## КАФЕДРА «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

## **КУРСОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности»

 на тему «Финансовый и управленческий анализ прибыли предприятия»

Тольятти 2018

СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 3](#_Toc530187671)

[1. Финансовый и управленческий анализ 5](#_Toc530187672)

[1.1 Сущность, значение и классификация прибыли 5](#_Toc530187673)

[1.2 Содержание и методы финансового и управленческого анализа 9](#_Toc530187674)

[1.3 Взаимосвязь и последовательность финансового и управленческого анализа 14](#_Toc530187675)

[1.4. Экономическая характеристика ООО «Ангар» 17](#_Toc530187676)

[2.Финансовый и управленческий анализ прибыли предприятия на примере ООО «Ангар» 21](#_Toc530187677)

[2.1. Анализ механизма образования прибыли на предприятии 21](#_Toc530187678)

[2.2. Учет прибыли на предприятии 27](#_Toc530187679)

[2.3.Пути совершенствования финансового и управленческого анализа прибыли организации 30](#_Toc530187680)

[Заключение 36](#_Toc530187681)

[Список литературы 38](#_Toc530187682)

[Приложение 40](#_Toc530187683)

# Введение

Переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг за счет внедрения научно-технического прогресса, эффективных форм управления и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициатив и т. Д.

Финансовая отчетность является информационной основой для финансового анализа и принятия управленческих решений. Формирование финансового анализа как научной дисциплины имеет свою собственную историю и тесно связано с процессом формирования и развития бухгалтерского учета. В частности, анализ был неотъемлемой частью системы мемориального учета и аудита в феодальной Британии (XII век).

Переход российской экономики на рыночные методы управления резко увеличил потребность в привлечении инвестиций и вероятности банкротства. Это, в свою очередь, потребовало проведения преобразования бухгалтерского учета с целью повышения объективности финансовой отчетности и ее реализации на основе финансового анализа.

Анализ экономической активности как научной и практической дисциплины в рыночной экономике, так как он подразделяется на три блока:

Анализ финансового анализа в системе финансового управления, результаты которого являются общедоступными;

Анализ управленческого анализа в Общей системе управленческого учета и финансового менеджмента, результаты которого имеют ограниченный доступ даже внутри предприятия, одна из форм которой - управленческий анализ.

Основой деятельности предприятия является прибыль, это источник существования и развития, основная цель и показатель результатов деятельности. Компания самостоятельно планирует развитие своей деятельности на основе фактора спроса на выпускаемую продукцию, их возможностей и необходимости дальнейшего развития. Самопланируемый индикатор - это прибыль, возможности и способы его достижения. Одним из основных требований к работе предприятий является безубыточная экономическая деятельность, возмещение расходов с собственным доходом и предоставление определенных объемов рентабельности, рентабельности управления. Основная задача компании - осуществление экономической деятельности, направленной на получение прибыли для удовлетворения социально-экономических интересов членов рабочей силы и интересов собственников имущества компании. В условиях совершенной конкуренции цель - получить доход и прибыль объективно предопределена: для того, чтобы не вытесняться с рынка, фирма должна сосредоточить всю свою деятельность на максимизации прибыли.

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий, являются прибыль и прибыльность. Показатель рентабельности показывает, насколько хорошо работает предприятие, какую прибыль приносит инвестированный капитал. В отечественной аналитической практике этот коэффициент был рассчитан сравнительно недавно. Это связано с тем, что фондовый рынок в нашей стране еще не полностью развит.

Использование прибыли как одного из основных показателей при оценке эффективности предприятия - сложный процесс, основанный на глубоком знании рыночных условий, возможностей предприятия, условиях и факторах, определяющих конкурентоспособность предприятия, способность предвидеть реальные способы получения высоких доходов, получение прибыли.

Цель работы – рассмотреть финансовый и управленческий анализ прибыли предприятия.

Задачи:

- рассмотреть содержание и методы финансового анализа

- рассмотреть содержание и методы управленческого анализа

- проанализировать взаимосвязь и последовательность финансового и управленческого анализа

- проанализировать финансовый и управленческий анализ прибыли на примере предприятия.

Объектом работы является предприятие. Предметом – финансовый и управленческий анализ прибыли.

Проблема исследования. Грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования.

# 1. Финансовый и управленческий анализ

## 1.1 Сущность, значение и классификация прибыли

В условиях неопределенности и риска прибыль является одним из основных и значимых результатов хозяйствующего субъекта, поэтому вопрос о ее определении имеет основополагающее значение. Изучение экономической сущности прибыли является одной из важных проблем экономической теории.

Прибыль (прибыль) - очень сложная экономическая категория, поэтому возможны ее различные определения, интерпретации, представления. В течение последних нескольких лет представители экономической мысли исследовали и предлагали ряд теоретических аспектов понимания и формирования прибыли.

К. Маркс определил ее как измененную, затушевывающую ее сущностную прибавочную стоимость, считая ее источником эксплуатации, неоплачиваемым излишним трудом наемных работников. По мнению ученого, прибыль - это внешняя форма проявления сущности буржуазной экономической системы, буржуазных производственных отношений. Соответственно, основой марксистской интерпретации прибыли является эксплуатация [7].

Следует отметить, что концепция прибыли тесно связана с определенным типом промышленной организации, которая в разное время и в отдельных местах реализуется в различной степени и постоянно претерпевает изменения и развитие.

Интерес представляет интерпретация прибыли в немецкой школе экономики. Прибыль инвестированного капитала определяется главным образом возвратом инвестированного капитала. В. Г. Рошер интерпретировал его как одну из форм заработной платы [1]. Противоположную точку зрения разделяли другие ученые: прибыль следует рассматривать как уникальную форму дохода, которая не может быть уменьшена до компенсации за работу или капитал. Убедительно защитил обозначенную точку зрения И. Г. Тюнен, X. К. Э. Мангольд [13]. Первый определяет прибыль как остаток после выплаты процентов, страховой премии и заработной платы администрации.

По словам А. Смита и Д. Рикардо, все, что не является заработной платой, - это прибыль, получаемая от эксплуатации рабочих классов [1]. С одной стороны, прибыль определяется как разница между добавленной стоимостью и заработной платой, с другой стороны, как прибавочная стоимость.

- как остаток после выплаты ренты, а также проценты, т. е. бизнес-доход капиталиста.

Как превышение стоимости над заработной платой, Д. Рикардо считал прибыль, полагая, что ценность, созданная рабочим, выше его заработной платы. Другими словами, прибыль - это продукт неоплачиваемого труда. Принимая значение рабочего дня за постоянную величину, экономист признал только один способ увеличения прибавочной стоимости (прибыли) - повышения производительности и сокращения в результате этой части затрат, получаемых работниками в виде заработной платы. Арендный экономист определяется как отдельная часть прибыли.

Главная заслуга Д. Рикардо заключается в том, что он четко и последовательно ограничивал заработную плату и прибыль. Как он утверждал, изменения в заработной плате не влияют на стоимость товаров, а на распределение ценности между рабочими и капиталистами, доказывая, что чем выше заработная плата, тем ниже прибыль и наоборот. Соответственно, заработная плата всегда увеличивается за счет прибыли, а наоборот, т. Е. Чем выше стоимость труда, тем меньше стоимость капитала. Таким образом, прибыль действует как остаток после вычета стоимости заработной платы из стоимости товаров - как прибавочная стоимость. Экономист снижал тенденцию к норме прибыли, объяснял влияние природных факторов, а не специфические характеристики капиталистического производства.

В основу классификации следует включить следующие признаки: характер отражения в учете; характер деятельности предприятия; основные виды хозяйственных операций предприятия; основные виды деятельности предприятия; состав формирующих элементов; характер налогообложения; характер инфляционной "очистки"; достаточность уровня формирования; рассматриваемый период формирования; характер использования; степень использования; значение итогового результата хозяйствования.

1.По характеру отражения в учете.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между доходами предприятия и внешними его текущими затратами (издержками), отражаемыми бухгалтерским учетом.

Экономическая прибыль представляет собой разность между суммой доходов предприятия, с одной стороны, и суммой как внешних, так и внутренних его текущих затрат (издержек), с другой. Экономическая прибыль предприятия всегда меньше бухгалтерской на величину внутренних текущих затрат (издержек).

2.По характеру деятельности предприятия.

Прибыль от обычной деятельности характеризует финансовый результат от всех традиционных для данного предприятия видов деятельности и хозяйственных операций, формируемый на регулярной основе.

Прибыль от чрезвычайных событий характеризует необычный или очень редкий для данного предприятия источник ее формирования.

3.По основным видам хозяйственных операций.

Прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг) — является основным ее видом на предприятии, непосредственно связанным с отраслевой спецификой их деятельности. В обоих случаях под этой прибылью понимается результат хозяйствования по основной производственно-сбытовой деятельности предприятия.

Прибыль от внереализационных операций – доходы от паевого участия данного предприятия в деятельности других совместных предприятий с отечественными и зарубежными партнерами; доходы от принадлежащих предприятию облигаций, акций и других ценных бумаг, выпущенных сторонними эмитентами; доходы по депозитным вкладам предприятия в банках; полученные штрафы, пени и неустойки и другие.

4.По основным видам деятельности.

Прибыль от операционной деятельности представляет собой совокупный объем прибыли от реализации продукции и прибыли от других операций, не относящихся к инвестиционной или финансовой деятельности.

Прибыль от инвестиционной деятельности характеризует итоговой финансовый результат от операций по приобретению (сооружению, изготовлению) и продаже амортизируемого имущества — основных фондов, нематериальных активов и других необоротных активов, а также краткосрочных финансовых инвестиций, которые не являются эквивалентами денежных средств.

