

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт

Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.Т. Петрова

« _____ » _____ 20 ____ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика»
профиль 38.03.01.04.07 «Финансы и кредит (финансы организаций)»

«Управление финансовыми результатами организации»

Научный руководитель,
к.э.н., доцент

О.В. Конева

Выпускник

М.А. Пичкулякова

Нормоконтролёр

Ю.И. Черкасова

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические аспекты управления финансовыми результатами организации	7
1.1 Финансовый результат деятельности коммерческой организации: понятие, сущность, порядок формирования	7
1.2 Место финансового результата в системе финансового менеджмента организации	18
1.3 Анализ как функция управления. Методика анализа финансовых результатов.....	32
2 Анализ управления финансовыми результатами ООО «Х»	39
2.1 Краткая организационно – экономическая характеристика ООО «Х»	39
2.2 Анализ финансовых результатов ООО «Х» и факторов их определяющих.	48
2.3 Анализ и оценка эффективности управления финансовыми результатами в ООО «Х»	64
3 Направления совершенствования управления финансовыми результатами ..	77
3.1 Диагностика проблемных моментов управления финансовыми результатами ООО «Х» и обоснование путей их улучшения	77
3.2 Оценка эффективности внедрения рекомендуемых мероприятий по оптимизации формирования и использования финансовых результатов.	82
Заключение	110
Список использованных источников	113
Приложения А–В.....	118-127

ВВЕДЕНИЕ

Финансовые результаты это показатели, в которых отражается уровень достижения цели функционирования организации. Достижение определенных финансовых результатов это целевые показатели, на которые ориентируется менеджмент компании.

Актуальность управления финансовыми результатами обуславливается тем, что по этим результатам оценивается жизнеспособность, жизнедеятельность, конкурентоспособность компании, перспективы ее развития, ее экономическая и инвестиционная привлекательность, а также оценивается качество и уровень корпоративного менеджмента. Исходя из этих позиций финансовые результаты это то, что в первую очередь оценивается и анализируется и собственниками, и кредиторами, и заимодавцами, и государством, потому что в финансовых результатах отражается тот вклад, который вносит хозяйственная деятельность как в рост благосостояния собственников, так и вклад в формирование централизованных финансовых ресурсов.

Финансовый результат традиционно оценивается показателями или прибыли или убытка.

Эффективность деятельности оценивается положительным финансовым результатом т.е. показателем прибыли. Прибыль - важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяются доля дохода учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Для определения эффективности работы предприятия необходимо сопоставить финансовые результаты с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты. Также одним из важнейших показателей эффективности работы предприятия является рентабельность, которая будет рассмотрена в работе.

Убыточность деятельности сигнализирует о наличии проблем функционирования предприятия, и в первую очередь это могут быть проблемы связанные или с основными видами деятельности или с прочими видами деятельности, например, несбалансированность доходов и расходов или предприятие не справляется с кредитной и налоговой нагрузкой. Т.е. финансовые результаты позволяют оценить вклад всех видов деятельности и всех функциональных служб и структурных подразделений оказывающий влияние на итоговые показатели.

Наиболее важной формой управления финансами организации должны стать решения, которые способствуют формированию достаточных для развития компании финансовых ресурсов, поиску новых источников финансирования, использованию новых финансовых инструментов, позволяющих решать основные проблемы финансов: платежеспособность, ликвидность, доходность и оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования.

Предприятие в зависимости от фазы жизненного цикла ориентируется либо на рост показателей либо на удержание их на достигнутом уровне, для этого существует большой выбор методов управляющего воздействия в виде управленческих решений - это и является содержанием управления финансовыми результатами.

Объектом исследования в курсовой работе является общество с ограниченной ответственностью «Х», а предметом - совокупность внутрихозяйственных и межхозяйственных экономических денежных отношений связанных с формированием и использованием финансовых результатов организации в соответствии с текущими и стратегическими целями хозяйствующего субъекта.

Цель работы - на основе анализа финансовых результатов выявить резервы их повышения и разработать мероприятия по их практическому внедрению в реальный хозяйственный процесс.

Для достижения указанной цели решаются следующие задачи:

- изучение информационной базы предмета исследования;
- раскрытие сущности финансовых результатов и показателей их оценки на основе данных бухгалтерского, налогового и управленческого учета;
- изучение содержания управления финансовыми результатами в соответствии с целями и задачами;
- изучение методов управления финансовыми результатами, в т.ч. финансовое планирование, бухгалтерский и налоговый учет, финансовый анализа и др.

Информационной базой послужило изучение обширной экономической и финансовой литературы, учебников, учебных пособий, законодательных и нормативных актов Российской Федерации, интернета, а также методических пособий различных авторов.

Методы и приемы использованные в выпускной квалификационной работе: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый, графический метод, метод финансовых коэффициентов, сравнительный анализ, факторный анализ, а также абсолютные и относительные величины.

Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Выпускная квалификационная работа включает 53 таблицы, 13 рисунков, 3 приложения. Список использованных источников состоит из 40 источников. Общий объем работы 117 страниц.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы состоит в том, что выводы и предложения могут быть использованы для повышения эффективности управления финансовыми результатами конкретного предприятия.

Состоятельность, предложенных в работе рекомендаций и теоретических положений, была подтверждена путем их апробации на материалах ООО «Х» - субъекта исследования и основные теоретические положения были опубликованы в следующей работе: «Влияние налоговой политики на финансовые результаты деятельности коммерческой организации»,

Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее»: сборник статей
Международной научно-практической конференции (1 апреля 2016 г., г. Уфа)-
Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 224 с.

1 Теоретические аспекты управления финансовыми результатами организации

1.1 Финансовый результат деятельности коммерческой организации: понятие, сущность, порядок формирования

Значимость финансовых результатов на предприятии обусловлена тем, что по финансовым результатам оценивается успешность и эффективность хозяйственной деятельности, инвестиционная и экономическая привлекательность субъекта хозяйствования, а также оценивается качество и уровень корпоративного менеджмента.

Именно качественное управление финансовыми результатами организации определяет эффективность работы хозяйствующего субъекта, его конкурентную способность, и, наряду с этим, и стабильность всей деятельности.

Качество управления в изучаемом аспекте включает, как финансовое планирование, так и прогнозирование, с учетом таких детальных элементов, как:

- решение вопросов организации управленческого учета,
- решение вопросов формирования, разработки инвестиционных проектов,
- осуществление процессов бизнес планирования и бюджетирования;
- обязательный постоянный финансовый анализ в комплексе и, исходя из этого анализа, решение проблем в области платежеспособности, финансовой устойчивости;
- решение вопросов в сфере преодоления возможного банкротства хозяйствующего субъекта.

Так, главная задача в менеджменте финансовых результатов организации заключается в принятии таких управленческих решений, смысл которых будет сведен:

- к созданию финансовых ресурсов, которые будут достаточными для организации,
- к отыскиванию новых источников финансирования на финансовых рынках;
- к использованию таких финансовых инструментов, которые обеспечат решение важнейших проблем: ликвидность, доходность, оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования и платежеспособность.

Экспертные данные позволяют утверждать, что каждый год хозяйствующие субъекты лишаются порядка 10% доходов в виду не организованной финансовой системы управления. Во многом негативным фактором выступает отсутствие или неполная финансовая информированность организации, и как результат этого - ошибки и несвоевременность в принятии того или иного управленческого решения, а также уход множества объектов финансового управления из поля зрения руководства [19].

Следует отметить, что формирование финансовых результатов играет большую роль в рыночной экономике; это объясняется тем, что прибыль в организации является целевой направленностью в предпринимательстве и побудительным мотивом.

Под прибылью понимают обобщающий (интегральный) результат хозяйствования объекта; прибыль есть абсолютный показатель эффективности производственно-торговой деятельности.

