

УДК

И.С. Ефименко, О.Л. Маслова

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Результативность деятельности коммерческих организаций, независимо от формы собственности и видов деятельности, в современных условиях ведения бизнеса определяется способностью приносить доход или прибыль. С помощью отчета о финансовых результатах можно выявить главные тенденции, повлиявшие на экономическую эффективность предприятия.

Ключевые слова: отчет о финансовых результатах, прибыль, доходы, расходы, финансовый результат, методы анализа.

Анализа финансовых результатов позволяет определить наиболее рациональные способы использования ресурсов, сформировать структуру средств организации и определить направления развития деятельности в целом. В настоящее время, прибыль – представляет собой конечный результат работы организации. Известно, что чем больше реализуется рентабельной продукции, тем больше будет получена прибыль, тем лучше финансовое состояние. Отсюда в современных условиях ведения бизнеса, основанных на реальной конкуренции, рыночных отношениях возрастает роль анализа финансовых результатов деятельности организации. С помощью отчета о финансовых результатах можно выявить главные тенденции, повлиявшие на экономическую эффективность предприятия. Анализ отчета предполагает изучение всех статей отчета. Доходы и расходы организации подразделяются в зависимости от их характера, условия получения и направления деятельности организации. Целью анализа является объяснение качества и изменений чистой прибыли. Анализ проводится по направлениям:

1. Рассмотрение динамики основных показателей отчета.
 2. Анализ структуры отчета.
 3. Расчет финансовых коэффициентов.
 4. Факторный анализ прибыли организации.
 5. Прогноз выручки организации на год.
- Главными источниками информационного

обеспечения анализа финансовых результатов служит «Отчет о финансовых результатах». Непосредственно по данным отчёта и финансовых результатах могут быть рассчитаны следующие показатели финансовых результатов:

- прибыль (убыток) от прочей реализации (основных средств и иного имущества);
- прибыль (убыток) от внереализационной деятельности;
- прибыль, остающаяся в распоряжении организации после уплаты налога на прибыль и иных платежей (чистая прибыль);
- брутто-прибыль (валовая прибыль) от реализации товаров, продукции, работ, услуг.

Выделяют следующие основные методики анализа отчета о финансовых результатах: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; факторный анализ; трендовый анализ; расчет финансовых коэффициентов; сравнительный анализ.

Горизонтальный анализ является одним из наиболее распространенных методов анализа отчета о финансовых результатах. Он позволяет оценить абсолютное и относительное изменение статей отчета за период. Проанализируем динамику основных показателей отчета о финансовых результатах на основании горизонтального анализа отчета, за 100% была взята выручка базисного года (табл. 1).

Таблица 1 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Калина»

Показатель	Базисный период	Отчетный период	Изменение (+/-) тыс. руб.	Удельный вес		Изменения (+/-) в %
				базисный	отчетный	
Выручка	39795	43222	3427	100,00	108,61	8,61
Себестоимость продаж	28630	28914	284	71,94	72,66	0,71
Валовая прибыль (убыток)	11165	14308	3143	28,06	35,95	7,90
Управленческие расходы	9688	12255	2567	24,34	30,80	6,45
Прибыль (убыток) от продаж	1477	2053	576	3,71	5,16	1,45
Проценты к получению	208	-	-208	0,52	-	-0,52
Проценты к уплате	29	-	-29	0,07	-	-0,07
Прочие доходы	374	-	-374	0,94	-	-0,94
Прочие расходы	1983	1907	-76	4,98	4,79	-0,19
Прибыль (убыток) до налогообложения	47	146	99	0,12	0,37	0,25
Текущий налог на прибыль	28	78	50	0,07	0,20	0,13
Изменение отложенных налоговых обязательств	6	-	-6	0,02	-	-0,02

Изменение отложенных налоговых активов	4	-	-4	0,01	-	-0,01
Чистая прибыль	9	68	59	0,02	0,17	0,15

На основании горизонтального анализа были получены следующие данные:

–В сравнении с 2011 г. в отчетном году выручка от продаж увеличилась на 3427 тыс. руб. (8,61%).

–Себестоимость продаж увеличилась на 284 тыс. руб. (0,71%).

