

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ПИЩЕВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Экономика и управление»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
«АНАЛИЗ И ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ООО
«БЕЛОВЭЛЕКТРОМОНТАЖ» Г.БЕЛОВО»

Выполнил: студент группы ЭУз-01
Ходыкин А.П.
Руководитель:
доцент, к.э.н.
П.В.Масленников

Кемерово 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	10
1.1 Анализ хозяйственной деятельности как основной инструмент, используемый для анализа прибыли	10
1.2 Прибыль. Анализ состава и динамики прибыли	13
1.3 Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг	17
1.4 Факторный анализ прибыли	22
1.5 Управление прибыльностью и рентабельностью.....	24
1.6 Планирование прибыли.....	29
2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И КРАТКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «БЕЛОВЭЛЕКТРОМОНТАЖ».....	35
2.1 Общая характеристика организации ООО «Беловэлектромонтаж».....	35
2.2 Производственная структура организации ООО «Беловэлектромонтаж»...37	
2.3 Структура управления организации ООО «Беловэлектромонтаж»	39
2.4 Анализ основных показателей производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия.....	40
2.5 Порядок расчета основных показателей.....	43
2.6 Выводы по результатам анализа	48
3 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «БЕЛОВЭЛЕКТРОМОНТАЖ».....	56
3.1 Факторный анализ прибыли от реализации продукции.....	56
3.2 Факторный анализ балансовой прибыли	61
3.3 Анализ «качества» прибыли.....	73
4 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ	78
4.1 Увеличение прибыли за счет увеличения объемов реализации.....	80
4.2 Увеличение прибыли за счет снижения управленческих расходов.....	81

4.3 Увеличение прибыли за счет повышения рентабельности производства....	83
4.4 Увеличение прибыли за счет оптимизации налогов.....	87
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	90
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	96

ВВЕДЕНИЕ

Прибыль является конечным финансовым результатом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в целом по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. На уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли. Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия, его работников и государства в целом.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет ряд важнейших функций. Во-первых, прибыль является показателем эффективности деятельности предприятия, так как сам факт прибыльности уже свидетельствует об его эффективной деятельности. Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией, она является основным источником прироста собственного капитала. В условиях рыночных отношений собственники капитала и менеджеры, ориентируясь на размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, принимают решения по поводу дивидендной и инвестиционной политики, проводимой предприятием с учетом перспектив его развития. Прибыль в рыночной экономике - движущая сила и источник обновления производственных фондов и выпускаемой продукции. В-третьих, прибыль является источником социальных благ для членов трудового коллектива. За счет прибыли, остающейся после уплаты налогов и выплаты дивидендов, а также других первоочередных отчислений, осуществляются материальное поощрение, предоставляются социальные льготы работникам, содержатся объекты социальной сферы. В-четвертых, прибыль является источником формирования доходов бюджетов различного уровня. Она поступает в бюджеты в виде налогов, а также экономических санкций и

используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета.

Таким образом, прибыль предприятия - основной фактор его экономического и социального развития. Поэтому важно определить механизм формирования прибыли на предприятии, ее величину в натуральном выражении, рассмотреть различные виды прибыли и сферу их применения.

В соответствии с бухгалтерской отчетностью предприятий в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» определяются следующие виды прибыли, используемые в настоящее время:

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

Наряду с показателями прибыли в настоящее время большое внимание уделяется понятию «доходы предприятия (организации)», которые являются исходной базой для исчисления показателей прибыли и в том числе налогооблагаемой прибыли [1].

Отчет о прибылях и убытках составляется поквартально (точнее - по итогам трех, шести и девяти месяцев) и по итогам года (иными словами, в квартальных отчетах все показатели, включая прибыль, приводятся нарастающим итогом). Рекомендательный перечень статей отчета приведен в [2].

В связи с последними изменениями в отчетности (см. [3]) в балансе не предусматривается обязательного обособления чистой прибыли отчетного года -полученная прибыль присоединяется к нераспределенной прибыли прошлых лет, и после формирования предусмотренных фондов и резервов остаток нераспределенной прибыли показывается в балансе одной строкой. Это обстоятельство резко повышает значимость отчета о прибылях и убытках в контексте информирования пользователей о финансовом состоянии и

финансовых результатах деятельности хозяйствующего субъекта - из документа, дополнявшего баланс и потому носившего обычно вспомогательный характер, он превращается в документ, имеющий определенную степень самостоятельности и обладающий исключительной информационной ценностью.

Для целей анализа и финансового менеджмента структура отчета о прибылях и убытках несколько меняется: в частности, обособляются амортизационные расходы, что позволяет рассчитывать такой важный показатель, как уровень операционного левериджа. Подобное обособление имеет двоякий смысл. Во-первых, амортизационные отчисления принципиально отличаются от других расходов, поскольку отражаются лишь на значении прибыли, но не затрагивают реальных денежных потоков, т.е. движения денежных средств. Во-вторых, становится возможным определить уровень операционного риска как возможность покрытия материальных постоянных затрат (независимо оттого, используются или нет основные средства, вложенные в них денежные средства нужно возмещать через механизм амортизации) [4].

На основании вышесказанного можно утверждать, что вопросы формирования прибыли как финансовых результатов деятельности организации охватывают широкий спектр направлений экономической науки, зависят от большого количества факторов и условий. Частые изменения порядка представления бухгалтерской и статистической отчетности организаций о результатах финансовой деятельности, большое разнообразие методик анализа и планирования прибыли говорит об актуальности рассмотрения данной темы, о необходимости ее дальнейшего изучения и совершенствования.

Прибыль является основной целью деятельности коммерческой организации и основным показателем эффективности деятельности организации. Если деятельность организации не приносит прибыли, то теряется смысл существования организации и поднимается вопрос о ее ликвидации.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Анализ хозяйственной деятельности как основной инструмент, используемый для анализа прибыли

Обеспечение эффективного функционирования организаций требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно" исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются бизнес-планы и управленческие решения, осуществляется контроль их выполнения, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются и прогнозируются результаты деятельности хозяйствующего субъекта, вырабатывается экономическая стратегия его развития.

Анализ хозяйственной деятельности предприятий является научной базой принятия управленческих решений в бизнесе. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определять воздействие принимаемых решений на уровень рисков и достижение целей предприятия.

Теория данной науки является методической основой построения отраслевых и частных методик анализа хозяйственной деятельности предприятий. В ней раскрываются сущность, содержание и виды анализа хозяйственной деятельности, его место и роль в системе управления, цель и задачи, предмет и объекты, метод и методика, методический инструментарий анализа, его организация и перспективы развития [5].

Содержание анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия состоит во всестороннем изучении технического уровня производства, качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции, обеспеченности производства материальными, трудовыми и финансовыми

ресурсами и эффективности их использования. Этот анализ основан на системном подходе, комплексном учете разнообразных факторов, качественном подборе достоверной информации и является важной функцией управления.

Сущность диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия состоит в установлении и изучении признаков, измерении основных характеристик, отражающих состояние машин, приборов, технических систем, экономики и финансов хозяйствующего субъекта, для предсказания возможных отклонений от устойчивых, средних, стандартных значений и предотвращения нарушений нормального режима работы. Диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает определение оценочных признаков, выбор методов их измерения и характеристику этих признаков по определенным принципам, оценку выявленных отклонений от стандартных, общепринятых значений.

Цель анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия - повышение эффективности его работы на основе системного изучения всех видов деятельности и обобщения их результатов.

Задачами анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются:

- идентификация реального состояния анализируемого объекта;
- исследование состава и свойств объекта, его сравнение с известными аналогами или базовыми характеристиками, нормативными величинами;
- выявление изменений в состоянии объекта в пространственно-временном разрезе;
- установление основных факторов, вызвавших изменения в состоянии объекта, и учет их влияния;
- прогноз основных тенденций.

Правильный выбор цели и постановка задач анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия имеют большое значение. На основе поставленных целей и с учетом имеющихся возможностей определяется истинное состояние предприятия, вырабатываются

способы достижения оптимальных решений, подбираются методы управления, производятся различные изменения в организационной, технологической, коммерческой и других видах деятельности предприятия. Система целей и задач анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия конкретизируется по содержанию, времени реализации и уровням.

Предметом анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия является анализ производственных и экономических результатов, финансового состояния, результатов социального развития и использования трудовых ресурсов, состояния и использования основных фондов, затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), оценка эффективности.

Объектом анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия является работа предприятия в целом и его структурных подразделений (цехов, бригад, участков), а субъектами могут выступать органы государственной власти, научно-исследовательские институты, фонды, центры, общественные организации, средства массовой информации, аналитические службы предприятий.

Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия основаны на комплексном изучении процессов и результатов технико-экономического развития предприятия и выявлении основных причинно-следственных связей. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает исследование совокупности технологических, социально-экономических, правовых, экологических и иных процессов, закономерностей формирования, построения и функционирования систем управления; принципов построения организационных структур, оценку эффективности применяемых методов информационного, материально-технического и кадрового обеспечения.

В процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия рассматриваются следующие основные направления деятельности

предприятия: научно-техническая, производственная, инвестиционная, социальная и функциональная деятельность [6].

Использование метода анализа хозяйственной деятельности проявляется через ряд конкретных методик аналитического исследования. Это могут быть методики исследования отдельных сторон хозяйственной деятельности либо методики комплексного анализа. Надо отметить, что каждому виду анализа соответствует своя методика.

Под методикой понимается совокупность способов, правил наиболее целесообразного выполнения какой-либо работы. В экономическом анализе методика представляет собой совокупность аналитических способов и правил исследования экономики предприятия, определенным образом подчиненных достижению цели анализа. Общую методику понимают как систему исследования, которая одинаково используется при изучении различных объектов экономического анализа в различных отраслях национальной экономики. Частные методики конкретизируют общую относительно к определенным отраслям экономики, к определенному типу производства или объекту исследования [7].

1.2 Прибыль. Анализ состава и динамики прибыли

По мнению В.В. Ковалева [4] прибыль (Profit) - условный термин, означающий некий доход от операции, требовавшей изначально определенной инвестиции и/или расхода, и проявляющийся в увеличении совокупного экономического потенциала инвестора по окончании (фактическом или условном) данной операции. Прибыль множественна по своему представлению и методам измерения и идентифицируется только тогда, когда достаточно четко определены понятия, во-первых, доходов и расходов (затрат) или капитала и, во-вторых, способов их оценки и увязки в едином счетном алгоритме. Иными словами, прибыль - это расчетный и потому достаточно условный показатель - в зависимости от набора включенных в рассмотрение факторов и их

количественной оценки могут исчисляться различные показатели прибыли. Следовательно, напрашивается вывод: дефинитивная, оценочная и алгоритмическая многозначность понятия «прибыль» естественным образом предопределяет неоднозначность, как его трактовки, так и количественной оценки, а потому любые суждения в терминах «прибыль», «прибыльность» и других предполагают необходимость достаточно строгой идентификации факторов формирования прибыли, их оценки и возможных ограничений на способ признания и принимаемую к учету оценку того или иного фактора, включенного в общий алгоритм расчета.

Известны три базовых вида прибыли - экономическая, предпринимательская и бухгалтерская, определяемые в рамках соответственно академического, предпринимательского и бухгалтерского подходов [4].

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 резервов увеличения прибыли и рентабельности - одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу.

Основные его задачи:

- систематический контроль формирования финансовых результатов;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Основные источники информации: данные аналитического бухгалтерского учета по счетам результатов, «Отчет о прибылях и убытках»

(форма № 2), «Отчет об изменениях капитала» (форма № 3), соответствующие таблицы бизнес-плана предприятия.

В процессе анализа используются следующие показатели прибыли:

- маржинальная прибыль (разность между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции);

- прибыль от реализации продукции, товаров, услуг (разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода);

- общий финансовый результат до налогообложения (брутто-прибыль) (финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы);

- налогооблагаемая прибыль (разность между брутто-прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также суммы льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством, которое периодически пересматривается);

- чистая прибыль - это та ее часть, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений;

- капитализированная (нераспределенная) прибыль - это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов;

- потребляемая прибыль - та ее часть, которая расходуется на выплату дивидендов, персоналу предприятия или на социальные программы.

Механизм формирования данных показателей представлен на рисунке 1.1.

В процессе анализа необходимо изучить состав балансовой прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку корректируют на средневзвешенный индекс роста цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а затраты по

реализованной продукции уменьшают на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период [8].

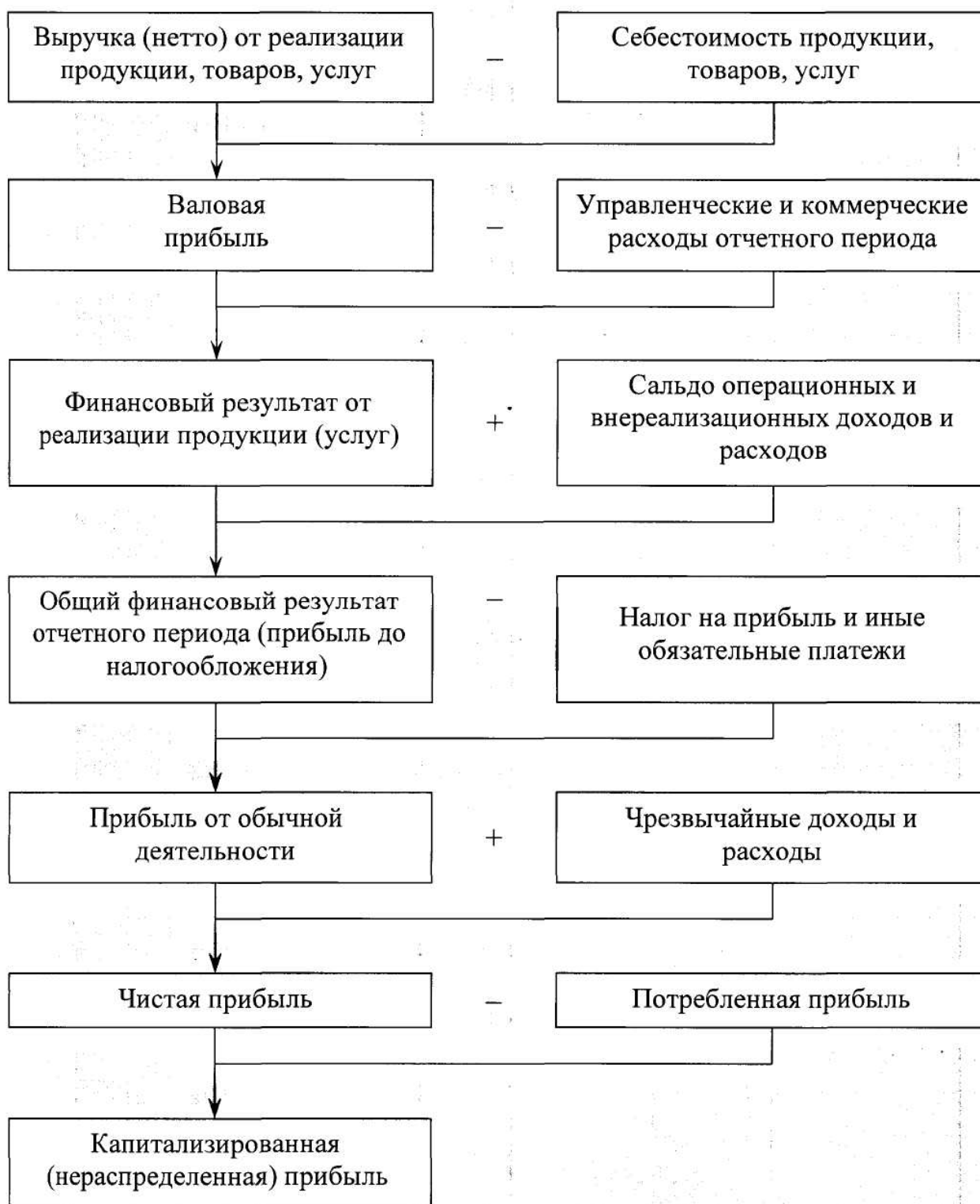


Рисунок 1.1 - Структурно-логическая модель формирования показателей прибыли

1.3 Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы (рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 - Структурно-логическая модель факторного анализа прибыли от основной (операционной) деятельности

В системе целей, которые ставятся перед фирмой, прибыль и рентабельность занимают одно из ведущих мест. Понятием «прибыль» оперируют постоянно, нередко прибыль олицетворяется с денежными средствами. В литературе описаны несколько подходов к определению прибыли; два из них с условными названиями «экономический» и «бухгалтерский» можно рассматривать как базовые. Суть первого в исчислении прибыли по результатам изменения рыночных оценок чистых активов фирмы; суть второго в ее расчете как разницы между доходами и затратами (расходами) фирмы, относимыми к отчетному периоду.

