

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

01.06.2017

Г.С. Гаврильченко

Выпускник

01.06.2017

А.Р. Сулейманова

Нормоконтролёр

О.Н. Владимира

Красноярск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
1 Теоретические аспекты управления финансовыми результатами организации	8
1.1 Финансовый результат деятельности организации как объект управления: понятие, виды и цели управления	8
1.2 Этапы и методы управления финансовыми результатами	18
2 Анализ управления финансовыми результатами ООО «Сталь Партнер производство».....	27
2.1 Организационно – экономическая характеристика ООО «Сталь Партнер производство».....	27
2.2 Анализ финансовых результатов организации и факторов их определяющих	32
2.3 Анализ формирования и распределения прибыли как финансового результата.....	51
3 Направления совершенствования управления финансовыми результатами ООО «Сталь Партнер производство».....	59
3.1 Диагностика проблемных моментов управления финансовыми результатами организации и обоснование путей их улучшения	59
3.2 Оценка эффективности внедрения рекомендуемых мероприятий по оптимизации формирования и использования финансовых результатов	69
Заключение	78
Список использованных источников	82
Приложение А-Б.....	86

ВВЕДЕНИЕ

Дальнейшее развитие рыночной экономики в стране существенно зависит от уровня профессиональной подготовки управленческих кадров, получения новых знаний и приобретения практических навыков анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В новых хозяйственных условиях руководитель и специалист любого уровня должны обладать достаточными знаниями, чтобы объективно оценивать результаты деятельности предприятия, учитывать и оценивать воздействие факторов, влияющих на процесс его функционирования, анализировать динамику финансовых результатов деятельности.

Для организаций одной из важнейших задач является обеспечение своевременного, достоверного и полного анализа фактических расходов и доходов. Реализация этой задачи в значительной степени зависит от организации бухгалтерского учета, поскольку именно в системе бухгалтерского учета формируется большая часть информации о финансовых результатах, необходимой для принятия соответствующих управленческих решений. Поэтому для обеспечения достоверности информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности, организации должна оценивать управление финансовыми результатами в строгом соответствии с нормативными документами.

Прибыль, известнейшая с давних времен категория, получила новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятий. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного управления формированием прибыли в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятий.

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

В современных условиях хозяйствования роль прибыли значительно возрастает, так как она является вознаграждением за предпринимательскую деятельность и коммерческий риск, источником простого и расширенного воспроизводства; материального стимулирования, как работников, так и собственников предприятия. Коммерческие организации стремятся определить резервы её роста - это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на ее приобретение и реализацию, недопущения внереализационных убытков, совершенствование структуры выручки от продажи товаров.

Рыночные отношения сопровождаются повышением значимости роли прибыли как основного показателя финансовых результатов хозяйственной деятельности коммерческой организации, так как получение прибыли сопутствует решению важнейших первоочередных задач. Прибыль характеризует финансовое положение предприятия, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников, гарантирует полноту и своевременность выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой. Поэтому тема работы является актуальной.

Целью выполнения работы является оценка формирования и использования финансовых результатов, а также разработка мероприятий по повышению эффективности управления финансовыми результатами организации.

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы решаются следующие задачи:

- изучение финансовых результатов как объекта управления;
- рассмотрение этапов и методов управления финансовыми результатами;

- оценка результатов хозяйствственно-финансовой деятельности предприятия;
- проведение анализа финансовых результатов организации и факторов их определяющих;
- проведение диагностики проблемных моментов управления финансовыми результатами организации и обоснования путей их улучшения
- оценка эффективности внедрения рекомендуемых мероприятий по оптимизации формирования и использования финансовых результатов.

Объектом исследования является ООО «Сталь Партнер производство». Предметом исследования – финансовые результаты деятельности коммерческой организации.

Теоретической основой написания выпускной квалификационной работы являются исследования отечественных и зарубежных экономистов в области политики управления финансовыми результатами, законодательные акты Российской Федерации и его структур; официальные инструктивно-методические материалы, учебники и учебные пособия, материалы собственных исследований.

Методической основой написания выпускной квалификационной работы является использование в процессе проводимых расчетов совокупности различных методов анализа: метода группировки данных, сравнения, индексного метода, метода цепных подстановок и абсолютных разниц и др.

Практическая значимость выполненной работы заключается в том, что основные её выводы могут быть использованы администрацией ООО «Сталь Партнер производство» при принятии и корректировке управленческих решений.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложения. Общий объем работы 86 страницы. Выпускная квалификационная работа включает 18 рисунков и 41 таблиц.

1 Теоретические аспекты управления финансовыми результатами организации

1.1 Финансовый результат деятельности организации как объект управления: понятие, виды и цели управления

Финансовая устойчивость коммерческих организаций в условиях рыночной экономики во многом определяется достаточностью источников расширенного воспроизводства, важнейшим из которых является рост собственного капитала, возможный при положительных финансовых результатах. Финансовый результат завершает цикл деятельности предприятия, связанный с реализацией товаров и одновременно выступает необходимым условием следующего витка его деятельности.

