

## **Содержание:**

### **Введение**

Любая организация, индивидуальный предприниматель не может добиться успехов в своей деятельности без эффективного управления процессами, связанными с деятельностью в рыночных условиях. Одним из важнейших процессов является процесс формирования финансовых результатов деятельности предприятия. То, от того, как организация управляет своими доходами и расходами, зависит как организация будет развиваться в условиях российского рынка.

В условиях формирования рыночной экономической системы в России происходят большие изменения в отношении показателя прибыли предприятий в пользу возрастания его роли в системе экономического механизма.

Прибыль является одним из важнейших категорий рыночной экономики и основной целью деятельности любой коммерческой структуры, потому что представляет отражение чистого дохода, созданного в сфере материального производства. Кроме того, прибыль выступает важнейшим фактором стимулирования производственной деятельности любых организаций, в том числе медиа. Она создает финансовую основу для ее расширения, служит источником выплат дивидендов собственникам и удовлетворения социальных потребностей трудового коллектива. Наличие прибыли или возможность ее получения побуждает предприятия входить в определенную сферу деятельности, а при отсутствии прибыли или высокой вероятности ее отсутствия – покинуть определенный сегмент рынка.

Финансовый результат – это обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности предприятия на определенных стадиях его формирования. Все вышесказанное и обуславливает актуальность темы работы.

Целью выполнения работы является изучение финансовых результатов и определение пути их увеличения.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты оценки финансовых результатов;

- изучить понятие финансового результата и их виды;
- рассмотреть сущность, задачи и методы анализа финансовых результатов;
- провести анализ финансовых результатов деятельности ИП Малахова В.В.;
- дать организационно-экономическую характеристику ИП Малахова В.В.;
- провести анализ финансовых результатов деятельности ИП Малахова В.В.;
- дать оценку влияния инфляции на формирование финансовых результатов ИП Малахова В.В.;
- определить пути увеличения финансовых результатов деятельности ИП Малахова В.В.

Предметом работы является анализ финансовых результатов деятельности предприятия и оценка влияния на них инфляционных процессов.

Объектом выполнения работы является деятельность ИП Малахова В.В.

Теоретической базой исследования составили труды отечественных и зарубежных авторов в области экономики, финансов, анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности таких как Ковалев В.В., Савицкая Г.В., Шеремет А. Д., а также материалы экономических изданий и периодической печати.

# **1. Теоретические аспекты оценки финансовых результатов**

## **1.1. Финансовые результат: понятие и виды**

Финансовый результат – обобщающий показатель анализа и оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях его формирования.

Показателями, выражающими финансовый результат деятельности предприятия, являются:

- показатели прибыли, характеризующие финансово-хозяйственный эффект деятельности предприятия (абсолютные показатели);

- показатели рентабельности, характеризующие эффективность использования применяемых в процессе производства ресурсов и текущих затрат (относительные

показатели) [8, С. 59].

Прибыль – это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, которую непосредственно получает предприятие. Основной задачей каждой организации в рыночных условиях является организация производственно-финансовой деятельности, цель которой заключается в удовлетворении человеческих потребностей в продукции и получении максимальной прибыли [4, С. 58].

Процесс развития новых рыночных отношений делает необходимым усиление, принадлежащей финансам роли в процессе функционирования производственных фирм и предприятий. Следует рассматривать организационные финансы в качестве регулятора осуществляемой производственно-коммерческой деятельности, а также расширения свободы и самостоятельности компаний на рынках услуг и товаров. При этом, в рыночных условиях прибыль предприятия – это основа самофинансирования существующих типов осуществляемой производственно-коммерческой деятельности, а также социально-трудовых отношений работников. Литература не содержит в себе единого определения прибыли, в связи с чем, представим некоторые [12, С. 77].

По мнению Бухалкова М.И., прибыль предприятия представляет собой конечный результат производственно-финансовой деятельности, включающей доходы от реализации продукции, работ и услуг, основных средств и иного имущества, а также доходы от внереализационных операций, уменьшенных на сумму соответствующих по ним расходов [12, С. 122].

Щербина Ю.В. описывает прибыль как полученный доход, уменьшенный на величину производственных расходов [16, С. 98].

По мнению Ковалева В.В., прибыль — это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности [14, С. 25].

После определения прибыли необходимо определить роль, которая принадлежит организационной прибыли в условиях рыночной экономики.

1. В первую очередь, организационную прибыль следует рассматривать как главную цель осуществления предпринимательской деятельности. В качестве главного побудительного мотива любого вида бизнеса, главной его конечной цели выступает возрастание благосостояния всех собственников организации. Размер отложенного и текущего их дохода на вложенный капитал выступает

характеристикой данного роста, источник которого – прибыль, которая получена.

2. Посредством организационной прибыли создается база экономического государственного развития. Благодаря механизму, позволяющему перераспределять прибыль организации посредством налоговой системы, можно получить возможность «наполнения» доходной части госбюджетов на всех уровнях (местных и общегосударственного), в результате чего государство может эффективно выполнять функции, осуществляя предусмотренные программы экономического развития.

3. Организационная прибыль – это критерий эффективности операционной (производственной) деятельности. Благодаря индивидуальному уровню организационной прибыли, если сравнивать его с отраслевым, можно характеризовать степень менеджерского умения (опыта, подготовленности, инициативности) успешного осуществления хозяйственной деятельности в рыночных условиях. Посредством среднего отраслевого уровня организационной прибыли можно характеризовать рыночные и иные внешние факторы, которые определяют степень эффективности осуществляемой производственной деятельности, к тому же, он выступает в качестве ключевого регулятора «перелива капитала» в сферы с высокой эффективностью его использования [5, С. 25].

4. Организационная прибыль – это главный внутренний источник формирования финансовых ее ресурсов, обеспечивающих ее развитие. Прибыль занимает основную позицию в системе внутренних источников, посредством которых происходит формирование данных ресурсов. От уровня генерирования организационной прибыли в процессе осуществляемой хозяйственной деятельности зависит потребность в привлечении организацией финансовых ресурсов с иных источников, уровень самофинансирования ее развития, а также обеспечения реализации предусмотренных стратегических целей развития, повышения организационной конкурентной позиции на рынке [9, С. 21].

5. Следует рассматривать прибыль также в качестве основного источника возрастания рыночной организационной стоимости. Существует возможность обеспечения самовозрастания стоимости капитала посредством капитализации доли прибыли, которая получена организацией, т.е. ее перенаправления на прирост организационных активов. От суммы и уровня капитализации полученной организацией прибыли зависит степень возрастания стоимости чистых ее активов (являющихся сформированными за счет собственного капитала), а также стоимость организации на рынке, определение которой происходит в процессе ее продажи,

слияния, поглощения и т. д. [8, С. 62].