–Валовая прибыль увеличилась на 3143 тыс. руб. (7,9%).

–Управленческие расходы увеличились на 2564 тыс. руб. (6,47%).

–Прибыль от продаж увеличилась на 576 тыс. руб. (1,45%).

–В отчетном периоде ООО «Калина» не осуществляла инвестиционной и финансовой деятельности, поэтому, в сравнении с базисным годом, по таким показателям как «Проценты к уплате», «Проценты к получению» нет данных.

–Прочие расходы сократились на 76 тыс. руб. (0,19%).

–Прибыль до налогообложения увеличилась на 99 тыс. руб. (0,25%).

–Текущий налог на прибыль увеличился на 50 тыс. руб. (0,13%).

–Чистая прибыль увеличилась на 59 тыс. руб.

(0,18%).

–По строкам «Изменение текущих налоговых обязательств», «Изменение текущих налоговых активов» за отчетный период, в сравнении с базисным, показателей нет.

Для рассмотрения структуры отчета о финансовых результатах ООО «Калина» проведем вертикальный анализ (табл. 2).

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах – это анализ структуры формирования финансовых результатов в сравнении с предыдущим периодом. Данный вид анализа помогает разобраться в том, какие показатели оказали наиболее существенное влияние на чистую прибыль. Вертикальный анализ включает:

–Расчет удельного веса промежуточных показателей в общем итоге, принятом за 100%.

–Изменение показателей в денежном выражении и в процентах к итогу.

Так как, предметом оценки при анализе отчета о финансовых результатах является неоднородная совокупность – доходы и расходы, прибыли и убытки, то возможно несколько подходов к анализу: за 100% принимается выручка от продаж; за 100% одновременно принимаются и общая сумма доходов, и расходов.

Таблица 2 – Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Калина»

Показатели	Базисный период		Отчетный период	
	сумма, руб.	% к итогу	сумма, руб.	% к итогу
Выручка	39795	98,56	43222	100,00
Себестоимость продаж	28630	70,99	28914	67,12
Валовая прибыль	11165	27,65	14308	33,10
Управленческие расходы	9688	24,02	12255	28,45
Прибыль (убыток) от продаж	1477	3,66	2053	4,75
Проценты к получению	208	0,52	-	-
Проценты к уплате	29	0,07	-	-
Прочие доходы	374	0,93	-	-
Прочие расходы	1983	4,92	1907	4,43
Прибыль (убыток) до налогообложения	47	0,12	146	0,34
Итого доходов	40377	-	43222	-
Итого расходов	40330	-	43076	-

При проведении вертикального анализа показатели отчета были разделены на 2 группы: доходы и расходы, итоговые показатели по каждой из групп были приняты за 100% и удельный вес каждого показателя доходов или расходов оценивался в разрезе своей группы. Были получены следующие данные. В базисном периоде доходы ООО «Калина» складывались из выручки, процентов к получению и прочих доходов. В общей сумме доходов выручка организации занимает наибольший удельный вес 98,56%, проценты к получению 0,52%, прочие доходы 0,93%, прибыль до налогообложения в общей сумме доходов

составляет 0,12%. Расходы ООО «Калина» представлены себестоимостью продаж (70,99%), управленческими расходами (24,02%), процентами к получению (0,52%), прочими расходами (4,92%).

В отчетном периоде в структуре доходов ООО «Калина» представлены только доходы по обычным видам деятельности (100%). В состав расходов в отчетном периоде включены себестоимость продаж (67,12%), управленческие расходы (28,45%), прочие расходы (4,43%).

Таким образом, отдельные статьи расходов оцениваются в процентах к общей сумме расходов, а статьи доходов к общей сумме доходов [1].