Финансовый результат в общем виде характеризуется разностью между доходами и расходами по конкретному виду деятельности. Положительный финансовый результат представляет собой прибыль, отрицательный –убыток [32, с. 63].

Прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между чистой выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции [30, с.209].

Давая определение финансовым результатам, которые выступают главным критерием оценки деятельности коммерческих организаций, следует отметить, что современная научная литература позволяет привести несколько вариантов трактования данного понятия.

Селезнева Н.Н. и Ионова А.Ф. определяют, что «финансовый результат представляет собой прирост (уменьшение) собственного капитала организации за отчетный период, полученный в итоге финансово-хозяйственной деятельности организации» [18, с.273].

В этом определении, во-первых, определяется форма финансового результата (прибыль или убыток); во-вторых, указываются временные рамки оценки и формирования финансового результата (отчетный период); в-третьих, в определении есть экономические понятия, раскрытие которых позволит глубже взглянуть на экономическую природу финансового результата – собственный капитал и предпринимательская деятельность; в-четвертых, это количественный показатель деятельности организации.

По мнению профессора Любушкина Н. П. «финансовый результат – системное понятие, которое отражает совместный результат производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли» [25, с.257].

Рассматривая понятие прибыли, в свете современной экономической парадигмы, следует в первую очередь отметить такие ее характеристики:

- прибыль представляет собой форму дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид деятельности. Эта внешностная, наиболее простая форма выражения прибыли является вместе с тем недостаточной для ее полной характеристики, так как в ряде случаев активная деятельность в какой-либо сфере может и не быть связанной с получением прибыли (например, деятельность политическая, благотворительная и т.п.).

- прибыль не является гарантированным доходом предпринимателя, вложившего свой капитал в тот или иной вид бизнеса. Она является результатом только умелого и успешного осуществления этого бизнеса. Но в процессе ведения бизнеса предприниматель вследствие своих неудачных действий или объективных причин внешнего характера может не только лишиться ожидаемой прибыли, но и полностью или частично потерять

вложенный капитал. Поэтому прибыль является в определенной мере и платой за риск осуществления предпринимательской деятельности. Как будет показано далее уровень прибыли и уровень предпринимательского риска находятся между собой в прямо пропорциональной зависимости.

- прибыль является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха. Категория прибыли неразрывно связана с категорией капитала – особым фактором производства – и в усредненном виде характеризует цену функционирующего капитала.

С учетом рассмотренных основных характеристик прибыли ее понятие в наиболее обобщенном виде может быть сформулировано следующим образом: "Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности".

Основными хозяйствующими субъектами на рынке выступают как отдельные предприниматели (физические лица), так и предприятия (юридические лица). Эти различия в формах хозяйствования порождают и определенные особенности формирования и распределения прибыли. Так как данная книга посвящена проблеме управления прибылью предприятия, остановимся на вопросах, характеризующих прибыль только этого субъекта хозяйствования. В первую очередь рассмотрим какую роль играет прибыль предприятия в условиях рыночной экономики (рисунок1) [21, с. 93].

Формирование прибыли проходит долгий путь и начинается с ее расчетов и учета факторов на нее влияющих. Это прямые факторы, очевидные и понятные. Чем выше цены, тем больше прибыль; чем больше объем выпуска продукции, тем больше прибыль; чем ниже затраты на производство и реализацию продукции, тем больше прибыль.



Рисунок 1 - Характеристика роли прибыли предприятия в условиях рыночной экономики

Кроме факторов, непосредственно влияющих на величину и динамику прибыли, существуют и факторы косвенного воздействия. Их можно объединить в две группы [20, с.84]:

- факторы, зависящие от усилий предприятия: уровень хозяйствования; компетентность руководства и менеджеров; конкурентоспособность продукции; организация производства и труда; производительность труда; состояние и эффективность производственного и финансового планирования;
- факторы, не зависящие от усилий предприятия: конъюнктура рынка; уровень конкуренции; инфляционные процессы; уровень цен на

потребляемые материально-сырьевые, топливно-энергетические ресурсы; налоговые платежи с прибыли.

Классификация видов прибыли предприятия в разрезе предлагаемых классификационных признаков приведена в табл.1. [21, с. 125].