Прибыль от финансовой деятельности характеризует финансовый результат операций, который приводит к изменению размера и состава собственного капитала и ссуд предприятия (привлечения дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссии облигаций и других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, погашение обязательств по основному долгу и т.п.).

5.По составу элементов, формирующих прибыль.

Маржинальная прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности (валового дохода предприятия от этой деятельности, уменьшенного на сумму налоговых платежей за счет него) за вычетом суммы переменных затрат.

Валовая прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов, как постоянных, так и переменных.

Балансовая прибыль соответственно представляет собой разницу между всей суммой чистого дохода предприятия и всей суммой его текущих затрат.

Чистая прибыль характеризует сумму балансовой (или валовой) прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.

6.По характеру налогообложения.

Состав прибыли, не подлежащей налогообложению и облагаемую налогами, регулируется соответствующим законодательством в области налогообложения.

7.По характеру инфляционной "очистки".

Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной ее суммы, скорректированный на темп инфляции в соответствующем периоде.

8.По достаточности уровня формирования.

Нормальная прибыль характеризует такой уровень ее формирования, когда после покрытия внешних и внутренних текущих затрат (издержек), остается доход, равный минимальной ставке депозитного процента (по отношению к сумме используемого собственного капитала).

Низкая и высокая прибыль характеризует уровень ее формирования, который соответственно ниже или выше уровня нормальной прибыли.

9.По рассматриваемому периоду формирования.

Прибыль предшествующего периода (т.е. периода, предшествующего отчетному).

Прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемая прибыль).

10.По характеру использования в составе прибыли, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей (чистой прибыли), выделяют капитализируемую и потребляемую ее части. Капитализированная прибыль характеризует ту ее сумму, которая направлена на финансирование прироста активов предприятия, а потребленная прибыль — ту ее часть, которая израсходована на выплаты собственникам (акционерам), персоналу или на социальные программы предприятия.

11.По степени использования

Нераспределённая прибыль – часть сформированной прибыли предприятия, которая еще не распределена (а соответственно и не использована) на конкретные хозяйственные нужды.

Распределённая прибыль – часть сформированной прибыли, которая на рассматриваемую дату уже распределена и не использована в процессе хозяйственной деятельности.

12.По значению итогового результата хозяйствования.

Положительная прибыль (или собственно прибыль).

Отрицательная прибыль (убыток).

Несмотря на довольно значительный перечень рассмотренных классификационных признаков, он, тем не менее, не отражает всего многообразия видов прибыли, используемых в научной терминологии и предпринимательской практике.

Таким образом, следует отметить, что с развитием экономической мысли понятие «прибыль» постоянно меняется и усложняется, но до сих пор нет однозначной интерпретации категории «прибыли».

## 1.2 Содержание и методы финансового и управленческого анализа

Финансовый анализ представляет собой набор аналитических процедур, основанных, как правило, на общедоступной финансовой информации и предназначенных для оценки состояния и эффективности использования экономического потенциала компании, а также управленческих решений в отношении оптимизации его деятельности или участие в нем.

Исходной основой финансового анализа являются данные учета и отчетности, которые анализируются с использованием шести основных методов: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; метод финансовых коэффициентов; Сравнительный анализ; факторный анализ.

1) Горизонтальный анализ основан на изучении динамики отдельных показателей с течением времени, в процессе использования этого метода анализа определяются общие тенденции в показателях. Вы можете выбрать следующие типы горизонтального анализа:

сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями предыдущего периода (например, с показателями предыдущего месяца, квартала, года);

сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями аналогичного периода прошлого года (например, показатели второго квартала отчетного года с аналогичными показателями второго квартала предыдущего года). Этот тип анализа может быть использован на предприятиях с выраженными сезонными колебаниями экономической активности;

сравнение финансовых показателей за несколько предыдущих периодов. Целью такого типа анализа является выявление тенденций в отдельных показателях с течением времени. Результаты этого анализа удобно рисовать графически.

Все типы горизонтального анализа деятельности обычно дополняются исследованием влияния отдельных факторов на изменение его соответствующих показателей эффективности. Используя результаты таких исследований, можно построить соответствующие факторные модели, которые затем могут быть использованы в процессе планирования отдельных показателей.

2) Вертикальный (или структурный) анализ основан на структурном разложении отдельных показателей финансовой отчетности предприятия, при применении этого метода анализа рассчитывается доля структурных компонентов совокупных финансовых показателей. Широко распространены следующие типы вертикального (структурного) анализа:

структурный анализ финансовых показателей, сформированных по отдельным направлениям деятельности. При осуществлении этого анализа показатели рассчитываются в отношении операционной, инвестиционной или финансовой деятельности; структурный анализ показателей для определенных видов продукции.

структурный анализ распределения чистой продукции и чистой прибыли. Этот анализ позволяет оценить эффективность политики компании в отношении использования материальных и финансовых ресурсов, доходов, эффективности налоговой политики;

структурный анализ активов. Результаты этого анализа дают возможность оценить политику предприятия в области формирования и использования активов предприятия;

структурный анализ капитала. Результаты этого анализа дают возможность оценить политику компании в использовании капитала и темного капитала.

3) Сравнительный анализ деятельности предприятия основан на сопоставлении значений отдельных групп аналогичных показателей между собой. Для практики анализа деятельности предприятия можно определить такие типы сравнительного анализа:

сравнительный анализ финансовых показателей предприятия и средней отрасли. Этот анализ проводится для оценки конкурентной позиции предприятия;

сравнительный анализ финансовых показателей предприятия и конкретных конкурентов. В процессе этого анализа выявляются слабые стороны финансовой деятельности предприятия с целью разработки мер по улучшению его конкурентной позиции на определенном рынке;

сравнительный анализ показателей эффективности отдельных «центров ответственности» или структурных подразделений предприятия. Этот анализ проводится для выявления резервов для повышения эффективности внутренних подразделений предприятия;

сравнительный анализ показателей отчетности и плановых (нормативных) показателей деятельности предприятия. В процессе этого анализа выявляется отклонение финансовых показателей от планируемого (нормативного) и определяются факторы, которые влияют на эти отклонения. Такой анализ может быть выполнен с уверенностью, что запланированные показатели являются объективными. В противном случае рекомендуется сравнить факт отчетного периода с фактическими данными предыдущего периода.

4) Факторный анализ - анализ влияния отдельных факторов (причин) на эффективный показатель с использованием детерминированных или стохастических методов исследования. Более того, факторный анализ может быть как прямым (фактическим анализом), т. Е. Фрагментацией эффективного индикатора на составные части, так и обратным (синтезом), когда его отдельные элементы объединяются в общий эффективный индикатор.

Взаимосвязи анализируемых явлений, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность, могут быть очень разнообразными и сложными. Поэтому аналитику, абстрагируясь от несущественных связей и явлений, целесообразно использовать не только вышеупомянутые методы и методы анализа, но и моделировать, т. Е. Строить логические и экономико-математические модели. На практике используются три основных типа моделей: описательный, предикативный и нормативный.

Описательные модели. Это описательные модели, которые необходимы для оценки финансового состояния предприятия. Они включают; построение системы балансов, представление финансовой отчетности в различных аналитических разделах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, система аналитических коэффициентов, аналитические заметки к заявлениям. Все эти модели основаны на использовании бухгалтерской информации.

Прогностические модели - это прогностические, прогнозирующие и прогнозирующие модели, которые используются для прогнозирования доходов, прибыли и будущего финансового здоровья.

Нормативная модель. Модели такого типа позволяют сравнить фактическую производительность предприятий с ожидаемыми результатами, рассчитанными в соответствии с нормативным бюджетом. Он сравнивает и анализирует отклонения фактических данных от стандартных значений. Для этой цели разрабатываются стандарты для каждой статьи расходов, для технологических процессов, центров ответственности.

Финансовый анализ, основанный только на данных бухгалтерской отчетности, приобретает характер внешнего анализа, т. Е. Анализ, проведенный вне предприятия заинтересованными подрядчиками, владельцами или государственными органами. Этот анализ, основанный только на данных отчетности, которые содержат только очень ограниченную часть информации о деятельности предприятия, не раскрывает всех секретов успеха компании.

Анализ управления осуществляется всеми службами (техническими, финансовыми, налоговыми и т. Д.) Для предоставления информации, необходимой для планирования, контроля и принятия оптимальных управленческих решений.

Анализ управления разделен на социологические и аналитические методы.

Социологический метод:

1) метод обследования ориентирован на получение информации от непосредственных участников исследуемых процессов или явлений. Этот метод имеет несколько типов: групповой и индивидуальный опрос; почтовый, пресс-и телефонный опрос; формализованные, целенаправленные и бесплатные интервью.

2) Метод наблюдения - ориентирован на достаточно протяженный сбор информации, осуществляемый одновременно с развитием исследуемых явлений (проблем). Виды наблюдения: полевое и лабораторное, систематическое и несистематическое, включенное и невключенное, структурализованное и неструктурализованное.

Метод эксперимента - ориентирован на проверку жизнеспособности исследуемого явления (проблемы). Виды экспериментов: полевые, лабораторные, линейные, параллельные и т.д.

Метод анализа документов - ориентирован на задействование всей полноты информации, которая может содержаться в документе. Виды: качественный (традиционный) и формализованный (контент-анализ) анализ.

