каждого из них.

При проведении финансового анализа изучают влияние на прибыль (убыток) предприятия внешних и внутренних факторов.

Под внешними факторами понимают:

- природно-климатические условия;
- уровень цен на ресурсы (оборудование, материалы, энергоносители, трудовые ресурсы);
- социально-экономическое положение в стране и регионе;
- законодательное регулирование предпринимательской деятельности и др.

Под внутренними факторами принято понимать:

- объем выручки от реализации продукции, работ, услуг;
- структура себестоимости продукции;
- состав и качество выпускаемой продукции;
- размер коммерческих, управленческих и внереализационных расходов и др.

Зачастую при финансовом анализе применяют факторный анализ рентабельности использования собственного капитала. При анализе рентабельность собственного капитала раскладывается на три фактора:

- эффективность использования всех активов (оборачиваемость активов);
- рентабельности продаж (по чистой прибыли);
- структура капитала, соотношение всех активов и собственного капитала.

С помощью факторного анализа исследуют не только прибыль или рентабельность. Можно любой финансовый показатель разложить на ряд факторов и исследовать влияние каждого из них, к примеру методом цепных подстановок.

Существует много методик анализа финансовых результатов. Рассмотрим их с позиций разных авторов.

Так, Г.В. Савицкая считает, что анализ финансовых результатов деятельности предприятия следует проводить последовательно проводя:

1. Анализ состава и динамики прибыли. В процессе анализа применяют следующие показатели прибыли: прибыль от реализации продукции, товаров, услуг; маржинальная прибыль; чистая прибыль; капитализированная прибыль; финансовый результат до выплаты процентов и налогов (брутто-прибыль); потребляемая прибыль. Причем, автор считает, что использование того или иного показателя прибыли зависит от цели анализа. К примеру, при определении безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия, при оценке уровня доходности производства отдельных видов про-

дукции и определении коммерческой маржи используется маржинальная прибыль, при оценке рентабельности собственного капитала используется чистая прибыль, при оценке доходности совокупного капитала используется общая сумма прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов, при оценке устойчивости роста предприятия используется реинвестированная прибыль.

2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг. В процессе анализируется динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции, а также определяют факторы изменения ее суммы (объем реализации продукции, структура реализованной продукции, себестоимость продукции, изменение уровня среднереализационных цен).

3. Анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня среднереализационных цен. Исследуют влияние на изменение уровня среднереализационной цены следующих факторов: качество реализуемой продукции, сроки реализации, рынки сбыта реализуемой продукции, конъюнктура рынка, инфляционные процессы.

4. Анализ прочих доходов и расходов. Изучают состав, динамику, выполнение плана, а также факторы изменения суммы полученных убытков и прибыли по каждому конкретному случаю.

5. Анализ рентабельности предприятия. В первую очередь определяют рентабельность продукции (коэффициент окупаемости затрат), рентабельность продаж (оборота), рентабельность совокупного капитала. Затем устанавливается динамика перечисленных показателей, которые сравнивают с плановыми значениями и проводят межхозяйственные сравнения с предприятиями – конкурентами, проводят факторный анализ каждого из показателей рентабельности.

6. Анализ использования прибыли. Изучаются факторы изменения величины налогооблагаемой прибыли, суммы выплаченных дивидендов, процентов, налогов из прибыли, размера чистой потребленной и капитализированной прибыли.

А.Д. Шеремет считает, что проводить анализ прибыли и рентабельности продукции необходимо в следующей последовательности:

1. Формирование ряда показателей, которые характеризуют финансовые результаты предприятия. Выделяют следующие показатели: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж и прочей деятельности, прибыль (убыток) до налогообложения (общая бухгалтерская прибыль), прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода).

2. Предварительный этап анализа. Проводится как по абсолютным показателям прибыли, так и по ее относительным показателям, к примеру по отношению прибыли к выручке от продажи – по рентабельности продаж.

3. Углубленный анализ. Проводится исследование влияния различных факторов на величину прибыли и рентабельность продаж, которые подразделяются на внешние и внутренние факторы.

4. Анализ влияния инфляции на финансовые результаты от продаж продукции.

5. Изучение качества прибыли. Приводится обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли.

6. Анализ рентабельности активов предприятия.

7. Маржинальный анализ прибыли.

В свою очередь, О.В. Ефимова считает, что основная задача анализа финансовых результатов – это выделение в составе доходов организации стабильно получаемых доходов для прогнозирования финансовых результатов. Автор отмечает, что проведение внешнего и внутреннего анализа финансовых результатов необходимо.

Внешний анализ необходимо проводить в два этапа.

Первый этап внешнего анализа. Проводиться с помощью изучения комментариев и пояснительной записки к годовой отчетности, складывается представление о принципах формирования доходов и расходов на предприятии.

Второй этап внешнего анализа. Изучают отчет предприятия о прибылях и убытках.

Внутренний анализ финансовых результатов состоит из трех этапов.

Первый этап. Изучают влияние действующих на предприятии учетных принципов в части оценки статей активов, доходов и расходов, изменений учетной политики.

Второй этап. Выявляют причины изменения конечного финансового результата, стабильные и случайные факторы, повлекшие эти изменения.

Третий этап. Проводят углубленный анализ финансовых результатов с привлечением данных управленческого учета о доходах и расходах в разрезе центров ответственности. Оценивают качество полученного финансового результата, прогнозируют будущие результаты, проводят анализ доходности (рентабельности) деятельности предприятия.

Таким образом, можно отметить, что выбор методики анализа для конкретного предприятия зависит в первую очередь от особенностей его функционирования, а также от целей, которые предприятие хочет достичь при проведении анализа [24, с.126-128].

2 Анализ финансовых результатов ОАО «Веста-Борисов»

2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия

ОАО «Веста-Борисов» является одним из самых заметных и значительных торговых предприятий города Борисова. Предприятие образовано в 1960 году путем выделения из состава горпищепромторга, в которое вошли 52 структурных подразделения: 48 магазинов, торговая база, стройгруппа, автохозяйство, рынок.

В 2000г. был введен универмаг «Веста» общей площадью 10 тыс.кв.м., торговой площадью 4,5 тыс.кв.м.

За эти годы превратилось в крупное предприятие с численностью персонала 1115 человек.

В октябре 2011г. предприятие было реорганизовано путем присоединения ОАО «Славянин». В июле 2012г. предприятие было реорганизовано путем присоединения УП «Борисов». В апреле 2013г. предприятие было реорганизовано путем присоединения ОАО «Товары для детей-Борисов». В августе 2014г. предприятие было реорганизовано путем присоединения универмага «Дом торговли». В апреле 2017 года в состав предприятия вошел ОАО «Борисовскийпищеторг».

В настоящее время в состав ОАО«Веста-Борисов»входит 42 торговых объекта: 36 магазинов, в т.ч. универмаг «Веста», Дом торговли, интернет-магазин www.ivesta.by; универсальный рынок; 5 объектов общественного питания, в т.ч. ресторан «Мегаполис». Перечень всех торговых объектов с указанием адреса и режима работы приведен в приложении А.

61 год для торгового предприятия – это солидный срок подтверждения прочной репутации и авторитета.

29 декабря 2010г. Государственное предприятие «Веста-Борисов» преобразовано в ОАО «Веста-Борисов».

Юридический адрес: 222511, Российская Федерация, г. Москва, ул. Гагарина, 105а.

Общество является коммерческой организацией – юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, печать, штампы, бланки со своим наименованием, товарный знак (знак обслуживания), расчетный и иные счета в учреждениях банков.

Основной целью деятельности Общества является хозяйственная деятельность, направленная на извлечение прибыли. Общество несет ответственность по своим обязательствам всем своим имуществом.

В установленном порядке Общество может создавать филиалы и представительства, участвовать в создании объединений, быть учредителем (участником) других хозяйственных обществ и товариществ.

Общество осуществляет владение, пользование и распоряжение своим имуществом в порядке, установленном законодательством и Уставом.

Высший орган управления ОАО «Веста-Борисов» - общее собрание акционеров. В компетенцию собрания акционеров входит:

- изменение устава акционерного общества;
- избрание членов наблюдательного совета и ревизионной комиссии;
- досрочное прекращение их полномочий;
- принятие решений о реорганизации или ликвидации Общества и др.

Второй орган управления – это наблюдательный совет, который осуществляет общее руководство деятельностью в период между собраниями акционеров.

Текущая деятельность осуществляется генеральным директором предприятия и дирекцией. Каждый заместитель директора и главный специалист, отвечает за работу тех цехов и отделов, которые функционально ему подчинены. Так функционирует верхний уровень управления.

ОАО «Веста-Борисов» действует на основании Устава.

Предприятие ОАО «Веста-Борисов» занимается розничной реализацией товаров, а именно продовольственных и непродовольственных товаров, и имеет соответствующие лицензии.

Система управления ОАО «Веста-Борисов» имеет трёхзвенную систему.

Для анализа процесса хозяйствования организации и его краткой характеристики целесообразно рассмотреть динамику и состав трудовых ресурсов, активов и пассивов организации, его платёжеспособность и ликвидность, а также основные экономические показатели.

Основными составляющими организационной структуры управления предприятием являются: исполнители функций, их функциональные обязанности, взаимосвязи исполнителей в процессе деятельности и представляет собой по форме линейно-функциональную структуру.

Количественный и качественный состав определяется согласно штатного расписания, которое утверждается соответствующими положениями об отделах и должностными инструкциями.

Схематично организационная структура управления ОАО «Веста-Борисов» представлена на рисунке 2.1.

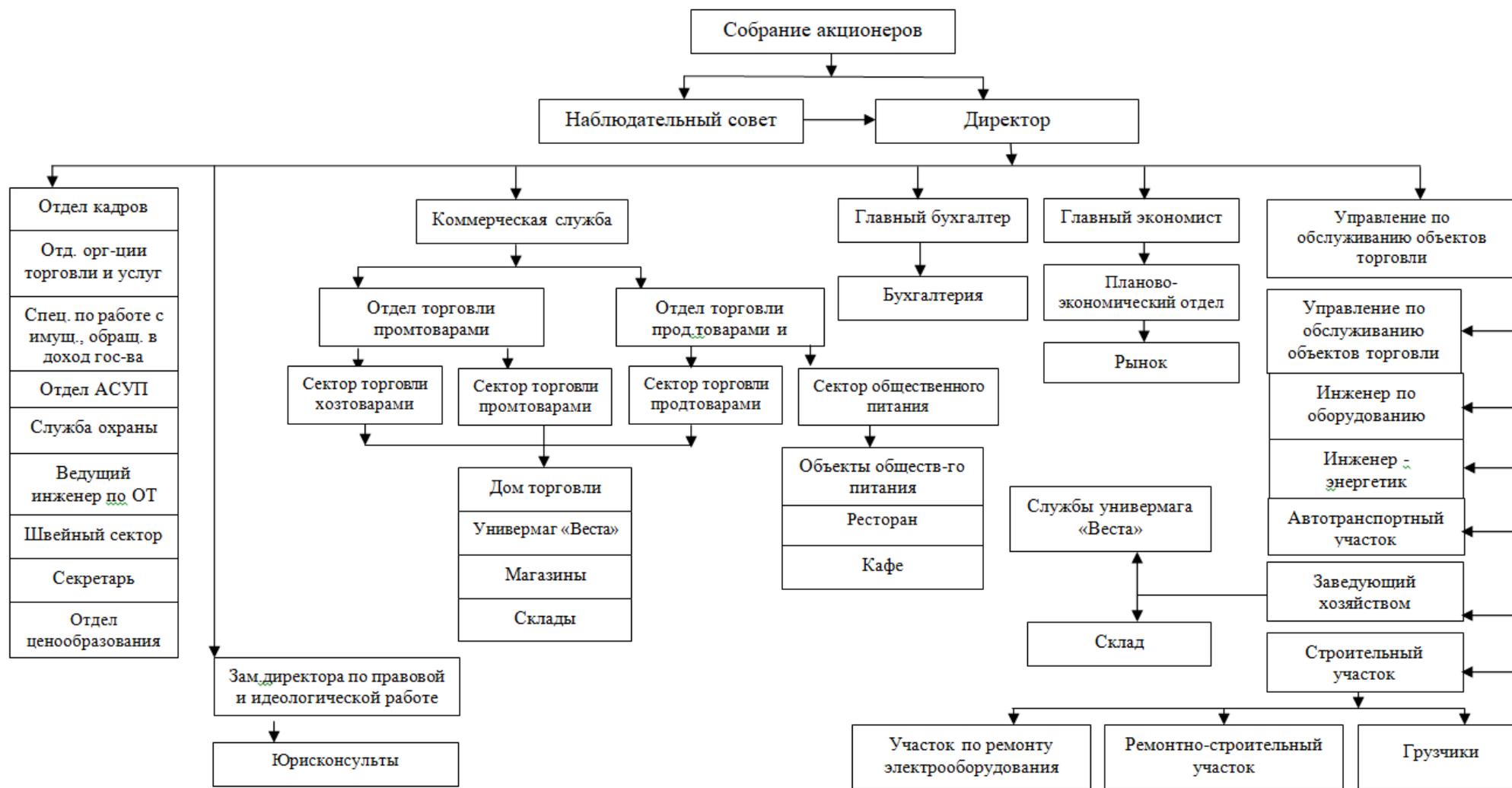


Рисунок 2.1 – Организационная структура управления ОАО «Веста-Борисов»

Организационная структура управления ОАО «Веста-Борисов» является линейно-функциональной, при которой всю власть берет на себя руководитель, который возглавляет предприятие и который отдает распоряжения, принимает решения с участием функциональных служб (отдел организации торговли, экономический отдел, бухгалтерия, коммерческая служба и др.).

Это значит, что при разработке каких-либо конкретных вопросов и подготовке решений, программ, планов руководителю оказывают помощь аппарат из функциональных подразделений.

По функциональному признаку весь персонал ОАО «Веста-Борисов» подразделяется на следующие группы работников:

- административно-управленческий персонал;
- торгово-оперативный персонал;
- обслуживающий персонал.

Основная тема стратегии кадровой политики предприятия направлена на формирование высокопрофессионального коллектива, способного оперативно и качественно решать поставленные перед ним задачи.

Основными задачами являются: стремление к тому, чтобы отношения работника и нанимателя носили долгосрочный характер, увеличение уровня стабильности в работе, укрепление морально-психологического климата в коллективах.

С этой целью в коллективном договоре разработана обширная программа социальных льгот и гарантий для работников предприятия по улучшению условий труда, совершенствованию системы материального стимулирования и морального поощрения.

В таблице 2.1 представлен функциональный состав работников ОАО «Веста-Борисов» за 2020-2021 гг.

Таблица 2.1 – Функциональный состав работников за 2020–2021 гг.

Показатели	Годы		Темп роста, %	отклонение (+; -)
	2020	2021		
1	2	3	4	5
1. Аппарат управления и специалисты:				
1.1. Численность на конец года, чел.	222	223	100,5	1
1.2. Удельный вес, %	20,0%	20,0%	-	-
2. Основной персонал (рабочие):				
2.1. Численность на конец года, чел.	852	853	100,1	1
2.2. Удельный вес, %	76,4%	76,0%	99,5	-0,4
3. Вспомогательный персонал (другие служащие):				
3.1. Численность на конец года, чел.	41	41	-	-
3.2. Удельный вес, %	4,0%	3,7%	97,5	-0,3
4. Итого	1115	1117	100,2	2

Таким образом, на 01.01.2022 численность предприятия составляет 1117 человек. Из приведенных данных видно, что за 2 года предприятием проводилась огромная работа по укомплектованию штата сотрудниками аппарата управления и специалистов на 1 штатную единицу или 0,5%, а также основного персонала (рабочих) на 1 штатную единицу или 0,1%, что свидетельствует об эффективной работе в направлении кадровой политики.