Таблица 1 - Классификация видов прибыли предприятия в разрезе предлагаемых классификационных признаков

Признаки классификации прибыли предприятия	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
1 Характер отражения в учете	Бухгалтерская прибыль Экономическая прибыль
2 Характер деятельности предприятия	Прибыль от обычной деятельности Прибыль от чрезвычайных событий
3 Основные виды хозяйственных операций предприятия	Прибыль от реализации продукции Прибыль от внереализационных операций
4 Основные виды деятельности предприятия	Прибыль от операционной деятельности Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности
5 Состав формирующих элементов	Маржинальная прибыль Валовая прибыль Чистая прибыль
6 Характер налогообложения	Налогооблагаемая прибыль Прибыль не подлежащая налогообложению
7 Характер инфляционной очистки	Прибыль номинальная Прибыль реальная
8 Достаточность уровня формирования	Низкая прибыль Нормальная прибыль Высокая прибыль
9 Рассматриваемый период формирования	Прибыль предшествующего периода Прибыль отчетного периода Прибыль планового периода (планируемая прибыль)
10 Характер	Капитализируемая прибыль Потребленная прибыль
11 Степень использования	Нераспределенная прибыль Распределенная прибыль
12 Значение итогового результата хозяйствования	Положительная прибыль (прибыль в обычном ее понимании) Отрицательная прибыль (убыток)

Рассмотрим более подробно отдельные виды прибыли предприятия в соответствии с приведенной ее классификацией по основным признакам.

По характеру отражения в учете выделяют бухгалтерскую и экономическую прибыль предприятия.

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

Экономическая прибыль представляет собой разность между суммой доходов предприятия, с одной стороны, и суммой как внешних, так и внутренних его текущих затрат (издержек), с другой. При этом внутренние текущие затраты предприятия, не отражаемые бухгалтерским учетом, оцениваются по альтернативной их стоимости. Экономическая прибыль предприятия всегда меньше бухгалтерской на величину внутренних текущих затрат (издержек).

По характеру деятельности предприятия разделяют прибыль от обычной деятельности и прибыль от чрезвычайных событий.

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

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

По основным видам хозяйственных операций предприятия выделяют прибыль от реализации продукции и прибыль от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции – товаров, работ, услуг – является основным ее видом на предприятии, непосредственно связанным с отраслевой спецификой их деятельности.

Прибыль от внереализационных операций формально характеризуется термином "доходы от внереализационных операций", однако по своему существенному содержанию относится к категории прибыли, так как отражается в отчетности в виде сальдо между полученными доходами и понесенными расходами по этим операциям.

По основным видам деятельности предприятия выделяют прибыль, полученную от операционной, инвестиционной и финансовой его деятельности.

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

Прибыль от инвестиционной деятельности характеризует итоговой финансовый результат от операций по приобретению (сооружению, изготовлению) и продаже амортизируемого имущества.

Прибыль от финансовой деятельности характеризует финансовый результат операций, которые приводят к изменению размера и состава собственного капитала и ссуд предприятия.

По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую и не облагаемую налогом ее части. Такое деление прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать альтернативные хозяйствственные операции с позиций конечного их эффекта.

По рассматриваемому периоду формирования выделяют прибыль предшествующего периода, прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемую прибыль). Такое деление используется в целях анализа и планирования для выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов и т.п.

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

Рассмотрим схему формирования и распределения прибыли на рисунке 2.

Формирование прибыли на предприятии регламентируется Положением по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»,

утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06 июля 1999г. № 43н в ред. от 08.11.2010 № 142н [9].



Рисунок 2 - Порядок формирования прибыли

К доходам от обычных видов деятельности торговых организаций относятся регулярные, систематически поступления: выручка (нетто) от продажи товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг; выручка от других видов деятельности (ВР), относящихся к основным по

признаку существенности (предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности, участие в уставных капиталах других организаций).

Прочие доходы (ПД), которые носят нерегулярный характер, состав регулируется ПБУ 9/99 «Доходы организации» [7].

Согласно п.2 ПБУ 10/99 «Расходы организации», расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных) средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключение уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [8].

Виды прибыли в соответствии с бухгалтерским учетом представлены в бухгалтерской отчетности, а именно, в отчете о финансовых результатах и включают:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток) отчетного периода.

Именно эти виды прибыли, относящиеся к числу важнейших абсолютных показателей прибыли, расчет которых рассмотрен подробно в таблице 2[32, с.63].

Таблица 2- Методика расчета абсолютных показателей финансовых результатов с использование данных формы «Отчет о финансовых результатах»

Название показателя	Экономический смысл	Методика расчета
1 Валовая прибыль	Характеризует сумму реализованной торговой надбавки	$BП = BP - C,$ где $BП$ - сумма валовой прибыли, тыс. руб.; BP –выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. руб.; C .–размер себестоимости продаж, тыс. руб.
2 Прибыль от	Характеризует	$P_{lp} = BП-KP-УР ,$

Название показателя	Экономический смысл	Методика расчета
продаж	финансовый результат от основного(ых) вида(ов) деятельности	где $P_{Пр}$ - прибыль от продаж, тыс.руб.; $ВП$ - валовая прибыль, тыс.руб.; $КР$ – коммерческие расходы, тыс. руб.; $УР$ – коммерческие расходы, тыс. руб.