В соответствии с первым подходом 'экономическая прибыль - это прирост капитала собственников фирмы, имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении ее чистых активов, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за минусом обязательств. Можно рассчитать прибыль и более простым способом: как изменение рыночной капитализации за период, за исключением эффекта, обусловленного операциями по преднамеренному изменению капитала фирмы,

$$P_n = MV_s^e - MV_s^b, \quad (1.1)$$

где P_n - чистая прибыль за период;

MV_s^e - рыночная капитализация на начало отчетного периода;

MV_s^b - рыночная капитализация на конец отчетного периода.

В основе бухгалтерского учета - факты хозяйственной деятельности. Поэтому бухгалтер предпочитает оперировать не тем, что «может быть», а тем, что «есть, имеет или имело место, причем любой факт, отражаемый в системе учета, должен быть оформлен документально. Множественные, субъективные оценки для бухгалтера никак не подходят, ему нужна определенность и однозначность, а потому вполне логично, что он исчисляет прибыль как превышение документально подтвержденных совокупных доходов над совокупными затратами. Более строгое определение таково.

Прибыль бухгалтерская - есть положительная разница между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала:

$$P_n = R - E_x, \quad (1.2)$$

где P_n - чистая прибыль за период;

R - общая сумма доходов за период;

E_x - общая сумма расходов (затрат) за период с учетом налогов.

Экономическая прибыль не только трудоемка в расчете, субъективна по величине, вариабельна в зависимости от рыночных ожиданий в отношении фирмы, но и может быть более или менее обоснованно исчислена лишь для листинговых компаний. Поскольку число таких фирм мало, несравненно большую практическую ценность имеет прибыль бухгалтерская, исчисляемая по фактическим признанным доходам и затратам фирмы, имевшим место в отчетном периоде.

В отношении бухгалтерской прибыли также нельзя безоговорочно утверждать, что алгоритм ее исчисления однозначен и прозрачен, хотя уровень субъективности гораздо ниже. Дело в том, что в зависимости от принятия во внимание ряда факторов значение прибыли в рамках бухгалтерского подхода может быть исчислено по-разному. Действительно, используя тот или иной метод оценки запасов, списываемых на себестоимость продукции, применяя разные методы амортизации, по-разному признавая доходы и затраты, можно получить большее или меньшее значение прибыли.

Первое правило таково: прибыль - это расчетный показатель, дающий некоторую оценку финансово-хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период, на величину которого влияют как собственно производственно-коммерческая деятельность фирмы, так и применяемые ее специалистами

методы оценки, учета и исчисления показателей доходов и затрат. Прибыль - это мнение, ее величиной можно варьировать. Не случайно в ходе аудиторской проверки как раз и контролируются обоснованность признания и величина оценки тех или иных видов доходов и затрат, учитываемых при расчете конечного финансового результата.

Если прибыль понимается как разница между доходами и затратами, число видов которых, как известно, велико, то отсюда вытекает второе правило: в зависимости от различных комбинаций доходов и затрат и подключения к рассмотрению новых их видов можно последовательно рассчитывать различные показатели прибыли, при этом каждый из них будет представлять большую или меньшую значимость для той или иной категории лиц, имеющих интерес к данной компании. Иными словами, понятие прибыли многозначно и с позиции того круга доходов и затрат, который был учтен при расчете именно этого показателя. Поэтому всегда необходима четкая и однозначная идентификация алгоритмического и информационного обеспечения показателя прибыли, о котором ведется речь, позволяющая делать обоснованные оценочные суждения о нем.

В результате расчетов по формуле (1.2) могут быть получены несколько последовательно развертываемых и соответственно взаимосвязанных показателей прибыли, которые, как оказывается, несут самостоятельное аналитико-познавательное значение. Эта идея как раз и реализована в отчете о прибылях и убытках, в котором можно видеть несколько показателей прибыли (рисунок 1.3).

Приведенная схема не является графической копией отчета о прибылях и убытках и потому не дублирует заложенный в нем алгоритм формирования конечного финансового результата. Смысловое предназначение схемы - объяснить логику процесса формирования и его узловые точки.

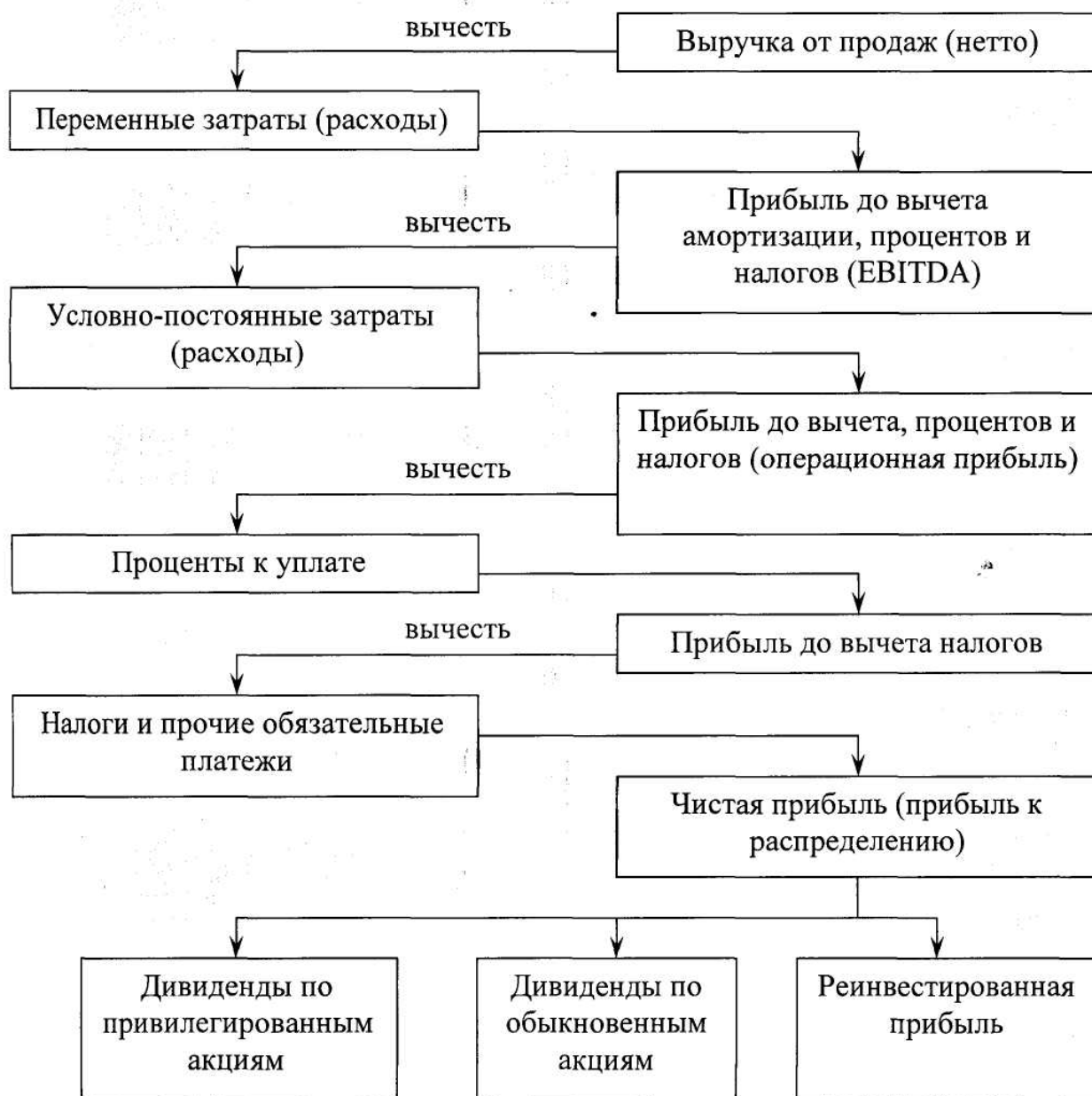


Рисунок 1.3- Схема взаимоувязки показателей прибыли

Краткий комментарий к отдельным элементам схемы. Переменные расходы (затраты) изменяются пропорционально объему производства (чем больше производится продукции, тем больше и величина этих расходов), причем в расчетах нередко делается допущение о прямо пропорциональной зависимости. Под переменными расходами (затратами) понимаются затраты сырья, труда и некоторые накладные расходы.

Под условно-постоянными расходами (затратами) понимаются расходы, величина которых существенным образом не зависит от изменения объемов производства (например, амортизация внеоборотных активов, управленческие расходы, значительная часть коммерческих расходов). Для удобства их называют условными терминами «постоянные нефинансовые расходы» или «операционные расходы» [9].

1.4 Факторный анализ прибыли

Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, обосновать планы и управленческие решения [7].