В таблице 2.2 представлен качественный состав работников ОАО «Веста-Борисов» на 01.01.2022г.

Таблица 2.2 – Качественный состав работников на 01.01.2022 г.

Показатели	Кол-во, чел.	В том числе			
		руководителей	специалистов	других служащих	основного персонала – рабочих
1	2	4	5	6	7
1. Работники	-	-	-	-	-
1.1. Имеющие образование:	1117	119	104	41	853
1.1.1. Высшее	145	46	48	7	44
1.1.2. Среднее специальное	411	67	40	26	278
1.1.3. Профессионально-техническое	236	4	10	7	215
1.1.4. Общее среднее	312	2	6	1	303
1.1.5. Общее базовое	13	0	0	0	13
1.2. Женщины	943	112	99	39	693

Продолжение таблицы 2.2

1.3. В возрасте:	-				
1.3.1. До 25 лет	40	10	25	5	0
1.3.2. 25–54 лет	1044	92	79	11	862
1.3.3. Предпенсионного и пенсионного возраста (55 и старше)	33	-	-	3	30
2. Обучено, всего	31	9	8	-	14

Проанализировав уровень образования работников предприятия можно сказать, что предприятие обеспечено высококвалифицированными кадрами и имеет большой потенциал кадров, которые обладают соответствующим образованием среди работников рабочих профессий.

В настоящее время 30 работников предприятия проходит обучение на заочных отделениях в учебных учреждениях: из них 20 работников обучается в высших учебных заведениях и 10 работников в средних специальных учебных заведениях. На предприятии и сформирован резерв кадров на замещение руководящих должностей, с которым, проводится и в дальнейшем будет проводиться, согласно утвержденного плана работы с резервом, целенаправленная работа по обучению и прохождению резервистами стажировки.

В 2022г. для комплектования предприятия молодыми кадрами будет продолжено тесное сотрудничество с учебными учреждениями образования Республики Беларусь профессионально-технического и среднего специального уровня образования. Будут направлены письма-заявки на распределение выпускников обучающихся по специальностям: «Общественное питание», «Торговое дело» «Коммерческая деятельность».

В целях повышения квалификации и улучшения качества труда, внесения новых перспективных направлений в современное развитие розничной торговли в 2022г. запланировано повышение квалификации работников предприятия.

Основные итоги финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Веста-Борисов» приведены в таблице 2.3.

Таблица 2.3– Итоги финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Веста-Борисов» за 2019-2021 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное изменение			Темп роста, %		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019	2020 к 2019	2021 к 2020	2021 к 2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка, тыс. руб.:	2242718	2488446	2521350	245728	32904	278632	111,0	101,3	112,4
Среднесписочная численность работников, чел.	902	854	896	-48	42	-6	94,7	104,9	99,3
Производительность труда, тыс.руб.	2486,4	2913,9	2814,0	427	-100	328	117,2	96,6	113,2
Валовая прибыль, тыс. руб.	390813	441245	462335	50432	21090	71522	112,9	104,8	118,3
уровень к выручке, %	17,4	17,7	18,3	0	1	1	101,8		
Издержки обращения, тыс.руб.	249068	251387	252629	2319	1242	3561	100,9	100,5	101,4
уровень к выручке, %	11,1	10,1	10,0	-1	0	-1	91,0	99,2	90,2
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	390813	441245	462335	50432	21090	71522	112,9	104,8	118,3
Рентабельность продаж, %:	17,0	17,6	18,3	1	1	1	103,2	103,8	107,1
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб.	382118	437463	460293	55345	22830	78175	114,5	105,2	120,5

Из таблицы 2.3 видно, что выручка за 2021 г. составила 2521350 тыс. руб., что на 32904 тыс. руб. или 1,3% больше, чем в 2020 г.

Валовая прибыль в 2021 году составила 462335 тыс.руб., что на 21090 тыс.руб. или 4,8% больше чем в 2020 году.

Рост валовой прибыли свидетельствует о том, что предприятие эффективно ведет свою деятельность, т.к. темп роста полученной в 2021 году выручки 1,3% сопровождается меньшим ростом издержек обращения 0,5%. Выручка и затраты изменяются разными темпами.

Прибыль до налогообложения составила в 2021 году 460293 тыс. руб., что на 22830 тыс. руб. или на 5,2% больше, чем в 2020 году.

Прирост прибыли от продаж обеспечивается за счет увеличения выручки, повышения уровня валовой прибыли.

Негативные моменты – это отсутствие прироста численности работников.

Из анализа приведенных данных в таблице 2.3 следует, что предприятие работает в целом эффективно.

2.2. Анализ и оценка состава, структуры и динамики финансовых результатов предприятия

Основным документом для анализа и оценки состава, структуры и динамики финансовых результатов ОАО «Веста-Борисов» является форма №2 «Отчет о финансовых результатах» за 2019-2021г.г представленная в приложении Б.

В таблице 2.4. проведем горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ОАО «Веста-Борисов».

Таблица 2.4 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2021 гг.

Показатели	Год			Абсолютное отклонение		Темп роста, %		
	2019	2020	2021	2020 к 2019	2021 к 2020	2020 к 2019	2021 к 2020	2020 к 2019
Выручка	2242718	2488446	2521350	245728	32904	11,0	1,3	12,4
Себестоимость продаж	1851905	2047201	2059015	195296	11814	10,6	0,6	11,2
Валовая прибыль (убыток)	390813	441245	462335	50432	21090	12,9	4,8	18,3
Прибыль (убыток) от продаж	390813	441245	462335	50432	21090	12,9	4,8	18,3
Проценты к получению	1684	1104	994	-580	-110	-34,4	-10,0	-41,0
Прочие доходы	31358	30226	31579	-1132	1353	-3,6	4,5	0,7
Прочие расходы	41737	35112	34615	-6625	-497	-15,9	-1,4	-17,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	382118	437463	460293	55345	22830	14,5	5,2	20,5
Текущий налог на прибыль	3285	3340	3478	55	138	1,7	4,1	5,9
Изменение отложенных налоговых обязательств	83			-83		-100,0		-100,0
Чистая прибыль (убыток)	378750	434123	456815	55373	22692	14,6	5,2	20,6

На рисунке 2.2 показано соотношение основных элементов отчета о финансовых результатах за 2019 – 2021 гг., а на рисунке 2.2 динамика прибыли за 2019 – 2021 гг.:

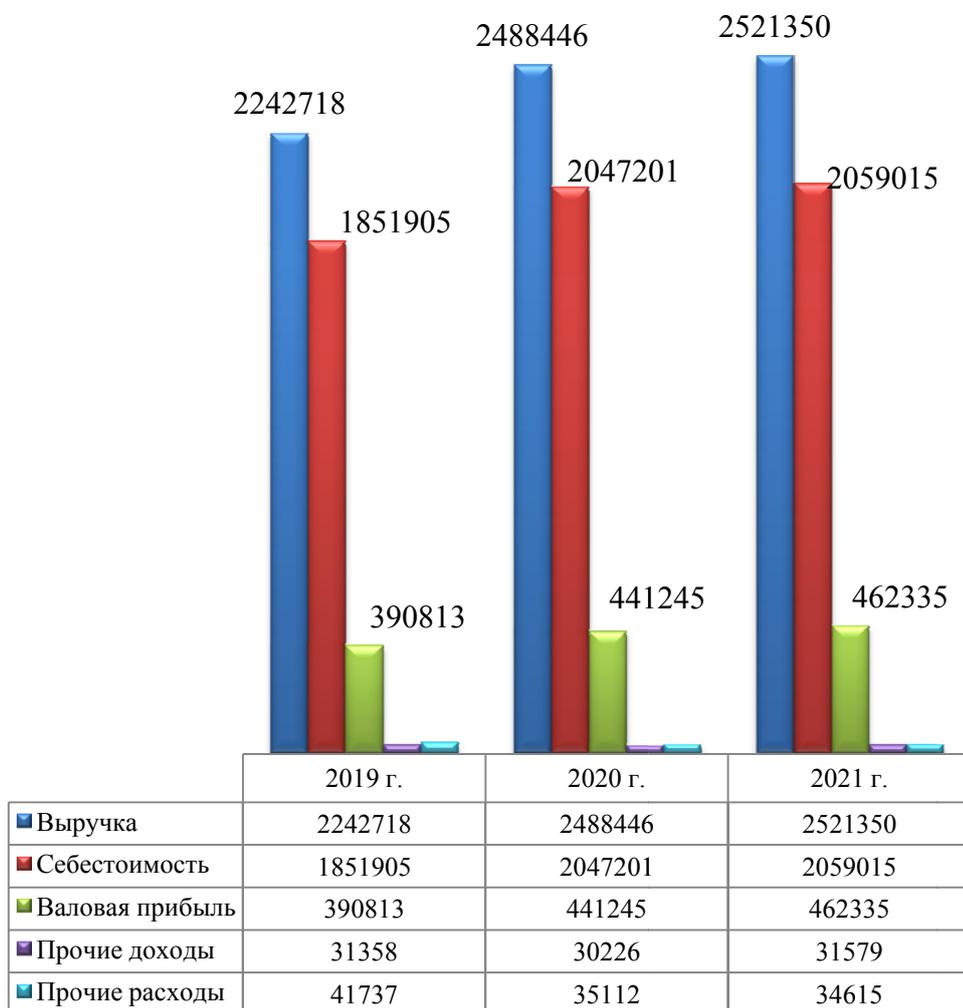


Рисунок 2.2 – Соотношение элементов отчета о финансовых результатах ОАО «Веста-Борисов» за 2019-2021 гг., тыс.руб.

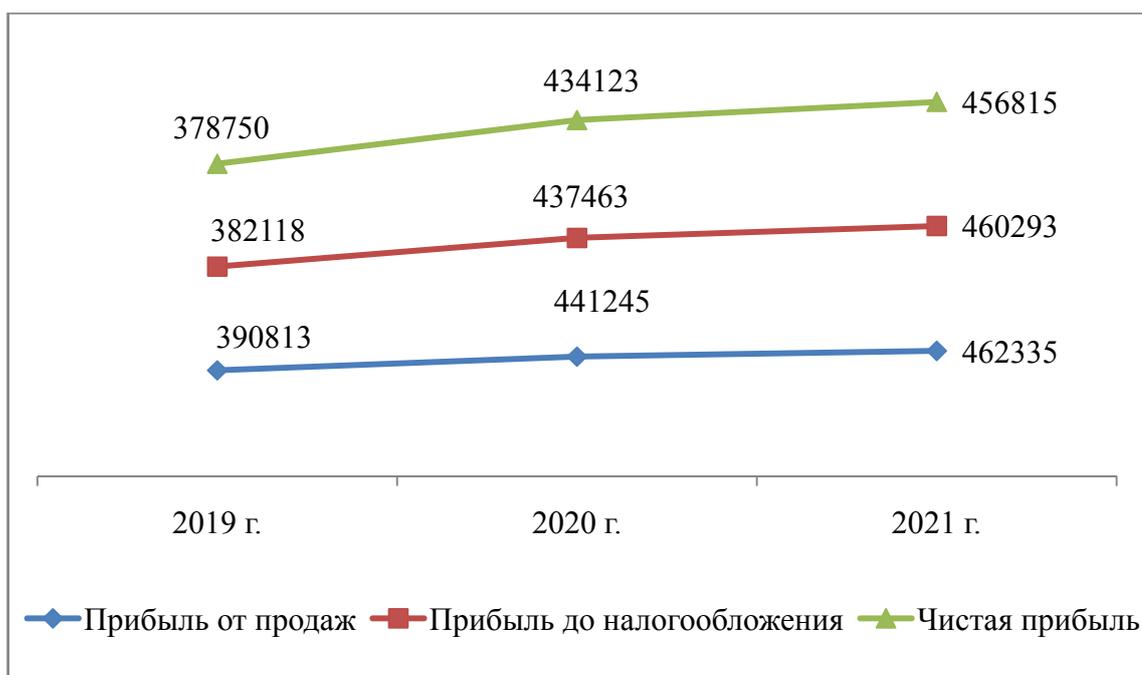


Рисунок 2.3 – Динамика видов прибыли ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2021 гг., тыс.руб.

Таким образом, на основании расчетов таблиц 2.4 и рисунков 2.2 и 2.3, можно сделать следующие выводы:

1. За исследуемый период наблюдается положительная динамика выручки, стоит отметить, что за 3 года выручка выросла на 12,4% (278632 тыс.руб.), но в период с 2020 - 2021 г. динамика роста выручки спала до 1,3% против роста в 11,0% в 2019-2020 г.

2. Одновременно наблюдается практически аналогичная динамика изменения себестоимости продаж: ее рост за 3 года составил 11,2%, причем за период с 2019-2020 гг. ее рост составил 10,6% (195296 тыс.руб.), а в 2020 – 2019 г. – 0,6% (11814 тыс.руб.).

Валовая прибыль как разница между выручкой и себестоимостью, выросла за 3 года на 18,3% с 390813 тыс.руб. до 462335 тыс.руб. причем динамика ее роста снизилась с 12,9 % до 4,8% в 2019-2020 гг. по сравнению с 2020 – 2021 гг.

Таким образом, рост выручки обусловил рост валовой прибыли, несмотря на то, что наблюдался, также, и рост себестоимости. Это объясняется тем, выручка росла быстрее, чем себестоимость, что является положительным моментом.

3. Из положительных сторон следует отметить снижение прочих расходов на 15,9% в 2020 г. (с 41737тыс.руб. до 35112тыс.руб.), Однако в 2021 году по сравнению с 2020 годом происходит рост прочих доходов на 4,5% (с 302268 тыс.руб. до 31579тыс.руб.), причем прочие расходы больше прочих доходов, что сказывается на итоговых показателях прибыли. В конечном итоге, прочие расходы за 3 года снизились на 17,1 %, а прочие доходы выросли лишь на 0,7%.

4. Неоднозначная динамика прочих доходов и прочих расходов не отразилась на показателях чистой прибыли. В целом чистая прибыль выросла за 3 года на 20,6%, но, если в 2019-2020 г. она выросла на 14,6% (с 378750тыс.руб. до 434123 тыс.руб.), то в 2020 – 2021 гг. лишь на 5,2%, то есть ее положительная динамика снизилась. Это связано с превышением роста прочих доходов над прочими расходами и в абсолютном, и в относительном выражении, с ростом налога на прибыль на 5,9% за 3 анализируемых года.

Далее проведем вертикальный анализ отчета о финансовых результатах. Вертикальный анализ предполагает методику, когда за базу берут один показатель (обычно, это выручка) и остальные параметры считают в соотношении к нему: то есть выручку принимают за 100%, а другие статьи пересчитывают в процентах по отношению к ней. Поскольку в отчет включаются данные за два периода, вертикальная (структурная) методика позволяет:

- определить изменение доли расходов и доходов в выручке;
- отследить колебание отдельных параметров в структуре результата;
- сделать выводы об обоснованности роста расходов;
- пересмотреть стратегию деятельности.

Здесь важно обращать внимание на изменение прибыльности ключевого направления. Если процент сокращается, то это говорит о падении эффективности.

Для определения удельного веса ($У_{вес}$), используется следующая формула:

$$У_{вес} = (П_{ан} / П_{б}) * 100\%, \quad (1)$$

где, $П_{ан}$ – анализируемый показатель;

$П_{б}$ – базовый показатель.