Продолжение таблицы 2

Название показателя	Экономический смысл	Методика расчета
3 Прибыль до налогообложения	Характеризует общий финансовый результат	Пдо нал. = Пр + Дпр. – Рпр где Пдо нал.–сумма прибыли до налогообложения, тыс. руб.; Пр–сумма прибыли от продаж, тыс. руб.; Д пр. - сумма прочих доходов, тыс. руб.; Р пр. - сумма прочих расходов, тыс. руб.
4 Чистая прибыль	Характеризует конечный финансовый результат	ЧП = Пдо нал. + ОНА - ОНО - ТНП где Пдо нал. - сумма прибыли до налогообложения, тыс. руб.; ОНА–изменение отложенных налоговых активов, тыс. руб.; ОНО –изменение отложенных налоговых обязательств, тыс. руб.; ТНП- текущий налог на прибыль, тыс. руб.

В процессе определения суммы налогооблагаемой прибыли, т.е. прибыли, от которой рассчитывается сумма текущего налога на прибыль (*ТНП*), может возникать отклонение от бухгалтерской прибыли до налогообложения (*Пдо/нал.*) за счет доходов и расходов, формирующих бухгалтерскую прибыль отчетного года, но не учитываемых при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, или, наоборот, учитываемых в целях налогообложения прибыли, но не отраженных для целей бухгалтерского учета.

Такими элементами являются постоянные разницы, отрицательные постоянные разницы, вычитаемые и налогооблагаемые временные разницы. Таким образом, обобщая выше изложенное, отметим, что прибыль – это важнейшая экономическая категория, характеризующая финансовый результат

деятельности коммерческой организации, и обуславливающая интенсивность пополнения собственных финансовых ресурсов, от уровня обеспеченности которыми, в свою очередь, зависит финансовая устойчивости организации.

Согласно плану выпускной квалификационной работы рассмотрим этапы и методы управления финансовыми результатами.

1.2 Этапы и методы управления финансовыми результатами

Роль финансовых результатов в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала является высокой, что определяет необходимость непрерывного и эффективного управления ими.

Управление финансовыми результатами представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.

Система управления финансовыми результатами реализует свою главную цель и основные задачи путем осуществления определенных функций. Эти функции подразделяются на две основные группы, определяемые комплексным содержанием рассматриваемой системы управления финансовыми результатами.

Функции управления финансовыми результатами как управляющей системы являются составными частями любого процесса управления (любой управляющей системы) вне зависимости от вида деятельности предприятия, его организационно-правовой формы, размера, формы собственности и т.п. В теории управления эти функции характеризуются как общие.

Функции управления финансовыми результатами как специальной области управления предприятием. Состав этих функций определяется конкретным объектом соответствующей управляющей системы.

Основные функции, инструменты и методы управления финансовыми результатами представлены в таблице 3.

Метод управления финансовыми результатами предприятия - это способ воздействия субъекта управления на объект для достижения определенного результата. Теоретическая основа методов управления требует глубокой и тщательной проработки, поскольку неправильное их использование может привести к серьезным отрицательным последствиям.

Таблица 3 - Функции, инструменты и методы управления финансовыми результатами

Функции	Методы	Инструменты
- планирование	- экономические	- данные финансового плана (в составе бизнес-плана)
- организация	- распорядительные	- показатели форм бухгалтерской отчетности и приложений к ним
- учёт	- дисциплинирующие	- показатели форм статистической отчетности
- анализ	- организационно-стабилизирующие	- первичные документы, удостоверяющие получение доходов или осуществление расходов
- контроль	- социально-психологические	- внеучетные материалы и материалы ранее проводимых аудиторских проверок, ревизий

Существует несколько подходов к классификации методов управления финансовыми результатами предприятия. Однако к человеку и коллективу имеет смысл применять только такие средства воздействия, которые затрагивают их интересы, поэтому заслуживает внимание классификация по содержанию воздействия: экономическое, организационное, социально-психологическое.

Экономические методы управления финансовыми результатами предприятия - система мероприятий, влияющая на производство не прямо, а косвенно, с помощью экономических стимулов и рычагов и ориентирующая деятельность предприятия и его работников в нужном для общества направлении. Между экономическими интересами государства, коллектива и личности существуют объективные диалектические противоречия.

Экономические методы управления финансовыми результатами предприятия базируются на социально-экономических законах и закономерностях развития объективного мира, природы, общества и мышления. Они воздействуют на экономические интересы личности, коллектива, общества.

Система экономических методов управления финансовыми результатами предприятия использует все рычаги хозяйствования: планирование, экономический анализ, экономическое стимулирование, ценовую политику, налоги и др. Использование этих рычагов должно быть комплексным и системным (охватывать весь объект управления).

Организационно-распорядительные методы управления финансовыми результатами предприятия основаны на правах и ответственности людей на всех уровнях хозяйствования. Предполагают использование руководителем власти, ответственность подчиненных.

Организационно-распорядительные методы включают приемы и способы воздействия субъекта управления на его объект с помощью силы и авторитета власти - указов, законов, постановлений, приказов, распоряжений, инструкций и т.д. Они устанавливают обязанности, права, ответственность каждого руководителя и подчиненного (исполнителя), а также каждого звена и уровня управления. Организационно-распорядительные методы обеспечивают персональную ответственность работников аппарата управления за исполнение воли вышестоящих органов власти.