Как правило, финансовый результат деятельности организации заключается в изменении размера его собственного капитала за отчетный период. Именно посредством системы показателей финансовых результатов можно проанализировать и оценить возможность организации увеличить собственный капитал.

Так, финансовые результаты выступают критериями эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Анализируя финансовые результаты, используют расчет показателей прибыли.

Данный факт следует из термина «финансовый результат», который прописан в Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (ПБУ), утвержденном Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н. В п.23 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» (утвержден Приказом Минфина от 31.10.2000 №43н) представлен порядок исчисления финансового результата за отчетный период. Кроме того, учет финансового результата предусмотрен следующими балансовыми счетами: 90, 91 и 99. В свою очередь, порядок отражения на указанных счетах доходов и расходов, формирующих результат отчетного периода, закреплен в инструкции к плану счетов.

Согласно п.79 ПБУ (Приказ Минфина №34н), бухгалтерская прибыль (убыток) выступает конечным финансовым результатом, выявленным за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, закрепленным в нормативных правовых актах по бухгалтерскому учету[10].

Финансовый результат отчетного периода складывается из доходов и расходов по обычным видам деятельности, прочих доходов и прочих расходов (ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99).

Выявленный за отчетный период конечный финансовый результат определяется вычетом причитающихся за счет прибыли и установленных в соответствии с законодательством РФ налогов и иных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения (п.80 ПБУ).

В ПБУ 9/99 определено понятие «доходы предприятия». Исходя из этого документа, доходы предприятия - ни что иное, как увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации [6].

Наряду с понятием «доходы», в этом же документе закреплено понятие «расходы», которыми, наоборот, выступает уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или)

возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [7].

Как правило, доходы и расходы делят на группы по таким признакам, как: характер, направление деятельности и условия получения. Другими словами, вышеуказанные категории подразделяют на:

- доходы и расходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы и расходы.

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

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой признаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

В состав прочих доходов включают:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке [6].

Применительно к расходам по обычным видам деятельности следует сказать, что это расходы, имеющие связь с приобретением и продажей товаров, изготовлением продукции и ее продажей. Также, к расходам указанной категории относят расходы, имеющие связь с выполнением работ, оказанием услуг.

Здесь же скажем, что расходы по обычным видам деятельности формируют следующие расходы:

- по приобретению сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;
- возникающие в процессе переработки материально-производственных запасов в целях производства продукции и ее реализации, а также реализации товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

В процессе формирования расходов по обычным видам деятельности следует производить их группировку по элементам:

- отчисления на социальные нужды;
- материальные затраты;
- амортизация;
- затраты на оплату труда;
- прочие затраты.

В бухгалтерском учете учет расходов производится по статьям. Каждым предприятием устанавливается список статей расходов.

К прочим расходам следует относить:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности [7].

На рисунке 1 представлен порядок формирования финансового результата в бухгалтерском учете.

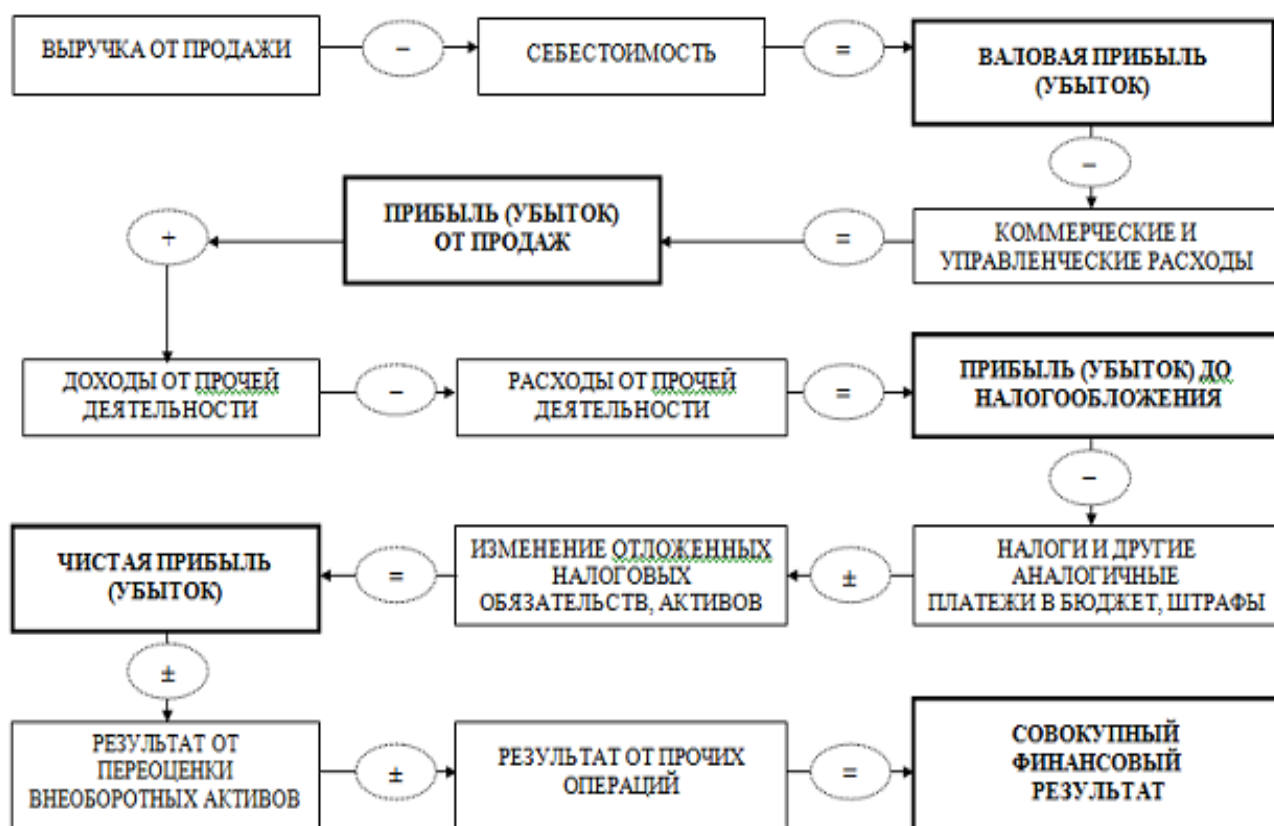


Рисунок 1 – Порядок формирования финансового результата деятельности коммерческой организации [40]

В бухгалтерском учете используют такие показатели оценки финансовых результатов как: валовая прибыль; прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) до налогообложения; чистая прибыль (убыток).

Если рассуждать с точки зрения налогового учета, то здесь, как правило, рассматривают налоговую базу, а не финансовый результат. Кроме того, объектом налогообложения признаются доходы, уменьшенные на величину расходов, которые определяются, исходя из гл. 25 НК РФ. Это – ключевая особенность исчисления налоговой базы по налогу на прибыль организаций. Другими словами, не всё, что выступает доходом или расходом, с позиции бухгалтерского учета, признается доходом или расходом в целях 25-й главы НК РФ, и наоборот.

Основываясь на п. 1 ПБУ 18 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», отражение в бухгалтерском учете информации о расчетах по налогу на прибыль обязательно для тех предприятий, которые, согласно действующему законодательству, выступают плательщиками налога на прибыль[8].

Можно сказать, что ПБУ 18 не распространяется на те хозяйствующие субъекты, которые не применяют общую систему налогообложения (сокращенно ОСН) и не уплачивают налог на прибыль.

К предприятиям, не применяющим ОСН, относятся компании, использующие специальные налоговые режимы, среди которых выделяют:

- УСНО - упрощенная система налогообложения;
- ЕНВД - единый налог на вмененный доход;
- ЕСХН - единый сельскохозяйственный налог;
- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Однако отметим, что на кредитные организации и государственные (муниципальные) учреждения (п.1 ПБУ 18/02) это положение не распространяется[8].