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2021 гг. приведен в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2021 гг.

Показатели	Год			Удельный вес, %		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Выручка, тыс.руб.	2242718	2488446	2521350	100,0	100,0	100,0
Себестоимость продаж, тыс.руб.	1851905	2047201	2059015	82,6	82,3	81,7
Валовая прибыль (убыток), тыс.руб.	390813	441245	462335	17,4	17,7	18,3
Прибыль (убыток) от продаж, тыс.руб.	390813	441245	462335	17,4	17,7	18,3
Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	378750	434123	456815	16,9	17,4	18,1

На рисунке 2.4 представлены доли показателей отчета о финансовых результатах к выручке ОАО «Веста-Борисов».

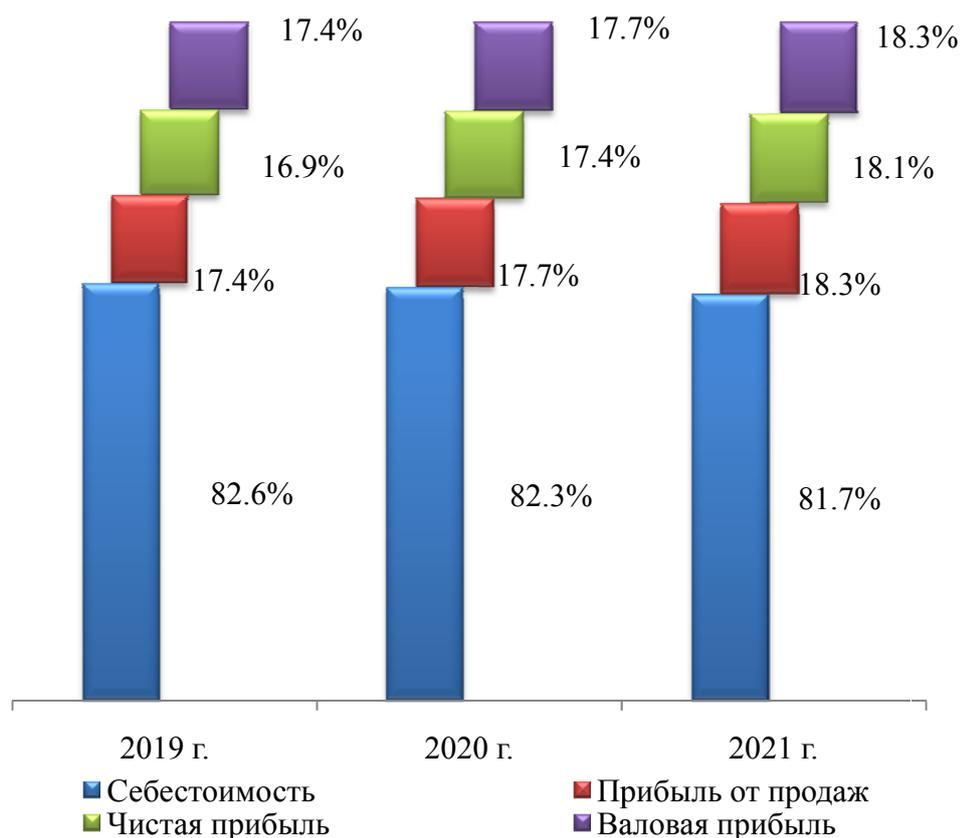


Рисунок 2.4 – Вес показателей отчета о финансовых результатах к выручке (в %) ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2021 гг.

На основе таблицы 2.5 и рисунка 2.4 можно сделать следующие выводы:

1) наблюдается положительная тенденция снижения удельного веса себестоимости в выручке на 0,9% за анализируемый период, несмотря на рост абсолютных показателей этих величин, удельный вес валовой прибыли увеличился на 0,9%. Можно предположить, что рост удельного веса валовой прибыли в выручке обусловлен зеркальным снижением удельного веса себестоимости в выручке.

2) снижение себестоимости оказывает положительное влияние на чистую прибыль и прибыль от продаж, доля которых в выручке за 3 года увеличилась, что является положительной тенденцией.

Таким образом, проведя горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах можно сделать вывод, о том, что наблюдается общий рост чистой прибыли за период с 2019 по 2021 гг., но темпы ее роста значительно снижаются в 2021 г. за счет роста прочих расходов и налога на прибыль (как в абсолютном, так и в относительном выражении).

Увеличение чистой прибыли говорит о росте реализации продукции и продаж, снижении себестоимости, улучшении свойств, характеристик и структуры выпускаемой продукции, грамотном использовании производственных площадей и имеющихся ресурсов.

2.3 Факторный анализ прибыли предприятия

Проведение факторного анализа прибыли ОАО «Веста-Борисов» осуществим на основании следующих показателей: валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до обложения налогами и чистой прибыли.

1. С помощью аддитивной модели: прибыль (убыток) от продаж = Выручка – Себестоимость продаж – Коммерческие расходы – Управленческие расходы, используя метод цепных подстановок проведем факторный анализ прибыли от продаж.

В таблице 2.6 приведен факторный анализ прибыли от продаж методом цепных подстановок ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2021 гг.

Таблица 2.6 – Факторный анализ прибыли от продаж ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2020 гг.

Показатель	2019 г. (0)	2020 г. (1)
1	2	3
1. Исходные данные, тыс.руб.		
1.1 Выручка (В)	2242718	2488446
1.2 Себестоимость продаж (СП)	1851905	2047201
1.3 Коммерческие расходы (КР)	329588	373478
1.4. Управленческие расходы (УР)	47506	48859
1.5 Прибыль от продаж (ПП)	13719	18908

Продолжение таблицы 2.6

2. Расчет влияния факторов на прибыль от продаж, тыс.руб.	
1	2
2.1 Первое условное значение прибыли от продаж - ППусл. 1 (В1 – СП0 – КР0 – УР0)	$2488446 - 1851905 - 329588 - 47506 = 259447$
2.2 Влияние выручки ДПП(В) (ППусл. 1 – ПП0)	$259447 - 13719 = 245728$
2.3 Второе условное значение ППусл. 2 (В1 – СП1 – КР0 – УР0)	$2488446 - 2047201 - 329588 - 47506 = 64151$
2.4 Влияние себестоимости продаж ДПП(СП) (ППусл. 2 – ППусл. 1)	$64151 - 259447 = -195296$
2.5 Третье условное значение ППусл. 2 (В1 – СП1 – КР1 – УР0)	$2488446 - 2047201 - 373478 - 47506 = 20261$
2.6 Влияние коммерческих расходов ДПП(СР) (ППусл. 3 – ППусл. 2)	$20261 - 64151 = -43890$
2.7 Четвертое условное значение ППусл. 2 (В1 – СП1 – КР1 – УР1)	$2488446 - 2047201 - 373478 - 48859 = 18908$
2.8 Влияние управленческих расходов ДПП(СР) (ППусл. 4 – ППусл. 3)	$18908 - 20261 = -1353$
3 Общее влияние факторов (2.2 + 2.4 + 2.6 + 2.8.) $245728 - 195296 - 43890 - 1353 = 5189$	

Графически результаты таблицы 2.6 представлены на рисунке 2.5:



Рисунок 2.5 – Влияние выручки и себестоимости на прибыль от продаж, 2020г.

Таким образом, в 2020 году за счет роста выручки от продаж предприятием на получено прибыли в размере 245728 тыс.руб.

За счет роста себестоимости продаж в 2020 году предприятие недополучило прибыль в размере 195296 тыс.руб.

За счет роста коммерческих расходов в 2020 году предприятие недополучило прибыль в размере 43890 тыс.руб.

За счет роста управленческих расходов в 2020 году предприятие недополучил прибыль в размере 1353 тыс.руб.

Положительное влияние роста выручки в 1,3 раза перекрыло отрицательное влияние на прибыль от продаж роста себестоимости, коммерческих и управленческих расходов. С этой точки зрения деятельность ОАО «Веста-Борисов» очень эффективна и характеризуется интенсивным подходом к развитию.

В таблице 2.7 приведен факторный анализ прибыли от продаж ОАО «Веста-Борисов» в 2020 – 2021 гг.

Таблица 2.7 – Факторный анализ прибыли от продаж ОАО «Веста-Борисов» за 2020 – 2021 гг.

Показатель	2020 г. (0)	2021 г. (1)
1	2	3
1. Исходные данные, тыс.руб.		
1.1 Выручка (В)	2488446	2521350
1.2 Себестоимость продаж (СП)	2047201	2059015
1.3 Коммерческие расходы (КР)	373478	375079
1.4. Управленческие расходы (УР)	48859	48279
1.5 Прибыль от продаж (ПП)	18908	38977
2. Расчет влияния факторов на прибыль от продаж, тыс.руб.		
1	2	
2.1 Первое условное значение прибыли от продаж - ППУсл. 1 (В1 – СП0 – КР0 – УР0)	51812	
2.2 Влияние выручки ΔПП(В) (ППУсл. 1 – ППО)	32904	
2.3 Второе условное значение ППУсл. 2 (В1 – СП1 – КР0 – УР0)	39998	
2.4 Влияние себестоимости продаж ΔПП(СП) (ППУсл. 2 – ППУсл. 1)	-11814	

Продолжение таблицы 2.7

1	2
2.5 Третье условное значение ППусл. 2 (В1 – СП1 – КР1 – УР0)	38397
2.6 Влияние коммерческих расходов ΔПП(СП) (ППусл. 3 – ППусл. 2)	-1601
2.7 Четвертое условное значение ППусл. 2 (В1 – СП1 – КР1 – УР1)	38977
2.8 Влияние управленческих расходов ΔПП(СП) (ППусл. 4 – ППусл. 3)	580
3 Общее влияние факторов (2.2 + 2.4+2.6. + 2.8.) = 20069	

Графически результаты таблицы 2.7 представлены на рисунке 2.6:



Рисунок 2.6 – Влияние выручки и себестоимости на прибыль от продаж, 2020г.

Таким образом, в 2021 году за счет роста выручки от продаж предприятием на получено прибыли в размере 32904 тыс.руб.

Рост себестоимости продаж в 2021 году оказало положительное влияние на получение прибыли предприятием в размере 38397 тыс.руб.

Рост коммерческих расходов в 2021 году оказал негативное влияние на прибыль предприятие. Недополучено прибыли в размере 1601 тыс.руб.

Снижение размера управленческих расходов в 2021 году предприятие получило прибыль в размере 580 тыс.руб.

Положительное влияние роста выручки и управленческих расходов перекрыло отрицательное влияние на прибыль от продаж роста себестоимости, коммерческих расходов. Совокупное влияние факторов на прибыль от продаж составило 20069 тыс.руб.

2. Проведем факторный анализ прибыли до налогообложения, также, с помощью метода цепных подстановок.

В таблице 2.8 приведен факторный анализ прибыли до налогообложения ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2020 гг.

Таблица 2.8 – Факторный анализ прибыли до налогообложения
ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2020 гг.

Показатель	2019 г. (0)	2020 г. (1)
1	2	3
1. Исходные данные, тыс.руб.		
1.1 Выручка (В)	2242718	2488446
1.2 Себестоимость продаж (СП)	1851905	2047201
1.3. Коммерческие расходы	329588	373478
1.4. Управленческие расходы	47506	48859
1.5. Проценты к получению	1684	1104
1.6 Прочие доходы (ПД)	31358	30226
1.7 Прочие расходы (ПР)	41737	35112
1.8 Прибыль до налогообложения (ПдН)	5024	15126
2. Расчет влияния факторов на прибыль до налогообложения, тыс.руб.		
1	2	
2.1 Первое условное значение прибыли от продаж - ПдНусл. 1 (В1 – СП0 – КР0 – УР0 + ПП0 +ПД0 – ПР0)	250752	
2.2 Влияние выручки ΔПдН(В) (ПдНусл. 1 – ПдН0)	245728	
2.3 Второе условное значение ПдНусл. 2 (В1 – СП1 – КР0 – УР0 + ПП0 +ПД0 – ПР0)	55456	
2.4 Влияние себестоимости продаж ΔПдН(СП) (ПдНусл. 2 – ПдНусл. 1)	-195296	
2.5 Третье условное значение ПдНусл. 3 (В1 – СП1 – КР1 – УР0 + ПП0 +ПД0 – ПР0)	11566	
2.6 Влияние коммерческих расходов ΔПдН(ПД) (ПдНусл. 3 – ПдНусл.2)	-43890	
2.7 Четвертое условное значение ПдНусл. 4 (В1 – СП1 – КР1 – УР1 + ПП0 +ПД0 – ПР0)	10213	
2.8 Влияние управленческих расходов ΔПдН(ПД) (ПдНусл. 4 – ПдНусл.3)	-1353	

Продолжение таблицы 2.8

1	2
2.9 Пятое условное значение ПдНусл. 5 (В1 – СП1 – КР1 – УР1 + ПП1 +ПД0 – ПР0)	9633
2.10 Влияние процентов к получению ΔПдН(ПД) (ПдНусл. 5 – ПдНусл.4)	-580
2.11 Шестое условное значение ПдНусл. 6 (В1 – СП1 – КР1 – УР1 + ПП1 +ПД1 – ПР0)	8501
2.12 Влияние прочих доходов ΔПдН(ПД) (ПдНусл. 6 – ПдНусл.5)	-1132
2.13 Седьмое условное значение ПдНусл. 7 (В1 – СП1 – КР1 – УР1 + ПП1 +ПД1 – ПР1)	15126
2.14 Влияние прочих расходов ΔПдН(ПР) (ПдНусл. 4 – ПдНусл.3)	6625
3 Общее влияние факторов (2.2 + 2.4 + 2.6 +2.8 + 2.10 + 2.12 +2.14)	
10102	

Графически результаты таблицы 2.8 представлены на рисунке 2.7:

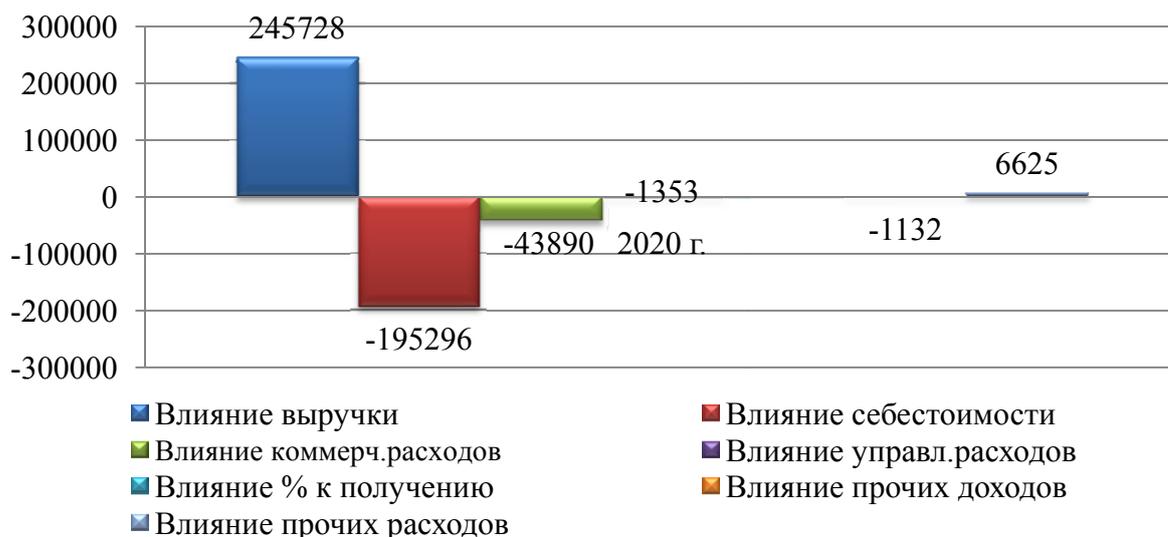


Рисунок 2.7 – Факторный анализ прибыли до налогообложения, 2020 г.