Аналитические методы включают в себя:

Метод сравнения (сравнение сопоставимых показателей для определения отклонений от запланированных показателей, определение их причины и выявление резервов). Основные типы сравнений, использованных в анализе: индикаторы отчетности с плановыми показателями; плановые показатели с показателями предыдущего периода; индикаторы отчетности с показателями предыдущих периодов; показатели эффективности на каждый день; показатели сравнения со средними данными; показатели технического уровня и качества предприятия с показателями аналогичных предприятий; производительность одной единицы с одинаковой производительностью других единиц; индикаторы сравнивают деловые и личные качества некоторых сотрудников с теми же качествами других (возможно, попарного сравнения); индикаторы сравнивают индивидуальную производительность со средним блоком; показатели эффективности до и после внедрения любых нововведений, инноваций. Для сравнения требуется сопоставимость сравниваемых показателей (единство оценки, сопоставимость календарных терминов, устранение влияния различий в объеме и диапазоне, качество, сезонные характеристики и территориальные различия, географические условия и т. Д.).

Метод индекса (факторизация относительных и абсолютных отклонений обобщающего индикатора). Он используется при изучении сложных явлений, отдельные элементы которых неизмеримы. Поскольку индикаторы относительных показателей необходимы для оценки выполнения запланированных задач, для определения динамики явлений и процессов.

Метод баланса (сравнение взаимосвязанных показателей с целью уточнения и измерения их взаимного влияния, а также расчета резервов для повышения эффективности производства). При использовании балансового метода анализа взаимосвязь между отдельными индикаторами выражается в виде равенства результатов, полученных из различных сравнений.

Метод статистики (отражение цифровых индикаторов, характеризующих ход различных процессов, состояний объектов с установленной периодичностью для целей исследования). В статистическом исследовании выделяются следующие этапы: регистрация, учет первичных данных с использованием специальных форм; систематизация и группировка данных по определенным характеристикам; представление данных в удобной для восприятия и анализа форме; анализ для выяснения сущности происходящих процессов и отношений их составляющих элементов.

Метод цепных подстановок (получение скорректированных значений индикатора обобщения путем сравнения значений двух соседних индикаторов в цепочке подстановок).

Метод устранения (распределение действия одного фактора на обобщающие показатели организационной деятельности).

Графический метод (средство иллюстрации процессов, вычисление ряда показателей, обработка результатов анализа). Графическое представление экономических показателей различается по назначению (сравнительные диаграммы, хронологические и контрольно-плановые графики), а также по методу построения (линейный, барный, круговой, объемный, координатный и т. Д.). При правильном построении графических инструментов есть видимость, выразительность, доступность, способствуют анализу явлений, их обобщению и изучению.

Анализ функциональных затрат (выбор наиболее оптимальных вариантов, определяющих решения в текущих или запланированных условиях).

Особенности управленческого анализа: сосредоточение внимания на результатах анализа их лидерства; использование всех источников информации для анализа; отсутствие анализа регулирования; сложность анализа, изучение всех аспектов деятельности предприятия; интеграция бухгалтерского учета, анализа, планирования и принятия решений; максимальная близость результатов анализа для сохранения коммерческой тайны.

Управленческий анализ прибыли выступает как инструмент повышения эффективности деятельности торговых предприятий.

Анализ формирования и использования прибыли предполагает следующие этапы:

1. Анализ состава и динамики балансовой прибыли.

2. Анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности.

3. Анализ уровня среднереализационных цен.

4. Анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности.

5. Анализ рентабельности деятельности предприятия.

6. Анализ распределения и использования прибыли.

## 1.3 Взаимосвязь и последовательность финансового и управленческого анализа

В условиях рыночной экономики из-за необходимости публичной финансовой отчетности общесистемная система учета обычно подразделяется на финансовый и управленческий учет. Соответственно, учет разделен на финансовый (Общий) учет и управление (аналитический).

Управленческий учет рассматривается в широком и узком смысле слова. В широком смысле управленческий учет означает не только бухгалтерский учет, но и саму систему управления, включая структуру отделов, органов управления, всей организации и экономики предприятия. В узком смысле слова управленческий учет практически сводится к учету производства, особенно к проблемам калькуляции и обеспечения безубыточной продажи товаров.

Принципиальные особенности в содержании и организации финансового и управленческого анализа.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Классификационные признаки | Финансовый анализ | Управленческий анализ |
| 1. Цель анализа | Оценка состава и структуры имущества предприятия, интенсивности использования капитала, платежеспособности и финансовой устойчивости и использования прибыли; прогнозирование доходов и потоков денежных средств; выявление дивидендной политики, осуществляемой руководством предприятия. | Изучение механизма достижения максимальной прибыли и повышения эффективности хозяйствования; разработка важнейших вопросов конкурентной политики предприятия и программ его развития на перспективу; обоснование управленческих решений по достижению конкретных производственных целей. |
| 2. Объект анализа | Хозяйствующий субъект в целом, его финансовое положение | Различные аспекты производственно-финансовой деятельности структурных подразделений хозяйствующего субъекта |
| 3. Субъекты анализа (исполнители) | Лица и организации, находящиеся за пределами этого предприятия (менеджеры и аналитики заинтересованных фирм; специальные компании, занимающиеся анализом отчетов по общепринятой методологии; кредитные агентства) | Различные организационные структуры внутри-хозяйственного управления и отдельные лица, ответственные лица, ответственные за проведение анализа: лаборатории, бюро, группы, бухгалтерия, отделы, менеджеры, а также внешние консультанты для проведения аналитической работы (профессионалы) |
| 4. Организация анализа (периодичность проведения) | Проводятся периодически не реже одного раза в год, а также по мере представления отчетности в соответствующие инстанции (в налоговую инспекцию - ежеквартально, в статистическое управление - ежеквартально. | Проводятся по мере необходимости на нерегулярной основе, прежде всего по тем направлениям, где наблюдается спад производства, кризисная ситуация, рост затрат, снижение рентабельности и качества продукции, отставание в конкурентной борьбе. |
| 5. Информационная база анализа | Бухгалтерская отчетность, формы № 1,2,4,5 | Данные первичного бухгалтерского и оперативного учётавыборочных обследований, нормативно-справочная информация, параметрические данные, акты ревизий и инвентаризаций, аналитические расчеты, а также сведения, добытые у конкурентов в процессе промышленного шпионажа |
| 6. Доступность информации | Открыта для всех потребителей, формируется на базе публичной отчетности | Представляет коммерческую тайну, используется для внутрихозяйственного управления |
| 7. Потребители информации | Акционеры, инвесторы, банки, поставщики и покупатели, налоговые инспекции, эмитенты ЦБ, другие юридические и физические лица, заинтересованные в финансовой устойчивости предприятия, а также конкуренты, наемный персонал и профсоюзные объединения, органы исполнительной власти, статистические управления, учреждения социальной защиты населения, | Менеджеры предприятия, совет директоров, директора филиалов и дочерних предприятий, начальники цехов, бригады, мастера и др. |
| 8. Использование систем учёта. | Строго систематизированный анализ на базе бухгалтерской отчетности | Не обязательно системно организованный анализ. Используются данные бухгалтерского, оперативного и статистического учёта, а также любая другая информация, пригодная для достижения поставленной цели |
| 9. Измерители информации | Преимущественно стоимостные измерители | Любые измерители: стоимостные, натуральные, трудовые и условно-натуральные |
| 10. Использование метода анализа | Группировки, становление влияния инфляционных факторов; сравнительный, структурный и коэффициентный анализ | Статистические и математические методы, элиминирование, сравнения, графики, комплексные оценки. |
| 11. Направленность анализа | Дать обоснованную оценку финансового положения предприятия, квалифицировано интерпретировать аналитические расчеты | Выявить резервы снижения затрат и роста прибыли, обосновать управленческие решения по их мобилизации в производство |
| 12. Свобода выбора в проведении анализа | Обязательное следование общепринятым принципам его проведения по данным бухгалтерской отчетности | Нет установленных норм его проведения, не имеется оьщепринятых методик. Критерий пригодность, результативность. |
| 13. Степень надежности | Во многом субъективен, схематичен, незначителен по числу аналитических показателей; не может быть точен в виду умышленного искажения бухгалтерской отчетности для сокрытия прибыли и завуалирования механизма её получения. Выправляется это положение аудиторскими проверками | Зависит от целей проведения, использует строго достоверные первичные данные, подтвержденные ревизионной группой и группой внутреннего аудита |
| 14. Место принятия решений по результатам анализа | За пределами деятельности анализируемого предприятия, чаще всего на базе завуалированных данных и даже умышленно искаженных, фальсицированных предприятиями, представляющими отчетность для обнародования в целях избежание, чрезмерного налогообложения. | Менеджерами и директорами предприятий, руководителями их подразделений, информация глубоко обоснованная, составлена на базе выверенных объективных данных, используемых для управления своим предприятием. |

Финансовый учёт классифицируется по финансовому принципу, Этот показатель необходимо использовать в управленческом учёте для целей обоснования решений. Определенная часть финансовой информации требуется для внешних пользователей информации о предприятии. Противопоставлять управленческому учёту надо не весь финансовый учёт, а внешний финансовый учёт, т.е. формирование публичной бухгалтерской (финансовой) отчетности, необходимой для принятия партнерами предприятия решений, связанных с рассматриваемым предприятием.

Разделение анализа на финансовый и управленческий обусловлено сложившимися на практике разделением системы бухгалтерского учёта в масштабе предприятия на финансовый и управленческий учёт.

## 1.4. Экономическая характеристика ООО «Ангар»

ООО «Ангар» создано по решениям учредителей на основаниях действующего законодательства, называемое в последующем «общество», является компанией, преследующей извлечения прибыли в качестве главной цели своей деятельности.