В целях налогового учета доходы и расходы делятся на три группы.

- доходы и расходы, связанные с производством и реализацией;
- внереализационные доходы и расходы;
- доходы и расходы, не учитываемые для налогообложения, которые в итоге формируют постоянные налоговые обязательства (ПНО) и постоянные налоговые активы (ПНА).

Рассмотрим состав групп.

Расходы, связанные с производством и реализацией. В данную группу входят:

- расходы, связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг, приобретением и (или) реализацией товаров (работ, услуг, имущественных прав);

- расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии;

- расходы на освоение природных ресурсов;

- расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;

- расходы на обязательное и добровольное страхование;

- прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией. Они подразделяются на:

- а) материальные расходы (ст. 254 НК РФ);

- б) расходы на оплату труда (ст. 255 НК РФ);

- в) суммы начисленной амортизации (ст. 256-259);

- г) прочие расходы (ст. 264 НК РФ).

В налоговом учете нет понятия «себестоимость». Статьями 318-320 НК РФ предусмотрено только разделение расходов на прямые и косвенные.

Косвенные расходы списываются полностью, «месяц в месяц», на уменьшение налогооблагаемой прибыли отчетного периода. Прямые расходы следует распределять: в производственных организациях – между

незавершенным производством, непроданной продукцией и реализованной продукцией, а в торговых – между проданными и непроданными товарами.

Кроме того, к прямым расходам относят:

- материальные затраты (согласно пп. 1 и 4 п. 1 ст. 254 НК РФ);
- расходы на оплату труда персонала, участвующего в процессе производства товаров, выполнения работ, оказания услуг, а также расходы на страховые взносы, начисленные на указанные суммы расходов на оплату труда;
- суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым при производстве товаров, работ, услуг.

Косвенные расходы включают все иные суммы расходов, за исключением внереализационных расходов, определяемых согласно ст. 265 НК РФ, осуществляемых налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода[1].

В НК РФ (п. 1 ст. 318) прописано, что налогоплательщик вправе самостоятельно определить перечень прямых расходов, связанных с производством товаров (работ, услуг), закрепив свой выбор в учетной политике. Глава 25 НК РФ не содержит положений, ограничивающих налогоплательщика в отнесении тех или иных расходов на производство и реализацию, в т.ч. расходов в виде страховых взносов к прямым или косвенным расходам. На это указано в Письме Минфина России от 25.05.2010 N 03-03-06/2/101.

К тому же налогоплательщик может применять в целях налогообложения прибыли прямые расходы, утвержденные в бухгалтерском учете. К одной из основных задач бухгалтерского учета относят создание полной и достоверной информации о деятельности организации, ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности - руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним - инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности.

С точки зрения специалистов в области финансов, при формировании состава прямых расходов в налоговом учете налогоплательщик может учитывать перечень прямых расходов, связанных с производством и реализацией товаров (работ, услуг), применяемых для целей бухгалтерского учета. Такой вывод заявлен в Письме Минфина России от 19.12.2011 N 03-03-06/1/834.

В группу внереализационных расходов (не связанных с производством и реализацией) согласно ст. 265 НК РФ, входят обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией [1].

Исходя из ст. 270 НК РФ, при определении налоговой базы не учитываются такие виды расходов:

- в виде сумм начисленных налогоплательщиком дивидендов и других сумм прибыли после налогообложения;

- в виде пени, штрафов и иных санкций, перечисляемых в бюджет (в государственные внебюджетные фонды), процентов, подлежащих уплате в бюджет в соответствии со статьей 176.1 НК РФ, а также штрафов и других санкций, взимаемых государственными организациями, которым законодательством Российской Федерации предоставлено право наложения указанных санкций;

- в виде вноса в уставный (складочный) капитал, вклада в простое товарищество, в инвестиционное товарищество;

- в виде суммы налога, а также суммы платежей за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;

- в виде расходов по приобретению и (или) созданию амортизируемого имущества, а также расходов, осуществленных в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения объектов основных средств, за исключением расходов, указанных в пункте 9 статьи 258 Налогового Кодекса РФ;

– в виде взносов на добровольное страхование, кроме взносов, указанных в статьях 255, 263 и 291 Налогового Кодекса Российской Федерации;

– в виде взносов на негосударственное пенсионное обеспечение, кроме взносов, указанных в статье 255 Налогового Кодекса Российской Федерации и др.

В налоговом учете показателями оценки финансовых результатов выступают:

- прибыль (убыток) до налогообложения;
- прибыль к налогообложению;
- прибыль после налогообложения.

В управленческом учете дополнительно к бухгалтерской прибыли рассчитываются показатели операционной прибыли.

Операционная деятельность рассматривается как основная, оперативная для компании, которая генерирует операционную прибыль. Данная прибыль трактуется как «результат операционного взаимодействия», т.е. до вычета процентов.

В современном финансовом менеджменте в качестве меры, степени достижения цели максимизации стоимости бизнеса используются показатели операционной прибыли. Среди них:

– EBIT (Erning before interest and taxes)- прибыль до вычета налогов, процентов по заемным средствам, рассчитываемая следующим образом: $EBIT = \text{Выручка} - \text{себестоимость, включая амортизацию} - \text{коммерческие и управленческие расходы}$.

– EBITDA (Erning before interest and taxes, deprecation and amortization) – прибыль до вычета налогов, процентов и неденежных расходов, в том числе амортизации. Данный показатель рассчитывают следующим образом: $EBITDA = \text{Выручка} - \text{себестоимость} - \text{коммерческие и управленческие расходы} + \text{амортизация} + \text{прочие неденежные расходы} + \text{доходы будущих периодов} - \text{расходы будущих периодов}$ [20].

Представленные показатели являются критериями оценки финансовых результатов в управленческом учете.

Таким образом, показатели финансовых результатов формируются на основе системы бухгалтерского, налогового или управленческого учета. В зависимости от информационного обеспечения это могут быть показатели чистой прибыли, операционной прибыли, или прибыли к налогообложению.

Рассматривая показатели бухгалтерской прибыли можно сказать, что они являются основными, достоинство которых заключается в следующем:

- во-первых, порядок исчисления всех показателей прибыли регламентирован Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, а значит, они сопоставимы при выполнении внутреннего и внешнего экономического анализа;

- во-вторых, показатели отражаются в Отчете о финансовых результатах, что снижает трудоемкость выполнения тематического анализа, исследований и обоснований;

- в-третьих, показатели в обобщенном, консолидированном виде дают оценку эффективности выполнения всех видов деятельности предприятия (основной, инвестиционной, финансовой) и всех функций финансов (обеспечивающей, распределительной, контрольной).

1.2 Место финансового результата в системе финансового менеджмента организации

Комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями предприятия, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач восстановления, укрепления и расширения финансов представляет собой управление финансовыми результатами предприятия.

В управлении финансовыми результатами выделяют объекты управления. К основным объектам относят факторы, которые формируют финансовый

результат в виде прибыли или в виде убытка. Так, управление финансовыми результатами включает следующие объекты:

- управление активами и источниками их финансирования;
- управление инвестициями;
- управление доходами организации;
- управление расходами;
- управление кредитной и налоговой нагрузкой.

Первым этапом является управление активами и источниками их формирования, т.е. финансовые результаты во многом зависят от того в какой мере предприятие располагает возможностями привлекать финансовые ресурсы из различных источников и в какие активы эти ресурсы размещаются. Поэтому, управление финансовыми ресурсами, как одно из направлений, которое формирует финансовые результаты, предусматривает в первую очередь достижение сбалансированного управления по использованию собственного и заемного капитала.

Так как активы генерируют доходы, предприятие, с одной стороны, заинтересовано в деловой активности, но с другой стороны есть ограничения, в связи с тем, что в случае недостатка собственных средств, источниками финансирования являются заемные средства, которые влекут за собой финансовые риски.