б. Прибыль предприятия – это наиболее важный источник удовлетворения имеющихся у общества социальных потребностей. В первую очередь, свое проявление принадлежащая прибыли социальная роль находит в роли средств, которые перечисляются в бюджеты различных уровней при ее налогообложении, как источника реализации разных местных и общегосударственных социальных программ, которые обеспечивают «выживание» не защищенных с социальной точки зрения (либо недостаточно защищенных) граждан. Вместе с тем, данная роль находит свое проявление в удовлетворении за счет организационной прибыли доли социальных потребностей ее работников (социальные программы – это неотъемлемая составная часть индивидуальных либо коллективных трудовых соглашений) [13, С. 102].

Говоря о прибыли как об экономической категории следует отметить, что прибыль это часть добавленной стоимости, которая остается в распоряжении предприятия после реализации продукции. Она отражает чистый доход и является характеристикой конечного положительного финансового результата в виде превышения доходов над затратами, отнесенными на производство и реализацию товаров, работ, услуг.

Именно понимание экономической природы прибыли позволяет понять основополагающие теоретические моменты, которые и определяют многоплановый и многофакторный характер [12, С. 30].

Первое, прибыль характеризует часть дохода, очищенную от затрат. Прибыль связана помимо дохода, так же с ценой, производственными издержками, оплатой труда сотрудников, спросом и предложением. На величину прибыли оказывают влияние факторы внешней среды (политические, экологические) и внутренней, которые определяют эффективность использования ресурсов.

Второе, являясь результатом реализации прав собственности на капитал, имеющийся у предпринимателя, прибыль выступает в качестве компенсации за отказ от своего имущества. Поэтому она связана с категориями «собственность» и «капитал», характеризует цену функционирующего собственного капитала и зависит от условий, в которых осуществляется предпринимательская деятельность.

Третье, прибыль как результат предпринимательской деятельности это форма дохода предпринимателя, вложившего свой капитал в предпринимательскую деятельность. Именно поэтому она взаимосвязана с

состоянием бизнес-среды, а так же рядом внутренних факторов таких как, предпринимательские способности владельца, системой внутренних ценностей и принципов, определяющих мотивацию сотрудников. Именно поэтому прибыль не может быть гарантированным доходом [10, С. 102].

Одним из важных понятий финансовых результатов является рентабельность предприятия. Для того, чтобы оценить эффективность работы организации одного показателя прибыли недостаточно. К примеру, две организации получают одну и ту же прибыль, но обладают различной стоимостью производственных фондов, т.е. сумму основного капитала, а также оборотных средств. Более эффективным образом работает та организация, у которой стоимость производственных фондов меньше. Следовательно, для того, чтобы оценить эффективность работу организации, требуется сопоставление прибыли и производственных фондов, при помощи которых она образована. Это и является рентабельностью. Понятие рентабельность происходит от «рента», что в буквальном смысле значит доход. Соответственно, термин рентабельность в широком понимании слова значит прибыльность, доходность [12, С. 79].

Таким образом, в широком понимании рентабельность отражает любые доходы, получаемые ввиду хозяйственной человеческой деятельности. Рентабельность является одним из главных качественных показателей действенности деятельности организации, характеризующим уровень отдачи расходов и степень применения средств в ходе производства и реализации продукции (работ, услуг). Во всяком случае, рентабельность является соотношением доходов и капитала, который вложен в формирование данного дохода. Показатели рентабельности применяются для сравнительной оценки действенности работы некоторых организаций и отраслей, которые выпускают различные объемы и виды продукции.

Показателями рентабельности характеризуется эффективность работы организации в целом, доходность разных направлений деятельности (производственная, коммерческая, инвестиционная и т. д.), и они наиболее полно, нежели прибыль, описывают окончательные результаты хозяйствования, так как их размер показывает соотношение эффекта с наличными либо потребленными ресурсами. Следовательно, понятие рентабельности связывается с относительным выражением данных показателей. Рентабельность отражает эффективность деятельности организации. Рентабельность является таким использованием средств, когда организация не просто покрывает собственные расходы доходами, а также и получает прибыль. Непосредственно показатели рентабельности приводят сведения для выводов об уровне положения развития производства, а также

эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

Понятие рентабельности связывается с хозяйственной расчетной деятельностью организаций. Является одним из показателей, характеризующим прибыльность или, напротив, убыточность организации в процессе производственной деятельности за тот или иной отрезок времени (год, квартал).

Понятие рентабельности, а также ее виды могут быть определены следующим образом. Она состоит из таких крупных групп: рентабельности продукции, капитала, и производства.

## **1.2 Сущность, задачи и методы анализа финансовых результатов**

Анализ финансовых результатов основан на методах финансового анализа. Финансовый анализ предприятия представляет собой изучение ключевых параметров и коэффициентов, которые дают объективную картину прибыли и убытков предприятия. В основе финансового анализа лежат данные о деятельности предприятия за прошедший период. Главная задача анализа финансовых результатов заключается в уменьшении неопределенности относительно его будущего состояния [12, С. 58].

Финансовый анализ помогает последовательно решить следующие задачи:

- выявить тенденции и закономерности в развитии предприятия за исследуемый период,
- определить факторы, которые негативно влияют на финансовые результаты предприятия,
- выявить резервы, которые могут быть использованы предприятием с целью улучшения его финансовых результатов,
- выработать рекомендации, которые направлены на улучшение финансовых результатов предприятия [14, С. 62].

Основная цель анализа финансовых результатов – это получение четкой и объективной информации об эффективности ее деятельности. При этом может рассматриваться как текущее финансовое положение, так и его проекция на перспективу, то есть ожидаемые параметры.

Выделяют следующие методы, используемые для анализа динамики и структуры финансовых результатов:

- горизонтальный анализ,
- вертикальный анализ,
- трендовый анализ [11, С. 12] .

Горизонтальный анализ представляет собой сравнение каждой позиции отчетности с предшествующим периодом. При проведении горизонтального (временного) анализа изучают динамику отдельных финансовых показателей во времени, сопоставляют каждую позицию отчетности (статьи, раздела, блока) с базовым (предыдущим) периодом деятельности предприятия. Это позволяет дать оценку абсолютным и относительным отклонениям по отдельным статьям и разделам финансового отчета.

В ходе горизонтального анализа выполняются следующие действия:

- сравниваются финансовые показатели отчетного периода с показателями предыдущего периода (например, с показателями предыдущего месяца, квартала);
- сравниваются финансовые показатели отчетности с показателями соответствующего периода прошлого года (например, показатели первого квартала отчетного года с соответствующими показателями первого квартала предыдущего года);
- сравниваются финансовые показатели за ряд предыдущих периодов.

Цель такого анализа заключается в выявлении тенденций изменения конкретных показателей, которые характеризуют результаты финансовые результаты деятельности предприятия [4, С. 99].