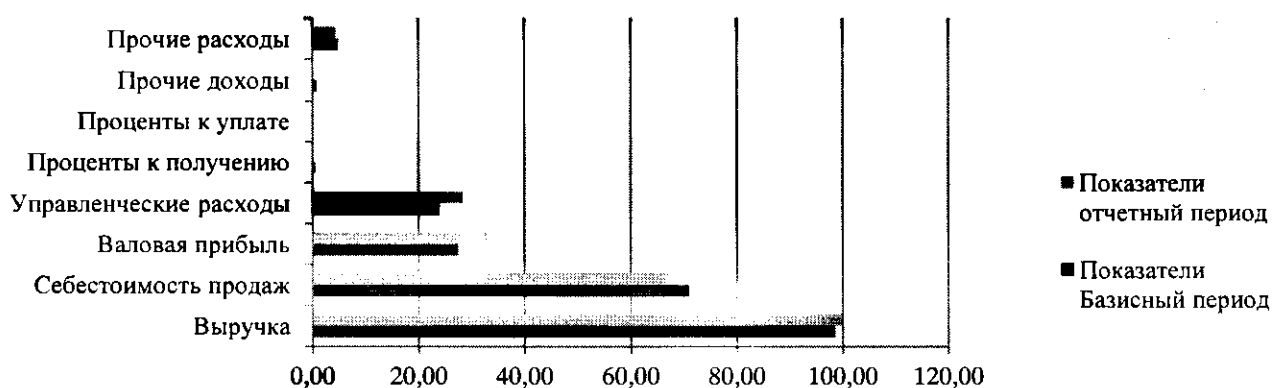


Рисунок 1 – Структура доходов и расходов ООО «Калина» в базисном и отчетном периодах

Трендовый анализ направлен на построение трендов и выявления тенденций изменения финансовых результатов. Данный анализ возможен при наличии сопоставимых данных за несколько лет. Данные базового года служат исходной точкой расчета и принимаются за 100%. Изменение показателей отчета о финансовых результатах рассчитывается по каждому показателю в процентах к базисному году. Своевременное выявление тенденций позволяет вовремя принимать управленческие решения, направленные на предупреждение негативных факторов [2].

Факторный анализ позволяет оценить под влиянием, какого фактора и на какую сумму изменилась чистая прибыль. На основании факторного анализа, например, можно определить влияние изменения цены продукции на прибыль, таким образом определять ценовую политику организации. На чистую прибыль оказывают влияние все факторы, определяющие её (табл. 3).

На основании вышерассмотренных факторов, оказывающих влияние на чистую прибыль можно составить модель аддитивного типа:

$$\Delta ПЧ = \Delta N - \Delta C - \Delta КР - \Delta УР + \Delta ПрП - \Delta ПрУ + \Delta ДДО + \Delta ПрД - \Delta ПрР + \dots + \Delta ОКА - \Delta ОНО - \Delta ТНП \quad (1)$$

Следует учитывать, что затраты являются фактором обратного воздействия, т.е. их рост (снижение) влияет на изменение прибыли с противоположным

знаком. Факторный анализ прибыли от продаж позволяет оценить резервы повышения эффективности производства, сформировать управленческие решения по использованию производственных факторов.

Таблица 3 - Факторы, влияющие на формирование чистой прибыли

Показатель	Обозначение
Результаты от основной деятельности:	
Выручка от продаж	N
Себестоимость продаж	C
Валовая прибыль	ВП
Коммерческие расходы	КР
Управленческие расходы	УР
Прибыль от продаж	ПП
Результаты от финансовой деятельности:	
Доходы от участия в других организациях	ДДО
Проценты к получению	ПрП
Проценты к уплате	ПрУ
Результаты от неосновной деятельности (кроме финансовой):	
Прочие доходы	ПрД
Прочие расходы	ПрР
Общая бухгалтерская прибыль:	
Прибыль до налогообложения	ПДН
Увязка прибыли с требованиями налогового учета:	
Изменение отложенных налоговых обязательств	ОНО
Изменение отложенных налоговых активов	ОНА
Выполнение обязательств перед государством:	
Текущий налог на прибыль	ТНП
Финансовые результаты:	
Чистая прибыль	ПЧ

В таблице 4 представлен расчет влияния факторов на прибыль от продаж. Прибыль от продаж формируется за счет следующих показателей: выручка (N), себестоимость проданных товаров (С), коммерческие расходы (КР), управленческие расходы (УР). Таким образом, прибыль от продаж определяется по формуле:

$$ПП = N - C - КР - УР \quad (2)$$

Исходя из формулы 2 следует, что:

– Увеличение продаж, снижение себестоимости, коммерческих и управленческих расходов положительно влияют на прибыль от продаж.