Имущественные процессы, прежде всего, связаны с инвестициями, направленными предприятием на техническое развитие (реконструкция, обновление технологического оборудования, освоение новых видов продукции, строительство и ремонт недвижимого производственного имущества и т.д.), финансовыми инвестициями (приобретение ценных бумаг, создание дочерних предприятий и т.д.), финансирование текущей производственной деятельности, маневрированием временно свободными денежными средствами, а также с обратными процессами - использованием, ликвидацией объектов имущественного комплекса, их реализацией. В связи с этим перед финансовым менеджером стоят взаимосвязанные и разнонаправленные задачи. Таковыми

являются, с одной стороны, выбор наиболее выгодного варианта инвестиций, а с другой - постоянный контроль за эффективным использованием существующего имущественного комплекса [32].

В случае, когда при осуществлении успешной текущей инвестиционной деятельности не уделяется внимание финансовым вложениям, не приносящим доход, неиспользуемым основным средствам, излишкам материальных запасов, замороженному капитальному строительству и т.д., управление финансовыми результатами назвать эффективным достаточно проблематично.

Следует избавляться всеми способами от материальных ценностей, являющихся излишними, это связано с тем, что их реализация обеспечивает дополнительный приток денежных средств, также это ведет к снижению затрат на их содержание и, кроме того, снижает налогооблагаемую базу налога на имущество.

В финансовой литературе сказано, что управление источниками финансовых ресурсов есть управление собственным и заемным капиталом. Выбирая источники, финансовому менеджеру следует заранее оценить стоимость этих ресурсов, степень финансового риска, возможные последствия на финансовое состояние предприятия. В этом случае финансовый менеджер решает существенные задачи:

- выявление допустимой степени риска привлечения заемных средств;
- определение того, посредством каких источников следует покрыть недостаток денежных средств;
- представление последствий от привлечения тех или иных источников средств;
- выявление соотношения заемных и собственных средств.

Привлечение заемных финансовых ресурсов сопряжено с анализом эффективности производства. Когда рентабельность производства выше банковского процента, то и привлечение кредитов становится выгодным, поскольку расширение производства в виду привлечения заёмного капитала увеличивает общую массу прибыли. И наоборот, когда банковский процент

выше уровня рентабельности производства, то не только вся полученная прибыль, но и часть собственных средств идет на погашение платы за использование заёмных средств. Отсюда следует, что для низко рентабельных предприятий целесообразно привлекать заёмные средства в целях долгосрочных инвестиций под эффективные проекты, а не в целях решения текущих проблем [14].

То же самое относится и к задолженности предприятия перед бюджетом и внебюджетными фондами. Задолженность можно рассматривать как платное кредитование предприятия государством после наступления срока платежей.

Кредиторскую задолженность перед персоналом и поставщиками следует рассматривать как относительно дешевые источники финансовых ресурсов. При этом относительность определяется косвенными последствиями.

В первом случае при накоплении задолженности, поставщики могут прекратить поставки, и предприятию придется искать альтернативных, часто более дорогих, поставщиков. При увеличении срока задержки выплаты заработной платы нарастает социальная напряженность, увеличивается вероятность забастовочного движения, срыва производственной программы, оттока квалифицированного персонала.

В результате можно сказать, что на макроуровне финансовый менеджмент должен стать ключевым для стабилизации состояния каждой конкретной организации и российской экономики в целом. Это имеет связь с тем фактором, что рационально организованные финансовые потоки позволяют действовать экономической структуре во всех сферах хозяйственной деятельности (снабжение, производство, сбыт, трудовые отношения).

Специалисты выделяют методы управления финансовыми результатами деятельности предприятий. В их число входит 4 наименования:

- планирование прибыли,
- распределение прибыли;
- управление прибылью на основе организации центров ответственности;

– факторный анализ прибыли.

I метод - планирование прибыли - представляет собой часть финансового планирования и часть финансово-экономической работы в организации. Прибыль принято планировать отдельно по видам деятельности организации. В ходе разработки планов по прибыли необходимо принимать во внимание все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, а далее, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать наилучший вариант, обеспечивающий максимальную прибыль.

Известно, что прибыль планируется на год в рамках текущего финансового плана в условиях относительно стабильных цен и прогнозируемых условий хозяйствования.

Сегодняшняя ситуация в экономике страны затрудняет долгосрочное планирование, и хозяйствующие субъекты могут составлять реальные планы прибыли по кварталам. Если учесть, что планирование прибыли призвано к расчету авансовых платежей по налогу на прибыль и порядку внесения их в бюджет, то составление квартальных планов становится необходимым. Налогоплательщики проявляют интерес к тому, чтобы разница между заявленным ими размером авансовых платежей налога и фактическими платежами была минимальной. Однако важнейшая цель планирования прибыли – это определение возможностей организации в финансировании своих потребностей.

Как правило, функция планирования прибыли осуществляется в соответствии с принятыми в организации показателями оценки финансовых результатов. Обязательным этапом является планирование финансовых результатов согласно с положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности. Финансовый план составляют в виде плана по финансовым результатам, который повторяет по структуре и составу показателей отчет о финансовых результатах. Это позволяет методами анализа сопоставлять не только финансовые результаты отчетного и предшествующего периодов, но и определять уровень выполнения финансового плана.

Метод бюджетирования, т.е. планирования доходов и расходов предприятия регламентирован Приказом Минэкономки РФ от 01.10.1997 N 118.

В системе управленческого учета в современном финансовом менеджменте, когда используются показатели операционной прибыли, финансовый план составляется в следующей форме (таблица 1) [35].

Таблица 1 – Финансовый план на 20... г.

Наименование показателя	Значения показателя
1.Выручка от продаж	Данные
2.Себестоимость продаж, включая амортизацию	Данные
3.Коммерческий расходы	Данные
4.Управленческие расходы	Данные
5.Прочие доходы операционной деятельности в т.ч. - предоставление имущества в аренду и лизинг - предоставление в пользование прав на результаты интеллектуальной собственности - другое	Данные
6.Операционные доходы итого	Данные
7.Выручка от продаж к операционным доходам итого (стр.1/стр.6*100), %	Данные
8.Прочие расходы операционной деятельности	Данные
9.Операционные расходы итого	Данные
10.Амортизация нематериальных активов и основных средств	Данные
11.Операционная прибыль EBIT(стр.1-стр.2-стр.3-стр.4)	Данные
12.EBITDA к выручке от продаж (стр.11+стр.10)/стр.1*100),%	Данные
13.Прибыль до налогообложения	Данные
14.Налог на прибыль	Данные
15.Чистая операционная прибыль NOPAT	Данные
16.Чистая прибыль	Данные
17.Чистая прибыль к выручке от продаж (стр.16/стр.1*100), %	Данные

II метод - распределение чистой прибыли - показывает следующее. Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, делится на капитализируемую и потребляемую. Так, первая увеличивает собственный капитал организации, а вторая часть идет на потребление.

Очень важной задачей управления предприятием выступает обеспечение оптимальности пропорций между такими долями прибыли, как капитализируемой и потребляемой. Приходится учитывать две мотивации,

которые друг другу противопоставлены - владельцев и трудового коллектива организации - получение больших текущих доходов или значительное увеличение их размеров в перспективе. Наряду с этим, следует принимать в учет и иные факторы, например:

- стадия жизненного цикла (ЖЦ) предприятия (еще на ранней стадии необходимо инвестировать в развитие производства больше средств);

- конъюнктура потребительского рынка (в период подъема конъюнктуры эффективность капитализации прибыли возрастает);

- необходимость осуществления своих инвестиционных программ (расширение и обновление состава основных фондов, переход на новые торговые технологии, строительство жилья и других объектов социальной сферы - все это увеличения капитализации прибыли);

- возможности (доступность и стоимость) формирования финансовых ресурсов за счет привлечения заемных средств;

- система материального стимулирования персонала торговой организации за счет прибыли (по коллективному договору и индивидуальным трудовым контрактам);

- необходимость увеличения расходов на содержание объектов социальной сферы.