В общем виде прибыль P может быть представлена как разность между суммами доходов R и затрат E_x (формула 1.2), формируемыми в привязке к периоду, за который исчисляется прибыль, и логически соотносимыми друг с другом. Оба выделенных фактора (R и E_x) в определенных рамках являются регулируемыми со стороны управленческого персонала. В особенности это относится к фактору «затраты»; именно этим объясняется тот факт, что затраты (издержки) производства и обращения, выступая одним из основных факторов прибыли, безусловно находятся под пристальным вниманием и контролем руководства предприятия. Информация о структуре затрат и способах ее оптимизации является конфиденциальной, однако укрупненные элементы совокупных затрат являются общедоступными и приводятся в отчете о прибылях и убытках. Несложно понять, что данный отчет являет собой табличное представление жестко детерминированной факторной модели:

$$P = \sum_{j=1}^n R_j - \sum_{k=1}^m E_{x_k} \quad (1.3)$$

где R_j - j -й вид доходов фирмы, $i = 1, 2, \dots, n$;

E_{x_k} - k -й вид расходов (затрат), $k = 1, 2, \dots, m$.

Наращение видов и сумм доходов фирмы способствует росту прибыли, расходы (затраты), напротив, уменьшают ее. Как известно, суждение об эффективности работы фирмы формируется на основании многих критериев; в их число входит и простейший факторный анализ прибыли, позволяющий понять, какой вид доходов или расходов повлиял на прибыль в большей или меньшей степени, какова сравнительная динамика влияния отдельных факторов, представленных в формуле (1.3), каковы тенденции этих факторов и т. п. Анализ может быть реализован путем построения двух таблиц: одна по доходам, вторая по расходам. Обе таблицы имеют одинаковый макет и заполняются по данным отчета о прибылях и убытках.

Приведенные в таблицах данные, рассматриваемые в динамике, могут быть дополнены сравнительными характеристиками:

- о темпах изменения доходов (расходов) в целом и по отдельным статьям;
- об изменении вклада той или иной статьи в общее изменение доходов (расходов) предприятия (например, имеет место прирост доходов предприятия, но он обеспечивается за счет роста доходов по операциям финансового характера).

Сводный факторный анализ, учитывающий совместное влияние доходов и расходов предприятия на величину чистой прибыли, может быть выполнен различными способами. Один из них - проведение так называемого вертикального (компонентного) анализа финансовых результатов.

Этот метод заключается в построении аналитической таблицы, предназначенной для характеристики динамики удельного веса основных элементов валового дохода коммерческой организации.

Многие относительные показатели этой таблицы, рассматриваемые в динамике, представляют несомненный интерес, как для пользователей, так и для руководства компании. Прежде всего сюда относятся: уровень совокупных расходов в общей сумме доходов и поступлений, структура затрат и др. [9]

1.5 Управление прибыльностью и рентабельностью

Прибыльность. Этим термином характеризуется возможность и способность бизнеса «делать прибыль». Поскольку показателей прибыли много, рассуждения ведутся, прежде всего, с позиции собственников фирмы, играющих ключевую роль в судьбе бизнеса. Для собственников базовой результатной характеристикой является чистая прибыль; именно этот показатель рассматривается ими как один из основных критериев успешности функционирования фирмы. Чистая прибыль - это разность доходов и расходов, понимаемых в обобщенном смысле. Отсюда с очевидностью следует, что соответствующий комплекс процедур оценки и управления прибыльностью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы повышению доходов и снижению расходов.

В рамках повышения доходов должны проводиться оценка, анализ и планирование выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах, ритмичности производства и продаж, достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности, эффективности ценовой политики, влияния различных факторов (фондовооруженности, загруженности производственных мощностей, сменности, ценовой политики, кадрового состава и др.) на изменение величины продаж, сезонности производства и продаж, критического объема производства (продаж) о видах продукции и подразделениям и т. п. Результаты планово-аналитических расчетов обычно оформляются в виде таблиц, содержащих плановые (базисные) и фактические (ожидаемые) значения объемов производства и продаж и отклонения от них в натуральных и стоимостных показателях, а также в процентах.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находятся в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой

службы. Роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю соблюдения внутренних ориентиров по показателям рентабельности в отношении действующих и новых производств.

Вторая задача - снижение расходов (затрат) - подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по месту возникновения и виду расходов (затрат), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции. Общеизвестен тезис: «Затраты никогда нельзя оставлять без присмотра, иначе они имеют тенденцию к необоснованному росту». Не случайно любые реструктуризации фирмы и планы по повышению ее стоимости начинаются с инвентаризации расходов и их обоснованного радикального сокращения. Один из весьма эффективных способов управления текущими расходами - обособление центров ответственности, т. е. подразделений хозяйствующего субъекта, руководство которых наделено определенными ресурсами и полномочиями. Смысл выделения центров ответственности – в поощрении инициативы руководителей среднего звена, повышении эффективности работы подразделений, получении относительной экономии издержек производства и обращения.

Рентабельность. Всем показателям прибыли характерен один общий недостаток - они являются абсолютными показателями, что затрудняет их использование в пространственно-временных сопоставлениях. Поэтому в анализе эти индикаторы дополняются разнообразными коэффициентами рентабельности, доходности. Термин «рентабельность» трактуется в двух весьма близких значениях. Согласно первой трактовке рентабельность может рассматриваться как аноним прибыльности; иными словами, бизнес рентабелен, если он генерирует прибыль. Вторая трактовка предполагает наложение дополнительного условия: рентабельность - это генерирование прибыли в контексте использованных или потраченных ресурсов. Смысл различия в приведенных определениях сводится к следующему. В первом

случае безоговорочно одобряется любое действие (проект), сулящее прибыль, хотя бы и самую минимальную: выгодно все, что не убыточно. Во втором случае действие (проект) одобряется лишь в том случае, если в результате будет обеспечен приемлемый уровень отдачи от сделанных затрат. Подоплека различия этих подходов очевидна и кроется в многообразии альтернатив приложения факторов производства. Именно во втором значении и используется чаще всего понятие «рентабельность».

Количественно рентабельность оценивается с помощью специальных индикаторов - коэффициентов рентабельности, каждый из которых рассчитывается путем сопоставления некоторого показателя прибыли с логически соответствующей ей базой. Поэтому управление рентабельностью включает два компонента: управление прибылью (числитель показателя рентабельности) и управление базой формирования прибыли (знаменатель показателя рентабельности). Таким образом, управление рентабельностью означает обеспечение желаемой динамики коэффициентов рентабельности. Поскольку при расчете тех или иных коэффициентов рентабельности используются различные базы, управление рентабельностью предусматривает не только воздействие на факторы формирования прибыли (т. е. отдельные виды доходов и расходов), но и выбор структуры активов, источников финансирования, видов производственной деятельности. В частности, меняя целевую структуру капитала, можно влиять на показатели рентабельности инвестиций; меняя структуру производства, можно воздействовать на рентабельность продаж. В любом случае эффективность и целесообразность принимаемых решений будет оцениваться комплексно - показателями прибыли и коэффициентами рентабельности; кроме того, должны учитываться субъективные моменты, факторы и результаты.

Показатели рентабельности капитала являются главнейшими в системе критериев оценки деятельности фирмы. Поэтому понятно стремление управлять базовыми факторами, влияющими на значения этих индикаторов.

Один из наиболее распространенных подходов к выявлению факторов реализован в известной факторной модели фирмы «Дюпон» (DuPont). Назначение модели - идентифицировать факторы, определяющие эффективность предприятия, оценить степень их влияния и складывающиеся тенденции в их изменении и значимости. Поскольку существует множество показателей эффективности, выбран один, по мнению аналитиков, наиболее значимый - рентабельность собственного капитала (ROE). Представление модели приведено на рисунке 1.4.

В основу приведенного анализа заложена следующая жестко детерминированная трехфакторная зависимость:

$$ROE = \frac{P_n}{S} \frac{S}{A} \frac{A}{E + LTD + CL} = \frac{P_n}{S} \frac{S}{A} \frac{E + LTD + CL}{E} \quad (1.4)$$

где P_n - чистая прибыль;

S - выручка от продаж;

A - стоимостная оценка совокупных активов фирмы;

E - собственный капитал;

LTD - заемный капитал (долгосрочные обязательства);

CL - краткосрочные обязательства.

Из представленной модели (1.4) видно, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности продаж, ресурсоотдачи и структуры источников средств, авансированных в данное предприятие. Значимость выделенных факторов с позиции текущего управления объясняется тем, что они обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статику и динамику и, в частности, бухгалтерскую отчетность (первый фактор обобщает «Отчет о прибылях и убытках», второй - актив баланса, третий - пассив баланса).