Организационно-распорядительные методы - это в основном прямое директивное воздействие органов власти на управляемые системы, вследствие чего их часто называют административными. Однако возможно и косвенное воздействие в рамках этих методов - в виде рекомендаций, предложений, советов.

Организационно-распорядительные методы можно классифицировать по направлениям воздействия. Рычагами воздействия являются регламенты,

нормы, инструкции, директивные требования, ответственность и полномочия, приказы, распоряжения и т.д.

Выделяют три группы организационно-распорядительных методов:

- распорядительные;
- организационно-стабилизирующие;
- дисциплинирующие.

В жизни общества и отдельной личности огромная роль принадлежит морально-этическим категориям, ценностям, представлениям о порядочности взаимоотношений между людьми. Методы формирования и использования общественного и индивидуального сознания, социальной активности, основывающиеся на общественно значимых морально-этических категориях и ценностях, образуют в совокупности социально-психологические методы управления.

Социально-психологические методы управления финансовыми результатами предприятия основаны на формировании и развитии общественного мнения относительно нравственных ценностей - добра и зла, нравственных начал в обществе, отношения к личности и т.д.

Методы управления финансовыми результатами предприятия можно выбирать. Практика показывает, что наивысший эффект достигается в случае, если применяется система методов, в которой каждый метод дополняет и усиливает другой.

При выборе средств воздействия на конкретного человека учитывают его индивидуальные особенности, мотивацию к труду, что для него представляется ценным из материальных и духовных благ.

Выбор методов управления финансовыми результатами предприятия зависит от цели бизнеса, формы собственности и хозяйствования; размера предприятия, обеспеченности его материальными и трудовыми ресурсами; уровня подготовки кадров; конъюнктуры рынка; политики государства в отношении бизнеса.

Значение прибыли обусловлено тем, что она создает финансовую основу для выделения средств на финансирование текущих и долгосрочных (капитальных) потребностей организации. Она является источником не только производственного, но и социального развития организации, а также способствует росту материальных потребностей трудовых коллективов. Следовательно, прибыль является, с одной стороны, важнейшим источником жизнедеятельности организации, а с другой – источником формирования доходов государственного бюджета. Прибыль характеризует степень деловой активности и финансового благополучия организации, ее конкурентоспособности и платежеспособности.

Главная цель управления финансовыми результатами - максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде [11, с. 273]. Только в случае роста рентабельности продаж и деятельности на основе преимущественного роста соответствующих показателей прибыли по сравнению с ростом выручки от продаж, будут созданы предпосылки для повышения деловой активности организации, а увеличение чистой прибыли будет способствовать пополнению накопленной части собственного капитала организации, что в свою очередь предопределяет устойчивость ее финансового состояния.

Достижение данной цели не возможно без глубокого анализа финансовых результатов, значение которого заключается в формировании объективной оценки их динамики, в выявлении внутренних резервов максимизации прибыли на этапах ее формирования и текущего использования.

Исходя из этого, вытекают следующие задачи, которые необходимо решить в процессе анализа финансовых результатов:

- изучение и оценка сложившейся тенденции изменения финансовых результатов за отчетный период и за ряд лет;
- изучение и оценка выполнения финансового плана;
- изучение и оценка структуры формирования прибыли;

- изучение и оценка отдельных слагаемых прибыли с позиции выявления возможностей увеличения доходов и устранение непроизводственных расходов и потерь;
- изучение и оценка взаимосвязи между прибылью, затратами и объемом производства с целью определения воздействия объема последнего фактора на величину финансовых результатов;
- изучение и оценка использования прибыли;
- изучение и оценка динамики относительных показателей прибыли;
- обобщение и систематизация выявленных резервов роста чистой прибыли и разработка конкретных рекомендаций, направленных на их вовлечение в оборот.

Вышеуказанные задачи носят общий характер и могут быть конкретизированы в зависимости от стоящих перед аналитиком управлеченческих задач, особенность которых накладывает свой отпечаток на содержание методики анализа и последовательность проводимых аналитических процедур. Кроме того, различных пользователей аналитической информации интересуют различные качества прибыли, а именно:

- менеджеры заинтересованы в оценке объема прибыли, структуры ее формирования и характере воздействия факторов на ее динамику;
- налоговая служба – в оценке достоверности формированию налогооблагаемой базы;
- инвесторы и кредиторы – в изучении устойчивости и надежности получения прибыли, т.е. в оценке качества прибыли.

В целом процесс анализа финансовых результатов деятельности коммерческой организации целесообразно осуществлять в три этапа: подготовительный; основной; заключительный.

Подготовительный этап включает в себя: выбор объекта исследования, определение цели и задач анализа финансовых результатов в зависимости от характера стоящих перед субъектом анализа задач; определение аналитического инструментария и формирование информационной базы

анализа, которая должна быть оценена на предмет выполнению определенных требований, предъявляемых к ней (достоверное и полное представление о финансовых результатах организации, реальность, нейтральность, последовательность (преемственность), сопоставимость и т.д.)