Часть капитализируемой прибыли идет на создание страховых и резервного фондов, на финансирование развития производства (например, покупку и модернизацию оборудования, строительство, расширение и реконструкцию действующих объектов производства, совершенствование торгово-технологических процессов, увеличение собственных оборотных средств), и, кроме того, на погашение долгосрочных кредитов и займов. Прибыль, что идет на накопление, вовсе не обязательно полностью использовать; а уже неиспользованная прибыль (на увеличение имущества) отправляется в резерв. Так, если в пассиве баланса выявляется нераспределенная прибыль, это значит, что торговое предприятие имеет собственные источники для развития в будущем и финансово устойчиво.

Распределяется потребляемая часть прибыли следующим образом. Посредством ее осуществляется:

- стимулирование персонала (начисление премий наемным работникам по результатам работы организации, поощрения за выполнение определенных поручений);

- выплаты в целях благотворительности;

- выплата доходов владельцам имущества (процентов по вкладам, дивидендов по акциям);

- выплаты по социальным нуждам (к ним относят: расходы по эксплуатации находящихся на балансе социально-бытовых объектов, финансирование строительства жилья и других объектов непроизводственного назначения, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, оказание материальной помощи работникам, надбавки к пенсиям, а также расходы на проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий т.п.).

Эффективность распределения прибыли можно оценить, в этих целях рассчитывают коэффициент капитализации, определяемый в виде отношения суммы капитализируемой прибыли к общей сумме чистой прибыли.

Из произведенных расчетов делают вывод о надежности перспективы торговой организации, которая тем надежнее, чем выше значения показателя. Это обусловлено тем, что наращивание собственного капитала (СК) повышает ее рыночную стоимость, способствует достижению целей стратегического развития [14].

Управление по центрам ответственности является одной из подсистем, обеспечивающих внутрифирменное планирование. В рамках данной подсистемы можно оценить вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности организации. Выделение центров финансовой ответственности значимо в целях регулирования конечных финансовых результатов на базе оценочных показателей, ответственность за которые несут руководители структурных подразделений предприятия.

Такая система управления позволяет иметь системную информацию о темпах развития организации, проанализировать, посредством каких факторов достигнут тот или иной результат, выявлять звено, тормозящее развитие предприятия; то есть, воздействие на определенные центры ответственности обеспечивает достижение оптимального результата и качественно новых результатов.

Центры финансовой ответственности можно разделить по признакам и здесь самым распространенным классификатором выступает такой, как зависимость от полномочий и ответственности.

- центр затрат - есть структурное подразделение; его руководитель несет ответственность за затраты;

- центр дохода - является структурным подразделением, на которое возложена ответственность за выручку от продажи продукции, товаров, услуг и за затраты по их сбыту;

- центр прибыли - данное структурное подразделение отвечает за финансовые результаты своей работы;

- центр инвестиций - это структурное подразделение, отвечающее за капиталовложения;

- центр контроля и управления - это та сфера деятельности, на которую возложена ответственность за конкретные виды работ и их результаты.

Методика управления прибылью именно по центрам ответственности имеет определенную целевую направленность. К целям относят: оценку, прогнозирование и достижение оптимальной прибыли, рентабельности и эффективности деятельности центров финансовой ответственности и предприятия в целом.

Величина прибыли зависит от влияния внутренних и внешних факторов. Так, внешними факторами выступают рыночная конъюнктура, нормы амортизационных отчислений.

Факторами внутреннего воздействия являются: заработная плата, эффективность производственного и финансового планирования, цены на

реализуемую продукцию, технический уровень основных производственных фондов, конкурентная способность продукции, квалификация работников и компетентность руководства и менеджеров.

Наиболее важный фактор из всех перечисленных - цены на продукцию, установление которых осуществляется в зависимости от спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями, конкурентоспособности производимой продукции. Уровень цен определяется качеством производимой продукции, зависящим от технического совершенствования ее производства. В составе цены себестоимость занимает значительный удельный вес. Кроме того, себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости. Другими словами, снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, а ее рост - к падению прибыли. В свою очередь, изменение среднего уровня цен на продукцию и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости, то есть, при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Эти факторы оказывают влияние на прибыль не напрямую, а посредством объема реализованной продукции. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли и улучшению финансового состояния организации. Рост объема реализации убыточной продукции оказывает влияние на уменьшение суммы прибыли [32].

Так, можно сказать, что величина прибыли от продажи продукции имеет зависимость от различных факторов, таких как: изменение объема реализации, структуры продукции, отпускных цен на реализацию продукции, цен на сырье, материалы, топливо и энергию, уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Факторный анализ прибыли дает возможность понять, каковы резервы повышения эффективности производства и, вследствие этого, принять правильные управленческие решения по использованию производственных факторов.

С помощью применения данных методов можно обеспечить комплексный, системный подход к управлению финансовыми результатами. Масштабы использования этих методов во многом определяются особенностями системы корпоративного управления и тем опытом, который уже наработан предприятием и показал свою результативность

Необходимо отметить, что методы планирования прибыли в соответствии с формированием чистой прибыли и методы управления на основе анализа финансовых результатов являются универсальными, традиционными для отечественных предприятий и используются для предприятий всех организационно-правовых форм. А говоря о методах, позволяющих планировать операционную прибыль, то они используются организациями, ориентированными на максимальное внедрение в практику финансового управления зарубежного передового опыта финансового менеджмента.

Задачи и цели управления финансовыми результатами определяются в зависимости от финансовой политики и жизненного цикла предприятия.

Цели могут формулироваться следующим образом: максимизация финансовых результатов при допустимом уровне финансового риска на этапе экономического роста; обеспечение стабильности и устойчивости достигнутых финансовых результатов на этапе зрелости; на этапе спада - обеспечение безубыточности хозяйственной деятельности.

Конкретными задачами в области улучшения финансовых результатов выступают следующие:

- оптимизация затрат (оценивается структура, размер; определяются резервы; выдвигаются предложения по снижению);
- оптимизация доходов (оценивается соотношение прибыли и налогов; распределение прибыли и др.);
- реструктуризация активов хозяйствующего субъекта (выбор и разумное соотношение текущих активов);
- обеспечение получения дополнительных доходов (к таким доходам следует отнести доходы от непрофильной реализационной и финансовой

деятельности, реструктуризации имущественного комплекса, например, продажи имущества, в котором предприятие не испытывает нужды, долгосрочных финансовых вложений, основных фондов);

- обеспечение совершенствования расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж);

- совершенствование отношений в сфере финансов с другими хозяйствующими субъектами (поставщики, кредиторы, госструктуры).

Соотношение выше приведенных задач с помощью построения «дерева целей» и выделения приоритетов следует определять по результатам финансовой политики.

В прикладном аспекте финансовую политику организации необходимо рассматривать как совокупность практических мероприятий, реализуемых предприятием в разрезе общих требований управления финансами и определяемых четко поставленными целями и задачами, а, наряду с этим, и внешними и внутренними условиями его производственно-хозяйственной деятельности.

Говоря о финансовой политике, обратим внимание, что с ее помощью осуществляется определение приоритетов и целей финансового управления. Сама финансовая политика выражается в разработке финансового механизма экономического обоснования и реализации управленческих решений в вопросах создания, распределения и эффективного использования финансовых ресурсов организации.

Цель разработки финансовой политики субъекта хозяйствования состоит в формировании рациональной системы управления финансовыми ресурсами; данная система, в свою очередь, имеет своим направлением обеспечение стратегических и тактических задач ее деятельности.