– Уменьшение продаж, увеличение себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов отрицательно влияют на прибыль от продаж. Так же на прибыль от продаж оказывает влияние цена и соответственно инфляция.

Таблица 4 – Факторный анализ прибыли от продаж

Фактор	Формула
Влияние выручки от продаж	$ПП_{вп} = \frac{(N_1 - N_0) - N_0}{100} \cdot R_n$, где $N_{ц} = N_1 - N_{соп}$, N_1 - это выручка от продаж продукции в отчетном периоде; $N_{соп}$ - выручка от продажи товаров в сопоставимых ценах (прошлого периода) за отчетный период, $N_{соп} = N_1 / J_{ц}$ ($J_{ц}$ - индекс цен), $R_n = ПП / N$, R_n - рентабельность продаж
Влияние себестоимости продаж	$ПП_{с} = \frac{N_1(Y_{с1} - Y_{с0})}{100}$, где $Y_{с0}$, $Y_{с1}$ - удельный вес себестоимости продаж в отчетном и базовом периодах
Коммерческие расходы	$ПП_{кр} = \frac{N_1(Y_{кр1} - Y_{кр0})}{100}$, где $Y_{кр1}$ и $Y_{кр0}$ - удельный вес коммерческих расходов в отчетном и базовом периодах
Управленческие расходы	$ПП_{ур} = \frac{N_1(Y_{ур1} - Y_{ур0})}{100}$, где $Y_{ур1}$, $Y_{ур0}$ - удельный вес управленческих расходов в отчетном и базовом периодах.
Влияние цены	$ПП_{ц} = \frac{N_{ц} \cdot R_{п0}}{100}$,

Еще одним из показателей результативности деятельности организации является рентабельность. По данным отчета о финансовых результатах можно проанализировать динамику рентабельности продаж, чистой рентабельности и влияние факторов на изменение этих показателей [3]. Рентабельность продаж – это отношение суммы прибыли от продаж к объему реализованной продукции:

$$R_n = \frac{N - C - КР - УР}{N} \cdot 100\% = \frac{ПП}{N} \cdot 100\% \quad (3)$$

Из формулы 3 следует, что на рентабельность продаж влияют те же факторы, что и на прибыль от продаж. В таблице 5 показан расчет факторов, оказывающих влияние на рентабельность продаж.

Таблица 5 – Расчет факторов, оказывающих влияние на рентабельность продаж

Фактор	Формула
Влияние выручки от продаж	$\Delta R_n(b) = \left(\frac{N_1 - C_0 - КР_0 - УР_0}{N_1} - \frac{N_0 - C_0 - КР_0 - УР_0}{N_0} \right) \cdot 100\%$,
Влияние изменения себестоимости	$\Delta R_n(c) = \left(\frac{N_1 - C_1 - КР_0 - УР_0}{N_1} - \frac{N_1 - C_0 - КР_0 - УР_0}{N_1} \right) \cdot 100\%$,
Влияние изменения коммерческих расходов	$\Delta R_n(кр) = \left(\frac{N_1 - C_1 - КР_1 - УР_0}{N_1} - \frac{N_1 - C_1 - КР_0 - УР_0}{N_1} \right) \cdot 100\%$,
Влияние изменения управленческих расходов	$\Delta R_n(ур) = \left(\frac{N_1 - C_1 - КР_1 - УР_1}{N_1} - \frac{N_1 - C_1 - КР_1 - УР_0}{N_1} \right) \cdot 100\%$,

Проведем факторный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Калина». Основным показателем финансового результата деятельности организации является чистая прибыль организации, на которую оказывают влияние все строки отчета о финансовых результатах, но наиболее оптимальным будет рассмотрение влияния отдельных факторов на изменение прибыли от продаж и затем, в общем, влияние факторов на чистую прибыль.

В ООО «Калина» построение отчета о финансовых результатах ведется многошаговым способом, что позволяет распределять доходы и расходы по их назначению и характеру. Так как, источником доходов предприятия является основной вид деятельности

- торговля, то на формирование финансового результата деятельности основное влияние оказывает прибыль от продаж. Соответственно целесообразно рассмотреть влияние таких факторов, как выручка, себестоимость, управленческие расходы как на прибыль от продаж и соответственно отражение их влияние на чистой прибыли.