Высшим органом управления общества является собрание Учредителей. Общество раз в год проводит годовое собрание Учредителей вне зависимости от иных собраний. Собрание созывается генеральным директором общества, ревизионной комиссией или по требованиям не меньше 2 участников.

Главные виды деятельности Общества:

- производственная деятельность;

- торгово-закупочная деятельность;

- посредническая деятельность;

- маркетинговые услуги;

- консультационные услуги;

- оптовая и розничная торговля;

Прибыль, остающаяся в компании после уплаты налогов и других платежей в бюджет (чистая прибыль), полностью находится в его распоряжении. Порядок распределения чистой прибыли, формирования и использования средств самообеспечения определяется собранием учредителей. Компания создает резервный (страховой) фонд в размере 15% от уставного капитала за счет чистой прибыли. Формирование резервного фонда осуществляется ежегодными отчислениями, пока оно не достигнет указанной суммы.

Цель создания-продажи широкого спектра автозапчастей, продажа стандартных автомобилей семейства ГАЗ.

Во главе ООО «Ангар» работает Генеральный директор, который избирается на собрании Общего собрания учредителей. Структура управления компании является функциональной и организационной. Можно видеть, что прямое подчинение гена. Директор компании (менеджер высшего звена) имеет заместителя коммерческого директора, директора по маркетингу, главного бухгалтера.

Во главе организации выступает директор. Дирекция является исполнительным и административным органом компании и состоит из директора и его заместителей.

Внутренняя среда организации - это та часть общей среды, которая находится внутри организации. Он оказывает постоянное и прямое влияние на функционирование предприятия. Внутренняя среда ООО Ангар имеет несколько разделов, каждая из которых включает в себя набор ключевых процессов и элементов организации, состояние которых вместе определяет потенциал и возможности, которые имеет организация:

- Кадровая часть внутренней среды охватывает такие процессы, как взаимодействие менеджеров и работников; найма, обучения и продвижения персонала; оценка результатов труда и стимулов; создание и поддержание отношений между сотрудниками и т. д.

- Производственный раздел включает: производство, поставку и обслуживание складских помещений; техническое обслуживание парка; исследований и разработок.

- Финансовый раздел включает процессы, связанные с обеспечением эффективного использования и движения средств в организации. В частности, он поддерживает ликвидность и обеспечивает прибыльность, создает инвестиционные возможности и т. Д.

Цель анализа SWOT заключается в следующем: на основе выявленных возможностей и угроз, сильных и слабых сторон компании мы должны определить те виды деятельности, которые позволят реализовать выбранную версию стратегии развития предприятия.

Таблица 1 - SWOT- анализ ООО «Ангар»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| SWOT | Возможности:1.Наличие обученного персонала2.Повышающаяся склонность к игровым технологиям у населения3. Знание потребностей клиентов | Угрозы:1Конкуренция2Нестабильность политического и экономического положения в стране.3.Устойчивое разделение долей рынка4Непредсказуемая позиция правительства РФ в части сроков введения нормативов по экологии |
| Сильные стороны:1.Высокая степень удовлетворенности клиента2. Соответствие технологи стандартам3. Предложение повышенного сервиса4.Есть возможность повышение проф. развития сотрудников | Максимально использовать возможности1.1.Постоянное повышение квалификации сотрудников и использование этого в конкурентной борьбе1.2.Повышение удовлетворенности потребителя за счет качества обслуживания1.3 Поиск выгодных условий для привлечения капитала | Минимизировать последствия от угроз1.1.Удержание конкурентных позиций за счет высокой степени удовлетворенности клиента и расширения деловых связей, профессионального состава фирмы.1.2. Развитие деловых связей и имиджа фирмы будем использовать в борьбе с коррупцией1.3. Приобретения имиджа за счет качественной работы |
| Слабые стороны:1.Доступность капитала3.Установление новых связей | Устранение слабостей1.1. Относительно низкое качество продукции;-Устаревшее оборудование (особенно механообработка) с высоким уровнем износа;-Отсутствие гаммы современных и надежных двигателей, не контролируется их производство;-Отсутствие сервиса по конкурентоспособным финансово-кредитным услугам; | Максимальная осторожность1.1Установление новых деловых связей за счет полного удовлетворения клиента12.Ревальвация рубля по отношению к доллару и евро и усиление конкуренции со стороны импортных автомобилей (в том числе СП);-Негативный преувеличенный имидж отечественного производителя |

У этой компании есть определенные средства, достаточные для инвестирования в новый продукт или бизнес, который будет использовать имеющиеся возможности и возможности. При реализации стратегии вам необходимо активно использовать возможности и сильные стороны предприятия. [11, 23-28]

Среди проблем: отсутствие достаточных финансовых ресурсов для поддержки текущей деятельности и развития, низкий уровень рыночных исследований, отсутствие ценовых преимуществ из-за высоких издержек производства, неопределенности целей и направлений развития предприятия. Среди них проблема поиска финансовых ресурсов жизненно важна для завода. Эта проблема может быть решена на основе:

1. Выплата долга потребителями продукции

2. Увеличение производства продукции с высоким спросом

С целью повышения эффективности производства компания «Ангар» планирует:

\* Улучшение и расширение ассортимента продукции;

\* Увеличение и расширение ассортимента продукции;

\* Совершенствовать и расширять производство компонентов для поставки на сборочный завод и на внешний рынок;

Показать структуру и динамику численности сотрудников ООО «Ангар». Основным производственным персоналом предприятия являются механики, занимающиеся предпродажной подготовкой машин ГАЗ.

Работники «Ангара» нанимаются для работы в соответствии с действующей фирмой в трудовом договоре. Это соглашение предусматривает все основные моменты, в том числе касающиеся социальной защиты работников.

Политика ценообразования ООО «Ангар» заключается в следующем: цены основаны на фактической себестоимости, с учетом цен конкурентов, применяемых на внутреннем рынке.

Таким образом, для обеспечения безубыточности ООО «Ангар» должно быть выполнено следую­щее тождество:

Сумма торговых наценок == Сумма издержек обращения,

Т/об \* У тн% Т/об \* Уио%

где Т/об - планируемый товарооборот,

У тн- уровень торговой наценки к товарообороту,

уио - уровень издержек обращения к товарообороту.

Для подтверждения данных налогового учета используются первичные учетные документы, выпущенные в соответствии со статьей 9 Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» и аналитических налоговых учетных регистрах. ОООАнгар является плательщиком единого социального налога в соответствии со ст. 235 Налогового кодекса Российской Федерации. ООО «Ангар» выполняет обязанности налогового агента по исчислению, вычету у налогоплательщиков физических лиц и уплату налога на доходы физических лиц в порядке, установленном главой 23 Налогового кодекса Российской Федерации.

ООО «Ангар» состоит на учете в качестве налогоплательщика в налоговых органах по месту нахождения, предприятие участвует в оплате региональных, местных и федеральных налогов. Кроме того, организация правильно проводит учетные политики. Занимался только законной деятельностью.

# 2.Финансовый и управленческий анализ прибыли предприятия на примере ООО «Ангар»

## 2.1. Анализ механизма образования прибыли на предприятии

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли в ООО «Ангар» применяются данные бухгалтерской отчетности компании за 1 квартал 2017года (см. Таблица 2.)

Информация, которая содержится в фи­нансовом плане и данных отчета о прибылях и убытках, позволяет рассматривать финансовые результаты, которые получены от всех видов деятельности компании. Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли в ООО «Ангар» на основе данных отчета о прибылях и убытках составляется Таблица 3.

Таблица 2

Фрагмент «Отчет о прибылях и убытках» за 2017г (Руб.)

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | За отчетныйпериод |
| 1.Доходы и расходы по обычным видам деятельности.Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)» | 4 670 000 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 2 600 000 |
| Валовая прибыль | 2 070 000 |
| Коммерческие расходы | 510 000 |
| Управленческие расходы | - |
| Прибыль (убыток) от продаж | 1 560 000 |

Таблица 3

Динамика и выполнение плана по прибыли в отчетном году

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | План на 2017г., тыс.руб. | Фактически | Отклонение |
| 2016г. | 2017г. | От плана | От предыд.года |
| Сумма,тыс.руб. | в % | Сумма,тыс.руб. | в % |
| 1. Прибыль (убыток) отреализации товара | 1 280 | 1 430 | 1 560 | +280 | ++21,88 | +130 | +9,09 |
| 2. Проценты к получению | - | 5 | 10 | +10 | - | +5 | +100 |
| 3.Проценты к уплате | - | - | 14 | +14 | - | +14 | - |
| 4. Доходы от уча­стия в др.организациях | - | 80 | 94 | +94 | - | +14 | +17,5 |
| 5. Прочие доходы | 100 | 90 | 120 | + 20 | +20 | +30 | +33 |
| 6. Прочие расходы | - | 85 | 105 | +105 | - | +20 | +23,53 |
| 7. Прибыль (убыток) отфинансово-хозяй­ственной деятельно­сти (1+2-3+4+5-6) | 1380 | 1520 | 1665 | +285 | ++20,65 | +145 | + 9,54 |
| 9. Прибыль (убыток)отчетного периода | 1 380 | 1 526 | 1 669 | +289 | ++20,94 | +143 | +9,37 |

Анализ абсолютных показателей, приведенных в таблице 3, свидетельствует о том, что хозяйствующий субъект за отчетный период достиг довольно высоких финансовых результатов в экономической деятельности, как по сравнению с планом, так и по сравнению с фактическими данными за предыдущий год. В дополнение к плану было получено 289 тысяч рублей, что составило 20,94% от запланированной стоимости, по сравнению с прошлым годом рост составил 143 тысячи рублей или 9,37%.