Основной этап включает:

- аналитическую обработку материалов посредством выше представленных приемов анализа, применяемых в строго определенной последовательности, которая в случае проведения анализа финансовых результатов менеджерами организации;
- обобщение и систематизация резервов роста различных видов прибыли, формирование обобщающей экономической оценки полученных результатов;
- оформление результатов анализа.

При проведении общего анализа формирования конечных финансовых результатов на основе данных отчета о финансовых результатах решаются следующие задачи:

- изучение и оценка тенденции изменения абсолютных и относительных показателей, характеризующих финансовый результат за ряд лет деятельности организации и (или) в разрезе периодов отчетного года;
- изучение и оценка структуры формирования абсолютных показателей прибыли в разрезе периодов отчетного года, центров ответственности;
- изучение и оценка тенденции изменения абсолютных показателей, характеризующих финансовый результат за отчетный год в увязке с динамикой результата хозяйственной деятельности (выручки от продажи).

Наряду с абсолютными показателями, для оценки изменения финансовых результатов в динамике используются относительные показатели прибыли, в качестве которых выступают показатели рентабельности.

В предлагаемой методике, учитывая цель экспресс-анализа, предлагается использовать показатели рентабельности продаж. Они увязывают два основных

оценочных показателя деятельности коммерческих организаций, характеризуя величину прибыли, приходящейся в среднем на каждые 100 рублей выручки.

Методика расчета предлагаемых показателей рентабельности продаж представлена в табл.4 [32, с. 64].

Формирование выводов по итогам анализа финансовых результатов представляется целесообразным начинать с оценки достигнутого в отчетном году конечного результата (чистой прибыли или непокрытого убытка), поскольку любая коммерческая организация создается для получения прибыли, являющейся важнейшим источником повышения благосостояния владельцев и пополнения собственного капитала.

Таблица 4—Характеристика показателей рентабельности продаж для целей экспресс-анализа

Название показателя	Экономическая сущность	Методика расчета
Рентабельность продаж по прибыли от продажи($R_{ПП}$)	Величина прибыли от продаж, приходящейся в среднем на каждые сто рублей выручки от продаж. Характеризует финансовую отдачу основного вида деятельности	$R_{ПП} = ПП : ВР \times 100\%$, где $R_{ПП}$ – рентабельность продаж по прибыли от продаж, %; ПП – прибыль от продаж, тыс.руб.; ВР – выручка от продаж, тыс. руб.;
Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения ($R_{ПДН}$)	Величина прибыли до налогообложения, приходящейся в среднем на каждые сто рублей выручки от продаж	$R_{ПДН} = ПДН : ВР \times 100\%$, где $R_{ПДН}$ – рентабельность продаж по прибыли до налогообложения, %; ПДН – прибыль до налогообложения, тыс.руб.; ВР – выручка от продаж, тыс.руб.;
Рентабельность продаж по чистой прибыли ($R_{ЧП}$)	Величина чистой прибыли, приходящейся в среднем на каждые сто рублей выручки от продаж. Характеризует финансовую отдачу всей предпринимательской деятельности предприятия	$R_{ЧП} = ЧП : ВР \times 100\%$, где $R_{ЧП}$ – рентабельность продаж по чистой прибыли, % ЧП – чистая прибыль, тыс.руб.; ВР – выручка от продаж, тыс.руб.;

Далее следует оценить их изменение в динамике на основании абсолютного отклонения по рентабельности продаж, рассчитанной исходя из

чистой прибыли. В этом случае менеджмент получает информацию о росте либо снижении финансовой отдачи деятельности хозяйствующего субъекта в анализируемом периоде в среднем на каждые 100 руб. выручки. В свою очередь позитивная динамика конечного финансового результата является следствием более интенсивного темпа роста чистой прибыли по сравнению с темпом роста выручки.

После общего анализа динамики финансовых результатов рассчитывают влияние факторов на их изменение чистой прибыли с целью выявления конкретной величины ее потерь в анализируемом периоде, а на этой основе – приоритетных направлений дальнейшего аналитического исследования, ориентированного на идентификацию скрытых резервов максимизации чистой прибыли.

Заключительный этап анализа финансовых результатов - разработка предложений по устранению вскрытых недостатков и использованию выявленных резервов улучшения финансовых результатов, а также контроль за их внедрением.

В следующем разделе выпускной квалификационной работы дадим краткое описание анализируемой организации, проведем анализ ее финансовой деятельности с целью формирования объективного мнения о положительных и отрицательных моментах в работе коллектива.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск приоритетных направлений управления финансовыми результатами на плановый период является одной из основных задач выпускной квалификационной работы.

Согласно данным проведенного анализа финансовых результатов деятельности ООО «Сталь Партнер производство» за 2015-2016 годы, их динамику можно оценить отрицательно. Наблюдается прирост чистой прибыли, составивший 39,7% при повышении выручки от продажи товаров на 42,3 %, в результате чего было достигнуто уменьшение рентабельности продаж по чистой прибыли на 0,02 %.