Как показывают данные таблицы 2.8, в организации за отчетный год увеличилась прибыль до налогообложения на 10102 тыс. руб.

Увеличение прибыли произошло за счет следующих факторов: выручки и прочих расходов.

Выручка увеличилась на 245728 тыс. руб. Себестоимость снизилась на 195296 тыс. руб. Прибыль до налогообложения уменьшилась за счет коммерческих и управленческих расходов на 43890 тыс. руб. и 1353 тыс. руб. соответственно.

Уменьшение процентов к получению в 2020 г. способствовало снижению прибыли до налогообложения на 580 тыс.руб.

За счет изменения прочих доходов снизилась на 1132 тыс. руб., а прочие расходы увеличили прибыль до налогообложения на 6625 тыс. руб.

Совокупное влияние факторов способствовало увеличению прибыли до налогообложения на 10102 тыс.руб.

В таблице 2.9 приведен факторный анализ прибыли до налогообложения ОАО «Веста-Борисов» за 2020 – 2021 гг.

Таблица 2.9 – Факторный анализ прибыли до налогообложения
ОАО «Веста-Борисов» за 2020 – 2021 гг.

Показатель	2020 г. (0)	2021 г. (1)
1	2	3
1. Исходные данные, тыс.руб.		
1.1 Выручка (В)	2488446	2521350
1.2 Себестоимость продаж (СП)	2047201	2059015
1.3. Коммерческие расходы (КР)	373478	375079
1.4. Управленческие расходы (УР)	48859	48279
1.5. Проценты к получению (ПП)	1104	994
1.6 Прочие доходы (ПД)	30226	31579
1.7 Прочие расходы (ПР)	35112	34615
1.8 Прибыль до налогообложения (ПдН)	15126	36935
2. Расчет влияния факторов на прибыль до налогообложения, тыс.руб.		
1	2	
2.1 Первое условное значение прибыли от продаж - ПдНусл. 1 (В1 – СП0 – КР0 – УР0 + ПП0 +ПД0 – ПР0)	48030	
2.2 Влияние выручки ΔПдН(В) (ПдНусл. 1 – ПдН0)	32904	
2.3 Второе условное значение ПдНусл. 2 (В1 – СП1 – КР0 – УР0 + ПП0 +ПД0 – ПР0)	36216	
2.4 Влияние себестоимости продаж ΔПдН(СП) (ПдНусл. 2 – ПдНусл. 1)	-11814	

Продолжение таблицы 2.9

1	2
2.5 Третье условное значение ПдНусл. 3 ($B1 - СП1 - КР1 - УР0 + ПП0 + ПД0 - ПР0$)	34615
2.6 Влияние коммерческих расходов ΔПдН(ПД) (ПдНусл. 3 – ПдНусл.2)	-1601
2.7 Четвертое условное значение ПдНусл. 4 ($B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПП0 + ПД0 - ПР0$)	35195
2.8 Влияние управленческих расходов ΔПдН(ПД) (ПдНусл. 4 – ПдНусл.3)	580
2.9 Пятое условное значение ПдНусл. 5 ($B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПП1 + ПД0 - ПР0$)	35085
2.10 Влияние процентов к получению ΔПдН(ПД) (ПдНусл. 5 – ПдНусл.4)	-110
2.11 Шестое условное значение ПдНусл. 6 ($B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПП1 + ПД1 - ПР0$)	36438
2.12 Влияние прочих доходов ΔПдН(ПД) (ПдНусл. 6 – ПдНусл.5)	1353
2.13 Седьмое условное значение ПдНусл. 7 ($B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПП1 + ПД1 - ПР1$)	36935
2.14 Влияние прочих расходов ΔПдН(ПР) (ПдНусл. 4 – ПдНусл.3)	497
3 Общее влияние факторов ($2.2 + 2.4 + 2.6 + 2.8 + 2.10 + 2.12 + 2.14$)	
21809	

Графически результаты таблицы 2.9 представлены на рисунке 2.8:

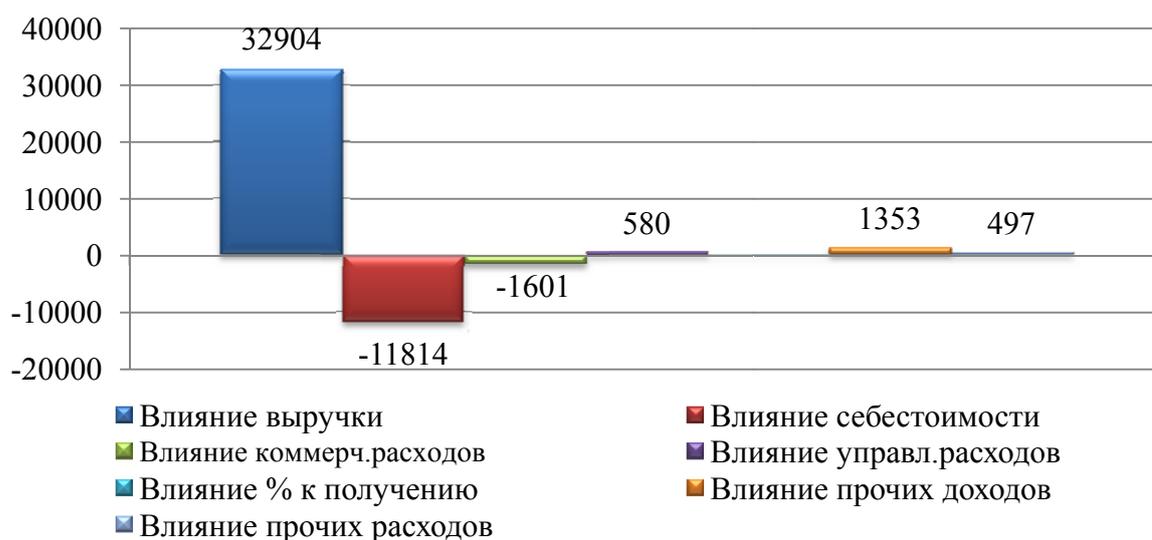


Рисунок 2.8 – Факторный анализ прибыли до налогообложения, 2021 г.

По итогам таблицы 2.9 можно сделать выводы, что увеличение прибыли до налогообложения произошло за счет следующих факторов: выручки, управленческих и прочих расходов, а также за счет прочих доходов.

За счет снижения выручки прибыль увеличилась на 32904 тыс. руб. За счет роста себестоимости прибыль снизилась на 11814 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения уменьшилась за счет коммерческих расходов снизилась на 1601 тыс. руб. и за счет управленческих расходов выросла на 580 тыс. руб.

Уменьшение процентов к получению в 2021 г. способствовало снижению прибыли до налогообложения на 110 тыс.руб.

За счет изменения прочих доходов прибыль выросла на 1353 тыс. руб., а прочие расходы увеличили прибыль до налогообложения на 497 тыс. руб.

Совокупное влияние факторов способствовало увеличению прибыли до налогообложения на 21809 тыс.руб.

3. Проведем факторный анализ чистой прибыли способом цепных подстановок с помощью аддитивной модели: чистая прибыль = Выручка – Себестоимость продаж – Коммерческие расходы – Управленческие расходы + Прочие доходы – Прочие расходы – Налог на прибыль.

В таблице 2.10 представлен факторный анализ чистой прибыли ОАО «Веста-Борисов» в 2019 – 2020 гг.

Таблица 2.10 – Факторный анализ чистой прибыли
ОАО «Веста-Борисов» в 2019 – 2020 гг.

Показатель	2019 г.(0)	2020 г.(1)
1	2	3
1. Исходные данные, тыс.руб.		
1.1 Выручка (В)	2242718	2488446
1.2 Себестоимость продаж (СП)	1851905	2047201
1.3. Коммерческие расходы (КР)	329588	373478
1.4. Управленческие расходы (УР)	47506	48859
1.5. Проценты к получению (ПП)	1684	1104
1.6 Прочие доходы (ПД)	31358	30226

Продолжение таблицы 2.10

1	2	3
1.7 Прочие расходы (ПР)	41737	35112
1.8 Текущий налог на прибыль (НП)	3285	3340
1.9. Изменение отложенных налоговых обязательств (НО)	83	0
1.10 Чистая прибыль (ЧП)	1656	11786
2. Расчет влияния факторов на чистую прибыль, тыс.руб.		
1	2	
2.1 Первое условное значение чистой прибыли ЧПусл. 1 (В1 – СП0 – КР0 – УР0 + ПП0 - ПД0 – ПР0 – НП0 – НО0)	247384	
2.2 Влияние выручки на чистую прибыль ΔЧП(В) (ЧП усл. 1 – ЧП0)	245728	
2.3 Второе условное значение чистой прибыли ЧПусл. 2 (В1 – СП1 - КР0 – УР0 + ПП0 - ПД0 – ПР0 – НП0 – НО0)	52088	
2.4 Влияние себестоимости продаж на чистую прибыль ΔЧП(СП) (ЧПусл. 2 – ЧП усл. 1)	-195296	
2.5 Третье условное значение чистой прибыли ЧП усл. 3 (В1 – СП1 – КР1 – УР0 + ПП0 - ПД0 – ПР0 – НП0 – НО0)	8198	
2.6 Влияние коммерческих расходов на чистую прибыль ΔЧП(ПД) (ЧП усл. 3 – ЧПусл.2)	-43890	
2.7 Четвертое условное значение чистой прибыли ЧП усл. 4 (В1 – СП1 – КР1 – УР1 + ПП0 - ПД0 – ПР0 – НП0 – НО0)	6845	
2.8 Влияние управленческих расходов на чистую прибыль ΔЧП(ПД) (ЧП усл. 4 – ЧПусл.3)	-1353	
2.10 Пятое условное значение чистой прибыли ЧП усл. 5 (В1 – СП1 – КР1 – УР1+ ПП1 - ПД0 – ПР0 – НП0 – НО0)	6265	
2.11 Влияние процентов к получению на чистую прибыль ΔЧП(ПД) (ЧП усл. 5 – ЧПусл.4)	-580	
2.7 Шестое условное значение чистой прибыли ЧП усл. 6 (В1 – СП1 – КР1 – УР1+ ПП1 – ПД1 – ПР0 – НП0 – НО0)	5133	
2.12 Влияние прочих доходов на чистую прибыль ΔЧП(ПД) (ЧП усл. 6 – ЧПусл.5)	-1132	
2.13 Седьмое условное значение чистой прибыли ЧП усл.7 (В1 – СП1 – КР1 – УР1+ ПП1 – ПД1 – ПР1 – НП0 – НО0)	11758	
2.14 Влияние прочих расходов на чистую прибыль ΔЧП (ПР) (ЧП усл. 7 – ЧПусл.6)	6625	
2.15 Восьмое условное значение чистой прибыли ЧП усл. 8 (В1 – СП1 – КР1 – УР1+ ПП1 – ПД1 – ПР1 – НП1 – НО0)	11703	
2.16 Влияние налога на прибыль на чистую прибыль ΔЧП (НП) (ЧП усл. 8 – ЧПусл.7)	-55	
2.17 Девятое условное значение чистой прибыли ЧП усл. 9 (В1 – СП1 – КР1 – УР1+ ПП1 – ПД1 – ПР1 – НП1 – НО1)	11786	
2.18 Влияние налоговых обязательств на чистую прибыль ΔЧП (НП) (ЧП усл. 9 – ЧПусл.8)	83	
3 Общее влияние факторов (2.2 + 2.4 + 2.6 +2.8 + 2.10 + 2.12. + 2.14. + 2.16. + 2.18)	10130	

Графически результаты таблицы 2.10 представлены на рисунке 2.9:

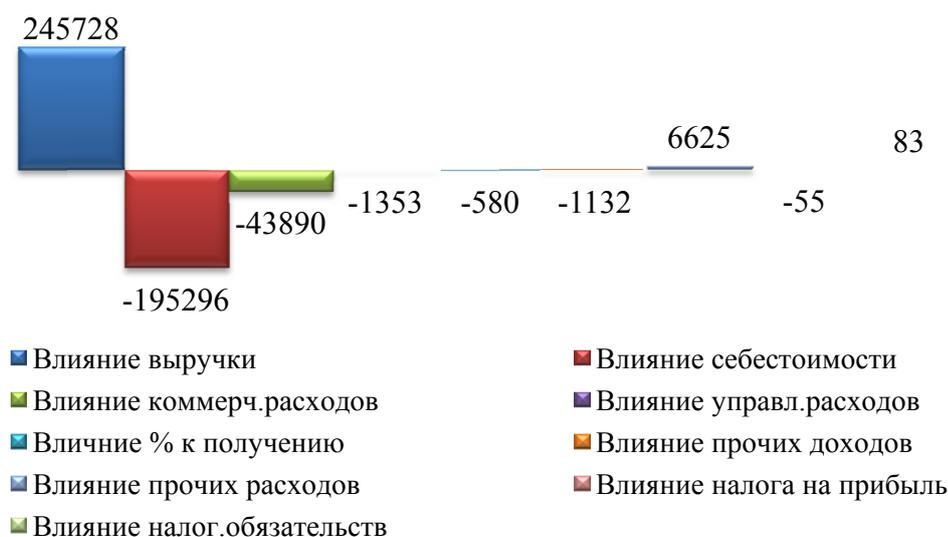


Рисунок 2.9 – Влияние отдельных факторов на чистую прибыль
ОАО «Веста-Борисов» в 2019 – 2020 гг.

На основе таблицы 2.10 и рисунка 2.9 можно сделать следующие выводы:

Рост выручки, снижение прочих расходов, снижение отложенных налоговых обязательств в 2020 году способствовало увеличению чистой прибыли.

Негативное влияние на рост чистой прибыли оказали: рост себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов, процентов к получению, а также прочих доходов.

Увеличение размера налога на прибыль привело к снижению чистой прибыли на 55 тыс.руб.

Совокупное влияние факторов в 2020 году оказало положительное влияние на чистую прибыль и привело к ее росту на 10130 тыс.руб.

В таблице 2.11 представлен расчет влияния факторов на чистую прибыль в 2020 – 2021 гг.

Таблица 2.11 – Факторный анализ чистой прибыли

ОАО «Веста-Борисов» в 2020 – 2021 гг.