Анализ структуры прибыли отчетного периода (вертикальный анализ) показывает, что значительная его часть - это прибыль от продажи товаров в отчетном году 93,47% (1 560/1669 х 100%), 93,71 % в прошлом году (1 430 / 1526х 100%). Несмотря на небольшое снижение доли прибыли от основной деятельности - на 0,24% (93,71% - 93,47%), абсолютный прирост составил 130 тыс. Руб. Или 9,09%, а по сравнению с планом абсолютный увеличение составило 280 тыс. руб. или 21,88%.

При продаже основных средств и иного имущества хозяйствующий субъект получил неудовлетворительный финансовый результат: превышение прочих операционных расходов над доходом, что уменьшает прибыль отчетного года по сравнению с планом на 85 тысяч рублей. (105 - 20).

Финансовый результат, полученный от неоперационной деятельности, позволил увеличить прибыль отчетного года по сравнению с планом на 4 тыс. Рублей (24-20), а по сравнению с предыдущим годом прибыль отчетного года уменьшилась на 2 тыс. Рублей (-6 - (-4)).

Анализ структурной динамики показывает, что 96,89% или 280 тысяч рублей от общего прироста прибыли по сравнению с предыдущим годом было получено за счет увеличения прибыли от продажи товаров, т. Е. Основного вида деятельности. Доля роста доходов от участия в других организациях в общем росте прибыли составляет 94 тыс. Рублей. Размер балансовой прибыли зависит от методов регулирования прибыли:

1. Изменение границ стоимости основных средств, что влечет за собой изменение суммы текущих расходов и прибыли в связи с различными способами начисления амортизации по основным средствам.

2. Применение различных методов оценки нематериальных активов и методов амортизации по ним.

3. Выбор метода оценки израсходованных запасов.

4. Изменение порядка списания затрат на ремонт основных средств по себестоимости (по фактическим затратам или единым частям за счет созданного фонда ремонта).

5. Изменение сроков отсроченных расходов, сокращение которых приводит к увеличению себестоимости выпуска отчетного года.

6. Изменение метода определения прибыли от продаж.

Вышеупомянутые методы регулирования прибыли могут радикально изменить сумму прибыли от продаж, балансовой прибыли и финансового состояния хозяйствующего субъекта в целом.

Прибыль от реализации товаров на всем предприятии зависит от четырех факторов первого уровня подчинения:

- изменение цен на товары,

- изменение затрат на обработку (стоимость продажи),

- изменение объема продаж,

- изменение структуры и ассортимента проданных товаров.

Изменение цен на товары напрямую влияет на изменение прибыли, т. Е. С ростом уровня цен, увеличением прибыли и наоборот.

Продажные расходы и прибыль обратно пропорциональны: сокращение расходов на оборот приводит к соответствующему увеличению суммы прибыли, а их увеличение снижает прибыль

Объем продаж товаров может оказать положительное и отрицательное влияние на размер прибыли. Увеличение продаж прибыльного продукта приводит к увеличению доли прибыли. Если продукт является «убыточным», увеличение объема продаж - это уменьшение суммы прибыли.

Изменения в структуре и ассортименте продаваемых товаров также могут иметь как положительное, так и отрицательное влияние на размер прибыли. Если доля более прибыльных видов товаров в общем объеме его продаж возрастет, сумма прибыли будет увеличиваться и, наоборот, с увеличением доли низкорентабельных или «убыточных» товаров общая сумма прибыли будет убывать.

Прибыль от реализации продукции предприятия, определяется как разница между выручкой от реализации без налога на добавленную стоимость и акцизов и ее полной себестоимостью, которая представляет собой сумму стоимости приобретения товаров и относящимся к ним издержек обращения.

Проанализируем прибыль от реализации продукции на ООО «Ангар» за период с 2015г. по 2017г.

Таблица 4

Динамика прибыли от реализации продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели (тыс. руб) | 2015г. | 2016г | 2017г | откл-ие | откл-ие |
| 2016-2015г.г | 2017-2016г.г |
| 1. выручка от реализации | 3550 | 4750 | 4670 | 1200 | -80 |
| 2. полная себестоимость | 2650 | 2770 | 2600 | 120 | -170 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |
| Себестоимость реализации | 2300 | 2450 | 2300 | 150 | -150 |
| Коммерческие расходы | 400 | 550 | 510 | 150 | -40 |
| 3. прибыль от реализации | 1500 | 1430 | 1560 | -70 | 130 |

Прибыль от продажи продукции ООО «Ангар» в 2016 году по сравнению с предыдущим годом уменьшилась на 70 тыс. Рублей. Это было связано с увеличением выручки на 1200 тыс. Рублей, общая стоимость 120 тыс. Рублей. В частности, из-за увеличения себестоимости продаж на 150 тыс. Руб., А за счет роста коммерческих расходов прибыль снизилась на 150 тыс. Руб.

За период с 2016 года до 2017 года прибыль от продаж увеличилась на 130 тысяч рублей в 2017 году и составила 1560 тысяч рублей. Хотя выручка от продаж снизилась на 80 тыс. Рублей, так как общая стоимость снизилась на 170 тыс. Рублей и себестоимость реализации на 150 тыс. Рублей. Но это привело к увеличению прибыли на эти суммы (170 и 150 тысяч рублей). Из-за сокращения коммерческих расходов прибыль увеличилась на 40 тыс. Рублей.

Сравнение результатов изменений объема продаж, рассчитанных в оптовых ценах, и при полной стоимости отчетного года с предыдущим показало, что прибыль от продаж увеличилась в 1.09 раза (1560/1430 \* 100%).

Факторный анализ позволяет определить влияние отдельных факторов (причин) на эффективность различных методов исследования.

Мы проведем факторный анализ прибыли ООО «Ангар».

Изменение суммы прибыли, как отмечалось ранее, в основном зависит от трех факторов: изменения объема продаж, изменений в структуре и ассортименте продукции, а также изменения уровня затрат на 1 рубль реализованной продукции.

Таким образом:

П=П1+П2+П3, (2.2)

где, П1-изменение прибыли от реализации за счет изменения объема реализованной продукции;

П2-изменение прибыли от реализации за счет изменения структуры и ассортимента реализованной продукции;

П3- изменение прибыли от реализации за счет изменения уровня затрат на один рубль реализованной прдукции.

П1=По(k1-1), (2.3)

где, По-прибыль 2015,2016г.г.;

k1-коэффициент роста реализации продукции, исчисленный по полной себестоимости.

k1=C1/Cо, (2.4)

где, C1,Со-полная себестоимость реализованной продукции за 2016г.,2015г.

П1(2016)=1500\*(2770/2650-1)=67,924

П1(2017)=1430\*(2600/2770-1)=-87,761

П2=По(k2-k1), (2.5)

где, k2-коэффициент роста реализованной продукции, исчисленной в оптовых ценах.

k2=В1/Во, (2.6)

где, В1, Во- выручка от реализации продукции за 2015,2016г.г.

П2(2016)=1500\*(4750/3550-2770/2650)=439,5

П2(2017)=1430\*(4670/4750-2600/2770)=64,35

П3=В1(Со/Во-С1/В1), (2.7)

П3(2016)=4750 (2650/3550-2770/4750)=774,25

П3(2017)=4670(2770/4750-2600/4670)=126,09

П(2016)=67,924+439,5+774,25=1281,674

П(2017)=(-87,761)+64,35+126,09=102,67

Результаты факторного анализа обобщим в таблице (5).

Таблица 5

Обобщение результатов факторного анализа

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы | Сумма прибыли, тыс.руб | удельный вес% |
| 2016г. | 2017г. | 2016г. | 2017г. |
| 1.изменение объема реализации продукции | 67,9 | -87,7 | 5,3 | -85.5 |
| 2.изменение структуры и ассортимента | 439,5 | 64,4 | 34,3 | 62.7 |
| 3.изменение уровня затрат на 1 руб. | 774,3 | 126,1 | 60,4 | 122.8 |
| Товарной продукции |  |  |  |  |
| ИТОГО: | 1281,7 | 102,6 | 100,0 | 100,0 |

В результате изменения объема продаж сумма прибыли увеличилась в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 67,9 тыс. Рублей, что связано с изменением структуры и ассортимента реализованной продукции, прибыль увеличилась на 439,5 тыс. Рублей, к изменениям уровня затрат на 1 рубль проданной продукции, прибыль компании увеличилась на 774,25 тыс. рублей. В целом, под влиянием этих факторов, прибыль от продаж увеличилась в 2016 году на 1281,7 тыс. Рублей.

В 2017 году в результате изменения объема реализованной продукции сумма прибыли уменьшилась на 87,7 тыс. Руб., Что связано с изменением структуры и ассортимента реализованной продукции, прибыль от реализации увеличилась на 64,4 тыс. Руб. В связи с изменениями в расходы на 1 рубль коммерческой продукции, прибыль увеличилась на 126,1 тыс. рублей.

Таким образом, анализируя таблицу 7, можно сделать вывод, что в 2017 году по сравнению с 2016 годом влияние всех трех факторов на прибыль от продажи продукции изменилось:

1. стоимость 1 рубля продукции, проданной на 62,4%;

2. Структура и ассортимент продукции, проданной на 28,4%

3. Объем продаж в реальном выражении (-41,5%).

Поэтому дальнейшее снижение издержек является резервом роста прибыли от продажи продукции на анализируемом предприятии. Общая сумма резерва определяется в столбце 4 таблицы 5:

150 + 150 = 300 тысяч рублей.

Заключение: проведенный факторный анализ прибыли ООО «Ангар», мы обнаружили, что наибольшее влияние на него оказывает изменение себестоимости производства и продаж, а также объем продаж в реальном выражении и цены на продукцию.