Рисунок 1.4 - Модифицированный факторный анализ фирмы DuPont

Этим факторам и по уровню значимости, и по тенденциям изменения присуща отраслевая специфика, о которой необходимо знать аналитику. Так, показатель ресурсоотдачи может иметь невысокое значение в высокотехнологичных отраслях, отличающихся капиталоемкостью; напротив, показатель рентабельности хозяйственной деятельности в них будет относительно высоким. Высокое значение коэффициента финансовой зависимости могут позволить себе фирмы, имеющие стабильное и прогнозируемое поступление денег за свою продукцию. Это же относится к предприятиям, имеющим большую долю ликвидных активов (предприятия торговли и сбыта, банки). Значит, в зависимости от отраслевой специфики, а

также конкретных финансово-хозяйственных условий, сложившихся на данном предприятии, оно может делать ставку на тот или иной фактор повышения рентабельности собственного капитала [10].

1.6 Планирование прибыли

Управление формированием прибыли начинается с планирования прибыли от основной производственно-хозяйственной деятельности предприятия, т.е. прибыли от реализации продукции (товаров, работ, услуг).

Получение желаемого результата зависит от трех составляющих - затрат на производство и реализацию продукции, планируемой цены единицы продукции и объема реализации продукции. Взаимосвязь составляющих определяется в процессе операционного анализа, который также называют анализом «издержки - объем - прибыль» («Costs - Volume - Profit»), раскрывая тем самым его суть - исследование зависимости между затратами, объемом реализации, ценой и прибылью предприятия, а также поиск возможностей максимизации прибыли путем выбора наиболее выгодных сочетаний переменных затрат на единицу продукции, условно-постоянных затрат, цены и объема реализации. В основу операционного анализа положено разделение затрат на переменные (пропорциональные) и условно-постоянные (непропорциональные).

Переменные затраты изменяются пропорционально объему производства (затраты на сырье, материалы, электроэнергию и топливо, технологические, сдельная заработная плата рабочих и другие прямые затраты).

Условно-постоянные затраты не изменяются или незначительно изменяются при изменении объема производства продукции. К ним относятся амортизационные отчисления, проценты за кредит, арендная плата, управленческие расходы, повременная заработная плата, расходы на рекламу, представительские расходы и др. (таблица 1.1)

Таблица 1.1 - Влияние изменения объема производства (реализации) продукции на переменные и условно-постоянные затраты

Объем производства (реализации)	Переменные затраты		Постоянные затраты	
	суммарные	на единицу продукции	суммарные	на единицу продукции
Увеличивается	Увеличиваются	Неизменны	Неизменны	Уменьшаются
Уменьшается	Уменьшаются	Неизменны	Неизменны	Увеличиваются

Некоторые элементы затрат состоят из постоянной и переменной частей (почтовые и телеграфные расходы, плата за электроэнергию, расходы на оплату труда, на текущий ремонт оборудования и др.) и их называют смешанными. Из-за наличия условно-постоянных затрат предприятие, реализуя каждую единицу продукции (товаров, работ, услуг) с прибылью, заложенной в цене, будет оставаться убыточным, пока не достигнет такого объема реализации продукции, выручка от которого покроет все условно-постоянные затраты. Операционный анализ называют также анализом безубыточности, поскольку он предполагает расчет суммы выручки от реализации или объема реализации (в количественном измерении), при которых обеспечивается покрытие всех затрат - и переменных, и условно-постоянных, т.е. безубыточность, но прибыль еще равна нулю. Порог рентабельности (точка безубыточности) - это выручка (или объем реализации продукции в натуральном выражении), которая обеспечивает полное покрытие всех затрат (переменных и условно-постоянных) и нулевую прибыль. Порог рентабельности, или точку безубыточности, можно определить графически (рисунок 1.5) или рассчитать по формуле

$$\text{Порог рентабельности} = \frac{\text{Условно – постоянные затраты}}{1 - \text{Доля переменных затрат в выручке}}, (1.5)$$

По формуле (1.5) рассчитывают «пороговую» сумму выручки от реализации [11].

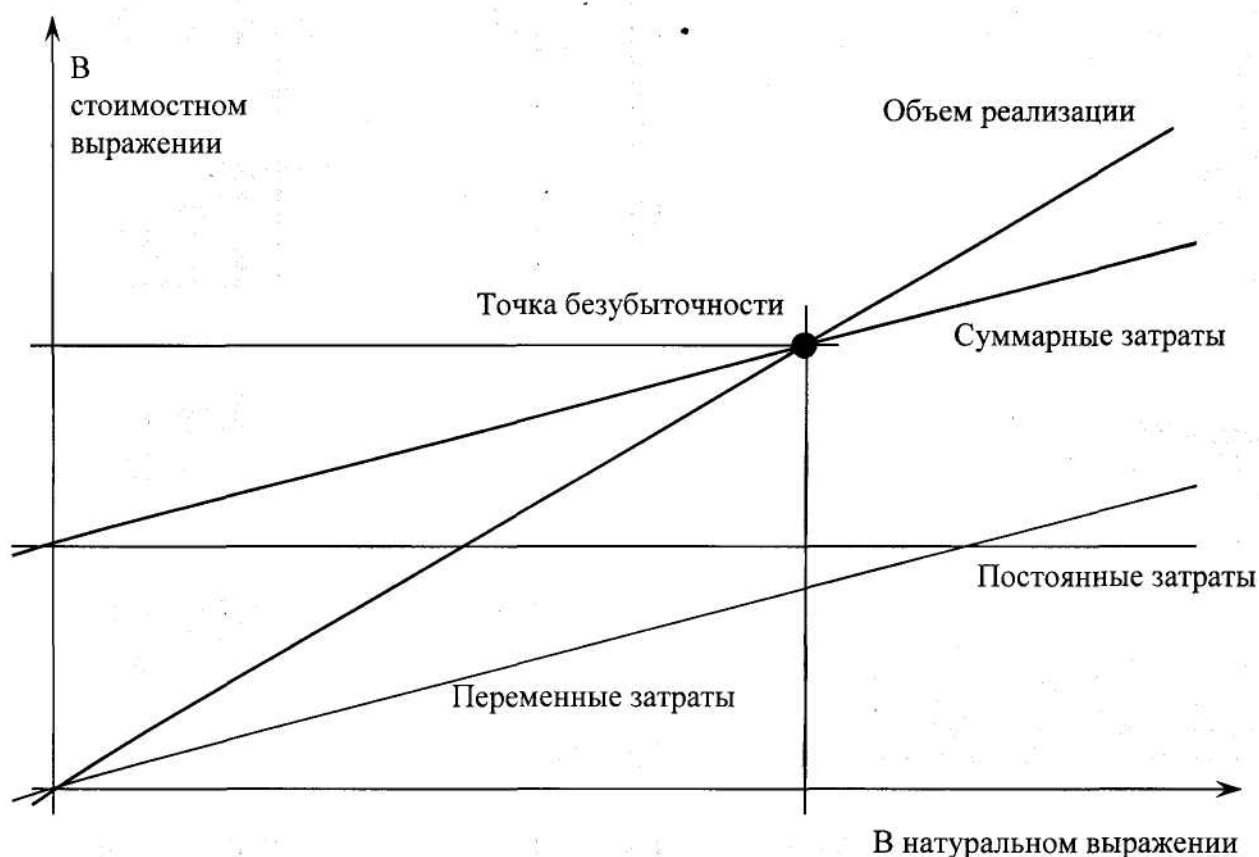


Рисунок 1.5 - Определение порога рентабельности графически

Комментарии к рисунку 1.5 для целей управления прибылью предприятия: справа и выше точки безубыточности (пересечение линий суммарных затрат и объема реализации продукции (услуг)) находится область прибыли, ограниченная указанными линиями, соответственно слева и ниже точки находится область убытков. Также данный рисунок иллюстрирует действие операционного рычага (левериджа). Увеличение объемов выпуска и реализации продукции не может расти бесконечно без увеличения величины постоянных затрат, то есть величина постоянных затрат изменяется ступенчато, в то время как величина переменных затрат изменяется пропорционально изменению объема реализации.

Количество продукции (в натуральных единицах измерения), соответствующее «пороговой» выручке, можно определить по формуле

$$\text{Пороговое количество продукции} = \frac{\text{Условно – постоянные затраты по предприятию}}{\text{Цена единицы продукции} - \text{Переменные затраты на единицу продукции}}, \quad (1.6)$$

При производстве нескольких видов продукции «пороговое» количество продукции каждого вида рассчитывают так:

$$\text{Пороговое количество продукции вида "А"} = \frac{\text{Все условно – постоянные затраты предприятия} \times \text{Удельный вес продукции "А" в общей выручке от реализации}}{\text{Цена единицы продукции "А"} - \text{Переменные затраты на единицу продукции "А"}}, \quad (1.7)$$

Предприятие начинает получать прибыль, когда фактическая выручка превышает «пороговую». Чем больше это превышение, тем больше «запас финансовой прочности предприятия» и больше сумма прибыли. Запас финансовой прочности - это разность между фактической (или планируемой) выручкой от реализации и «порогом рентабельности».