Показатель	2020 г.(0)	2021 г.(1)
1	2	3
1. Исходные данные, тыс.руб.		
1.1 Выручка (В)	2488446	2521350
1.2 Себестоимость продаж (СП)	2047201	2059015
1.3. Коммерческие расходы (КР)	373478	375079
1.4. Управленческие расходы (УР)	48859	48279
1.5. Проценты к получению (ПП)	1104	994
1.6 Прочие доходы (ПД)	30226	31579
1.7 Прочие расходы (ПР)	35112	34615
1.8 Текущий налог на прибыль (НП)	3340	3478
1.9. Изменение отложенных налоговых обязательств (НО)	0	0
1.10 Чистая прибыль (ЧП)	11786	33457
2. Расчет влияния факторов на чистую прибыль, тыс.руб.		
1	2	
2.1 Первое условное значение чистой прибыли ЧП _{усл. 1} (В1 – СП0 - КР0 – УР0 + ПП0 - ПД0 – ПР0 – НП0 – НО0)	44690	
2.2 Влияние выручки на чистую прибыль ΔЧП(В) (ЧП усл. 1 – ЧП0)	32904	
2.3 Второе условное значение чистой прибыли ЧП _{усл. 2} (В1 – СП1 - КР0 – УР0 + ПП0 - ПД0 – ПР0 – НП0 – НО0)	32876	
2.4 Влияние себестоимости продаж на чистую прибыль ΔЧП(СП) (ЧП _{усл. 2} – ЧП усл. 1)	-11814	
2.5 Третье условное значение чистой прибыли ЧП усл. 3 (В1 – СП1 – КР1 – УР0 + ПП0 - ПД0 – ПР0 – НП0 – НО0)	31275	
2.6 Влияние коммерческих расходов на чистую прибыль ΔЧП(КР) (ЧП усл. 3 – ЧП _{усл.2})	-1601	
2.7 Четвертое условное значение чистой прибыли ЧП усл. 4 (В1 – СП1 – КР1 – УР1 + ПП0 - ПД0 – ПР0 – НП0 – НО0)	31855	
2.8 Влияние управленческих расходов на чистую прибыль ΔЧП(УР) (ЧП усл. 4 – ЧП _{усл.3})	580	
2.10 Пятое условное значение чистой прибыли ЧП усл. 5 (В1 – СП1 – КР1 – УР1 + ПП1 - ПД0 – ПР0 – НП0 – НО0)	31745	
2.11 Влияние процентов к получению на чистую прибыль ΔЧП(ПП) (ЧП усл. 5 – ЧП _{усл.4})	-110	
2.7 Шестое условное значение чистой прибыли ЧП усл. 6 (В1 – СП1 – КР1 – УР1 + ПП1 – ПД1 – ПР0 – НП0 – НО0)	33098	
2.12 Влияние прочих доходов на чистую прибыль ΔЧП(ПД) (ЧП усл. 6 – ЧП _{усл.5})	1353	
2.13 Седьмое условное значение чистой прибыли ЧП усл.7 (В1 – СП1 – КР1 – УР1 + ПП1 – ПД1 – ПР1 – НП0 – НО0)	33595	
2.14 Влияние прочих расходов на чистую прибыль ΔЧП(ПР) (ЧП усл. 7 – ЧП _{усл.6})	497	
2.15 Восьмое условное значение чистой прибыли ЧП усл. 8 (В1 – СП1 – КР1 – УР1 + ПП1 – ПД1 – ПР1 – НП1 – НО0)	33457	

Продолжение таблицы 2.11

1	2
2.16 Влияние налога на прибыль на чистую прибыль ΔЧП (НП) (ЧП усл. 8 – ЧП усл. 7)	-138
2.17 Девятое условное значение чистой прибыли ЧП усл. 9 (В1 – СП1 – КР1 – УР1+ ПП1 – ПД1 – ПР1 – НП1 – НО1)	33457
2.18 Влияние налоговых обязательств на чистую прибыль ΔЧП (НП) (ЧП усл. 9 – ЧП усл. 8)	0
3 Общее влияние факторов (2.2 + 2.4 + 2.6 + 2.8 + 2.10 + 2.12. + 2.14. + 2.16. + 2.18)	21671

Графически результаты таблицы 2.11 представлены на рисунке 2.10:

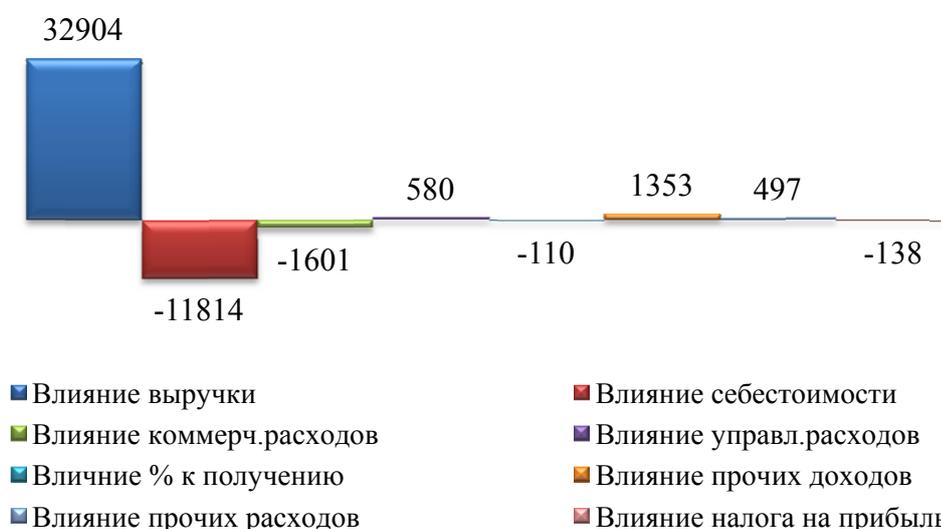


Рисунок 2.10 – Влияние отдельных факторов на чистую прибыль
ОАО «Веста-Борисов» в 2020 – 2021 гг.

По итогам таблиц 2.11 можно сделать следующие выводы:

– снизилось влияние увеличения выручки на чистую прибыль с 245728 тыс.руб. до 32904тыс.руб., т.е. в 7,5 раза на фоне уменьшения влияния себестоимости на чистую выручку со 195296тыс.руб. до 11814тыс.руб., т.е. в 16,5 раз;

– в 2021 г. наблюдается снижение отрицательного влияния роста коммерческих и управленческих расходов, процентов к получению на чистую прибыль;

– наблюдается рост отрицательного влияния снижения прочих расходов на чистую прибыль с 6625 тыс.руб. до 497 тыс.руб. Однако их отрицательное влияние перекрывает положительное влияние роста прочих доходов в 2021 г. до 1353 тыс.руб.;

– следует отметить рост отрицательного влияния налога на прибыль с 55тыс.руб. до 138тыс.руб.;

– в целом, увеличилось влияние факторов на рост чистой прибыли с 10138тыс.руб. до 21671 тыс.руб., т.е. в 2,1 раза.

Таким образом, в результате роста себестоимости и налога на прибыль в 2021 г. затормозился рост и прибыли до налогообложения, и чистой прибыли, что является отрицательной тенденцией, несмотря на рост всех видов прибыли в целом.

2.4 Факторный анализ рентабельности предприятия

Рентабельность – это показатель экономической эффективности компании. Чем выше показатель, тем привлекательнее бизнес для его владельца и инвесторов.

В целях анализа рентабельности ОАО «Веста-Борисов» за 2019-2021 гг. произведем расчет рентабельности в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Рентабельность ОАО «Веста-Борисов» за 2019-2021 гг.

Показатели	Годы		
	2019	2020	2021
1	2	3	4
Чистая прибыль, тыс.руб.	1656	11786	33457
Активы, тыс.руб.	734976	784884	775166
Основные средства, тыс.руб.	275016	274270	269826
Оборотные средства, тыс.руб.	453032	506059	499820
Капитал и резервы, тыс.руб.	319955	329368	329946
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	276	-	-
Краткосрочные обязательства, тыс.руб.	414745	455516	445220

Продолжение таблицы 2.12

1	2	3	4
Выручка, тыс.руб.	2242718	2488446	2521350
Прибыль от продаж, тыс.руб.	13719	18908	38977
Себестоимость, тыс.руб.	1851905	2047201	2059015
Рентабельность активов, %	0,23	1,50	4,32
Рентабельность основных средств, %	0,60	4,30	12,40
Рентабельность оборотных активов, %	0,37	2,33	6,69
Рентабельность производства, %	0,23	1,51	4,35
Рентабельность собственного капитала, %	0,5	3,6	10,1
Рентабельность заемного капитала, %	0,40	2,6	7,5
Рентабельность инвестированного капитала, %	0,5	3,6	10,1
Рентабельность продаж, %	0,07	0,47	1,33
Рентабельность продукции, %	0,74	0,92	1,89

На рисунке 2.11 показана динамика основных видов рентабельности ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2021 гг.

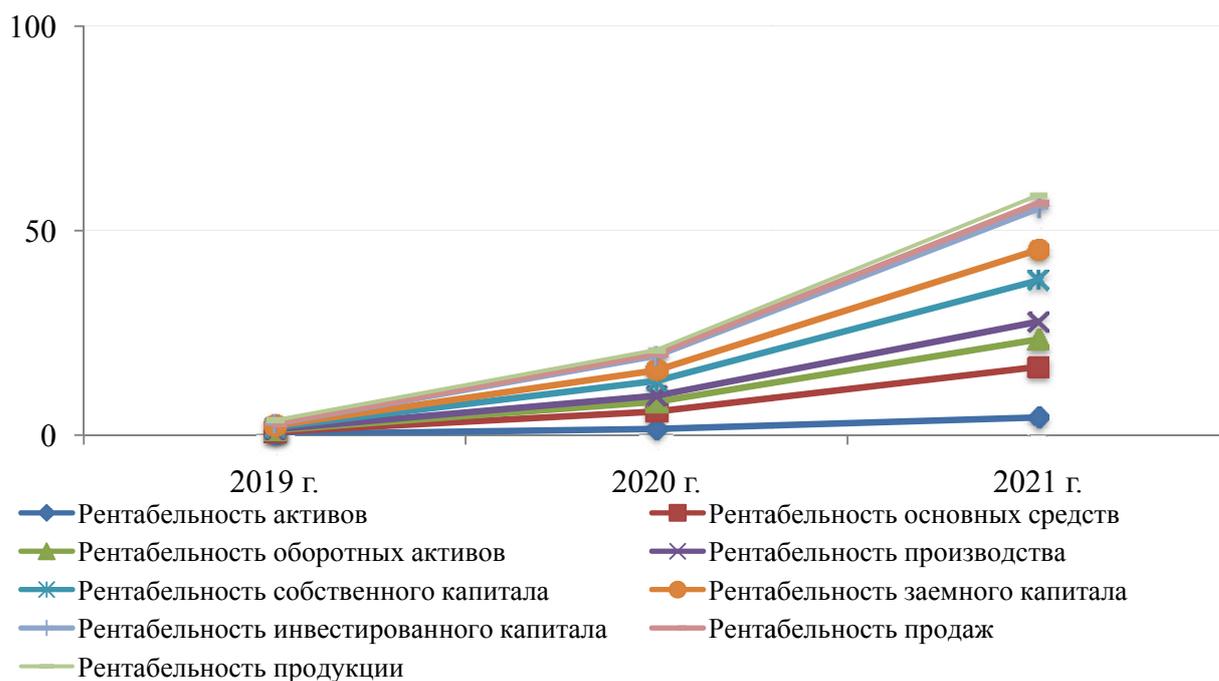


Рисунок 2.11 – Динамика основных видов рентабельности ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2021 гг.

Из рисунка 2.11 и таблицы 2.12 видно, что практически все виды рентабельности (кроме рентабельности продукции) либо снизились, либо потеряли в темпах роста за 2020 – 2021 гг., причем до этого наблюдался более высокий рост.

– рентабельности активов выросла за 2019-2020 гг. в 6,7 раза, а за 2020 – 2021 гг. – 2,9 раза;

– рентабельность основных средств выросла за 2019-2020 гг. в 7,1 раза, а за 2020 – 2021 гг. – в 2,9 раза;

– рентабельность оборотных активов выросла за 2019-2020 гг. в 6,4 раза, а за 2020 – 2021 гг. выросла в 2,9 раза;

– рентабельность производства выросла за 2019-2020 гг. в 6,6 раза, а за 2020 – 2021 гг. выросла в 2,9 раза, т.е. на 44%;

– рентабельность собственного капитала выросла за 2019-2020 гг. в 6,9 раза, а за 2020 – 2021 гг. - в 2,8 раза;

– рентабельность заемного капитала выросла за 2019-2020 гг. в 6,5 раза, а за 2020 – 2021 гг. выросла в 2,9 раза, т.е. на 45%;

– рентабельность инвестированного капитала выросла за 2019-2020 гг. в 6,9 раза, а за 2020 – 2021 гг. – 2,8 раза;

– рентабельность продаж выросла за 2019-2020 гг. в 6,4 раза, а в 2020 – 2021 гг. – 2,8 раза;

– рентабельность продукции выросла за 2019-2020 гг. в 1,2 раза, а в 2020 – 2021 гг. – в 2,0 раза.

Таким образом, в целом, наблюдается снижение темпов роста рентабельности ОАО «Веста-Борисов» в 2021 г. по сравнению с 2019 – 2020 гг.

Для факторного анализа прибыли применим два метода: метод цепных подстановок и метод пропорционального деления.

1. Проведем анализ рентабельности продаж методом цепных подстановок и представим результаты в таблицах 2.13 (за 2020 г.) и 2.14 (за 2021 г.).

Таблица 2.13 – Факторный анализ рентабельности продаж

ОАО «Веста-Борисов» за 2019 – 2020 гг.

Показатели	2019 г. (0)	2020 г. (1)
1	2	3
1. Исходные данные, тыс.руб.		
1. Выручка (В)	2242718	2488446
2 Себестоимость продаж (СП)	1851905	2047201
3 Коммерческие расходы (КР)	329588	373478
4. Управленческие расходы (УР)	47506	48859
5 Прочие доходы (ПД)	31358	30226
6 Прочие расходы (ПР)	41737	35112
7 Текущий налог на прибыль (НП)	3285	3340
8 Изменение отложенных налоговых обязательств (НО)	83	0
9 Рентабельность продаж (РП)	0,07	0,47
2. Расчет влияния факторов на рентабельность продаж, %		
1	2	
2.1 Влияние выручки на рентабельность продаж - РП 1 $[(B1 - СП0 - КР0 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B0 - СП0 - КР0 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B0]$	9,9	
2.2 Влияние себестоимости на рентабельность продаж - РП 2 $[(B1 - СП1 - КР0 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП0 - КР0 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	-7,8	
2.3 Влияние коммерческих расходов на рентабельность продаж - РП 3 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР0 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	-1,8	
2.4 Влияние управленческих расходов на рентабельность продаж - РП 4 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР1 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	-0,1	
2.5 Влияние прочих доходов на рентабельность продаж - РП 5 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	-0,05	
2.6 Влияние прочих расходов на рентабельность продаж - РП 6 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР1 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	0,27	
2.7 Влияние налога на прибыль на рентабельность продаж - РП 7 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР1 - НП1 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР1 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	0	
2.8 Влияние изменения налоговых обязательств на рентабельность продаж - РП 8 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР1 - НП1 - НО1) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР1 - НП1 - НО0) * 100\% / B1]$	0	
3 Общее влияние факторов, % (2.1 + 2.2 + 2.3 + 2.4 + 2.5 + 2.6 + 2.7 + 2.8)		
0,4		

Графически, влияние отдельных факторов на рентабельность продаж по итогам таблицы 2.13 показано на рисунке 2.12.