## 2.2. Учет прибыли на предприятии

Надежность информации о финансовом положении хозяйствующего субъекта является предпосылкой для экономической деятельности. Важнейшим элементом такой информации являются данные о наличии и сумме нераспределенной (чистой) прибыли организации, которая является самой важной частью собственного капитала организации.

Нераспределенная прибыль - это конечный финансовый результат, полученный по результатам деятельности организации, который характеризует увеличение капитала за отчетный год и весь период деятельности хозяйствующего субъекта.

Следует проводить различие между «чистой прибылью» и «нераспределенной прибылью». Согласно плану счетов бухгалтерского учета [5] эти показатели формируются на разных счетах бухгалтерского учета. Чистая прибыль будет составлять 99 «Прибыль и убытки», а до конца отчетного года - прибыль организации, оставшаяся после уплаты подоходного налога, налоговых штрафов и платежей в бюджет и внебюджетные фонды и т. Д. Таким образом, чистая прибыль формируется только в конце календарного года. «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» учитывается на счете 84, который предназначен для обобщения информации о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли или непокрытой потери организации, сформированной за весь период существования организации.

Только при формировании окончательных сделок года сумма чистой прибыли отчетного года, сформированная на счете 99 «Прибыль и убыток», зачисляется на счет 84:

Д-т сч. 99 «Прибыли и убытки»

К-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Эта запись делается заключительным оборотом декабря от­четного года таким образом, чтобы по состоянию на 1 января го­да, следующего за отчетным, счет 99 «Прибыли и убытки» не имел никакого сальдо.

Эффективность управления прибылью зависит не только от результатов ее формирования, но и от порядка его распределения. Распределение прибыли - это процесс определения направления его использования. Принятое распределение доходов предприятий влияет на инвестиции, социальную политику, темпы развития и производства.

В то же время основной целью распределения прибыли является улучшение благосостояния владельцев организации. Владельцы самостоятельно определяют размер прибыли, отозванной в форме дивидендов. Прибыль может быть распределена между собственниками и может оставаться в обороте предприятия в форме капитала.

Не менее важной функцией распределения прибыли является ее влияние на инвестиционную привлекательность организации. Это абсолютная сумма дивидендов, выплачиваемых владельцам, которая влияет на размер предстоящего выпуска акций. Размер платежей по инвестированному капиталу определяет стоимость акций на фондовом рынке.

Учитывая функции механизма распределения прибыли, необходимо подчеркнуть его влияние на трудовую деятельность и социальную защиту персонала. Участие сотрудников в распределении прибыли увеличивает мотивацию для продуктивной работы. Эффективно работающая компания создает дополнительные рабочие места, имеет возможность увеличить заработную плату, которая в конечном итоге привлекает профессиональных работников, снижает оборот рабочей силы и т. Д.

Решение о направлениях распределения прибыли может принимать только владельцы. Состав источников покрытия убытков также определяется владельцами организации. В этой связи оптимизация соотношения между суммами, выплачиваемыми в форме дивидендов, и суммой, капитализированной в организации, признается в качестве фундаментального направления.

Направление части прибыли на выплату доходов учредителям (участникам) организации по итогам утверждения годовой бух­галтерской отчетности отражается бухгалтерскими проводками:

если учредители не являются работниками организации —

Д-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убы­ток)»

К-т сч. 75 «Расчеты с учредителями»;

если учредители являются работниками организации —

Д-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убы­ток)»

К-т сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Действующее законодательство устанавливает ограничения на выплату дивидендов. Компании с ограниченной ответственностью не вправе принимать решение о распределении своей прибыли между участниками общества:

- до полной оплаты всего акционерного капитала компании;

- до выплаты фактической стоимости доли (части доли) участника компании;

- если в момент принятия решения о распределении прибыли общество с ограниченной ответственностью отвечает на признаки несостоятельности (банкротства) в соответствии с Федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) или если указанные признаки появляются в компании в результате принятия таких решение;

- если в момент такого решения стоимость чистых активов компании меньше суммы ее уставного капитала и резервного фонда или становится меньше их размера в результате такого решения.

Помимо распределения части нераспределенной прибыли на дивиденды, чистая прибыль направляется на пополнение резервного капитала организации, если она предусмотрена действующим законодательством.

Резервный капитал или Фонд создается как гарантия для капитала, вложенного в производство, и представляет собой часть нераспределенной прибыли (капитала), предназначенной для покрытия возможных убытков, непредвиденных расходов и обязательств. Размер резервного капитала зависит главным образом от финансового результата, полученного организацией, а также от решения учредителей о его распределении и может меняться из года в год. Резервный капитал по своей сути является страхованием, он гарантирует благосостояние участников и предоставляет страховой барьер кредиторам, если для этих целей недостаточно прибыли.

В соответствии с принятой методологией, если распределение прибыли отчетного года производится в следующем году, оно отражается в бухгалтерском учете на дату принятия решения.

Устав ООО «Ангар» предусматривает создание резервного капитала в размере 600 000 рублей. Формирование резервного капитала производится в организации за счет чистой прибыли до тех пор, пока размер резервного капитала не достигнет суммы, указанной в Устав. Устав предусматривает размер ежегодных взносов в резервный капитал - 10% от чистой прибыли.

ООО «Ангар» по итогам 2016 г. года получило чистую прибыль в размере 550 000 руб., из которых 100 000 руб. по решению соб­рания учредителей было направлено на выплату дивидендов, а 55 000 руб. — на пополнение резервного капитала. В бухгалтерском учете ООО «Ангар» на дату принятия решения были сделаны следующие проводки:

Д-т сч. 99 «Прибыли и убытки»

К-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»

-550000руб.;

Д-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» К-т сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» — 100 000 руб.;

К-т сч. 82 «Резервный капитал» — 55 000 руб.;

Д-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» К-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» - 395 000 руб. (550 000 - 100 000 - 55 000) (по соответствующим субсчетам).

Кроме того, в дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (не­покрытый убыток)» у коммерческих организаций могут отно­ситься суммы уценки ранее переоцениваемых объектов основ­ных средств. При этом превышение суммы уценки объекта над суммой его до оценки, зачисленной в состав добавочного капита­ла в результате переоценки в предыдущие годы, относится в дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». У ООО «Ангар» таких операций не было.

Если в прошлые отчетные периоды организацией были бы полу­чены убытки, то учредители могли бы принять решение о направлении прибыли на покрытие убытков прошлых лет. При этом составляется проводка:

Д-т сч. 84, субсчет 2 «Нераспределенная прибыль (непокры­тый убыток) отчетного года»

К-т сч. 84, субсчет 1 «Нераспределенная прибыль (непокры­тый убыток) прошлых лет».

В соответствии с ПБУ 1/98 «Учетная политика» изменения в учетной политике регулируются за счет нераспределенной прибы­ли (непокрытого убытка) организации, т.е. капитала организации.

Это обусловлено тем, что данные бухгалтерской отчетности должны быть сопоставимы с показателями бухгалтерской отчет­ности предыдущего отчетного периода (периодов). В случае из­менения учетной политики эта сопоставимость достигается с помощью так называемого ретроспективного способа, предполага­вшего составление отчетности таким способом, как если бы но­вая учетная политика применялась организацией с начала учета (возникновения) фактов финансово-хозяйственной деятельнос­ти, в учете которых произошли изменения. В учетной политике ООО «Ангар», принятой на 2017г., не было таких изменений по сравнению с 2016г., которые бы потребовали коррекции в показателях за счет нераспределенной прибы­ли организации.

## 2.3.Пути совершенствования финансового и управленческого анализа прибыли организации

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждо­му виду товарной продукции. Основными источниками увеличения прибыли и рентабельности являются:

- увеличение объема реализации;

- снижение издержек обращения;

- повышение качества товаров;

- реализа­ция товаров на более выгодных рынках сбыта;

- реализация в более оптимальные сроки.

Чтобы определить резервы роста прибыли из-за роста объема продаж, необходимо определить резерв роста объема производства, умножить его на фактическую прибыль на единицу продукции соответствующего типа.

Чтобы определить резервы для увеличения прибыли за счет сокращения издержек обращения, необходимо умножить резерв на снижение стоимости каждого типа продукта на возможный объем продаж товаров (с учетом резервов его роста).

Чтобы определить резервы роста прибыли за счет улучшения качества товаров, необходимо изменить удельный вес каждого класса (категории), умноженный на отпускную цену класса. Суммируйте результаты. В результате изменение средней цены умножается на возможный объем продаж товаров. Выявленные резервы роста прибыли, необходимо обобщить.

Чтобы определить резервы роста прибыли из первого источника, необходимо умножить ранее определенный резерв роста объема и продаж на фактическую прибыль на единицу соответствующего типа продукта.

Для этого введем условную классификацию произведенной продукции:

1. Для сборочного производства ОАО «ГАЗ» - Продукция 1.

2. Для внутреннего рынка - Продукция 2.

3. Для внешнего рынка - Продукция 3.

Таблица 8

Резервы роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Резервы увеличения объема реализации, тыс. руб. | Фактическая сумма прибыли тыс. руб. | Резерв увеличения суммы прибыли, тыс. руб. |
| Продукция 1 | 1,94 | 0,700 | 1,36 |
| Продукция 2 | 2,10 | 0,980 | 2,06 |
| Продукция 3 | 1,74 | 1,790 | 3,11 |
| Прочая | 1,06 | 2,050 | 2,17 |
| ИТОГО: | - | - | 8,70 |

Подсчет резервов увеличения прибыли за счет снижения себестоимости товарной продукции и услуг осуществляется следующим образом: предварительно выявленный резерв снижения себестоимости каждого вида продукции умножают на возможный объем ее продаж с учетом резервов его роста.