Вертикальный (структурный) анализ определяет структуру итоговых финансовых показателей с выявлением как влияет каждая позиции отчетности на результат вообще. При этом рассчитывается относительная величина структуры (показатель структуры), которая характеризует удельный вес части совокупности в ее общем объеме. Относительную величину структуры часто называют «удельный вес» или «доля». Для анализа структуры прибыли производят расчет удельного веса отдельных составляющих в итоге отчета, что дает возможность дать оценку их влияния на прибыль предприятия.

В процессе анализа динамика прибыли рассчитывают следующие показатели: Абсолютный прирост  $\Delta Y$  показывает на сколько единиц увеличился (или

уменьшился) анализируемый уровень ряда  $Y_1$  относительно базисного уровня  $Y_0$  (по базисной схеме) или уровня предшествующего года  $Y_{i-1}$  (по цепной схеме) [14, С. 88]. Соответственно его определяют по формулам:

- по базисной схеме:

$$\Delta Y_i = Y_i - Y_0, (1)$$

где  $Y_i$  – анализируемый уровень ряда динамики,

$Y_0$  – базовый уровень ряда динамики;

- по цепной схеме:

$$\Delta Y_i = Y_i - Y_{i-1}, (2)$$

где  $Y_i$  – анализируемый уровень ряда динамики,

$Y_{i-1}$  – уровень предшествующего года.

Темп роста  $Tr$  показывает во сколько раз анализируемый уровень ряда увеличился (или уменьшился) по сравнению с уровнем принятым за базу сравнения (по базисной схеме) или предшествующим уровнем (по цепной схеме). Темп роста выражают в процентах или отвлеченных числах (коэффициент роста). Его определяют по формулам:

- по базисной схеме:

$$Tr = Y_i / Y_0 \times 100\%, (3)$$

- по цепной схеме:

$$Tr = Y_i / Y_{i-1} \times 100\%, (4)$$

Факторный анализ – это анализ влияния отдельных факторов на результирующий показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Он может быть как прямым, заключающимся в раздроблении основного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда отдельные элементы объединяют в результирующий показатель. В экономической литературе предложены многочисленные варианты методик факторного анализа прибыли от продаж, изучение которых позволило нам выделить два основных подхода к факторному анализу прибыли от продаж:

- анализ предполагает прямые расчеты влияния факторов – объема продаж, себестоимости и цены единицы продукции – по отдельным позициям номенклатуры (ассортимента);
- анализ основывается на информации, содержащейся в «Отчете о финансовых результатах» так называемый экспресс-анализ [13, С. 88].

Для оперативного управления организацией предпочтителен первый подход, поскольку он позволяет принимать обоснованные управленческие решения относительно объемов продаж, себестоимости и цены изделий по отдельным позициям номенклатуры (ассортимента). Вместе с тем необходим и экспресс-анализ, когда в распоряжении менеджера имеется бухгалтерская отчетность своей организации и организаций-конкурентов.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции ее структуры себестоимости и уровня среднереализационных цен. Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли.

Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли. Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится [15, С. 147].

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот. Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот [5, С. 22].

По результатам факторного анализа можно оценить качество прибыли. Качество прибыли от основной деятельности признается высоким, если ее увеличение обусловлено ростом объема продаж, снижением себестоимости продукции. Низкое качество прибыли характеризуется ростом цен на продукцию без увеличения физического объема продаж и снижения затрат на рубль продукции.

Прибыль (убыток) от продаж принимает наиболее существенное участие в формировании чистой прибыли. Прибыль от продаж определяется как «выручка», за вычетом полной производственной себестоимости, которая включает в себя стоимость продаж + коммерческие и управленческие расходы.

Цель проведения факторного анализа прибыли от продаж, является поиск резервов ее повышения. На величину прибыли от продаж оказывают влияние следующие основные факторы:

- объем продаж;
- структура продаж;
- цена продаваемой продукции;
- затраты на производство (себестоимость) [12, С. 144] .

Для оценки влияния вышеперечисленных факторов используются данные специального расчета, в результате которого натуральные объемы продаж отчетного периода пересчитываются в цены и затраты предыдущего. Для этого можно использовать показатель базовой инфляции, публикуемый на официальном сайте Центрального Банка Российской Федерации. В процессе исследования оценивается каждый фактор и его влияние [15, С. 88].

Общий показатель изменения доходов от реализации товаров:

$$\Delta P = P_1 - P_0, (.5)$$

где  $P_1$  - прибыль текущего периода,

$P_0$  - прибыль предыдущего периода

При расчете влияния объема проданного товара на доходность сначала вычисляется прирост объема (в процентах)

$$\Delta Q = Q_1 / Q_0 * 100 - 100, (6)$$

где  $Q_1$  - выручка текущего периода в ценах базового,

$Q_0$  - выручка предыдущего периода

$$\Delta P_1 = P_0 * \Delta Q / 100, (7)$$

где  $\Delta P_1$  - изменение объема проданного товара.

Проблемы может создать сопоставление данных базисного и отчетного временного отрезка, особенно, если продукция неоднородная. Проблему решает использование цен предыдущего периода в качестве основы.

Влияние на себестоимость рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_2 = C_0 - C_1, (8)$$

где  $C_0$  - себестоимость проданного в отчетном периоде товара в ценах предыдущего периода,

$C_1$  - себестоимость проданного в отчетном периоде товара в текущих ценах.

Изменения продажной стоимости рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_3 = Q_1 - Q_2, (9)$$

где  $Q_1$  - выручка текущего периода в актуальных ценах,

$Q_2$  - выручка текущего периода по ценам базисного.

Для расчета воздействия структуры товара на прибыль используется формула:

$$\Delta P_4 = \Delta P - \Delta P_1 - \Delta P_2 - \Delta P_3 (10)$$

Чтобы определить воздействие всех факторов, используется формула:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 (11)$$

Исходя из результатов, определяются резервы, позволяющие повысить доходность бизнеса. Это может быть увеличение объема проданной продукции, снижение общей себестоимости или ее отдельных составляющих, или улучшение структуры выпускаемой продукции [14, С. 88].

Соотношение прибыли с расходами характеризует рентабельность. В общем смысле рентабельность означает доходность предприятия или доходность производства и реализации всей продукции (работ, услуг) или отдельных видов ее; доходность предприятий, организаций, учреждений в целом как субъектов хозяйственной деятельности; доходность различных отраслей экономики.