Чем выше порог рентабельности, тем труднее его перейти. Добиться его снижения можно различными путями - повышая цену, объем реализации, снижая переменные и условно-постоянные затраты.

С помощью операционного анализа финансовый находят наиболее выгодные сочетания переменных и условно-постоянных затрат, цены и объема реализации. Например, иногда целесообразнее снизить цену и за счет этого увеличить объем реализуемой продукции, а иногда увеличить некоторые условно-постоянные затраты (например, расходы на рекламу), в результате чего возрастет объем реализации. Можно использовать и другие варианты.

В операционном анализе используют расчет промежуточного финансового результата деятельности предприятия, т. е. результат от реализации после возмещения переменных затрат. Этот показатель называют

валовой маржой (или маржинальным доходом); рассчитывают его как разность между выручкой и переменными затратами.

Следовательно, валовая маржа - это источник получения прибыли и покрытия постоянных затрат. Основная задача - увеличить валовую маржу. Наилучший вариант - сочетание низких условно-постоянных затрат с высокой валовой маржой.

Для расчета плановой суммы прибыли от реализации продукции (товаров, работ, услуг) чаще всего используют один из приведенных далее методов.

1) Планирование на основе предварительного расчета плановых показателей выручки и себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг). Выручку от реализации рассчитывают умножением количества реализованной продукции на цену реализации по каждому виду продукции (товаров, работ, услуг). Цены реализации определяют в плане маркетинга с учетом изучения спроса, каналов реализации, ожидаемого уровня инфляции, цен конкурентов, налоговых льгот для отдельных видов продукции.

Годовой план реализации продукции составляют с ежемесячной разбивкой. Следующим этапом является планирование себестоимости реализуемой продукции (товаров, работ, услуг). При планировании отдельных элементов затрат используют нормативный метод.

Так, амортизационные отчисления, налоги и обязательные платежи рассчитывают исходя из установленных норм амортизационных отчислений и налоговых ставок. Остальные затраты планируют с помощью расчетно-аналитических процедур. Плановый фонд оплаты труда определяют как произведение среднемесячной численности работников и средней заработной платы. Затраты на сырье, материалы, полуфабрикаты и другие переменные расходы (кроме сдельной заработной платы) можно планировать по их доле в выручке, %:

$$P_{\text{пл}} = \frac{B_{\text{плД}}}{100}, \quad (1.8)$$

где $P_{пл}$ - плановая сумма переменных расходов;

$V_{пл}$ - плановая сумма выручки от реализации;

d - доля переменных расходов в выручке за отчетный период, %.

Условно-постоянные расходы (без амортизационных отчислений) планируют исходя из их суммы за отчетный период с учетом индексации отдельных расходов (например, увеличение компенсации командировочных расходов). Плановую валовую прибыль определяют как разность между выручкой и себестоимостью реализованной продукции.

2) Планирование на основе предварительного расчета планового объема реализации продукции и данных операционного анализа о пороге рентабельности, уровне переменных затрат, запасе финансовой прочности.

Плановую прибыль рассчитывают по формуле

$$Pr_{пл} = (V_{пл} - V_{п.р.})(1 - d_{п}) \quad (1.9)$$

где $(V_{пл} - V_{п.р.})$ - запас финансовой прочности предприятия;

$V_{п.р.}$ - выручка, обеспечивающая достижение безубыточности, т. е. порог рентабельности;

$d_{п}$ - планируемая доля переменных затрат в выручке, %.

3) Планирование на основе планируемого объема реализации продукции (товаров, работ, услуг) и уровня рентабельности продаж, который определяется расчетно-аналитически, когда значение этого показателя в отчетном периоде корректируют с учетом прогнозируемых изменений в планируемом периоде. Плановую прибыль в этом случае рассчитывают так:

$$Pr_{пл} = V_{пл} \frac{U_p}{100}, \quad (1.10)$$

где U_p - средний уровень рентабельности продаж в планируемом периоде, %.

4) Метод планирования на основе формирования целевого размера прибыли. Этот метод используют редко. Его можно считать нетрадиционным, так как в отличие от предыдущих начальным этапом в процессе планирования становится не прогнозирование выручки от реализации, а определение конечного финансового результата деятельности предприятия, т. е. чистой

прибыли. Планирование осуществляют в обратном порядке. Однако последующие расчеты выручки, себестоимости и других финансовых показателей могут выявить нереальность достижения этого результата в планируемом периоде [11].

2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И КРАТКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «БЕЛОВЭЛЕКТРОМОНТАЖ»

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия носит комплексный характер вследствие обоснования уровня параметров, дающих объективную и точную картину его финансовых результатов, эффективности использования экономических ресурсов и величины производственного потенциала.

Конечной целью анализа является предоставление информации менеджерам и другим заинтересованным лицам для принятия решений, выбора стратегии, которая в наибольшей степени соответствует будущему предприятия. В процессе такого анализа необходимо выявить соответствие внутренних ресурсов и возможностей предприятия задачам обеспечения и поддержания конкурентных преимуществ, задачам удовлетворения будущих потребностей рынка. Нацеленность на перспективу, на соответствие внешним требованиям и стратегическим задачам предприятия отличает современный анализ финансово-хозяйственной деятельности от анализа, существовавшего в планово-административной экономике советского периода [12].

2.1 Общая характеристика организации ООО «Беловэлектромонтаж»

Общество с ограниченной ответственностью «Беловэлектромонтаж» образовано 08.09.1994. Предприятие является юридическим лицом; зарегистрировано на основании Устава предприятия Администрацией г. Белово Кемеровской области за № Ю – 564 от 08.02.1994.

Уставный капитал организации составляет 2105 тыс. руб. ООО «Беловэлектромонтаж» является коммерческой организацией, имеет гражданские права, соответствующие целям его деятельности и несет

обязанности, необходимые для осуществления различных видов деятельности, не запрещенных действующим законодательством Российской Федерации.

Миссией организации ООО «Беловэлектромонтаж» является предоставление услуг высокого качества по монтажу и наладке электронных систем и устройств, по проектированию электронных систем и оборудования, изготовление нестандартных электромонтажных и светотехнических изделий, металлоконструкций.

Целью организации ООО «Беловэлектромонтаж» является повышение качества и надежности предоставляемых услуг и производимой продукции, повышение безопасности при выполнении работ, достижение оптимального соотношения цены и качества, расширение номенклатуры предоставляемых услуг и производимой продукции.

Видами деятельности организации ООО «Беловэлектромонтаж» являются:

1) Электромонтажные работы, в том числе - монтаж систем и устройства связи, телевидения, радио, монтаж КИПиА, монтаж систем сигнализации, блокировки, автоматизации, охраны и контроля, монтаж технологических линий.

2) Пуско-наладочные работы.

3) Изготовление следующих видов продукции и товаров для использования в строительстве: нестандартные электромонтажные и светотехнические изделия, металлоконструкции, металлоизделия, инструменты.

4) Предоставление услуг по проектированию (конструированию) электротехнических электромонтажных изделий и другого оборудования.

Предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, самостоятельно планирует свою деятельность, определяет свою структуру, разрабатывает штатное расписание, устанавливает формы и размеры оплаты труда, имеет право создавать подразделения и филиалы. Предприятие ведет бухгалтерский учет и представляет бухгалтерскую и статистическую

отчетность в порядке, установленном действующим законодательством РФ. Имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

В своей деятельности предприятие руководствуется действующим законодательством Российской Федерации, Кемеровской области.

2.2 Производственная структура организации

ООО «Беловэлектромонтаж»

Производственная структура организации ООО «Беловэлектромонтаж» в соответствии с указанными выше видами деятельности состоит из шести равноправных производственных участков:

-Участок производства металлоконструкций, металлоизделий и инструмента (Участок № 1);

-Участок производства нестандартных электромонтажных и светотехнических изделий (Участок № 2);

- Участок монтажа металлоконструкций (Участок № 3);

- Участок монтажа электрических сетей (Участок № 4);

- Участок монтажа автоматики (Участок № 5);

- Участок пуско-наладочных работ (Участок № 6).