Таблица 9

Резервы увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости продукции.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Резерв снижения себестоимости продукции, тыс. руб. | Возможный объем реализации продукции, тыс. руб. | Резерв увеличения суммы прибыли, тыс. руб. |
| Продукция 1 | 0,20 | 50,44 | 10,09 |
| Продукция 2 | 0,12 | 55,10 | 6,61 |
| Продукция 3 | 0,10 | 32,24 | 3,22 |
| Прочая | 0,13 | 26,65 | 3,46 |
| ИТОГО: | - | - | 23,39 |

Существенным резервом роста прибыли является улучшение качества товарной продукции. Он подсчитывается следующим образом: изменение удельного веса каждого сорта (кондиции) умножают на отпускную цену соответствующего сорта, результаты суммируются и полученное изменение средней цены умножают на возможный объем реализации продукции.

Таблица 10

Резервы роста прибыли за счет улучшения качества продукции.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Сорт продукции | Отпускная цена на единицу, тыс. руб. | Удельный вес, % | Изменение средней цены реализации, тыс. руб. |
| Факт | Возможный | +, – |
| Продукция 1 | 80 | 80 | 90 | +10 | +8 |
| Продукция 2 | 70 | 10 | 10 | - | - |
| Продукция 3 | 60 | 10 | - | -10 | -6 |
| ИТОГО: | - | 100 | 100 | - | +2 |

В связи с увеличением удельного веса продукции Продукции 1 и сокращением удельного веса Продукция 2 средняя цена реализации возрастет на 2 тыс. рублей, а сумма прибыли за возможный объем реализации – на 53.3 тыс. рублей.

2 тыс. руб. × 26,65 = 53.3 тыс. руб.

В заключение анализа необходимо обобщить все выявленные резервы роста прибыли.

Таблица 11

Обобщение резервов увеличения суммы прибыли, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Источник резервов | Вид продукции | Всего |
| Продукция 1 | Продукция 2 | Продукция 3 | прочая |
| Увеличение объема продаж | 1,36 | 2,06 | 3,11 | 2,17 | 8,7 |
| Снижение себестоимости продукции | 10,09 | 6,61 | 3,22 | 3,40 | 23,39 |
| Повышение качества продукции | 100.9 | 110.2 | 64.5 | 53.3 | 333.9 |
| ИТОГО: | 12,17 | 9,53 | 6,34 | 10,97 | 366 |

Развитие резервов роста прибыли на существующих производственных объектах без дополнительных капитальных вложений и, следовательно, без увеличения фиксированных затрат увеличит не только прибыль предприятия, но и его финансовую устойчивость.

Выручка от реализации продукции увеличится за счет продаж на 8,7 тыс. Рублей и за счет повышения качества продукции - на 333,9 тыс. Рублей, общей суммой 366 тыс. Рублей.

Компания также планирует снизить себестоимость продукции на 23,39 тысячи рублей.

Распределение и использование прибыли - важный экономический процесс, который обеспечивает покрытие потребностей ООО «Ангар» и формирование государственных доходов.

Механизм распределения прибыли должен быть разработан таким образом, чтобы в полной мере способствовать повышению эффективности производства.

Предприятие, обеспечивающее производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, должно стремиться к установлению оптимального баланса между Фондом накопления и потребления с целью учета условий рыночной конъюнктуры и в то же время стимулировать и стимулировать результаты работа сотрудников предприятия.

Анализируя изменение суммы взносов на чистую прибыль в целевые фонды, необходимо знать факторы формирования этих фондов. Основным фактором является чистая прибыль. Таким образом, с увеличением чистой прибыли взносы в фонды увеличиваются.

Руководителю ООО «Ангар» следует уделять больше внимания взносам в Фонд накопления: развитию производства, увеличению оборотного капитала, Фонду потребления, социальным платежам. Если увеличение средств, направленных на потребление, сопровождается увеличением производительности труда, снижением коэффициента текучести кадров, увеличением уровня квалификации работников, то использование прибыли для потребления является экономически эффективным.

Рыночные условия определяют приоритетные направления их собственной прибыли. Развитие конкуренции обуславливает необходимость расширения производства, улучшения его работы, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

Анализ формирования и распределения прибыли, проведенный во второй главе дипломного проекта, позволил определить резервы для увеличения прибыли в ООО «Ангар» и разработать проект мер по совершенствованию механизма образования, распределения и использования прибыль изучаемого предприятия:

1) обоснование мер по производству новых продуктов. Расширение ассортимента продукции,

2) выбор оптимальной структуры ассортимента с учетом рыночных условий и потребностей предприятия,

3) совершенствование организации финансового управления.

Как вы знаете, введение новых продуктов требует дополнительных затрат, и поэтому их производство должно начаться задолго до того, как уровень рентабельности начнет уменьшаться или, по крайней мере, как только будет выявлена ​​такая тенденция.

В результате, чтобы повысить уровень прибыли на предприятии, важно определить момент начала проектирования и запуска новых продуктов, так как этап проектирования и разработки продуктов занимает определенное время, в течение которые предприятие понесло убытки. Затем, поскольку запуск производственных потерь начинает снижаться, и через некоторое время достигается точка безубыточности. [12, 23]

Однако, если для внедрения новых продуктов использовать эти средства, сбережения, которые компания получит при переходе на метод учета продаж на момент оплаты, она не несет убытков, а продажа новых продуктов будет прибыль. Таким образом, компания увеличит свою прибыль, а потребители получат новый продукт.

Суть выбора оптимальной структуры диапазона с учетом рыночных условий и его управления заключается в обеспечении своевременного предоставления производителем определенного набора продуктов, которые отвечали бы основному профилю его производственной деятельности, наиболее полно отвечают требованиям определенных категорий покупателей.

Формированию ассортимента предшествует разработка концепции ассортимента предприятием. Это направленная конструкция оптимальной структуры ассортимента. Предложение продукта. В то же время, с одной стороны, в качестве основы принимаются потребительские требования определенных групп, а с другой стороны, необходимость обеспечения наиболее эффективного использования предприятием сырьевых, технологических, финансовых и других ресурсов для того, чтобы производить продукцию по низкой цене.

Очевидно, что интерес предприятия к увеличению прибыли и улучшению ее использования может заключаться в создании отдельного структурного подразделения, функции которого будут включать финансовое планирование, включая планирование прибыли и анализ его источников образования, а также разработку эффективных направлений его использования.

Прибыль как основная форма денежных накоплений на ООО «Ангар» представляет собой разницу между выручкой от реализации по соответствующим ценам и полной себестоимостью. Отсюда основными источниками роста прибыли являются увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, улучшение ассортимента продукции, а также среднереализационная цена единицы продукции.

Основным источником денежных сбережений ООО «Ангар» является выручка от продажи продукции, а именно ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных издержек производства и реализации продукции.

Поэтому, чтобы увеличить объем выручки от продаж и прибыли, соответственно, необходимо увеличить количество, то есть ассортимент продукции, качество выпускаемой и проданной продукции.

Инфляционные процессы, рыночные условия и качество продукции влияют на изменение цен.

Важной задачей предприятия является получение прибыли с наименьшими затратами за счет соблюдения строгого режима сбережений в расходовании средств и наиболее эффективного использования [10, 25].

# Заключение

В курсовой работе освещены теоретические аспекты управления прибылью предприятия в современных условиях, а именно – механизм формирования и показатели прибыли, методы управления прибылью и ее распределение в современных условиях налогообложения.

Дана общая характеристика рассматриваемого предприятия.

Анализ абсолютных, показателей свидетельствует о том, что хозяйствующий субъект в отчетном периоде добился достаточно высоких финансовых результатов в хозяй­ственной деятельности, как по сравнению с планом, так и по сравнению с фактическими данными предыдущего года. Сверх плана было получено 289 тыс.руб., что составило 20,94% от плановой величины, по сравнению с прошлым годом при­рост составил 143 тыс.руб. или 9,37 % .

Факторный анализ прибыли ООО «Ангар» свидетельствует:

· В 2017г. в результате изменения объема реализованной продукции сумма прибыли уменьшилась на 87,7 тыс. рублей,

· за счет изменения структуры и ассортимента реализованной продукции прибыль от реализации возросла на 64,4 тыс. рублей,

· за счет изменения затрат на 1 рубль товарной продукции прибыль возросла на 126,09 тыс.руб.

В целом прибыль от реализации продукции увеличилась на 102,7 тыс. рублей.

Позитивными аспектами в деятельности организации является снижение

дебиторской задолженности на 293553 тыс.рублей(300379-6826) или на 97,7%; кредиторской задолженности на 267908 тыс.рублей (301139-33231) или 89 %.

К отрицательным моментам относятся следующие: за 2016 год валюта баланса уменьшилась на 220489 тыс.руб.( 316479-95990) или на 69,7%, что свидетельствует о снижении хозяйственного оборота (деловой активности), что может привести к неплатежеспособности предприятия. Данное обстоятельство может быть связано с сокращением платежеспособного спроса покупателей на товары; ограничением доступа на рынке необходимого сырья, материалов, энергоносителей и т.д.

Данные анализа финансовых результатов позволили выявить резервы увеличения прибыльности. Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждо­му виду товарной продукции. Основными источниками увеличения прибыли и рентабельности являются:

- увеличение объема реализации;

- снижение издержек обращения;

- повышение качества товаров;

- реализа­ция товаров на более выгодных рынках сбыта;

- реализация в более оптимальные сроки.