Уровень рентабельности напрямую определяется полученной прибылью. Однако, это относительный показатель, который нельзя отождествлять с абсолютной суммой полученной прибыли. Рентабельность измеряется в процентах. Наличие

значительного количества показателей рентабельности обусловлено различными вариантами решений, которые принимаются для определения прибыли, текущих расходов, для расчета рентабельности. Рентабельность комплексно характеризует эффективность деятельности предприятия, поэтому с ее помощью можно оценить эффективность управления предприятием в целом, поскольку высокая прибыль и достаточный уровень прибыльности определяется правильностью и рациональностью принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность рассматривают как критерий качества управления [11, С. 101].

Рентабельность хозяйствования характеризуется системой показателей, которые объединяют в следующие группы:

- показатели, которые характеризуют окупаемость затрат;
- показатели, которые характеризуют рентабельность реализации;
- показатели, которые характеризуют доходность капитала и его частей.

Анализ показателей рентабельности необходим для оценки потенциальных возможностей предприятия по формированию прибыли и оценки финансового состояния в целом. Уровень рентабельности зависит не только от суммы прибыли, но и от фондоемкости производственной деятельности. Увеличение суммы прибыли и уменьшение стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств приводит к повышению рентабельности, и наоборот. При расчете показателей рентабельности используются различные показатели дохода предприятия: валовая прибыль, чистая прибыль, прибыль от реализации. Наиболее оправданным подходом при оценке эффективности хозяйственной деятельности является использование суммы чистой прибыли и процентов, уплаченных за пользование кредитом [9, С. 29].

Для анализа рентабельности предприятия используют систему показателей, использование каждого из которых зависит от характера оценки эффективности деятельности предприятия.

Основными показателя рентабельности являются:

- рентабельность активов;
- рентабельность совокупного капитала;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность продаж;
- рентабельность продукции.

Рентабельность активов отражает прибыль, полученную предприятием с каждого рубля, вложенного в его активы: , \

$$R A = П / ВБ_{ср} \quad (12)$$

где RA – рентабельность активов,

П – прибыль до налогообложения,

ВБ<sub>ср</sub> – среднегодовая величина валюты баланса [6, С. 133].

Рентабельность активов зависит от оборачиваемости активов; рентабельности реализованной продукции. Рентабельность собственного капитала (финансовая рентабельность) характеризует уровень доходности капитала, вложенного в предприятие:

$$RCK. = ЧП / СК_{ср}, \quad (14)$$

где RCK – рентабельность собственного капитал,

ЧП – чистая прибыль,

СК<sub>ср</sub> – среднегодовая стоимость собственного капитала.

Рентабельность собственного капитала показывает, какую прибыль приносит каждый инвестированный владельцами капитала рубль. Его используют для характеристики эффективности вложений в деятельность предприятия [6, С. 134].

Многообразие показателей оценки рентабельности продаж обусловлено выбором того или иного вида прибыли: валовая, от продаж и чистая прибыль. Валовая рентабельность определяется по формуле:

$$Rв = ВП / ВР, \quad (15)$$

где RВ – валовая рентабельность,

ВП – валовая прибыль,

ВР – выручка от реализации.

Рентабельность валовой прибыли показывает эффективность коммерческой деятельности предприятия, а также эффективность политики ценообразования.

Для определения рентабельности продаж используют формулу:

$$R_p = \text{ПРп} / \text{ВР} \quad (16)$$

где  $R_p$  – рентабельность продаж,

ПРп – прибыль от продаж,

ВР – выручка от реализации [6, С. 137].

Показатель рентабельности продаж – лучший инструмент определения операционной эффективности. Он свидетельствует о способности руководства предприятия получить прибыль от деятельности до вычета не относящихся к операционной деятельности расходов. Анализ этого показателя в совокупности с показателем валовой рентабельности позволяет выявить причины изменения рентабельности. Если, например, на протяжении нескольких лет валовая рентабельность существенно не изменилась, а показатель рентабельности продаж снижался, то реальная причина скрыта, скорее всего, в увеличении расходов по статьям коммерческих и управленческих расходов.

Чистую рентабельность можно определить по формуле:

$$R_{чп} = \text{ЧП} / \text{ВР} \quad (17)$$

где  $R_{чп}$  – чистая рентабельность,

ЧП – чистая прибыль,

Рентабельность производства определяется по формуле:

$$R_{\text{Пр-ва}} = \text{ВП} / \text{СС} \quad (18)$$

где  $R_{\text{Пр-ва}}$  – рентабельность производства,

ВП – валовая прибыль,

СС – себестоимость продукции.

Все перечисленные коэффициенты используют на предприятии для оценки эффективности формирования прибыли в динамике за ряд периодов. Результаты анализа позволяют сделать выводы о возможности максимизации прибыли предприятия [12, С. 133].

Роль и значение показателей рентабельности заключается в следующем:

- данные показатели являются одними из основных критериев оценки эффективности работы предприятия;
- повышение рентабельности характеризует цель предприятия в рыночной экономике;
- рентабельность – результативный, качественный показатель деятельности предприятия;
- рост рентабельности способствует повышению финансовой устойчивости предприятия;
- увеличение рентабельности обеспечивает победу предприятия в конкурентной борьбе и способствует выживанию предприятия в рыночной экономике;
- рентабельность имеет важное значение для собственников (акционеров и учредителей), так как при ее увеличении возрастает интерес к данному предприятию, растет цена акции;
- уровень рентабельности интересует кредиторов и заемщиков средств с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заемных средств, платежеспособности предприятия;
- показатели рентабельности характеризуют привлекательность бизнеса в данной сфере для предпринимателей.

Показатели рентабельности являются важными элементами, которые отражают факторную среду формирования прибыли предприятий. Поэтому их используют для сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

Показатели рентабельности используют при анализе эффективности управления предприятием, при определении долгосрочного благополучия, как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Рентабельность - главная цель эффективного управления предприятием. Чем больше руководство уделяет внимания рентабельности, тем более эффективна работа предприятия [12, С. 166] .

## **2. Анализ финансовых результатов деятельности ИП Малахова В.В.**

## 2.1 Организационно-экономическая характеристика ИП Малахова В.В.

Правовая основа деятельности индивидуального предпринимателя закреплена в статье 23 Гражданского кодекса РФ[1]. В соответствии с пунктом 1 указанной статьи, с момента регистрации в качестве индивидуального предпринимателя граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Основные регистрационные сведения об индивидуальном предпринимателе Малахове В.В. представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Регистрационные сведения об ИП Малахове В.В.