При этом, объектом финансовой политики признается хозяйственная система и ее деятельность, отражающаяся в движении денежных средств по текущим, инвестиционным и финансовым операциям. А предметом финансовой политики выступают внутрифирменные и межхозяйственные

финансовые отношения, процессы и операции, формирующие денежные потоки организации и определяющие ее финансовые результаты и финансовое состояние.

Результативность финансовой политики определяется тем, в какой степени достигли поставленные цели и задачи. Анализ основных финансово-экономических показателей за определенный период хозяйственной деятельности и анализ индикаторов эффективности отдельных видов финансовой политики – это та методологическая основа, которая обуславливает объективность оценки реализации финансовой политики. С позиции обеспечения рыночной и финансовой устойчивости предпринимательской структуры, поддержания запланированных темпов экономического роста, повышения конкурентоспособности, финансовую политику характеризуют как результативную, а с позиции способов, методов достижения поставленных целей политику оценивают как грамотную, рациональную и сбалансированную.

Как выше было упомянуто, результативность финансовой политики определяет степень достижения поставленных целей и задач. Оценка реализации долгосрочных приоритетов выполняется на основе анализа динамики двух групп показателей финансовой результативности (рисунок 2):

- целевых показателей финансовых результатов и, в первую очередь, показателей прибыли и рентабельности;
- показателей ограничения результативности, в состав которых входят показатели финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности и финансовой независимости (рисунок 2).

Ключевые показатели результативности характеризуют успешность или не успешность деятельности компании с двух сторон: как она достигает поставленных финансовых целей (компания приближается к поставленным целям или нет, если приближается, то как скоро она их может достичь, что мешает компании быстрее достичь поставленных целей) и каково финансовое

состояние компании, которое должно удовлетворять определенным условиям - показатели ограничений результативности.

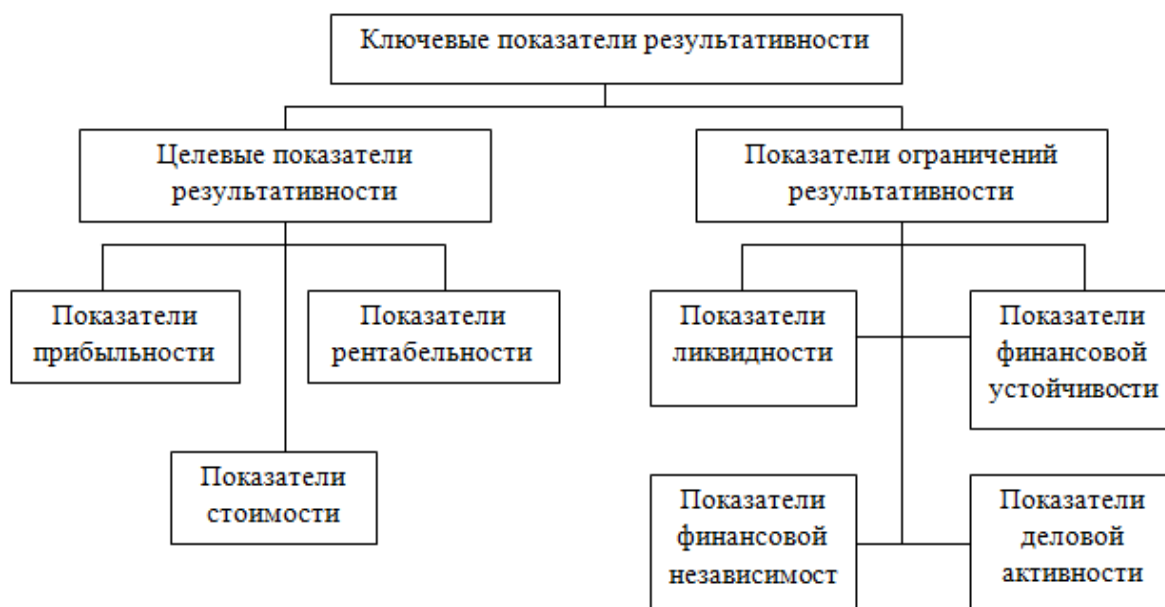


Рисунок 2 – Структура ключевых показателей результативности [34]

Причем термин «ключевые» свидетельствует о том, что это наиболее важные показатели, характеризующие эффективность деятельности компании в целом. Это показатели, без которых трудно дать достоверную оценку эффективности компании.

На выбор конкретных видов целевых ключевых показателей результативности влияют такие факторы, как:

- этап жизненного цикла хозяйствующего субъекта;
- вид стратегических целей компании в соответствии с жизненным циклом;
- бизнес-модель компании (отрасль, организационная структура и основные бизнес- процессы).

Показатели ограниченной результативности (ликвидности, финансовой устойчивости и др.) устанавливаются, чтобы контролировать и снижать различные виды финансовых рисков и в первую очередь риск потери платежеспособности. В процессе принятия управленческих решений

показатели работают в виде финансовых норм, нормативов и лимитов. Данные ограничения установлены, чтобы снизить различные виды финансовых рисков: риски потери платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и независимости.

Последняя группа – показатели деловой активности – количественных ограничений не имеет, но в группе ограничений должна остаться, потому что данные показатели имеют в основном отраслевой характер. Следовательно, они могут являться показателями сравнения по деловой активности в отрасли, в которой показатели лучших представителей отрасли являются ориентирами для всех остальных.

Необходимо подчеркнуть, что представленный состав целевых показателей финансовых результатов в полной мере корреспондируется с одной из основных базовых концепций финансового менеджмента – концепцией компромисса между риском и доходностью.

При характеристике категории риска также следует учитывать как объективную, так и субъективную его природу. Объективная природа риска заключается в том, что на менеджера, при принятии им тех или иных решений, существенное влияние оказывают внешнее окружение, условия, обстоятельства, которые называются факторами риска. Субъективная природа риска заключается в том, что именно менеджер, как субъект управления, принимает то или иное решение.

1.3 Анализ как функция управления. Методика анализа финансовых результатов

Часть чистого дохода, получаемая хозяйствующими субъектами в результате сбыта своей продукции (товаров, оказания услуг) в виде вознаграждения за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности, называется прибылью.

Стоит отметить, что анализ финансовых результатов преследует свои определенные цели. К таковым относят:

- определение факторов, вызывающих изменение показателей финансовых результатов и резервов роста прибыли;
- полноценное и своевременное информирование руководства предприятия и финансовой службы, позволяющее объективно дать оценку результатам деятельности организации в динамике;
- сравнительный анализ достижений по сравнению с планом и достигнутыми результатами других хозяйствующих субъектов;
- разработка рекомендаций и конкретных мероприятий по максимизации прибыли, а также рекомендаций в области использования прибыли предприятия после налогообложения.

Достижение установленных целей предопределяет решение ряда задач:

- разработка системы информационного обеспечения анализа финансовых результатов, которая позволит во время получать полноценную и достоверную информацию для его осуществления;
- анализ и оценка достигнутого уровня прибыли предприятия в абсолютном и относительном уровнях;
- осуществление анализа влияния инфляции и трансформаций на законодательном и нормативном уровнях относительно формирования затрат и финансовых результатов предприятия на финансовые результаты;
- выявление факторов, оказавших влияние на величину прибыли, и резервов ее повышения;
- проведение анализа взаимосвязи затрат, объема производства и прибыли в целях максимизации ее величины;
- анализ использования прибыли;
- прогнозирование финансовых результатов и разработка мероприятий по их достижению.

Информационное обеспечение анализа предприятия и дальнейшее принятие управленческих решений по финансовым результатам образуется при

помощи источников информации, среди которых выделяют внутренние и внешние источники.