Таким образом, анализ показателей прибыли и рентабельности в ООО «Ангар» позволяет сделать следующие выводы:

- руководству предприятия следует обратить главное внимание на увеличение объемов реализуемой продукции, что требует расширения ассортимента продукции, разработки мероприятий по снижению затрат на ее производство

- необходимо усиление контроля за изменениями чистой прибыли и оптимальностью ее использования

- создание системы «управления риском» на предприятии в условиях современного кризиса.

# Список литературы

1. Аверина О. И., Давыдова В. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: Кнорус, 2012. — 432 с.
2. Ануфриев В. Е. Бухгалтерский учет основных средств, капитала и прибыли. — М.: Бухгалтерский учет, 2012. — 112 с.
3. Дедова О. В. Принципы формирования и учета финансовых результатов // Вестник Брянского государственного университета. — Брянск: РИО БГУ, 2009. — 135 с.
4. Евкурова Е. М., Мустафина Ю. С. Учет налога на прибыль и формирование конечного финансового результата // Молодой ученый. — 2014. — №21.2. — С. 23-26. — URL https://moluch.ru/archive/80/14408/ (дата обращения: 17.11.2018).
5. Ельникова И. А. Концептуальные методы определения прибыли как элемент бухгалтерского учета и учета использования финансовых результатов предприятия // Молодой ученый. — 2017. — №12. — С. 276-281. — URL https://moluch.ru/archive/146/40929/ (дата обращения: 17.11.2018).
6. Епанчинцев В. Ю. К вопросу об анализе налоговых платежей // Современное научное знание в условиях системных изменений: материалы первой национальной научно-практической конференции / Омский государственный аграрный университет имени П. А. Столыпина, Тарский филиал. -Омск, 2016. - С. 163-168.
7. Кириллова С. С., Ельникова И. А. Резервы роста прибыли в условиях инновационного развития предприятия // Сборник научных трудов по материалам международной заочной научно-практической конференции 2016 г. № 2 (22) «Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика». — Воронеж: ФГБОУ ВО «ВГЛТУ», 2016. — С. 77–80.
8. Митус А. А., Боброва Ю. Е. Особенности ведения учета финансовых результатов деятельности предприятия в управленческом учете // Молодой ученый. — 2016. — №28. — С. 496-499. — URL https://moluch.ru/archive/132/36731/ (дата обращения: 17.11.2018).
9. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 13.07.2015). - М.: Консультант Плюс, 1997-2015. - URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182838.
10. Насакина, Л.А. Влияние изменений в финансовой отчетности на формирование аналитических показателей [Текст] / Л.А. Насакина // Сборник научных статей VI международной научно-практической конференция «Наука - промышленности и сервису», Тольятти, 2011. - № 6-1. - С. 145-150.
11. Насакина, Л.А. Концепция формирования учетно-аналитических систем в современных условиях [Текст] | / Л.А. Насакина // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. № 6. С. 206-211.
12. Нечитайло А. И. Развитие методологии и методики формирования учетной информации о финансовых результатах организации: автореферат докторской диссертации по экономике. — Санкт-Петербург: ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет», 2008. — 43 с.
13. Ооржак Ч. А., Новиков Ю. И. Мероприятия по снижению налоговой нагрузки в ООО «Торговое братство» г. Москвы // Электронный научно-методический журнал Омского гАк. - 2016. - № 4(7). - С. 24.
14. Рябова М. А., Богданова Н. А. Аудит: учебное пособие. — Ульяновск: УлГТУ, 2009. — 199 с.
15. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая — М.: Инфра — М, 2013. — 384с.
16. Ульянина А. С., Молчанова А. Г. О некоторых проблемах формирования финансовых результатов деятельности предприятий // Молодой ученый. — 2016. — №9. — С. 732-735. — URL https://moluch.ru/archive/113/29180/ (дата обращения: 17.11.2018).

# Приложение

**БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Кодпоказателя | На началоотчетного года | На конецОтчетногопериода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |  |  |
| Нематериальные активы | 1110 | 47 | 42 |
| Основные средства | 1120 | 238 | 165 |
| Незавершенное строительство | 1130 | - | - |
| Долгосрочные финансовые вложения | 1140 | 16 | 93 |
| Отложенные налоговые активы | 1145 | - | - |
| Прочие внеоборотные активы | 1150 | - | - |
| ИТОГО по разделу I | 1190 | 301 | 300 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |  |  |
| Запасы | 2210 | 20 | 17 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |
| сырье, материалы и друггие аналогичные ценности | 2211 | 1 | 8 |
| животные на выращивании и откоорме | 2212 | - | - |
| затраты в незавершенном производстве | 2213 | - | - |
| готовая продукция и товары для перепродажи | 2214 | - | - |
| товары отггруженные | 2215 | - | - |
| расходы будущих периодов | 2216 | 19 | 9 |
| прочие запасы и затраты | 2217 | - | - |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 2220 | 49 | 512 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 2230 | - | - |
| В том числе покупатели и заказчики | 2231 | - | - |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 2240 | 300379 | 6826 |
| В том числе покупатели и заказчики | 2241 | 32 | 5054 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 2250 | 15672 | 87951 |
| Денежные средства | 2260 | 57 | 384 |
| Прочие оборотные активы | 2270 | - | - |
| ИТОГО по разделу II(стр.210+220+230+240+250+260+270) | 2290 | 316178 | 95690 |
| БАЛАНС(сумма строк 190 + 290) | 2300 | 316479 | 95990 |
| ПАССИВ | Кодпоказателя | На начало отчетного года | На конецотчетногопериода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |  |  |  |  |  |  |
| Уставной капитал | 2410 | 6443 | 6582 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров | 2415 | - | - |
| Добавочный капитал | 2420 | 7970 | 53031 |
| Резервный капитал | 2430 | - | - |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| резервы, образованные в соответствии с законодательством | 2431 | - | - |
| резервы, образованные в соответствии с учредительнымидокументами | 2432 | - | - |
| нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 2470 | 927 | (10809) |
| ИТОГО по разделу III(стр.410+420+430+470) | 2490 | 15340 | 48804 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | 2500 | - | - |
| Займы и кредиты | 2510 | - | - |
| Отложенные налоговые обязательства | 2515 | - | - |
| Прочие долгосрочные обязательства | 2520 | - | - |
| ИТОГО по разделу IV. | 2590 | - | - |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | 2600 | - | - |
| Займы и кредиты | 2610 | - | 13955 |
| Кредиторская задолженность | 2620 | 301139 | 33231 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |
| поставщики и подрядчики | 2621 | 301069 | 33177 |
| задолженность перед персоналом организации | 2622 | 17 | 20 |
| задолженность перед государственными внебюджетнымифондами | 2623 | 8 | 11 |
| задолженность по налогам и сборам | 2624 | 45 | 2 |
| прочие кредиторы | 2625 | - | 21 |
| Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов | 2630 | - | - |
| Доходы будущих периодов | 2640 | - | - |
| Резервы предстоящих расходов | 2650 | - | - |
| Прочие краткосрочные обязательства | 2660 | - | - |
| ИТОГО по разделу V(стр.610+620+630+640+650+660) | 2690 | 301139 | 47186 |
| БАЛАНС(сумма строк 490 + 590 + 690) | 2700 | 316479 | 95990 |
| СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах |  |  |  |  |  |  |
| Арендованные основные средства | 2910 | - | - |
| в том числе по лизингу: | 2911 | - | - |
| Товарно-материальные ценности, принятые на ответственноеХранение | 2920 | - | - |
| Товары, принятые на комиссию | 2930 | - | - |
| Списанная в убыток задолженность неплатежеспособныхДебиторов | 2940 | - | - |
| Обеспечения обязательств и платежей полученные | 2950 | - | - |
| Обеспечения обязательств и платежей выданные | 2960 | - | - |
| Износ жилищного фонда | 2970 | - | - |
| Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов | 2980 | - | - |
| Нематериальные активы, полученные в использование | 2990 | - | - |

**ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | За отчетныйпериод | За аналогичныйпериодпредыдущегогода |
| наименование | код |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности | - | - |  |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей) | 2010 | 4670 | 4750 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей). | 2020 | (2600) | (2770) |
| Валовая прибыль(строки 010 – 020) | 2029 | 2070 | 1980 |
| Коммерческие расходы | 2030 | (510) | (550) |
| Управленческие расходы | 2040 | - | - |
| Прибыль (убыток) от продаж (строки 010 – 020 – 030 – 040) | 2050 | 1560 | 1430 |
| Прочие доходы и расходы | - | - |  |
| Проценты к получению | 2060 | 10 | 5 |
| Проценты к уплате | 2070 | (14) | - |
| Доходы от участия в других организациях | 2080 | 94 | 80 |
| Прочие операционные доходы | 2090 | 120 | 90 |
| Прочие операционные расходы | 2100 | (105) | (85) |
| Внереализационные доходы | 2120 | 24 | 30 |
| Внереализационные расходы | 2130 | (20) | (24) |
| Прибыль (убыток) до налогообложения(строки 050 + 060 – 070 + 080 + 090 – 100 + 120 – 130) | 2140 | 1669 | 1526 |
| Отложенные налоговые активы | 2148 | - | - |
| Отложенные налоговые обязательства | 2149 | - | - |
| Текущий налог на прибыль | 2150 | (149) | (137) |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности | 2160 | 1520 | 1389 |
| Чрезвычайные доходы | 2170 | - | - |
| Чрезвычайные расходы | 2180 | - | - |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода(строки 160 + 170 – 180) | 2190 | 1520 | 1389 |