Также в составе организации существуют следующие подразделения:

- Производственно-технический отдел (ПТО) - разработка технологических процессов для производственных участков, проектирование (конструирование) электротехнических электромонтажных изделий и другого оборудования, охрана труда, обеспечение качества работ (услуг) и продукции.

-Планово-экономический отдел (ПЭО) - планирование производства и финансовое планирование в краткосрочной и долгосрочной перспективе, договорная и сметная деятельность, оценка финансово-экономических показателей работы подразделений и организации в целом, нормирование труда.

-Бухгалтерия - бухгалтерский учет и отчетность, расчет заработной платы.

Схема производственной структуры организации представлена на рисунке 2.1. На схеме указаны порядок движения заказа, сырья и комплектующих, готовой продукции и работ (услуг).

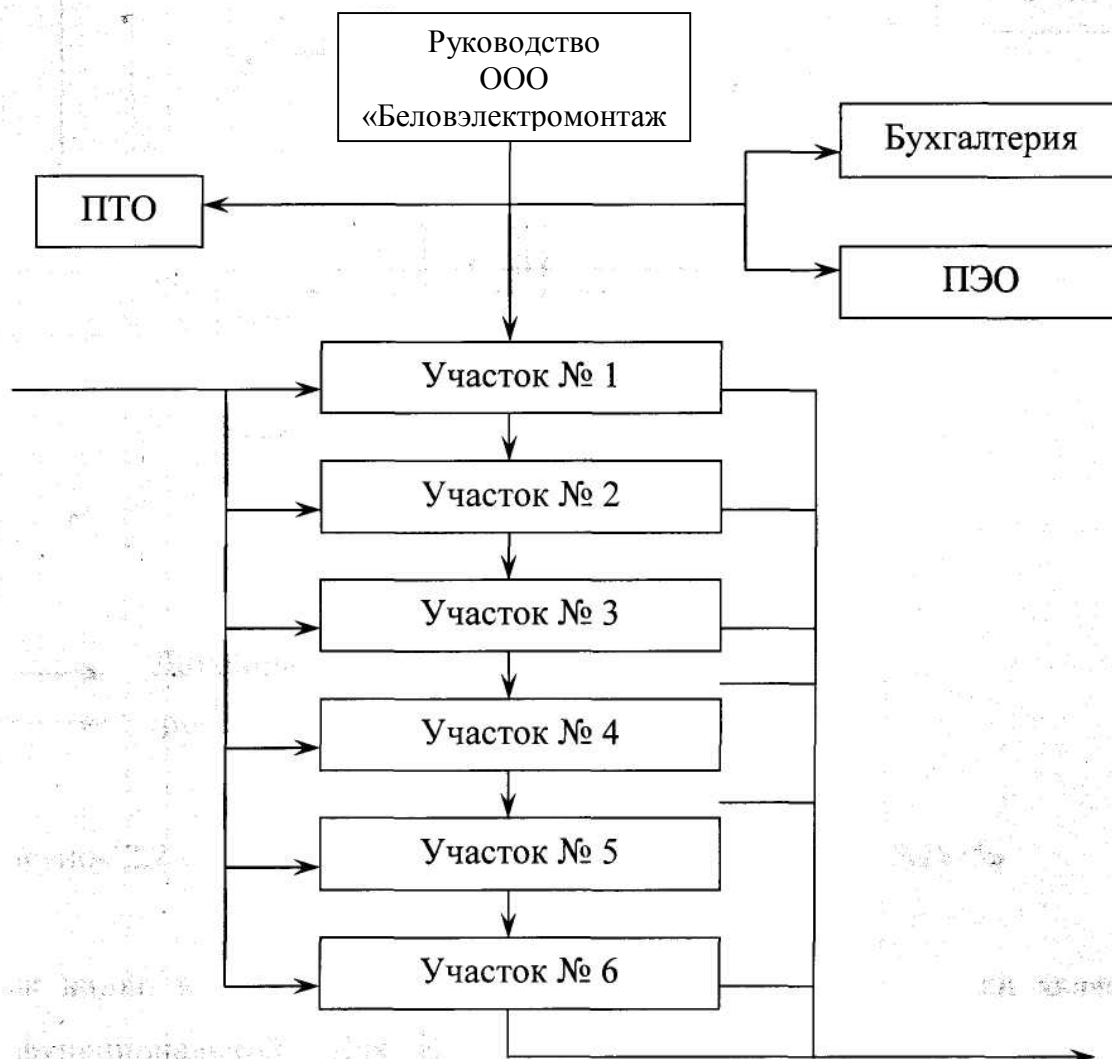


Рисунок 2.1 – Производственная структура организации
ООО «Беловэлектромонтаж»

2.3 Структура управления организации ООО «Беловэлектромонтаж»

Структура управления представлена на рисунке 2.2.

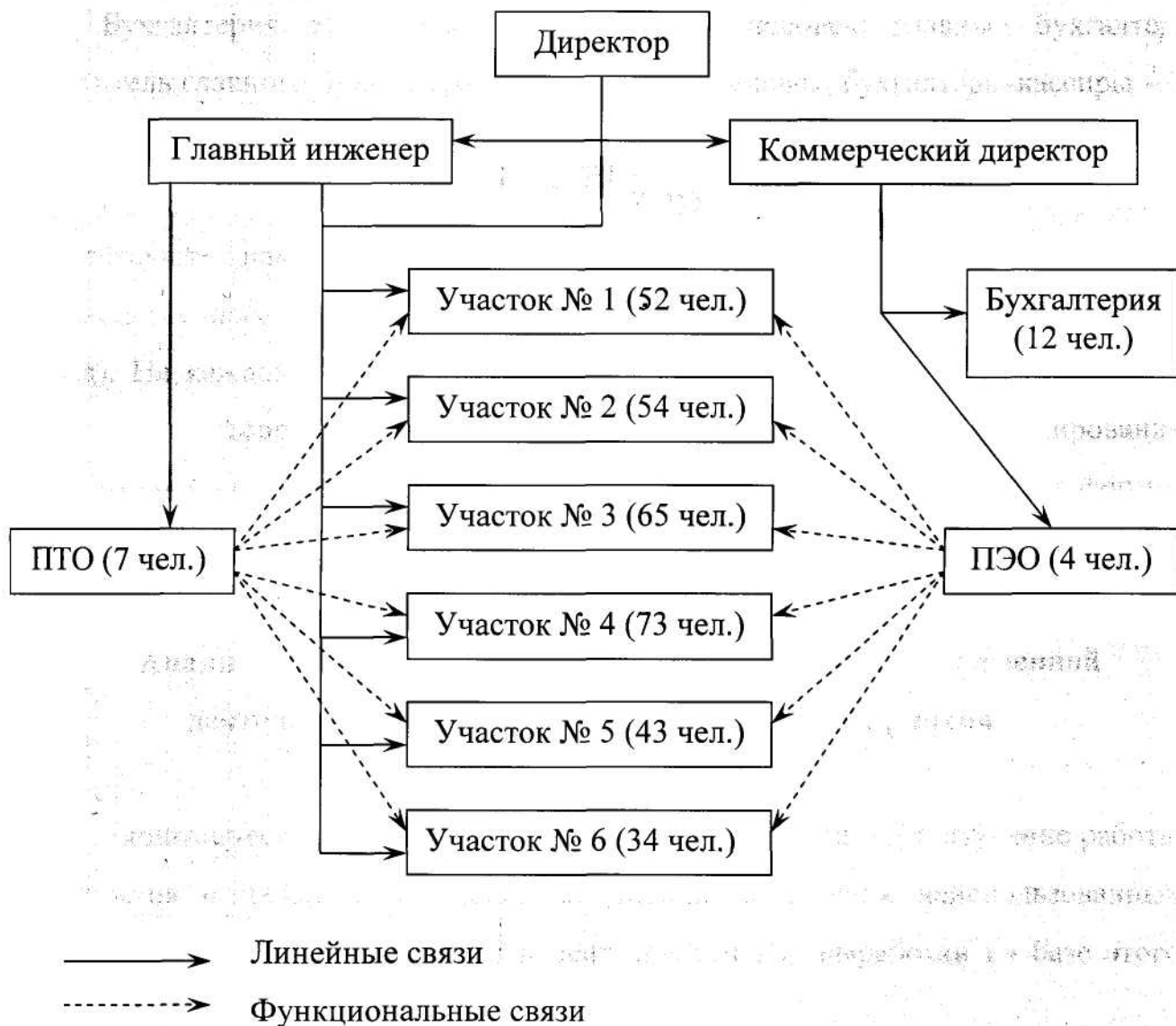


Рисунок 2.2 - Структура управления организации ООО «Беловэлектромонтаж»

Как видно из рисунка 2.2 структура управления организации является линейно-функциональной. Для более детального рассмотрения структуры

необходимо оценить организационные структуры отдельных элементов организации - ее подразделений.