Выручка влияет на объем прибыли от продаж через два фактора: цена и объем продаж. По формулам, приведенным в таблице 4, провели расчет влияния основных факторов на прибыль от продаж, были получены следующие результаты (табл. 6).

Для определения того, на сколько действительно выросла выручка организации, необходимо

перевести выручку отчетного года в сопоставимые цены с базисным годом, исходя из того, что в среднем на предприятии уровень цен увеличился на 10%. Таким образом, выручка отчетного года в сопоставимых ценах составила 39292,73 тыс. руб., т.е. реально в сравнении с прошлым годом выручка увеличилась на 3929,27 тыс. руб., при этом увеличив прибыль от продаж на 145,78 тыс. руб. Выручка, соответственно и прибыль от продаж зависит не только от цены на товар, но и от количества. В отчетном году количество реализованной продукции сократилось, что уменьшило выручку на 502,27 тыс. руб., а прибыль от продаж на 18,63 тыс. руб. Таким образом, качественный фактор (цена) перекрыл количественный.

Таблица 6 – Значение основных факторов, влияющих на прибыль

Параметр	Значение
N соп	39 292,73
ΔNц	3 929,27
Rл0	3,71
ΔППц	145,78
ΔNкол-во	-502,27
ΔППк	-18,63
ΔППс	2 178,39
ΔППур	1 728,88

По данным горизонтального анализа отчета о финансовых результатах видно, что себестоимость продукции увеличилась на 284 тыс. руб. Согласно учетной политике организации, в себестоимость включается только стоимость приобретения товара, без учета транспортных расходов. Из чего следует вывод, что увеличение себестоимости связано в первую очередь с увеличением цены закупки товара. Прибыль от продаж в отчетном году уменьшилась на

Таблица 8 – Финансовые коэффициенты, рассчитываемые по данным отчета о финансовых результатах

Коэффициент	Формула	Описание
Коэффициент рентабельности продукции	$ROM = \frac{ПЧ}{С}$	Показывает отношение чистой прибыли предприятия к себестоимости продукции
Коэффициент бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности (операционная рентабельность)	$Roper = \frac{ПДН}{N}$	Показывает сколько рублей приходится на один рубль реализованной продукции предприятия (организации)
Коэффициент чистой рентабельности	$Rч = \frac{ПЧ}{N}$	Показывает прибыльность предприятия по созданию нормы чистой прибыли на 1 рубль проданной реализованной продукции
Коэффициент валовой рентабельности	$Rва = \frac{ПП}{N}$	Показывает сколько рублей валовой продукции создается на 1 рубль проданной реализованной продукции
Коэффициент рентабельности затрат	$Rзат = \frac{ПДН}{С}$	Показывает отношение прибыли до налогообложения к сумме затрат на производство и реализацию продукции

В таблице 9 представлен расчет коэффициен-

тов рентабельности, позволяющих оценить эффективность использования ресурсов организации.

Таблица 9 – Коэффициенты эффективности использования ресурсов ООО «Калина»

Коэффициент	Значение		Изменение
	отчетный	базисный	
Коэффициент рентабельности продукции	0,24	0,03	0,21
Коэффициент бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности (операционная рентабельность)	0,34	0,12	0,22

Таблица 7 - Сводная таблица влияния факторов на чистую прибыль отчетного года ООО «Калина»

Фактор	Сумма, тыс. руб.
Количество проданной продукции	-18,63
Изменение цен на реализованную продукцию	145,78
Себестоимость проданной продукции	2178,39
Управленческие расходы	-1728,88
Проценты к получению	-208
Проценты к уплате	29
Прочие доходы	-374
Прочие расходы	76
Изменение отложенных налоговых обязательств	6
Изменение отложенных налоговых активов	4
Налог на прибыль	-50
Итого изменение чистой прибыли	59,66

Сравнительный анализ отчета о финансовых результатах состоит в сравнении отчета организации со средними показателями в отрасли, отчетом фирм конкурентов. Помимо описанных выше параметров, при анализе отчета о финансовых результатах рассчитываются основные финансовые коэффициенты, описанные в таблице 8, отражающие рентабельность деятельности организации, отражающей прибыльность того или иного показателя.