Реквизит	Сведения
1	2
ОГРНИП	319290100021816
Вид предпринимательства	Глава крестьянского (фермерского) хозяйства
Регистратор	Инспекция Федеральной налоговой службы по г. Архангельску
Дата регистрации	29.05.2019
ИНН	290103901659
Дата постановки на учет в налоговом органе	29.05.2019

Наименование налогового органа      Инспекция Федеральной налоговой службы по г. Архангельску

ОКПО      0157226581

ОКАТО      11401000000

ОКТМО      11701000001

Регистрационный номер ПФР      039001034222

Дата регистрации      31.05.2019

Наименование территориального органа      Государственное учреждение - Управление Пенсионного фонда Российской Федерации в г.Архангельске

Регистрационный номер ФСС      290009108129003

Дата регистрации      14.06.2019

Наименование территориального органа      Государственное учреждение - Архангельское региональное отделение Фонда социального страхования Российской Федерации

Основной вид деятельности      01.41 Разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока

Свою деятельность индивидуальный предприниматель Малахов В.В. осуществляет на основании следующих документов:

- свидетельство о государственной регистрации индивидуального предпринимателя;

- идентификационный номер налогоплательщика;
- свидетельство о постановке на учет в качестве плательщика взносов в ПФР;
- свидетельство о постановке на учет в качестве плательщика страховых взносов во внебюджетные фонды;
- договор открытия и ведения банковского счета.

Целью деятельности ИП Малахова В.В. является удовлетворение покупательского спроса на сельскохозяйственную продукцию и получение прибыли. ИП Малахов является главой крестьянско-фермерского хозяйства «Наводово», которое находится в деревне Никифоровской Шенкурского района Архангельской области.

С целью осуществления своей деятельности ИП Малахов В.В.:

- приобретает и арендует основные и оборотные средства за счет имеющихся у него финансовых ресурсов;
- привлекает финансовые ресурсы банков и других кредитных учреждений;
- планирует свою деятельность и определяет перспективы развития;
- определяет и устанавливает формы и системы оплаты труда, структуру и штатное расписание;
- в установленном порядке определяет размер средств, направляемых на оплату труда своих сотрудников;

Основным видом деятельности индивидуального предпринимателя Малахова В.В. является разведение крупного рогатого скота и производство сырого молока. К дополнительным видам деятельности индивидуального предпринимателя относятся:

- выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур;
- выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур;
- выращивание овощей, бахчевых, корнеплодных и клубнеплодных культур, грибов и трюфелей;

- выращивание прочих плодовых деревьев, кустарников и орехов;
- выращивание рассады;
- разведение прочих пород крупного рогатого скота и буйволов, производство спермы;
- разведение овец и коз, свиней и прочих животных;
- разведение сельскохозяйственной птицы;
- торговля оптовая мясом и мясом птицы, включая субпродукты;
- торговля оптовая молочными продуктами;
- торговля розничная мясом и мясными продуктами в специализированных магазинах;
- торговля розничная молочными продуктами в специализированных магазинах и другие.

Индивидуальный предприниматель Малахов В.В. в своей деятельности привлекает наемных сотрудников.

С целью обеспечения полноценного контроля за достоверностью результатов деятельности, повышения оперативности и надежности информации ИП Малахов В.В. ведет полноценный бухгалтерский учет своей деятельности на основании утвержденной учетной политики (Приложение А). С этой целью он привлекает наемного бухгалтера. Учет ведется посредством программного комплекса 1С: Предприятие.

В таблице 2 представлена структура товарной продукции ИП Малахова В.В. за 2019 г.

Таблица 2 - Структура товарной продукции ИП Малахова В.В. за 2019 год

**Структура товарной продукции    Выручка, тыс.руб.    Удельный вес, %**

Крупный рогатый скот в живой массе 5817	10,9
---	------

<b>Структура товарной продукции</b>	<b>Выручка, тыс.руб.</b>	<b>Удельный вес, %</b>
Молоко цельное	47383	89,1
Итого продукция животноводства	53200	100,0

Таким образом, как показывают данные табл. 4, ведущим направлением деятельности индивидуального предпринимателя является реализация сырого молока.

Финансовая деятельность организации – это целенаправленно осуществляемый процесс практической реализации функций предприятия, связанных с формированием и использованием его финансовых ресурсов для обеспечения экономического и социального развития.

## **2.2 Анализ финансовых результатов деятельности ИП Малахова В.В.**

Финансовый результат является обобщающим показателем анализа и оценки эффективности деятельности субъекта хозяйствования на определенных стадиях его формирования. Анализ финансовых результатов ИП Малахова В.В. приведен в таблице 3 на основе отчета о финансовых результатах за 2019 год, представленного в приложении 1.

Рассмотрим финансовые показатели деятельности ИП Малахова, результаты представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Анализ финансовых результатов деятельности ИП Малахова В.В. за 2018-2019 гг.

Показатель	2018 г. 2019 г.		Абсолютное отклонение (+ /-)	Темп роста, %
	тыс. руб.	тыс. руб.		

1	2	3	4	5
Выручка	28 501	53 200	+24 699	186,66
Себестоимость продаж	3 862	4 767	+905	123,43
Валовая прибыль	24 639	48 433	+23 794	196,57
Управленческие расходы	1234	1 578	+344	127,88
Прибыль от продаж	23 405	46 855	+23 450	200,19
Прочие доходы	715	690	-25	96,5
Прочие расходы	123	174	+51	141,46
Прибыль до налогообложения	23 997	47 371	+23 374	197,40
Прочие	3 120	6 158	+3 038	197,37
Чистая прибыль	20 877	41 213	+20 336	197,41

За исследуемый период выручка от продаж увеличилась на 24699 тыс. руб. или на 86,66%. Рост объема продаж обусловлен увеличением поголовья основного стада.

Себестоимость продаж увеличилась на 905 тыс. руб. или 23,43% в результате:

- совершенствования технологии – приобретено несколько доильных установок типа «DeLaval»;

- проведения работы по улучшению организации производства. Доеение коров осуществляется доильными установками типа «DeLaval», кормление

осуществляется автоматизировано с помощью техники.

Прочие доходы в 2019 году по сравнению с 2018 годом уменьшились на 25 тыс. руб. (3,5%) вследствие списания просроченной кредиторской задолженности.

Прочие расходы в 2019 году по сравнению с 2018 увеличились на 51 тыс. руб. (41,46%,) в результате того, что в 2019 году организация осуществила подбор и обучение персонала, понесла расходы на консультационные, юридические, банковские и информационные услуги.

Влияние всех факторов привело к увеличению чистой прибыли индивидуального предпринимателя на 20336 тыс. руб. или 97,41 %.

Таким образом, деятельность ИП Малахова В.В. является прибыльной и эффективной, кроме того эффективность деятельности повысилась. Динамика выручки от реализации продукции, себестоимости и валовой прибыли представлена на рисунке 2.

Рис. 1. Динамика выручки, себестоимости и валовой прибыли ИП Малахова В.В. за 2018-2019 гг.

Динамика прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли ИП Малахова В.В. представлена на рисунке 3.

Рис.2. Динамика прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли ИП Малахова В.В. за 2018-2019 гг.