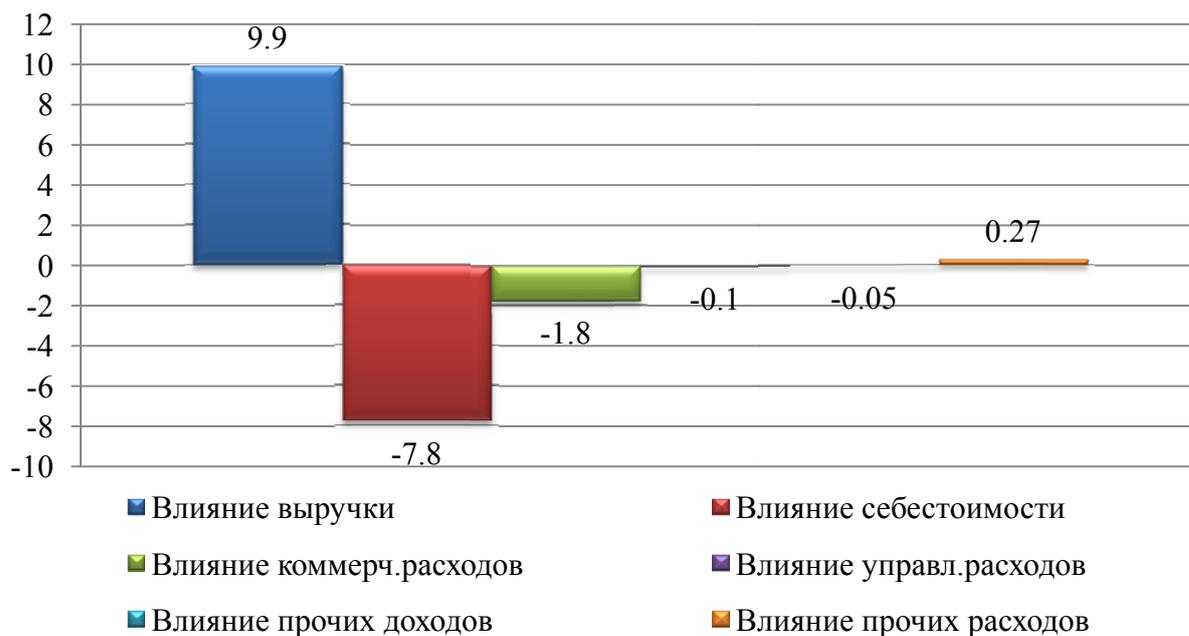


Рисунок 2.12 – Влияние факторов на изменение рентабельности продаж в 2020 г.

В целом, по совокупности факторов, влияние на рентабельность положительное и составляет 0,4%. В 2020г. влияние роста себестоимости на рентабельность продаж было максимально отрицательным и составляло 7,8%, также отрицательное воздействие на рентабельность продаж оказали практически все факторы.

Положительное значение оказали рост выручки (+9,9%), уменьшение прочих расходов (0,27%).

Далее, рассмотрим влияние факторов на рентабельность продаж в 2021г.

Таблица 2.14 – Факторный анализ рентабельности продаж
ОАО «Веста-Борисов» за 2020 – 2021 гг.

Показатели	2020 г. (0)	2021 г. (1)
1	2	3
1. Исходные данные, тыс.руб.		
1. Выручка (В)	2488446	2521350

Продолжение таблицы 2.14

1	2	3
2 Себестоимость продаж (СП)	2047201	2059015
3 Коммерческие расходы (КР)	373478	375079
4. Управленческие расходы (УР)	48859	48279
5 Прочие доходы (ПД)	30226	31579
6 Прочие расходы (ПР)	35112	34615
7 Текущий налог на прибыль (НП)	3340	3478
8 Изменение отложенных налоговых обязательств (НО)	0	0
9 Рентабельность продаж (РП)	0,47	1,33
2. Расчет влияния факторов на рентабельность продаж, %		
1	2	
2.1 Влияние выручки на рентабельность продаж - РП 1 $[(B1 - СП0 - КР0 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B0 - СП0 - КР0 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B0]$	1,3	
2.2 Влияние себестоимости на рентабельность продаж - РП 2 $[(B1 - СП1 - КР0 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП0 - КР0 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	-0,5	
2.3 Влияние коммерческих расходов на рентабельность продаж - РП 3 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР0 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	-0,1	
2.4 Влияние управленческих расходов на рентабельность продаж - РП 4 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР1 - УР0 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	0,02	
2.5 Влияние прочих доходов на рентабельность продаж - РП 5 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД0 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	0,05	
2.6 Влияние прочих расходов на рентабельность продаж - РП 6 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР1 - НП0 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР0 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	0,02	
2.7 Влияние налога на прибыль на рентабельность продаж - РП 7 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР1 - НП1 - НО0) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР1 - НП0 - НО0) * 100\% / B1]$	-0,01	
2.8 Влияние изменения налоговых обязательств на рентабельность продаж - РП 8 $[(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР1 - НП1 - НО1) * 100\% / B1] - [(B1 - СП1 - КР1 - УР1 + ПД1 - ПР1 - НП1 - НО0) * 100\% / B1]$	0	
3 Общее влияние факторов, % (2.1 + 2.2 + 2.3 + 2.4 + 2.5 + 2.6 + 2.7 + 2.8)		
0,86		

Графически, влияние отдельных факторов на рентабельность продаж по итогам таблицы 2.14 показана на рисунке 2.13.

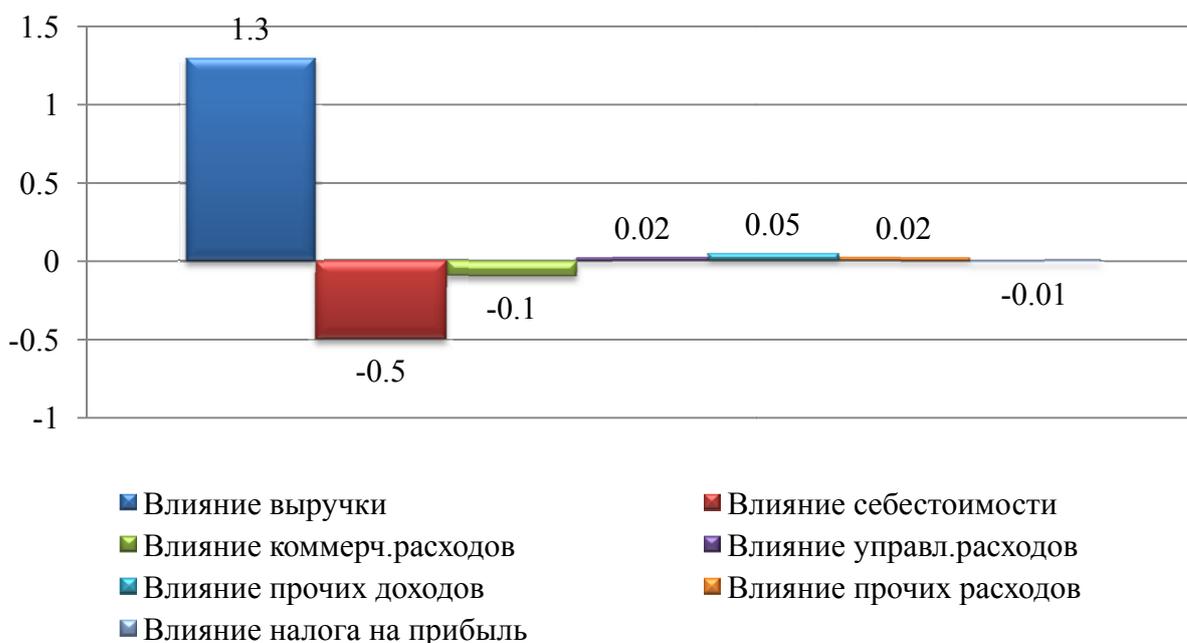


Рисунок 2.13 – Влияние факторов на изменение рентабельности продаж в 2021 г. (%)

В целом согласно таблице 2.14 общее влияние факторов сохранилось положительным, но незначительно выросло с 0,4% до 0,9% т.е. в 2,3 раза.

2. Проведем факторный анализ рентабельности продаж способом пропорционального деления.

На основании данных таблиц 2.3 и 2.10 определим совокупное влияние факторов на рентабельность продаж ОАО «Веста-Борисов» в 2020 г. методом пропорционального деления и оформим итоги в таблице 2.15:

Таблица 2.15 – Факторный анализ рентабельности продаж за 2020 г. ОАО «Веста-Борисов» способом пропорционального деления

Показатель	Значение (табл. 2.10)	Расчет
1	2	3
1. Влияние изменения выручки на рентабельность продаж (ΔВ)	245728	$\Delta РП$ (рентабельность продаж) = $0,47 - 0,07 = 0,4\%$ $\Delta ЧП$ (чистая прибыль) = 10130 $\Delta РП$ выручка = $(0,4 / 10130) * 245728 = +9,7\%$ Увеличение выручки способствовало увеличению рентабельности продаж на 9,7%

Продолжение таблицы 2.15

1	2	3
2. Влияние изменения себестоимости на рентабельность продаж (ΔСП)	-195296	ΔРП себестоимость = $(0,4 / 10130) * (-195296) = -7,8\%$ Уменьшение себестоимости привело к уменьшению рентабельности продаж на 7,8%
3. Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж (ΔКР)	-43890	ΔРП коммерческих расходов = $(0,4 / 10130) * (-43890) = -1,8\%$ Уменьшение коммерческих расходов привело к уменьшению рентабельности продаж на 1,8%
4. Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж (ΔУР)	-1353	ΔРП управленческих расходов = $(0,4 / 10130) * (-1353) = -0,1\%$ Уменьшение управленческих расходов привело к уменьшению рентабельности продаж на 0,1%
5. Влияние изменения процентов к получению на рентабельность продаж (ΔПП)	-580	ΔРП процентов к получению = $(0,4 / 10130) * (-580) = -0,02\%$ Уменьшение процентов к получению привело к уменьшению рентабельности продаж на 0,02%
6. Влияние изменения прочих доходов на рентабельность продаж (ΔПД)	-1132	ΔРП прочих доходов = $(0,4 / 10130) * (-1132) = -0,05\%$ Уменьшение прочих доходов привело к уменьшению рентабельности продаж на 0,05%
7. Влияние изменения прочих расходов на рентабельность продаж (ΔПР)	6625	ΔРП прочих расходов = $(0,4 / 10130) * (6625) = 0,3\%$ Увеличение прочих расходов привело к росту рентабельности продаж на 0,3%
8. Влияние изменения налога на прибыль на рентабельность продаж (ΔНП)	-55	ΔРП налога на прибыль = $(0,4 / 10130) * (-55) = 0\%$ Уменьшение налога на прибыль привело к уменьшению рентабельности продаж на 0%
9. Влияние изменения отложенных налоговых обязательств (ΔНО)	83	ΔРП налога на прибыль = $(0,4 / 10130) * (83) = 0\%$ Увеличение себестоимости привело к росту рентабельности продаж на 0%
Определим совокупное влияние факторов: $9,9 - 7,8 - 1,8 - 0,1 - 0,02 - 0,05 + 0,3 - 0 + 0 = 0,43\%$		

Графически данные таблицы 2.15 показаны на рисунке 2.14.

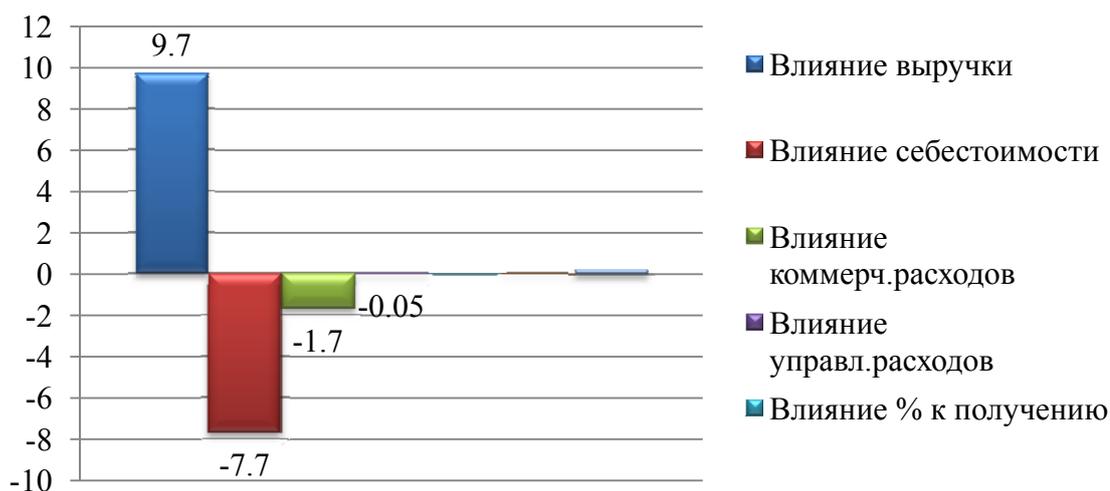


Рисунок 2.14 – Влияние факторов на изменение рентабельности продаж в 2020 г. способом пропорционального деления (%).

Таким образом, согласно таблицам 2.13 и 2.15 совокупное влияние факторов на рентабельность продаж в 2020 г. составляет 0,4%. Особенно велико отрицательное влияние роста себестоимости.

В таблице 2.16 рассмотрим совокупное влияние факторов на рентабельность продаж в 2020 г.

Таблица 2.16 – Факторный анализ рентабельности продаж за 2021 г. ОАО «Веста-Борисов» способом пропорционального деления

Показатель	Значение (табл. 2.11)	Расчет
1	2	3
1. Влияние изменения выручки на рентабельность продаж (ΔВ)	32904	$\Delta РП$ (рентабельность продаж) = $1,33 - 0,47 = 0,9\%$ $\Delta ЧП$ (чистая прибыль) = 21671 $\Delta РП$ выручка = $(0,9 / 21671) * 32904 = +1,4\%$ Увеличение выручки способствовало увеличению рентабельности продаж на 1,4%
2. Влияние изменения себестоимости на рентабельность продаж (ΔСП)	-11814	$\Delta РП$ себестоимость = $(0,9 / 21671) * (-11814) = -0,5\%$ Уменьшение себестоимости привело к уменьшению рентабельности продаж на 0,5%
3. Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж (ΔКР)	-1601	$\Delta РП$ коммерческих расходов = $(0,9 / 21671) * (-1601) = -0,1\%$ Уменьшение коммерческих расходов привело к уменьшению рентабельности продаж на 0,1%

Продолжение таблицы 2.16

1	2	3
4. Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж ($\Delta УР$)	580	$\Delta РП$ управленческих расходов = $(0,9 / 21671) * 580 = 0,02\%$ Увеличение управленческих расходов привело к росту рентабельности продаж на 0,02%
5. Влияние изменения процентов к получению на рентабельность продаж ($\Delta ПП$)	-110	$\Delta РП$ процентов к получению = $(0,9 / 21671) * (-110) = -0,02\%$ Уменьшение себестоимости привело к уменьшению рентабельности продаж на 0,02%
6. Влияние изменения прочих доходов на рентабельность продаж ($\Delta ПД$)	1353	$\Delta РП$ прочих доходов = $(0,9 / 21671) * 1353 = 0,05\%$ Увеличение себестоимости привело к росту рентабельности продаж на 0,05%
7. Влияние изменения прочих расходов на рентабельность продаж ($\Delta ПР$)	497	$\Delta РП$ прочих расходов = $(0,9 / 21671) * 497 = 0,02\%$ Увеличение себестоимости привело к росту рентабельности продаж на 0,02%
8. Влияние изменения налога на прибыль на рентабельность продаж ($\Delta НП$)	-138	$\Delta РП$ налога на прибыль = $(0,9 / 21671) * (-138) = -0,01\%$ Уменьшение себестоимости привело к уменьшению рентабельности продаж на 0,01%
9. Влияние изменения отложенных налоговых обязательств ($\Delta НО$)	0	$\Delta РП$ налога на прибыль = $(0,9 / 21671) * 0 = 0\%$ Увеличение себестоимости привело к росту рентабельности продаж на 0%
Определим совокупное влияние факторов: $1,4 - 0,5 - 0,1 + 0,02 - 0,02 + 0,05 + 0,02 - 0,01 - 0 = 0,86\%$		

Иллюстративно данные таблицы 2.16 показаны на рисунке 2.15.