Отрицательная динамика финансовых результатов определяется негативным изменением финансового результата от основного вида деятельности, проявившемся в снижении рентабельности продаж по прибыли от продаж на 1,87% и явившемся следствием значительного роста среднего уровня себестоимости проданной продукции на 13,42%. За год прибыль от продажи товаров уменьшилась на 93,3% или 152 тыс. руб.

По результатам анализа состава и структуры доходов можно отметить, что выручка от продажи занимает большую долю доходов организации, как в прошлом, так и в отчетном году. При этом, рост суммы доходов организации произошел, за счет повышения выручки и прочих доходов в 2,7 раза.

Сумма расходов в отчетном периоде увеличилась на 53,2 %. Это произошло за счёт роста себестоимости проданной продукции на 65,2% и прочих расходов в 2,3 раза, что оценивается отрицательно. В качестве позитивного момента следует отметить уменьшение управлеченческих расходов на 70,28% или на 852 тыс. руб. Наибольший удельный вес в структуре расходов

организации ООО «Сталь Партнер производство» на протяжении анализируемых двух лет занимает себестоимость: 77,07% в прошлом году и 83,13% - в отчетном. Таким образом, структура расходов предприятия является рациональной.

Отрицательной оценки в деятельности организации заслуживают следующие моменты:

- отсутствие аналитической работы и планирование деятельности фирмы;
- увеличение общей величины расходов организации, что связано с ростом суммы и среднего уровня себестоимости проданной продукции и прочих расходов организации более чем в два раза;
- уменьшением прибыли от продаж и прибыли до налогообложения;
- недостаточный относительный размер запаса финансовой прочности организации при одновременно высоком уровне предпринимательского риска;
- уменьшение значения коэффициента устойчивого роста на 0,32%, что свидетельствует о снижении доли прироста собственного капитала за счет чистой прибыли;
- отрицательная динамика почти по всем анализируемым показателям рентабельности.

В целом, проведенное аналитическое исследование позволяет сформировать негативную оценку деятельности ООО «Сталь Партнер производство» в отчетном периоде, так как, несмотря на повышение выручки, наблюдается относительным сокращение доли прибыли от продажи и чистой прибыли в обороте организации.

С целью совершенствования политики управления финансовыми результатами ООО «Сталь Партнер производство» необходимо выделить её приоритетные направления. Главной задачей разработки стратегических решений является обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его стратегического развития. В связи с этим представляется целесообразным рекомендовать:

1. С целью совершенствования аналитической работы проводить:

- анализ финансово-хозяйственной деятельности один раз в месяц.

Для его осуществления использовать абсолютные и относительные показатели;

- анализ движения денежных средств – проводить каждый квартал. Для анализа использовать прямой и косвенный метод. Сущность прямого метода заключается в изучении состава и структуры денежного притока по источнику поступления, а оттока по направлениям расходования в разрезе видов деятельности. Сущность косвенного метода заключается в преобразовании чистой прибыли в величину денежного притока или оттока на базе корректировок;

- анализ финансового состояния за квартал, полгода, 9 месяцев и за год. Осуществляется с использованием горизонтального, вертикального и факторного анализа.

2. С целью организации плановой работы необходимо ввести в штат работников должность экономиста для проведения анализа и планирования деятельности ООО «Сталь Партнер производство».

3. С целью совершенствования политики управления финансовыми результатами:

- сокращение издержек производства и увеличение мотивации труда персонала за счет изменения формы оплаты труда;

- увеличение выручки за счет привлечения большего количества покупателей, интенсификация рекламной и информационной деятельности ООО «Сталь Партнер производство». Реклама, создавая вокруг определенной продукции общественное мнение, тем самым влияет на формирование потребностей;

- нейтрализация возможных негативных последствий финансовых рисков предприятия.

- осуществление необходимых мер финансовой санации предприятия в условиях его кризисного развития, путем предоставления скидок при внесении предоплаты за продукцию;

- накопление собственных источников финансирования за счет нераспределенной прибыли, для чего необходимо увеличение размера конечного финансового результата, а также ограничение использования прибыли прошлых лет на цели потребления;
- приобретение оборудования для финансирования расширение материально-технической базы на общую сумму в сумме 1500 руб. по договору финансового лизинга.

Представляется, что осуществление указанных мероприятий будет способствовать совершенствованию политики управления финансовыми результатами ООО «Сталь Партнер производство».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации: в 4 ч.; по сост. на 20 января 2017 г. - Москва: Эксмо, 2017. – 640.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: в 2ч.; по сост. на 20 февраля 2017 г. - Москва :Проспект 2017. – 1040 с.
3. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ в ред. от 03.07.2016 № 360-ФЗ// Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. О формах бухгалтерской отчетности организации [Электронный ресурс]: приказ М-ва финансов Рос. Федерации от 02 июля 2010 г. № 66н ред. от 06.04.2015 №57н. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 29.07.1998 № 34н ред. от 24.12.2010 г. № 186н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
6. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [Электронный ресурс] : утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.10.2008 № 106н в ред. от 06.04.2015 № 57 н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999 № 32н ред. от 06.04.2015 № 57 н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
8. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос.