Так, внешними источниками информации выступают группы показателей, которые характеризуют:

- общеэкономическое развитие страны в целом. Данные показатели представляют собой основу анализа и прогнозирования условий внешней среды функционирования предприятия, необходимых для формирования политики управления прибылью, инвестиционной политики, выявления резервов роста прибыли;

- рыночную конъюнктуру. Показатели данной этой группы позволяют анализировать ценовую политику предприятия, привлечение капитала из внешних источников, определять затраты по обслуживанию дополнительно привлеченного капитала, формирование портфеля долгосрочных финансовых вложений, осуществление краткосрочных финансовых вложений;

- деятельность конкурентов и контрагентов. Данные показатели играют важную роль для анализа и регулирования определенных аспектов формирования и использования прибыли.

Внутренними информационными источниками, в настоящее время, выступают следующие показатели:

- показатели финансового учета предприятия, позволяющие проанализировать, спрогнозировать и осуществить текущее планирование прибыли. Основным плюсом показателей финансовой отчетности является то, что они унифицированы, а также способствуют использованию типовых методик анализа и последовательных финансовых расчетов в области формирования и использования прибыли;

- показатели управленческого учета, формирующие целую базу информации по управленческим решениям. Кроме того, управленческий учет структурируется по таким признакам, как центры ответственности (центры затрат, доходов, прибыли, инвестиций); виды деятельности (операционная, финансовая, инвестиционная) и виды ресурсов (материальные, трудовые,

финансовые и нематериальные) и т.д. В управленческом учете информационное обеспечение формируют показатели, характеризующие объем деятельности, сумму и состав затрат и доходов;

- показатели нормативно-справочные, к которым относят нормы и нормативы актуальные в рамках исследуемого хозяйствующего субъекта, это нормативы затрат времени, нормативы удельных расходов сырья и материалов и т.д. Наряду с этими показателями выделяют справочно-нормативные, которые действуют в стране/отрасли, к ним относят нормы амортизационных отчислений, ставки налогов и пр.

Применение указанных показателей из внешних и внутренних источников формирует информационный механизм, направленный на принятие правильных управленческих решений, стратегических установок и эффективный менеджмент в области формирования и использования прибыли.

Анализ финансовых результатов того или иного предприятия производят в рамках анализа поступления и расходования средств.

Прибыльной признается такая деятельность предприятия в рамках которой доходы превышают расходы, направленные на получение этих доходов. Важнейшим информационным источником анализа в данном случае выступает отчет о финансовых результатах предприятия, данные которого показывают последовательность формирования конечного финансового результата в отчетном периоде (чистая прибыль).

Сравнительная оценка финансовых показателей деятельности предприятия является методологическим направлением в анализе. При представлении данных отчета в виде относительных величин, все его статьи приводятся в отношении к выручке от продаж, т.е. осуществляется расчет уровня каждого показателя, выраженного в процентах, который исчисляется за прошлый и отчетный периоды. Стоит отметить, что выручка от продаж является основным источником доходов от обычной деятельности хозяйствующего субъекта.

Важно заметить, что чистая прибыль предприятия представляет собой показатель эффективности его деятельности, который испытывает влияние наибольшего числа факторов по сравнению с другими видами прибыли. Именно поэтому данная величина требует к себе пристального внимания и подвергается детальному изучению. Одним из наиболее популярных методов, применяемых специалистами, является факторный анализ чистой прибыли, предполагающий определение тех факторов, которые в наибольшей мере на нее воздействуют, а также определение конкретной величины данного воздействия.

Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) представляет собой абсолютный показатель безубыточности функционирования предприятия.

Результативность деятельности за ряд лет характеризует относительный показатель рентабельности (прибыльности), который оценивается и анализируется в динамике. Отметим, что показатели рентабельности могут быть выражены в процентах и коэффициентах. Процентный способ отражения показателей рентабельности характеризует величину прибыли, приходящейся на 100 руб. доходов или расходов, в коэффициентном способе – величину прибыли на 1 руб. доходов или расходов.

Важно также заметить, что рентабельность с отрицательным значением, как правило, не анализируют, поскольку такое значение рентабельности, полученное при наличии убытка, может быть названо уровнем убыточности предприятия. Следовательно, отрицательное значение рентабельности является негативным показателем всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия за анализируемый период.

Анализ рентабельности и анализ финансовых показателей имеет важное значение для определения стратегии развития предприятия, критериев повышения эффективности его деятельности и окупаемости вложений. Изучение направлений использования прибыли предприятия можно назвать очень важным звеном в деятельности предприятия. Сегодня специалисты в

области финансов отмечают использование поэтапного анализа использования прибыли (рисунок 3).

Отметим, что в процессе анализа необходимо изучить выполнение плана по использованию прибыли, в этих целях фактические данные об использовании прибыли сравниваются с данными плана и выявляются причины отклонения от плана. Кроме того, анализ формирования и использования фондов должен показать, насколько и за счет каких факторов изменилась общая сумма средств отчислений в фонды.



Источник: составлено автором

Рисунок 3 - Основные этапы анализа использования прибыли

Основными факторами, определяющими размер отчислений в фонды накопления и потребления могут быть изменение суммы чистой прибыли и коэффициента отчислений прибыли в соответствующие фонды. Для расчета их влияния специалисты используют один из приемов детерминированного факторного анализа. Затем рассчитывают влияние факторов изменения чистой прибыли на размер отчислений в фонды предприятия.

Важной задачей анализа является изучение вопросов использования средств фондов накопления и потребления, которые имеют целевое назначение и расходуются согласно утвержденным сметам.

В ходе анализа определяют соответствие фактических расходов с расходами, предусмотренными сметой, выясняют причины отклонений от сметы по каждой статье, изучают эффективность мероприятий, осуществляемых за счет средств этих фондов. При анализе использования средств фонда накопления следует изучить полноту финансирования всех запланированных мероприятий, своевременность их выполнения и полученный эффект.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе написания выпускной квалификационной работы были изучены теоретические положения темы исследования, которыми явились финансовые результаты деятельности организации, раскрыта сущность показателей их оценки на основе данных бухгалтерского и управленческого учета; проведен анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности ООО «Х», в том числе: анализ рентабельности доходов, расходов, ресурсов организации; расчет влияния факторов повлиявших на изменение чистой прибыли; изучено качество прибыли до налогообложения; проанализирована структура использования чистой прибыли, также анализу были подвержены расходы предприятия в разрезе структурных элементов, и в результате этого определены суммы их относительной экономии и перерасхода.

Проведенный анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности показал актуальность темы выпускной квалификационной работы для рассматриваемого предприятия. Отметим, что финансовый результат по показателю чистой прибыли увеличился на 3,4%, не смотря на снижение масштабов деятельности, что выразилось снижением выручки на 93 504 тыс.руб. или 8,05%. Не смотря на кризис, предприятие продолжает придерживаться политики направленной на увеличение доходов – выросли показатели: прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль. Отрицательным моментом в деятельности предприятия является рост себестоимости продукции. Темп прироста не критический, он составил 11,99%. Рост данного показателя разовый, он обусловлен созданием собственного автотранспортного цеха. Что, в свою очередь, уменьшило коммерческие расходы на 35,27%, что, безусловно, положительно. В целом расходы предприятия сократились. Также сократились и доходы предприятия (выраженные снижением выручки), но темп их снижения ниже темпа снижения расходов.

Все абсолютные показатели прибыли возросли. Наибольший темп роста наблюдается по показателю прибыль от продаж, данный показатель характеризует предприятие по основному виду деятельности. Негативным моментом является убыток от прочей деятельности в размере 57 403 тыс.руб., причем он возрастает в динамике, что следует оценить отрицательно. Тем не менее, доходов от основных видов деятельности хватает, чтобы в целом на предприятии сложился положительный финансовый результат в виде чистой прибыли равной в отчетном году 76 742 тыс.руб.

Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения возросла на 15,16%, но ей не удалось превысить рентабельность продаж по прибыли от продаж ($9,65\% < 15,03\%$). В результате деятельности чистая прибыль ООО «Х» увеличилась на 2 522 тыс.руб., что привело к росту рентабельности продаж по чистой прибыли. Таким образом, в отчетном году организация с каждых 100 руб. реализованной продукции получила 7,19 руб. чистой прибыли.

Чистая прибыль предприятия в конце отчетного года была капитализирована, путем отнесения части ее в резервный капитал, и оставшейся части в нераспределенную прибыль.

На предприятии налажена эффективная система управления финансовыми результатами, но в качестве управления имеются упущенные возможности. Предприятию необходимо выходить на новые рынки сбыта, увеличивая объемы реализации своей продукции, т.к. техническая и материальная оснащенность фирмы находится на уровне и имеется потенциал для дальнейшего развития.

Для этого ООО «Х» предложено строительство угольного терминала на ближайшей железнодорожной станции и технологической дороги до него. Реализация данного проекта увеличит чистую прибыль предприятия, обеспечит стабильность поставок необходимого по количеству и качеству объема продукции для потребителей, а также откроет новые возможности на новых рынках сбыта.

Рассчитав общую коммерческую эффективность проекта, а именно

формирование прогнозного отчета о финансовых результатах и расчет показателей эффективности инвестиционного проекта, была доказана достаточно высокая эффективность от его реализации, обеспечивающая улучшение финансового положения компании. Срок окупаемости проекта чуть больше года, это связано с высокой рентабельностью продаж. Среднегодовая норма прибыли к инвестициям составляет 55,73%. Чистая текущая стоимость равняется 3 147 111 тыс.руб., при этом дисконтированная величина доходов от проекта за весь срок реализации в 3,3 раза превышает величину первоначальных инвестиций. Внутренняя норма рентабельности составила 81,8%.

Высокий уровень финансовых показателей проекта позволяет рассматривать возможность привлечения к его финансированию не только займодавца с выплатой ему процентов в течение срока кредитования, но и инвестора(ов) с выплатой определенной доли получаемой чистой прибыли в течение всего срока реализации проекта либо некоторого ограниченного периода. Однако для оценки этих предложений требуется пересчет всех финансовых показателей проекта (включение в расчет процентных платежей по займу и выплат основной суммы займа и включение в расчет выплат прибыли инвесторам).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Налоговый кодекс Российской Федерации: ч.1 и 2 : по состоянию на 1 февр. 2015 г. – Красноярск : Налоговые вести, 2015. – 1020 с.

2 О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ. ред. от 23.05.2016. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3 Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений [Электронный ресурс]: федер. закон от 25.02.1999 №39-ФЗ ред. от 28.12.2013. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

4 О порядке проведения проверки инвестиционных проектов на предмет эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 12.08.2008 N 590 ред. от 02.03.2016. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

5 О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

6 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

7 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

8 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» [Электронный ресурс]: утв. приказом

Минфина России от 19.11.2002 № 114н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

9 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина России 06.06.1999 № 43н ред. от 08.11.2010. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

10 Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности РФ [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина России 29.07.1998 № 34н ред. от 24.12.2010. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

11 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс]: утв. приказом Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

12 СТО 4.2. – 07 – 2014 «Система менеджмента качества. Общие требования к построению, изложению и оформлению документов учебной деятельности». – Красноярск, СФУ, 2013. – 60 с.

13 Белоногова, Е.В. Оценка эффективности системы материального стимулирования работников торговых организаций, дис. ...канд. экон. наук : 08.00.12 / Белоногова Екатерина Викторовна. – Иркутск, 2012. –229 с.

14 Березкин, Ю.М. Финансовый менеджмент / Ю.М. Березкин, Д.А. Алексеев. – Иркутск: БГУЭП, 2014. -333с.

15 Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк – Москва: Омега-Л 2011. –768 с.

16 Блау, С.Л. Инвестиционный анализ [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / С.Л. Блау – Москва: Дашков и К, 2014.— 256 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24747>

17 Бондарчук, Н.В. Финансово-экономический анализ для целей

налогового консультирования / Н.В. Бондарчук, М.Е. Грачева, З.М. Карпасова. – Москва: Палата налоговых консультантов, 2014. – с.256

18 Борисова, И.С. Управленческая учетно-аналитическая система финансовых результатов в промышленности, дис. ... канд. Экон. наук : 08.00.12 / Борисова Ирина Сергеевна. – Орел, 2011. – 169 с.

19 Ваулина, Ю. Деловая социальная сеть [Электронный ресурс]: Сколько вы теряете из-за отсутствия грамотной системы управления финансами? / Ю. Ваулина / – Санкт-Петербург, 2012 – Режим доступа: professional.ru

20 Виханский, О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 5-е изд. – Москва: Магистр : Инфра-М, 2014. – 576 с.

21 Володина, А.А. Управление финансами, Финансы предприятий / А.А.Володина. – Москва: Инфра –М, 2011. — 510 с.

22 Губина, В.Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учеб. пособие. / В.Е. Губин, О.В. Губина. – 2-изд., перераб. и доп. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. – 192 с.

23 Дягель, О.Ю. Инвестиционный анализ: учебно-практическое пособие / О.Ю.Дягель, Т.А.Цыркунова; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2012. – 117 с.

24 Журавлева, Г.П. Экономическая теория: учебник / Г.П. Журавлева — 6-е изд. – Москва: Дашков и Ко, 2014. – 934 с.

25 Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум / Н.А. Казакова – Москва: Юрайт, 2015. – 539 с.

26 Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: учебник / Т.В. Кириченко — Москва: Дашков и К°, 2013. – 484 с.

27 Климович, В.П. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / В.П. Климович – Москва: Инфра-М, 2015. – 329 с.

28 Когденко, В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учебное пособие / В.Г. Когденко – Москва, 2011. – 226 с.

29 Колмыкова, Т. С. Инвестиционный анализ : учеб. пособие для вузов / Т. С. Колмыкова. - Москва : ИНФРА-М, 2013. – 203 с.

30 Колмыкова, Т.С. Организационно-экономические основы инвестирования экономического роста и его устойчивости, дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Колмыкова Татьяна Сергеевна. – Москва, 2010. – 334с.

31 Конева, О. В. Учетно-аналитическое обеспечение управления налоговой нагрузкой малого предприятия: монография / О. В. Конева.- Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016.

32 Лапуста, М.Г. Финансы организаций (предприятий): учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю.Мазурина, Л.Г. Скамай. – Москва: ИНФРА-М, 2011. – с.96-97.

33 Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы : учебник для бакалавров / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. - Москва : Инфра-М, 2014. – 320 с.

34 Лицисина, Е.В Управление финансовыми результатами / Е.В. Лисицина, Г.С. Токаренко // Финансовый менеджмент /– 2012. – №4. – С.125-140.

35 Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент./ И.Я. Лукасевич. –Москва: ЭКСПО, 2010. – 486 с.

36 Михненко, П.А. Теория менеджмента: учебник / П.А. Михненко. — 2-е изд перераб. и доп. — Москва: Синергия, 2014. — 640 с.

37 Романова, Н.В. Развитие методики финансового и налогового учета доходов и расходов в организациях потребительской кооперации; дис. ...канд. экон. наук : 08.00.12 / Романова Наталья Валентиновна. – Воронеж, 2010. – 239 с.

38 Соловьева, Н. А. Методика экспресс-анализа результатов деятельности коммерческой организации / Н.А. Соловьева, О.Ю. Дягель // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 1. – С. 63-69.

39 Соловьева, Н. А. Методика экспресс-анализа финансового состояния коммерческой организации / Н.А. Соловьева, О.Ю. Дягель // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 161-168.

40 Шовхалов, Ш.А. Финансовый анализ: методические указания по практическим занятиям / Ш.А. Шовхалов / Сиб. Федер. ун-т, Торг.-экон. ин-т. –

Красноярск, 2014. – 51 с.