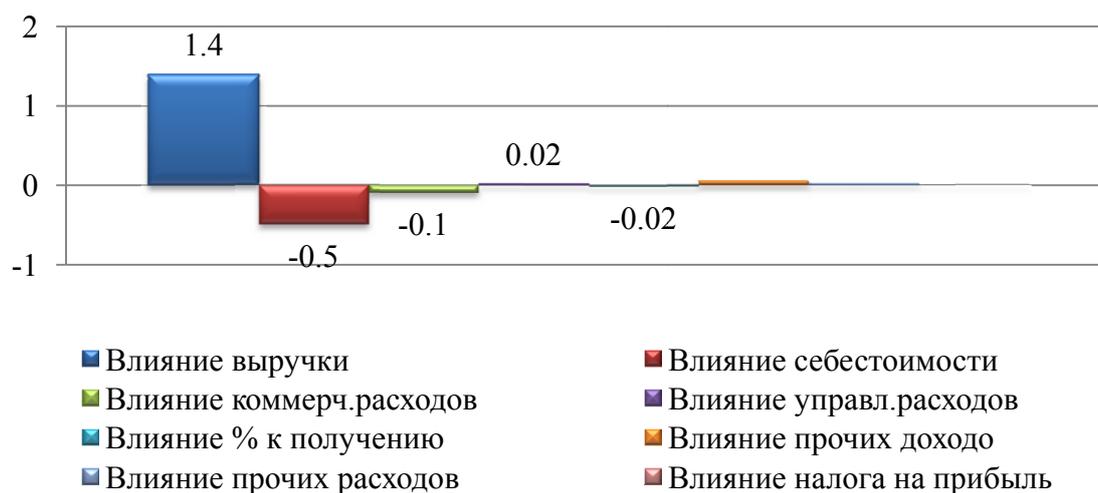


Рисунок 2.15 – Влияние факторов на изменение рентабельности продаж в 2021 г. способом пропорционального деления (%)

В 2021 г., совокупное влияние факторов на рентабельность продаж составляет 0,86%.

Таким образом, на основе вышеприведенного анализа и промежуточных выводов, можно подвести итоги: в целом, предприятие ОАО «Веста-Борисов» в течение всего исследуемого периода получало положительную прибыль и было рентабельным.

В 2020 г. по сравнению с 2019 г. наблюдается рост прибыли и рентабельности, но в 2021 г. по сравнению с 2020 г. темпы роста прибыли и рентабельности значительно затормаживаются.

Это связано с отрицательным влиянием роста себестоимости, темпы роста которой практически совпадают с темпами роста выручки. Так же, это связано с отрицательным влиянием роста коммерческих расходов.

3. Совершенствование анализа финансовых результатов

ОАО «Веста-Борисов»

3.1 Пути совершенствования методики анализа финансовых результатов с целью эффективного управления ими

Финансовые результаты традиционно являются основным объектом анализа хозяйственной деятельности организаций.

В своей деятельности ОАО «Веста-Борисов» проводит анализ на согласно расчетам в динамике за несколько лет. Именно эти данные показывают, как развивается предприятие в своей деятельности.

Анализ прибыли на предприятии проводится путем рассмотрения ее структуры. Структура прибыли позволяет судить об управляемости прибыли, качестве ее прогнозирования.

Значительное внимание на предприятии уделяется анализу взаимосвязи структуры реализуемого ассортимента товаров и уровня показателей хозяйственной деятельности.

Анализ финансового состояния в ОАО «Веста-Борисов» входит в компетенцию планово-экономического отдела и бухгалтерии.

Согласно Положению об отделе основными функциями планово-экономического отдела ОАО «Веста-Борисов» являются:

- проведение экономического анализа финансовой деятельности, выполнение плана товарооборота в целом по организации, структурным подразделениям, по общему объему и структуре, плана по труду, расходованию фонда оплаты труда, издержек обращения в разрезе статей.
- составление расчетов планов товарооборота, бытовых услуг, нормативов товарных запасов в целом по организации и в разрезе структурных подразделений.

- контроль выполнения установленных плановых заданий и ведение учета технико-экономических показателей.

- внесение предложений по повышению рентабельности, ускорению оборачиваемости товара, снижению издержек обращения, максимальному увеличению доходов.

- составление статистической отчетности в установленные сроки.

Согласно Положения об отделе основными функциями бухгалтерии ОАО «Веста-Борисов» являются:

- формирование учетной политики в соответствии с законодательством о бухгалтерском учете и исходя из структуры и особенностей деятельности организации, необходимости обеспечения его финансовой устойчивости.

- работа по подготовке и принятию рабочего плана счетов, форм первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы.

- разработка форм документов внутренней бухгалтерской отчетности.

- обеспечение порядка проведения инвентаризаций и проведением хозяйственных операций.

- формирование и своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской информации о деятельности организации, его имущественном положении, доходах и расходах.

- организация бухгалтерского учета и отчетности в организации и в ее подразделениях на основе максимальной централизации учетно-вычислительных работ и применения современных технических средств и информационных технологий, прогрессивных форм и методов учета и контроля.

Для выполнения своих должностных обязанностей сотрудники финансовых служб используют системные и прикладные программные средства.

Среди прикладных программных средств, используемых в ОАО «Веста-Борисов» для компьютеризации документационного обеспечения управленческой деятельности, можно выделить:

- системы подготовки документов (MicrosoftWord, MicrosoftExcel);
- системы управления базами данных (MicrosoftAccess);
- программы выхода в сеть Интернет;
- системы подготовки презентаций (MicrosoftPowerPoint);
- системы управления проектами (MicrosoftOutlook).
- системы обработки финансово-экономической информации (1С:Предприятие);

С помощью системы «1С:Предприятие» финансовые службы ОАО «Веста-Борисов» получают актуальную информацию для решения вопросов, связанных с деятельностью предприятия.

В таблице 3.1 представлены основные функции системы «1С: Предприятие» и их содействие работникам ОАО «Веста-Борисов» при осуществлении своих обязанностей.

Таблица 3.1 - Функции системы «1С: Предприятие» и их содействие работникам ОАО «Веста-Борисов»

Функция системы	Содействие сотрудникам
1	2
1. Анализ и управление эффективностью работы организации	обеспечивает финансовые службы предприятия актуальной информацией, необходимой для планирования финансовой деятельности и сопоставление планов с фактическими данными, анализа рентабельности производственной деятельности, анализ сбыта и прогнозирования продаж.
2. Учет и управление оперативной деятельностью организации	Оказание содействия при подготовке документов, управлением движением товаров, производственными запасами и выпуском продукции

3. Регламентированный учет и отчетность	Помощь в ведение бухгалтерского и налогового учета, расчете заработной платы, составлении бухгалтерской и налоговой отчетности, отчетности в фонды.
---	---

Таким образом, с целью оперативного и эффективного управления конечными финансовыми результатами, ОАО «Веста-Борисов», в полной мере проводит качественную работу по привлечению квалифицированного персонала и приобретению необходимого программного обеспечения.

3.2 Резервы роста прибыли как целевого показателя экономической деятельности

Планирование товарооборота торгового предприятия является одним из способов его увеличения. В таблице 3.2 представлен темп роста розничного товарооборота ОАО «Веста-Борисов» за 2019-2021 гг.

Таблица 3.2 – Темп роста розничного товарооборота ОАО «Веста-Борисов»
за 2019-2021 гг.

Годы	Розничный товароборот, тыс.руб.	Темп роста
2019	1887513	136,06
2020	2288954	121,27
2021	2404393	105,04

При прогнозировании розничного товарооборота ОАО «Веста-Борисов» воспользуемся нижеприведенными методами.

Метод 1: Определение планируемого товарооборота и прибыли на основе среднегодовых темпов роста.

Справочно: $I_{\text{цен}} 2021 \text{ г.} = 1,0669$

Необходимые расчеты произведем в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Расчет планируемого товарооборота
на основе среднегодовых темпов роста и планируемой прибыли
на основе среднегодовых темпов роста

№ п/п	Выполняемое действие	Условное обозначение	Расчет
1.	Расчет среднегодового темп роста РТО	T_p	$\sqrt[3]{\frac{2404393}{1887513}} \times 100\% = 112,86\%$
2.	Расчет планируемого РТО	$РТО_{пл}$	$2404393 \times 112,86\% \times 1,0669 = 2895138$ тыс.руб.
3.	Расчет планируемой прибыли	$Пр_{пл}$	$2895138 \times 38977 / 2404393 = 46932$ тыс.руб.

Метод 2. Определение планируемого товарооборота и прибыли на основе выравнивания динамического ряда по скользящей средней согласно таблице 3.4:

Таблица 3.4 – Расчет планируемого товарооборота и прибыли на основе среднегодовых темпов роста по скользящей средней

Годы	Темпы роста РТО, %	Условное обозначение	Выравнивание по скользящей средней
1. Расчет среднего темпа прироста розничного товарооборота			
2018	119,27	K_1	-
2019	136,06	K_2	$K_1 = (119,27 + 136,06) / 2 = 127,7$
2020	121,27	K_3	$K_2 = (136,06 + 121,27) / 2 = 128,7$
2021	105,04	K_4	$K_3 = (121,27 + 105,04) / 2 = 113,2$
Среднее значение коэффициента		ΔK	$(113,2 - 127,7) / 2 = -7,25\%$
2. Расчет планируемого показателя темпа прироста			
Планируемый темп роста РТО		$K_{пл}$	$121,7 + 2 \times (-7,25\%) = 107,2\%$
3. Расчет планируемого розничного товарооборота			
Планируемый РТО		$РТО_{пл}$	$2404393 \times 107,2\% \times 1,0669 = 2749945$ тыс.руб
4. Расчет планируемой прибыли			
Планируемая прибыль		$Пр_{пл}$	$2749945 \times 38977 / 2404393 = 44579$ тыс.руб.

Метод 3. Определение планируемого товарооборота и прибыли с использованием уравнения простой регрессии:

Используем временную (трендовую) модель: $y = a + bt$

где y – товарооборот;

t – фактор времени;

a, b – параметры уравнения.

Для нахождения параметров a и b , решим систему уравнений:

$$\sum y = na + b\sum t$$

$$\sum y t = a\sum t + b\sum t^2$$

Составим расчетную таблицу 3.5.

Таблица 3.5 – Определение планируемого товарооборота с использованием уравнения простой регрессии

Годы, t	Розничный товарооборот, y	yt	t ²	
1. Данные для расчетов:				
1	1887513	1887513	1	
2	2288954	4577908	4	
3	2404393	7213179	9	
t = 6	y = 6580860	yt = 13678600	t ² = 14	
2. Рассчитаем временную модель уравнения:				
2.1. Составим систему уравнений		$\begin{cases} 6580860 = 3a + 6b \\ 13678600 = 6a + 14b \end{cases}$		
2.2. Каждое уравнение разделим на значение коэффициента при параметре «а», т.е. первое уравнение на 3, а второе на 6		$\begin{cases} 2193620 = a + 2b \\ 2279767 = a + 2,33b \end{cases}$		
2.3. Вычитаем из второго уравнения первое		$\begin{aligned} 86147 &= 0,33b \\ b &= 86147 / 0,33 = 261051 \end{aligned}$		
2.4. Найдем параметр «а» путем подстановки в любое из уравнений параметра «b»		$\begin{aligned} 2193620 &= a + 2 \times 261051; \\ a &= 2193620 - 522102 = 1671518 \end{aligned}$		
2.5. Получаем временную модель:		$y = 1671518 + 261051t$		
3. Рассчитаем средний процент отклонений расчетного товарооборота от фактического				
Годы t	Фактический товарооборот, тыс. руб. (y)	Расчетный товарооборот, тыс. руб. (y1)	y-y1	$\left \frac{(y - y^1)}{y} \right \times 100$
1	1887513	1932569	45056	-2,4
2	2288954	2193620	-95334	4,2

Продолжение таблицы 3.5

3	2404393	2454672	50278	-2,1
t =6	y =6580860	y1 = 6580860	0	-0,3
4. Расчет планируемого розничного товарооборота				
Планируемый РТО	$P_{пл}$	$y = 1671518 + 261051 \times 4 = 2715722$ тыс.руб.		
5. Расчет планируемого розничного товарооборота с учетом корректировки изменения цен				
Планируемый РТО с учетом корректировки цен	$P_{пл\ кorr}$	$2715722 \times 1,0669 = 2897404$ тыс. руб.		
6. Расчет планируемой прибыли				
Планируемая прибыль	$Pr_{пл}$	$2897404 \times 38977 / 2404393 = 46969$ тыс.руб.		

Для наглядного представления расчетов тремя методами, полученные результаты, представим в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Обобщённые данные прогнозных результатов

Метод расчета	Планируемый РТО, тыс.руб.	Прогнозируемый темп роста РТО (в % к 2021 году)	Планируемая прибыль, тыс.руб.
1. по скользящей средней	2749945	114,7	44579
2. уравнение простой регрессии	2897404	120,5	46969
3. среднегодовых темпов роста	2895138	120,4	46932

Таким образом, результаты прогноза объема товарооборота на планируемый 2022 год, таковы, что объем товарооборота ОАО «Веста-Борисов» в планируемом году может находиться в пределах от 2749945 тыс.руб. до 2897404 тыс.руб.

Возможная сумма прибыли при выполнении плана по товарообороту, согласно произведенных расчетов составит от 44579 тыс.руб. до 46969 тыс.руб.

Проведенный в работе анализ экономических и финансовых показателей и анализ прибыли ОАО «Веста-Борисов» не выявил особых проблем в финансовой и экономической деятельности организации.

Увеличение прибыли организации в основном происходит за счет увеличения выручки.

ОАО «Веста-Борисов» для сохранения достигнутого положения, как по объему товарооборота, так и по качеству оказываемых услуг необходимо провести целый комплекс мероприятий представленных на рисунке 3.1.

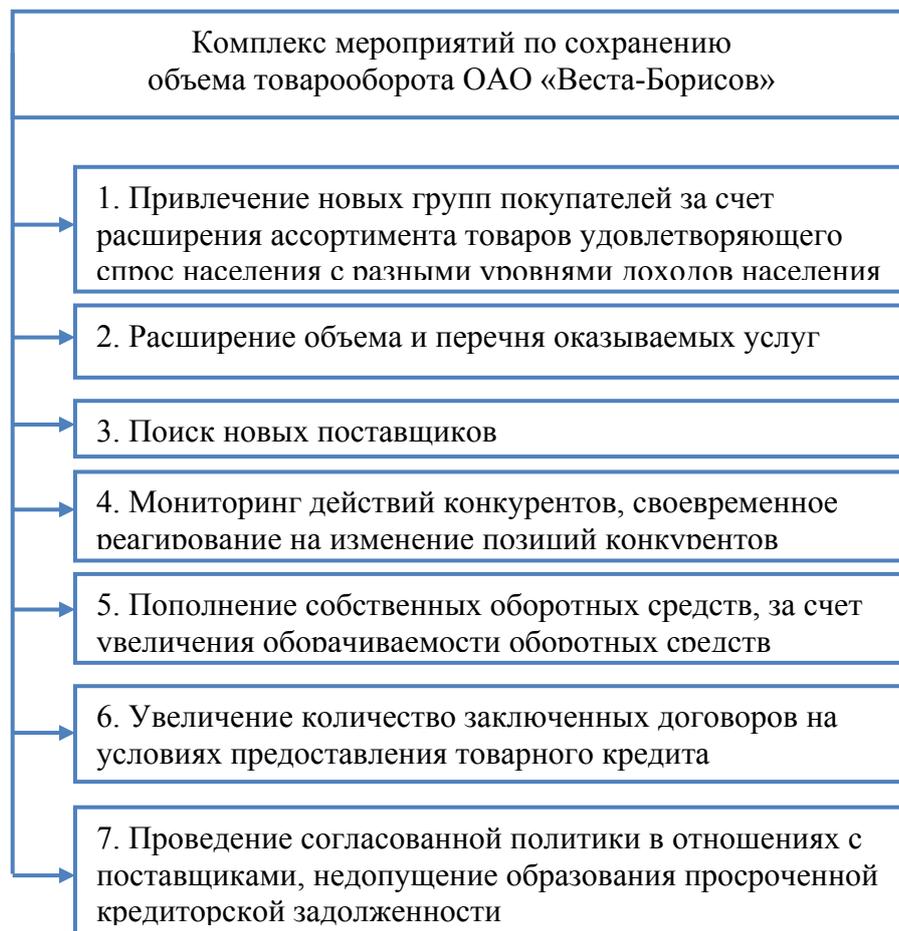


Рисунок 3.1 – Комплекс мероприятий по сохранению объема товарооборота ОАО «Веста-Борисов»

Для улучшения финансовых результатов деятельности ОАО «Веста-Борисов» разработана система маркетинговых мероприятий по поддержанию имиджа, по связям с общественностью, завоеванию постоянных клиентов, по информированию покупателей, стимулированию продаж, продвижению товаров и услуг, оказываемых организацией.