Проведем факторный анализ прибыли от продаж ИП Малахова В.В. для определения влияния изменения выручки от продаж, себестоимости продаж и управленческих и коммерческих расходов на прибыль от продаж.

Данные для анализа прибыли продаж ИП Малахова В.В. представлены в таблице 4

Таблица 4 – Анализ прибыли (убытка) от продаж ИП Малахова В.В.

Показатели	2018	2019	Отклонение	Темп роста, %
Выручка	28 501 53 200	+24 699		186,66

Себестоимость	3 862	4 767	+905	123,43
Управленческие расходы	1234	1 578	+344	127,88
Прибыль от продаж	23 405	46 855	+23 450	200,19

Процент изменения цен на продукцию 5,1

1. Определим индекс цен =  $100 + 5,1 = 105,1 \%$

2. Рассчитаем выручку в сопоставимых ценах =  $53\,200 / 1,051 = 50\,618$  тыс. рублей.

-рассчитаем влияние изменения цен на выручку  $53\,200 - 50\,618 = 2\,582$  тыс. рублей

Рентабельность продаж предыдущего периода =  $23405/28501 \times 100\% = 82,11 \%$

3. Определяем влияние факторов на изменение прибыли от продаж

а) Изменение прибыли от продаж под влиянием изменения объема выручки =  $(24\,699 - 2582) \times 82,11\% = 18\,160$  тыс. рублей

б) Изменение прибыли от продаж под влиянием изменения цены

$2\,582 \times 82,11/100 = 2\,120$  тыс. рублей

в) Изменение прибыли от продаж под влиянием изменения управленческих расходов =  $(1234/28\,501) - (1578/53\,200) \times 53\,200 = 724$  тыс. рублей

Прибыль от продаж увеличилась на 23 450 тыс. рублей или на 100,09 % что является положительным моментом в деятельности ИП Малахова В.В., так как свидетельствует об увеличении результативности основной деятельности предпринимателя.

Так, увеличение цены на 5,1 %, что привело к увеличению прибыли от продаж на 2 582 тыс. рублей, увеличение управленческих расходов, что привело к снижению прибыли от продаж на 724 тыс. рублей, за счет увеличения объемов, прибыль увеличилась на 18 160 тыс. рублей.

Далее проведем анализ рентабельности ИП Малахова В.В. за 2018-2019 гг. Результаты анализа представлены в таблице 5.

Таблица 5- Анализ рентабельности ИП Малахов В.В. за 2018-2019 гг.

Показатели	2018	2019	Отклонение
Рентабельность активов	0,395	0,422	0,027
рентабельность собственного капитала	1,948	3,845	1,897
Рентабельность продаж	0,821	0,881	0,060
Чистая рентабельность	0,733	0,775	0,042
Рентабельность продукции	6,380	10,16	3,78

Динамика коэффициентов рентабельности ИП Малахова В.В. за 2018-2019 гг. представлена на рисунке 3.

Рис.3. Динамика коэффициентов рентабельности ИП Малахова В.В. за 2018-2019 гг.

Таким образом, за анализируемый период наблюдается увеличение показателей рентабельности, то есть деятельность индивидуального предпринимателя в 2019 году была более рентабельной, чем в 2018 году.

## **2.3 Оценка влияния инфляции на формирование финансовых результатов ИП Малахова В.В.**

Для реализации метода корректировки финансовых результатов с учетом инфляции необходимо пересчитать коэффициенты с учетом инфляции. Опри этом, самостоятельно не возможно посчитать уровень инфляции, необходимо воспользоваться данными Росстата.

Оценку влияния инфляции на финансовые результаты деятельности ИП Малахова В.В. начнем с анализа устойчивости к воздействию инфляции. Данные анализа представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Анализ устойчивости деятельности ИП Малахова В.В. к воздействию инфляции.

Показатели	На 31.12.2018	На 31.12.2019	Отклонение
1. Денежные активы (ДА)	16 331	26 744	+ 10 413
1. Неденежные активы (НДА)	44 407	85 547	+ 41 140
1. Денежные пассивы (ДП)	10 717	12 272	+1 555
1. Неденежные пассивы (НДП)	50 021	100 019	-49 998
1. 5. Удельный вес денежных активов в валюте баланса, %	26,89	23,82	-3,07
6. Удельный вес денежных пассивов в валюте баланса, %	17,64	10,93	- 6,71
7. Инфляционный рычаг (Денежные активы / Денежные пассивы) (стр 1/стр 3), коэф.	1,523	2,189	0,666

Таким образом, у ИП Малахова В.В. в 2019 году по сравнению с 2018 годом установлен рост денежных активов и денежных обязательств на 10 413 тыс. рублей и 1 555 тыс. рублей соответственно. Однако в анализируемом периоде наблюдается снижение доли как денежных активов, так и денежных пассивов на 3,07 % и 6,71% в общей величине валюты баланса. Полное представление о ситуации дает анализ показателя инфляционного рычага. В 2019 году по сравнению с 2018 годом инфляционный рычаг увеличился на 0,666. Это говорит о

том, что индивидуальный предприниматель ведет политику по привлечению заемного капитала. Долгосрочных обязательства индивидуальный предприниматель направил на обновление основных средств. Это может говорить об укреплении финансовой устойчивости, а также у индивидуального предпринимателя увеличилась способность противостоять негативным последствиям инфляции.

При среднегодовой инфляции в размере 3% увеличение инфляционного рычага может свидетельствовать об улучшении качества прибыли, так как увеличена покупательная способность денежных активов. Это можно объяснить привлечение долгосрочных обязательств.

Построим балансовую модель прироста (снижения) активов и пассивов. С учетом перегруппировки статей баланса на денежные и неденежные показатели балансовая модель в неизменных ценах может быть представлена следующим выражением:

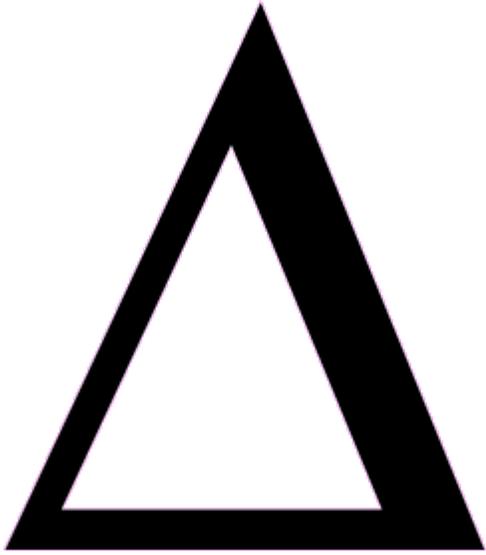
$$10\ 413 + 41\ 140 = 1\ 555 + 49\ 998$$

Скорректированная балансовая модель будет выглядеть следующим образом:

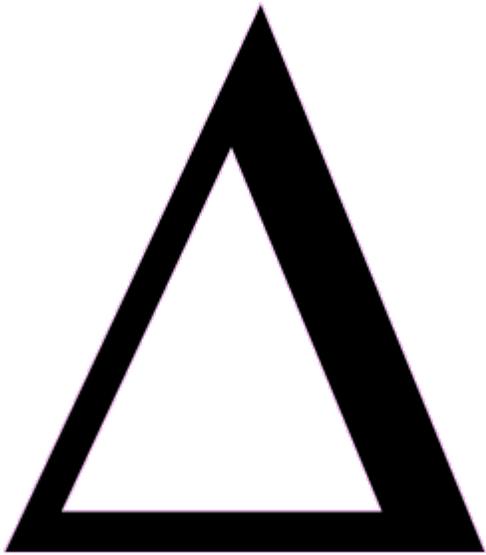
$$26\ 744 + 85\ 547(1 + 0,119) = 49\ 998 + 41\ 140(1 + 0,119) - 0,119(1555 - 10\ 413)$$

Таким образом, с учетом инфляции финансовый результат ИП Малахова В.В. можно представить тремя элементами:

1. Финансовый результат за 2019 год без учета инфляционных последствий (в данный элемент не включены операции с капиталом) – (+ 41 140 тыс. рублей)
2. Отклонение финансового результата вследствие инфляции (+ 2478 тыс. рублей).
3. Инфляционная прибыль (убыток) в результате превышения



ДП над



ДА.

### **3 Пути увеличения финансовых результатов деятельности ИП Малахова В.В.**

Увеличить прибыльность предприятия и улучшить его финансовое состояние можно с помощью следующих методов:

1. Увеличение масштабов хозяйственной деятельности, что приведёт к развитию её имущественного потенциала. Снижение себестоимости продаж и прочих расходов, а так же увеличение прочих доходов, что благоприятно скажется на темпе роста чистой прибыли, а следовательно и на её финансовых результатах.
2. Оптимизация или уменьшение затрат. И хоть в 2019 году наблюдается снижение себестоимости, мероприятия в данном направлении необходимо продолжить. Прежде всего необходимо рассмотреть возможность оптимизации или уменьшения затрат на оплату труда. Для этого можно принять следующие меры: оптимизация премиальных и других выплат, внедрение бонусных схем оплаты. Должны быть существенно уменьшены общехозяйственные расходы (затраты на содержание автотранспорта, представительские расходы). Целесообразно также проанализировать организационную структуру предприятия с целью устранения излишних уровней управления и сокращения затрат на оплату управленческого труда.

Проведение реорганизации инвентарных запасов. Начинать реорганизацию необходимо с того, что запасы разносятся по категориям по степени их важности для повышения стабильности деятельности предприятия. Объемы тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса, должны быть уменьшены.

Взыскание дебиторской задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств и увеличения прибыли. Необходимо также создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с ними как с деловыми партнерами. Руководству предприятия необходимо принять ряд мероприятий, направленных на ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, а именно установить четкую систему контроля над сроками расчетов, внедрить систему штрафных санкций за несвоевременную оплату и систему стимулирования за исполнение договорных сроков расчетов.

Финансирование инвестиционной программы (вложений во внеоборотные активы) должно происходить за счет долгосрочных, но не краткосрочных кредитов.

Руководству следует обратить внимание на то, что предприятие может также получать денежные средства от инвестиционной деятельности. Ведь невозможно не учитывать упущенную выгоду от средств, незадействованных в прибыльных инвестиционных проектах.

Большее внимание, уделённое осуществлению планирования прибыли приведёт к обеспечению роста рыночной стоимости организации, за счёт максимизации прибыли, точного направления деятельности фирмы, а так же оптимизацией соотношения между уровнем рисков, возникающих при формировании прибыли, и самой прибылью.

Одновременно с учетом инфляции рекомендуется ИП Малахову В.В:

1. Данные финансовой отчетности формировать с учетом инфляции на конец отчетного периода. Так, для ведения бухгалтерского учета предлагается ввести счет «Результат влияния инфляции». Данный счет будет корректировать финансовые показатели. Аналитический учет необходимо внести в корректировочной ведомости;
- 2) основные средства и другие внеоборотные активы должны быть выражены в денежных единицах текущей покупательной способности. Для этого необходимо исключить результаты переоценки основных средств и начисленной по ним амортизации, скорректировать первоначальную стоимость основных средств на индекс инфляции с даты их приобретения и начисленную амортизацию основных средств, рассчитанную по первоначальной стоимости, на индекс инфляции с даты их приобретения. Отдельно корректируется информация по выбывшим внеоборотным активам;
- 3) основная задача инфляционной корректировки запасов — определение периода их приобретения. Для этого необходимо использовать показатели оборачиваемости материалов, незавершенного производства и готовой продукции. Процесс пересчета соответствует корректировке внеоборотных активов. Процедура корректировки прочих немонетарных объектов в целом соответствует пересчету основных средств и запасов;
- 4) корректировка собственного капитала позволяет практически воплотить важнейший принцип метода корректировки финансовой отчетности в денежные единицы постоянной покупательной способности — концепцию поддержания покупательной способности вложенного в предприятие финансового капитала. Пересчет осуществляется с момента регистрации уставного капитала;

5) при корректировке статей отчета о прибылях и убытках следует использовать предположение о равномерности получения доходов и осуществлении расходов в течение какого-либо периода, например квартала или месяца. Выбор конкретного варианта обуславливается объективной экономической ситуацией и спецификой предприятия. Как правило, использование поквартальной корректировки статей отчета о прибылях и убытках позволяет найти разумный баланс между точностью расчетов и их трудоемкостью;

6) Сальдо по счету «Результат влияния инфляции» на конец периода – это прибыль или убыток по денежным объектам с учетом инфляции. Рассчитать и проверить такие корректировочные расчеты путем умножением среднего за период значения денежных статей на изменение индекса инфляции.

## **Заключение**

Финансовый результат является обобщающим показателем результатов деятельности субъекта на определённых стадиях.

Показателями, выражающими финансовый результат деятельности предприятия, являются:

- показатели прибыли, характеризующие финансово-хозяйственный эффект деятельности предприятия (абсолютные показатели);

- показатели рентабельности, характеризующие эффективность использования применяемых в процессе производства ресурсов и текущих затрат (относительные показатели).

Данная работа выполнена на примере деятельности индивидуального предпринимателя Малахова В.В. Основным видом деятельности индивидуального предпринимателя Малахова В.В. является разведение крупного рогатого скота и производство сырого молока.

В работе проведен анализ финансовых показателей деятельности индивидуального предпринимателя за 2018-2019 годы. За исследуемый период выручка от продаж увеличилась на 24699 тыс. руб. или на 86,66%. Рост объема продаж обусловлен увеличением поголовья основного стада.