Федерации от 06 мая 1999 № 33н ред. от 06.04.2015 № 57 н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

9. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» [Электронный ресурс]: утв.приказом М-ва финансов РФ от 19.11.2002 № 114н ред. от 06.04.2015 № 57н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

10. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06 июля 1999г. № 43н ред. от 08.11.2010 № 142н // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

11. Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции : учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – Москва :КноРус, 2016. – 301 с.

12. Васильева, Л.С. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. – Москва :КноРус, 2016. – 606 с.

13. Володин, А.А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник. – Москва :Инфра-М, 2012. – 510 с.

14. Грибов В.Д. Экономика организаций (предприятия): учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – Москва :КноРус, 2014. – 416 с.

15. Греченюк, А. В.Проблемы и содержание анализа отчета о финансовых результатах / А. В. Греченюк, О. Н. Греченюк // Экономический анализ: теория и практика. –2014. – № 43. – С. 59-64.

16. Долгосрочная финансовая политика организации: учебное пособие / Е.Н Карпова [и др.]. – Москва: Инфра-М, 2016. – 208 с.

17. Екимова, К.В. Финансовая политика компаний: учебное пособие/ К.В. Екимова, Е.И. Громова, И.Т. Кери. – Москва : РЭИ им. Г.В.Плеханова, 2013. – 188 с.

18. Иvasенко, А.Г. Финансы организаций (предприятий): учеб.пособие

- /А.Г. Иvasенко, Я.И. Никонова. – 2-е изд. – Москва : КноРус, 2013. – 208 с.
19. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнova. – 2- изд., перераб. и доп. – Москва:Юнити-ДАна, 2012. – 639 с.
20. Кандрашина, Е.А. Финансовый менеджмент: учебник /Е.А. Кандрашина. – Москва :Дашков и К, 2013. – 220 с.
21. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практ. пособие / В.В. Ковалев. –Москва : Проспект, 2015. – 336 с.
22. Курманова, А. Х.Принципы формирования отчета о финансовых результатах в отечественной и зарубежной практике [Электронный ресурс] / А. Х. Курманова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 11 (305).– С. 43-54.
23. Когтенко, В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учеб.пособие/ В.Г.Когтенко, М.В. Мельник, И.Л. Быковников. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 471 с.
24. Лахтионова, Л. А.Методика и организация анализа финансовых результатов после отчетной даты / Л. А. Лахтионова // Аудит и финансовый анализ. –2014. – № 5. – С. 112.
25. Любушин, Н.П. Финансовый анализ: учебник / Н.П. Любушин.- 3-е изд., перераб. - Москва: КноРус, 2016. – 300 с.
26. Мазурина, Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): учебник / Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай, В.С. Гроссу. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 582 с.
27. Нечитайлло, А. И. Учет финансовых результатов и распределения прибыли: учебник / А. И. Нечитайлло – Москва:ФиС, 2013. – 312 с.
28. Неудачин, В.В. Реализация стратегии компании: финансовый анализ и моделирование / В.В. Неудачин. – Москва , 2012. – 168 с.
29. Приходько, Е.В. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие / Е.В. Приходько. – Москва :ИНФРА-М, 2016. – 332 с.
- 30. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности**

предприятий: учебник / Г. В. Савицкая.- 7-е изд., перераб. и доп. – Москва :ИНФРА-М, 2016. - 608 с.

31. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия): учебник / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2012. – 671 с.

32. 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.

33. Финансовая политика: текст лекций для бакалавров направления подготовки 080100.62 «Экономика» /Сиб. Федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т; разр. к.э.н., доц. И.А. Астраханцева – Красноярск: СФУ, 2014. – 98 с.

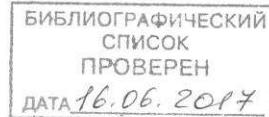
34. Чеглакова, С. Г.Анализ движения денежных средств, дебиторской задолженности и финансовых результатов / Чеглакова С. Г. // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 5. – С. 83-95.

35. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практ. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. - Москва :ИНФРА-М, 2012. – 208 с.

36. Экономика фирмы: учебник / под ред. В.Я. Горфинкеля. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва :Юрайт, 2016. – 485 с.

37. Экономический анализ: учебник для вузов / под ред. Л.Т. Гилировской. – 2-е изд., доп. – Москва :ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 615 с.

38. Якушева, М.Ф. Финансовая политика организаций: понятие, цели и этапы формирования / М.Ф. Якушева // Финансы и кредит. – 2014. - № 36. – С. 37-44.



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 организаций»

Научный руководитель, *01.06.2017* Г.С. Гаврильченко
к.э.н., доцент

Выпускник *01.06.2017* А.Р. Сулейманова

Нормоконтролёр О.Н. Владимира

Красноярск 2017