В целях стимулирования продаж планируется проведение перечня мероприятий представленных в таблице 3.7:

Таблица 3.7 – Перечень мероприятий по стимулированию продаж
ОАО «Веста-Борисов»

№ п/п	Наименование мероприятий
1.	Распродажи различных товаров
2.	Предоставление сезонных скидок и скидок постоянным покупателям
3.	Проведение дегустаций продуктов
4.	Проведение демонстраций одежды (одежда для выпускников, верхней сезонной одежды, купальных костюмов и т.п.)
5.	Проведение выставок-продаж с вручением подарков и снижением цен
6.	Проведение рекламных игр, конкурсов и праздничных программ

В целях повышения покупательской лояльности планируется уделять огромное внимание информационному продвижению организации. В этих целях запланированы мероприятия согласно таблице 3.8:

Таблица 3.8 – Перечень мероприятий по повышению покупательской лояльности ОАО «Веста-Борисов»

№ п/п	Наименование мероприятий
1.	Разработка специальных памяток и вкладышей, с содержанием информации о конкретных мероприятиях, рекламных играх
2.	Совершенствование информации в местах продаж о производителях товаров, их свойствах и технических характеристиках
3.	Проведение консультаций специалистами для потребителя

Таким образом, разработанные маркетинговые мероприятия будет способствовать активизации продаж, росту эффективности работы организации.

ОАО «Веста-Борисов» ориентировано на реализацию товаров отечественного производства для людей со средним и высоким уровнем достатка,

ценящих качество изделия и комфорт при совершении покупок, знающих, что организация несет ответственность за продажу товаров и что их права потребителей всегда будут защищены.

В связи с открытием различных супермаркетов перед ОАО «Веста-Борисов» будет стоять задача, не потерять своих покупателей и достигнутого положения на рынке.

Если условия хозяйствования – налогообложение таможенные пошлины, ценообразование, квотирование и т.д. будут одинаковы для всех субъектов хозяйствования – ОАО «Веста-Борисов» и в дальнейшем будет наращивать объемы продаж и сохранит свои позиции на рынке.

Заключение

В данной работе были рассмотрены теоретико-методологические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия, а именно сущность, задачи и цели анализа финансовых результатов, а также рассмотрены основные факторы, влияющие на результаты деятельности предприятия, основные методы анализа, и нормативное регулирование и источники информации для анализа финансовых результатов.

Практический анализ проводился на примере ОАО «Веста-Борисов» в г.Москва.

Как показал анализ документального оформления и учета, бухгалтерский учет в ОАО «Веста-Борисов» ведется в соответствии с законодательными актами, нормативно-методическими документами и инструктивными материалами.

Данные бухгалтерского учета дают разнообразную экономическую информацию для проведения всестороннего и глубокого анализа хозяйственно-финансовой деятельности организации, что позволяет утверждать о тесной связи между бухгалтерским счетом и анализом хозяйственной деятельности в данной организации.

Основная оценка финансовых результатов деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует организация, тем устойчивее ее финансовое состояние.

В процессе анализа было выявлено, что за исследуемый период наблюдается положительная динамика выручки, которая выросла за три года на 12,4%; почти аналогичная динамика изменения себестоимости продаж: ее рост за 3 года составил 11,2%. Рост выручки обусловил рост валовой прибыли, несмотря на то, что наблюдался, также, и рост себестоимости. Это объяс-

няется тем, выручка росла быстрее, чем себестоимость, что является положительным моментом.

Далее, из положительных сторон было выявлено снижение прочих расходов на 15,9% в 2020 г., но и одновременное снижение прочих доходов на 3,6%, причем прочие расходы больше прочих доходов на 10379 тыс.руб. в 2019 г., и на 4886 тыс.руб. в 2020 г., на 3036 тыс.руб. больше в 2021 г., что сказывается на итоговых показателях прибыли. Неоднозначная динамика прочих доходов и прочих расходов сказалась на показателях чистой прибыли. В целом чистая прибыль выросла за 3 года на 20,6%, но, если в 2019 – 2020 г. она выросла на 14,6%, то в 2020 – 2021 гг. лишь на 5,2%, то есть ее положительная динамика снизилась в 2,8 раз.

В результате факторного анализа прибыли было выявлено, что влияние снижения прочих расходов способствовало уменьшению прибыли до налогообложения на 497 тыс.руб.. Совокупное влияние прочих доходов и прочих расходов на прибыль до налогообложения составило 1850 тыс.руб. В целом, совокупное влияние факторов составило 21809 тыс.руб., что в 2,2 раза больше, чем в 2020 г., т.о., налицо увеличение темпов роста прибыли в 2021 г.. Также, следует отметить снижение влияния выручки на рост прибыли до налогообложения в 7,5 раз на фоне уменьшения влияния себестоимости в 16,5 раз, что является положительным моментом.

Так же, в результате факторного анализа было выявлено, что растет отрицательное влияние увеличения себестоимости, коммерческих расходов, а также налога на прибыль на чистую прибыль в 2021 году.

Далее, было выяснено, что наблюдается снижение темпов роста всех видов рентабельности за 2020-2021 гг., причем до этого наблюдался более высокий рост.

В результате факторного анализа рентабельности было выяснено, что в 2021 году рост себестоимости (0,6%) в привел снижению рентабельности на 0,5%. Рост коммерческих расходов на 0,4% привел к снижению рентабельно-

сти на 0,1%. В целом, общее влияние факторов сохранилось отрицательным, и увеличилось с 0,4% до 0,86% т.е. в 2,2 раза.

В 2020 г. по сравнению с 2019 г. наблюдается рост прибыли и рентабельности на высоком уровне, но в 2021 г. по сравнению с 2020 г. темпы роста прибыли и рентабельности значительно затормаживаются.

Это связано с отрицательным влиянием роста себестоимости, темпы роста которой практически совпадают с темпами роста выручки, которая почти не нивелирует отрицательное влияние прибыли.

В целом предприятие ОАО «Веста-Борисов» в течение всего исследуемого периода получало положительную прибыль и было рентабельным.

Список использованных источников

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации ГК РФ от 30.11.1994 №51-ФЗ [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа: Информационно-правовая справочная система «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31.07.98. № 147-ФЗ Часть вторая от 05.08.2000. № 118-ФЗ [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа: Информационно-правовая справочная система «Консультант Плюс».
3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 6 мая 1999 г. № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа: Информационно-правовая справочная система «Консультант Плюс».
4. 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» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа: Информационно-правовая справочная система «Консультант Плюс».
5. .Вертикальный анализ отчетности [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/vertical_analysis.html.
6. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: Учебное пособие / А.И.Алексеева, Ю.В.Васильев, А.В., Малеева, Л.И.Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2006. - с.529.
7. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: Учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 240 с. – (Высшее образование).
8. Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.И. Экономический анализ [Текст]: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной

деятельности организации: учебник / под ред. проф. Войтоловского Н.В. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2019. – 507с.

9. Горизонтальный анализ отчетности [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа: https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/analysis/horizontal_analysis.html.

10. Заверза Н.А. Пути увеличения прибыли коммерческой организации [Текст] / Н.А. Заверза // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2016. – Т. 10. – С. 81-84.

11. Зуб А.Т. Антикризисное управление организацией [Текст]: Учебное пособие / А.Т. Зуб, Е.М. Панина. – М.: Форум, 2018. – 239 с.

12. Иванов И.Н. Экономический анализ деятельности предприятия [Текст]: Учебник / И.Н. Иванов. – М.: Инфра-М, 2017. – 311 с.

13. Ильина М. Анализ финансового результата / М.Ильина// Российский бухгалтер. – 2016. - №1 [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/420338146>.

14. Каурова О.В. Экономика предприятия [Текст] / О.В. Каурова, В.М. Заернюк, А.Н. Малолетко. – М.: Русайнс, 2018. – 432 с.

15. Киреева Н.В. Экономический и финансовый анализ [Текст]: Учебное пособие / Н.В. Киреева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 293 с.

16. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью [Текст]: учебное пособие / В.В. Ковалев. – М: Проспект, 2011. – 333 с.

17. Кондраков Н.П. Планирование [Текст]: Учебное пособие/Н.П. Кондраков. - 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014.

18. Коротченкова А.В. Развитие методики формирования финансовых результатов коммерческих организаций [Текст]/ А.В.Коротченкова// ФОРУМ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ – 2020 - №12(52).

19. Мараева З.Л., Афанесян М.К. Факторы, влияющие на финансовый результат деятельности организации [Текст] /З.Л. Мараева, М.К. Афанесян //Экономика и бизнес. – 2019. - № 11-2 (57). – 83 с.
20. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ (для бакалавров) [Текст] / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КноРус, 2018. – 128 с.
21. Методика анализа финансовых результатов [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа: <https://bbooster.online/stati/metodika-analiza-finansovyh-rezultatov.html>.
22. Мишулина О.В., Панина Г.В. Экономический анализ и диагностика деятельности малого предприятия (финансовый анализ). [Текст]. Учебное пособие по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент. – Костанай: Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ», 2020. – 82 с.
23. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебное пособие / Н.И. Морозко, И.Ю. Диденко. – М.: Инфра-М, 2017. – 120 с.
24. Оськина Ю.Н. Обзор методик анализа финансовых результатов [Текст] /Ю.Н. Оськина, Е. А. Баева// Социально-экономические явления и процессы. – 2013 - № 4 (050) – С.126-128.
25. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: Учебник / С.М. Пястолов. – М.: Academia, 2016. – 64 с.
26. Соловьева Н.А. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации [Текст]: учеб. Пособие / Н.А. Соловьева, О.Ю. Дягель; Краснояр. Гос. Торг.-экон. Ин-т. – Красноярск, 2007. – 236 с.
27. Сыроед, Т.Н. Экономика организации торговли: пособие для реализации содержания образовательных программ высшего образования I ступени и переподготовки руководящих работников и специалистов. В 2 ч. Ч. 2 [Текст] / Т. Н. Сыроед, А.З. Коробкин, Н.А. Сныткова ; под общ.ред. А. З. Коробкина. – 2-е изд., испр. – Гомель : учреждение образования «Белорус-

ский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2018. – 256 с.).

28. Управленческий учет: Конспект лекций / О.В.Грищенко/ [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m166/2_3.htm.

29. Факторы, влияющие на финансовые результаты деятельности предприятия / [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://www.kucherova.ru/faktoru_vluyushie/index.html

30. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности 080105 «Финансы и кредит» [Текст] / [Н.В. Колчина и др.); под ред. Н.В. Колчиной. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 383 с.

31. Финансы организаций: Курс лекций / [Электронный ресурс] /. – Режим доступа: <https://studizba.com/lectures/139-jekonomika-i-finansy/2395-finansy-organizacij/45002-5-jekonomicheskoe-soderzhanie-funkcii-i-vidy-pribyli.html>.

32. Формы бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс]. – М., [2022]. – Режим доступа: <https://taxcom.ru/baza-znaniy/otchetnost/stati/formy-bukhgalterskoj-otchyetnosti/>.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2021 г.

Организация <u>ОАО «Веста-Борисов»</u>	Дата (число, месяц, год)	31	12	2021
Идентификационный номер налогоплательщика _____	по ОКПО	22537522		
Вид экономической деятельности: <u>розничная торговля</u>	ИНН	3128130898		
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>ОАО / частная</u>	по ОКВЭД	52		
Единица измерения: тыс.руб..	ОКОПФ/ОКФС	12200	16	
Адрес (местоположение): 222511, Российская Федерация, Москва, ул.Гагарина, 105а.	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	1380	1408	1242
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Основные средства	1130	269 826	274 270	275 016
	Доходные вложения в материальные ценности	1140	1 656	1 601	1 463
	Финансовые вложения	1150			
	Отложенные налоговые активы	1160			55
	Прочие внеоборотные активы	1170	2 484	1 546	4 168
	Итого по разделу I	1100	275 346	278 825	281 944
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	431 197	432 605	371 021
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	828	414	1 408
	Дебиторская задолженность	1230	31 855	34 560	55 097
	Финансовые вложения	1240			497
	Денежные средства	1250	34 836	37 624	23 049
	Прочие оборотные активы	1260	1 104	856	1 960
	Итого по разделу II	1200	499 820	506 059	453 032
	БАЛАНС	1600	775 166	784 884	734 976

Продолжение приложения А

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	59 403	59 403	59 403
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-)	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	210 947	210 617	203 494
	Резервный капитал	1360	4 720	4 610	4 528
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	54 876	54 738	52 530
	Итого по разделу III	1300	329 946	329 368	319 955
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Резервы под условные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			276
	Итого по разделу IV	1400			276
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510			
	Кредиторская задолженность	1520	445 220	455 516	414 745
	Доходы будущих периодов	1530			
	Резервы предстоящих расходов	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	445 220	455 516	414 745
	БАЛАНС	1700	775 166	784 884	734 976

Отчет о финансовых результатах
за 2021 г.

		Коды		
		0710001		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2021
Организация <u>ОАО «Веста-Борисов»</u>	Форма по ОКПО	22537522		
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН	3128130898		
Вид экономической деятельности: <u>розничная торговля</u>	по ОКВЭД	52		
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>ОАО / частная</u>	ОКОПФ/ОКФС	12200	16	
Единица измерения: тыс.руб..	по ОКЕИ	384		
Адрес (местоположение): 222511, Российская Федерация, Москва, ул.Гагарина, 105а.				

Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.	За 2019 г.
Выручка	2110	2 521 350	2 488 446	2 242 718
Себестоимость продаж	2120	(2 059 015)	(2 047 201)	(1 851 905)
Валовая прибыль (убыток)	2100	462 335	441 245	390 813
Коммерческие расходы	2210	(375 079)	(373 478)	(329 588)
Управленческие расходы	2220	(48 279)	(48 859)	(47 506)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	38 977	18 908	13 719
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-	-
Проценты к получению	2320	994	1 104	1 684
Проценты к уплате	2330	(-)	(-)	(-)
Прочие доходы	2340	31 579	30 226	31 358
Прочие расходы	2350	(34 615)	(35 112)	(41 737)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	36 935	15 126	5 024
Текущий налог на прибыль	2410	(3 478)	(3 340)	(3 285)
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-	83
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-	-
Прочее	2460	-	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	33 457	11 786	1 656