Себестоимость продаж увеличилась на 905 тыс. руб. или 23,43% в результате:

- совершенствования технологии – приобретено несколько доильных установок типа «DeLaval»;

- проведения работы по улучшению организации производства. Доеение коров осуществляется доильными установками типа «DeLaval», кормление осуществляется автоматизировано с помощью техники.

Прочие доходы в 2019 году по сравнению с 2018 годом уменьшились на 25 тыс. руб. (3,5%) вследствие списания просроченной кредиторской задолженности.

Прочие расходы в 2019 году по сравнению с 2018 увеличились на 51 тыс. руб. (41,46%,) в результате того, что в 2019 году организация осуществила подбор и обучение персонала, понесла расходы на консультационные, юридические, банковские и информационные услуги.

Влияние всех факторов привело к увеличению чистой прибыли индивидуального предпринимателя на 20336 тыс. руб. или 97,41 %.

Деятельность ИП Малахова В.В. является прибыльной и эффективной, кроме того эффективность деятельности повысилась. За анализируемый период наблюдается увеличение показателей рентабельности, то есть деятельность индивидуального предпринимателя в 2019 году была более рентабельной, чем в 2018 году.

В ходе анализа деятельности ИП Малахова В.В. были разработаны пути улучшения финансовых результатов:

1. Расширение масштабов деятельности предприятия, что приведет к увеличению имущественного потенциала предприятия.
2. Оптимизация или уменьшение затрат. И хоть в 2019 году темпы роста выручки значительно выше темпа роста себестоимости, мероприятия в данном направлении необходимо продолжить. Взыскание дебиторской задолженности с целью ускорения оборачиваемости денежных средств и увеличения прибыли. Финансирование инвестиционной программы (вложений во внеоборотные активы) должно происходить за счет долгосрочных, но не краткосрочных кредитов. Руководству следует обратить внимание на то, что предприятие может также получать денежные средства от инвестиционной деятельности. Ведь невозможно не учитывать упущенную выгоду от средств, незадействованных в прибыльных инвестиционных проектах.

Большее внимание, уделённое осуществлению планирования прибыли приведёт к обеспечению роста рыночной стоимости организации, за счёт максимизации

прибыли, точного направления деятельности фирмы, а так же оптимизацией соотношения между уровнем рисков, возникающих при формировании прибыли, и самой прибылью.

Одновременно с учетом инфляции рекомендуется ИП Малахову В.В:

Данные финансовой отчетности формировать с учетом инфляции на конец отчетного периода. Так, для ведения бухгалтерского учета предлагается ввести счет «Результат влияния инфляции». Данный счет будет корректировать финансовые показатели. Аналитический учет необходимо внести в корректировочной ведомости;

Сальдо по счету «Результат влияния инфляции» на конец периода – это прибыль или убыток по денежным объектам с учетом инфляции. Рассчитать и проверить такие корректировочные расчеты путем умножением среднего за период значения денежных статей на изменение индекса инфляции.

## **Список использованных источников**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994 г., №32, ст. 3301
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – М.: Ника – Центр, 2019. – 528 с.
3. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – М.: Омега-Л, 2018 – 570 с.
4. Верникова А.А. Планирование и анализ: учебное пособие/А.А. Верникова. - М.: ИНФРА, 2018. - 445 с.
5. Гладковская Е. Н. Финансы: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2017. – 320 с.
6. Глазунов В.Н. Анализ финансового состояния предприятия // Финансы. – 2019г. - № 2. – С. 15.
7. Жданова А.Б. Управленческий учет: учебное пособие / А.Б. Жданова, О.Н. Петухов. – Томск: Томский политехнический университет. – 2018. – 82 с.
8. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 322 с.

9. Жминько, А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли/Эконом. анализ. 2019. № 27. С. 60-66.
10. Иванов И. Н. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 348 с.
11. Иващенко, И. П. Экономическая эффективность фирмы // И. П. Иващенко / Экономика фирмы. 2019. – №23. – С. 360–384.
12. Каверина О. Д. Управленческий учёт. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 206 с.
13. Караева, Ф.Е. Максимизация прибыли как один из факторов конкурентной борьбы хозяйственного субъекта // Эконом. анализ. 2018. № 22. С. 48-53.
14. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Проспект, 2017. – 1024 с.
15. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. – 7-е изд., перераб. и доп. / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 841 с.
16. Курчина Л.А. Анализ финансовой деятельности с помощью коэффициентов /Л.А. Курчина // Бухгалтерский учет, 2018. - № 6. – С. 32 –34.
17. Куссый М.Ю. Управление прибылью субъекта хозяйствования/ М.Ю. Куссый, А.Р. Науменко // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. - 2018 - № 3 (32). - С. 48-54
18. Литвинов И. А. Управление прибылью на предприятии / И.А. Литвинов //Молодой ученый. - 2018. - №.51. - С. 258-261
19. Липчиу, Н.В. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации // Экономический анализ. - 2019. - № 7. - С. 13 - 16.
20. Любушин Н.П. Финансовый анализ /Н.П. Любушин. – М.: Эксмо, 2018. – 336 с.
21. Мокий М. С. Экономика фирмы: учебник и практикум для бакалавров /М. С. Мокий, О. В. – М.: Издательство Юрайт, 2016.- 335 с.
22. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент /Н.И. Морозко. – М.: Кнорус, 2017. - 482 с.
23. Незамайкин В.Н. Финансовый менеджмент /В.Н. Незамайкин. – М.: Манн, 2018. - 467 с.
24. Нужина И.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия: экономики и экологический аспекты: учебное пособие / И.П. Нужина. – Томск: Том. гос. архит. - строит. ун-та, 2017. – 398 с.
25. Руденко Л.Г. Планирование и проектирование организаций: Учебник для бакалавров/Л. Г. Руденко.-М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков иК», 2017.- 240 с.

## Приложение 1

Бухгалтерский баланс ИП Малахов В.В. за 2019 год

## Бухгалтерский баланс

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2019 года</i>	<i>На 31 декабря 2018 года</i>
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Основные средства	1150	81 704	41 252
Итого по разделу I	1100	81 704	41 252
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	1210	3 843	3 155
Дебиторская задолженность	1230	1 489	1 949
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	25 255	14 382
Итого по разделу II	1200	30 587	19 486
<b>БАЛАНС</b>	1600	112 291	60 738
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	2 704	2 704

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	9 568	8 013
Итого по разделу III	1300	12 272	10 717
<b>Долгосрочные обязательства</b>	<b>1400</b>	<b>100 000</b>	<b>50 000</b>

#### **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

Кредиторская задолженность	1520	19	21
Итого по разделу V	1500	19	21
<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>112 291</b>	<b>60 738</b>