Коэффициент чистой рентабельности	0,16	0,02	0,14
Коэффициент валовой рентабельности	3,71	4,75	-1,04
Коэффициент рентабельности затрат	0,5	0,2	0,3

Рентабельность основной деятельности предприятия в отчетном периоде увеличилась на 0,21%. Операционная рентабельность, отражающая часть прибыли, содержащейся в каждом рубле полученной выручки за вычетом уплаченных процентов и налогов, увеличилась с 0,12% до 0,34%. Соответственно в каждом рубле выручки содержится 0,34% прибыли. Таким образом, после уплаты всех налогов и процентов в каждом заработанном рубле оста-

лось 0,16% прибыли, что на 0,14% больше чем в базисном периоде. Рентабельность продаж по валовой прибыли в отчетном году снизилась на 1,04% и составила 3,71%, т.е. в каждом заработанном рубле содержится 3,71% валовой прибыли. В целом рентабельность продаж в отчетном периоде увеличилась на 1,04% и составила 4,75%. Факторы, оказавшие влияние в целом на рентабельность продаж представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Влияние факторов на рентабельность продаж

Фактор	Формула	Значение
Влияние выручки от продажи	$\Delta Rn(b) = \left(\frac{N_1 - C_0 - KP_0 - YP_0}{N_1} - \frac{N_0 - C_0 - KP_0 - YP_0}{N_0} \right) \cdot 100\%$	7,65%
Влияние изменение себестоимости	$\Delta Rn(c) = \left(\frac{N_1 - C_1 - KP_0 - YP_0}{N_1} - \frac{N_1 - C_0 - KP_0 - YP_0}{N_1} \right) \cdot 100\%$	0,66%
Влияние изменения управленческих расходов	$\Delta Rn(yp) = \left(\frac{N_1 - C_1 - KP_1 - YP_1}{N_1} - \frac{N_1 - C_1 - KP_1 - YP_0}{N_1} \right) \cdot 100\%$	-5,94%

Увеличение управленческих расходов привело к уменьшению рентабельности на 5,94%, увеличение себестоимости - к снижению на 0,66%, а увеличение выручки повысило рентабельность продаж на 7,65%. Таким образом, проанализировав полученные данные, можно сказать о том, что основным фактором, формирующим финансовый результат деятельности организации, является выручка.

Анализ отчета о финансовых результатах проводится с использованием всех или большинства вышеописанных методик и проводится в 4 этапа:

1. Анализ динамики и структуры отчета. Предполагает последовательное изучение всех статей отчета применительно к разным видам деятельности организации и тенденции их изменения.
2. Факторный анализ чистой прибыли.
3. Анализ влияния бухгалтерской учетной политики на показатели отчета о финансовых результатах.
4. Анализ рентабельности.

В результате рассмотрения техники анализа отчета о финансовых результатах, можно сделать вывод о том, что данный отчет является одним из

важнейших для оценки деятельности предприятия. Несмотря на то, что форма отчета определена законодательно, структура отчета зависит от учетной политики предприятия и профессиональных суждений бухгалтерской службы. Таким образом, при анализе отчета о финансовых результатах с целью получения наиболее прозрачной информации о финансовом положении предприятия и эффективности его работы, необходимо учитывать влияние учетной политики на состав расходов, доходов и методики учета себестоимости.

Список литературы:

1. Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебник / М.А. Вахрушина. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. - 431 с.
2. Губина, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / О.В. Губина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.
3. Иванов, Л.Н. Анализ стратегических решений (эвристика) [Текст] / Л.Н. Иванов. - М.: ИЦ РИОР: ИНФРА-М, 2010. - 177 с.

Ефименко Ирина Сергеевна
к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов
Финансового университета при Правительстве РФ (Орловский филиал)
E-mail: isefimenko@mail.ru

Маслова Ольга Леонидовна
к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов
Финансового университета при Правительстве РФ (Орловский филиал)
E-mail: mechta-orel@yandex.ru