ПТО. В составе ПТО 7 человек: начальник, заместитель начальника, инженеры-технологи - 5 человек.

ПЭО. В составе ПЭО 4 человека: начальник, заместитель начальника, экономисты - 2 человека.

Бухгалтерия. В составе бухгалтерии 12 человек: главный бухгалтер, заместитель главного бухгалтера, бухгалтеры - 8 человек, бухгалтеры-кассиры – 2 человека.

Производственные участки. В структуре управления каждого участка присутствуют начальник участка, главный инженер участка, мастера производственных бригад (2-5 человек, по количеству производственных бригад). На каждом участке присутствует должность техника-нормировщика, в обязанности которого входит табельный учет рабочего времени, нормирование рабочего времени, ведение делопроизводства, подготовка смет, отчетных форм и договоров и т.д.

2.4 Анализ основных показателей производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия

Экономический анализ хозяйственной деятельности - это изучение работы предприятия с целью объективной ее оценки, выявления неиспользованных резервов повышения эффективности деятельности для выработки на базе этого вариантов управленческих решений.

Объектом экономического анализа служит производственная организация ООО «Беловэлектромонтаж».

В качестве предмета экономического анализа выступает вся совокупность экономической информации о результатах деятельности объекта, которая находит свое отражение в системе экономических показателей и характеризует причинно- следственные связи между ними. Для проведения анализа

использована информация из официальной бухгалтерской отчетности, а именно из форм бухгалтерской отчетности (форма № 1 - № 5) за 2014 - 2015 годы.

Под методикой экономического анализа понимается совокупность способов, правил наиболее целесообразного решения поставленных целей и задач, а именно совокупность аналитических способов и приемов исследования экономики предприятия, подчиненных достижению целей анализа. Методика экономического анализа содержит следующие элементы:

- задачи и формулировки целей анализа;
- объекты анализа;
- система показателей, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа;
- последовательность и периодичность исследования;
- способы исследования изучаемых объектов;
- источники информации для анализа;
- организация анализа;
- технические средства, используемые для аналитической обработки информации;
- оформление результатов анализа;
- пользователи результатов анализа [13].

Экономический анализ хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики все более приобретает характер системного анализа.

При системном анализе особое внимание уделяется исследованию взаимной связи и обусловленности его отдельных разделов, показателей и факторов производства. Знание факторов производства, их взаимосвязей, умение определить их влияние на отдельные показатели производственной деятельности позволяют воздействовать на уровень показателей посредством управления факторами [14].

Исходные данные и результаты проведенного анализа представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния организации ООО «Беловэлектромонтаж»

Показатели	Ед. изм.	2013	2014	2015	Отклонение, %		
					2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
1	2	3	4	5	6	7	8
1 Выручка от продажи продукции (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей)	тыс. руб.	52 536	87 772	120 268	167	137	229
1.1 То же в сопоставимых ценах	тыс. руб.	69 901	100 850	120 268	144	119	172
2 Себестоимость продукции	тыс. руб.	45 989	55 990	76 482	122	137	166
2.1 То же в сопоставимых ценах	тыс. руб.	61 190	64 333	76 482	105	119	125
3 Управленческие расходы	тыс. руб.	-	22 796	32 463	-	142	-
4 Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	6 546	8 986	11 324	137	126	173
4.1 То же в сопоставимых ценах	тыс. руб.	8 710	10 325	11 324	119	110	130
5 Рентабельность продукции	%	14,23	16,05	14,81	113	092	104
6 Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	1 682	3 442	4 998	205	145	297
7 Среднесписочная численность ППП	чел.	332	339	347	102	102	105
8 В том числе рабочих	чел.	275	292	299	106	102	109
9 Выработка одного работника ППП	тыс. руб.	210,55	297,49	346,59	141	117	165
10 Выработка одного рабочего	тыс. руб.	254,19	345,38	402,23	136	116	158
11 Фонд оплаты труда ППП	тыс. руб.	31432	38 128	49 064	121	129	156
11.1В том числе ФОТ рабочих	тыс. руб.	15 002	26 678	34 204	178	128	228
12 Среднемесячная заработная плата работника ППП	руб.	15 380	19 373	21 783	126	112	142
13 Среднемесячная заработная плата рабочего	руб.	14 546	17 614	19 533	121	111	134
14 Среднегодовая стоимость собственного капитала	тыс. руб.	19 635	21743	24 399	111	112	124
15 Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	тыс. руб.	12215	12 364	12 041	101	97	99
16 Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс. руб.	27 354	26 569	26 401	97	99	97
17 Среднегодовая стоимость активной части основных	тыс. руб.	8 356	8 575	8 798	103	103	105
18 Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс. руб.	17 256	29 191	44 388	169	152	257
19 Фондоотдача основных фондов	руб.	1,92	3,30	4,56	172	138	237
20 Фондоотдача активной части ОФ	руб.	6,29	10,24	13,67	163	134	217

21	Фондовооруженность работника ППП	тыс. руб.	82,39	78,37	76,08	95	97	92
----	-------------------------------------	-----------	-------	-------	-------	----	----	----

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	
22	Оборачиваемость оборотных средств	обороты	3,04	3,01	2,71	99	90	89
23	Капиталоотдача	руб.	0,04	0,06	0,07	164	114	187
24	Рентабельность собственного капитала	%	8,57	15,83	20,48	185	129	239
25	Коэффициент независимости		0,67	0,52	0,43	79	83	65
26	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами		0,43	0,32	0,28	75	87	65
27	Коэффициент текущей ликвидности		1,46	1,45	1,33	99	92	91
28	Коэффициент восстановления платежеспособности		0,73	0,72	0,63	98	88	87

2.5 Порядок расчета основных показателей

1) Данные по п.п. 1-6 взяты из формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

2) Сопоставление цен (п.п. 1.1, 2.1, 4.1) приведено к ценам 2017 года методом умножения цен 2013 и 2014 годов на индексы цен производителей в строительстве (строительно-монтажные работы) по Российской Федерации, взятые с официального сайта Росстата [15].

3) Данные о среднесписочной численности промышленно-производственного персонала (ППП) и рабочих (п.п. 7, 8), а также о фондах оплаты труда (п.п. 11, 11.1) получены при прохождении практики из внутренних документов организации.

4) Величина выработки на одного работника ППП (п. 9) определяется как отношение выручки (п. 1) к среднесписочной численности ППП (п. 7), соответственно величина выработки одного рабочего (п. 10) определяется как отношение выручки (п. 1) к среднесписочной численности рабочих (п. 8).

5) Среднемесячная заработная плата ППП и рабочих (п.п. 12, 13) определяется как отношение фонда оплаты труда ППП и рабочих к количеству ППП и рабочих соответственно поделенное на двенадцать месяцев.

6) Данные для п.п. 14, 15, 18 получены из формы № 1 «Бухгалтерский баланс» как среднее значение величин на конец и начало отчетного периода - года.

7) Данные об основных фондах организации (п.п. 16, 17) взяты из формы № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

8) Фондоотдача (Fixed Asset Turnover) (п.п. 19, 20) - один из основных показателей оценки эффективности использования основных фондов, рассчитываемый по формуле

$$FAT = \frac{S}{FA}, \quad (2.1)$$

Фондоотдача активной части основных фондов определяется аналогично:

$$FAT_a = \frac{S}{FA_a}, \quad (2.2)$$

где S - выручка от реализации продукции (услуг);

FA - среднегодовая стоимость основных фондов;

FA_a - среднегодовая стоимость активной части основных фондов.

Этот коэффициент имеет очевидную экономическую интерпретацию, показывая, сколько рублей выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг приходится на один рубль вложений в основные фонды. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

Показатель фондоотдачи предложен статистиками. Своим названием он обязан тому обстоятельству, что экономисты традиционно называют долгосрочные материальные активы основными фондами. Согласно Общероссийскому классификатору основных фондов, утвержденному постановлением Госстандарта РФ от 26 декабря 1994 г, № 359, термины

«основные материальные фонды» и «основные средства» являются синонимами.

В западной учетно-аналитической практике большее распространение имеет показатель ресурсоотдачи [4].

9) Фондовооруженность (п. 21) - показатель, характеризующий стоимость основных средств, приходящихся на одного работника [4]. Показатель общей фондовооруженности труда рассчитывается отношением среднегодовой стоимости основных фондов к среднесписочной численности ППП [7].

10) Оборачиваемость (Asset Turnover) оборотных средств (п. 22) - трансформируемость одного вида оборотных активов в другой в ходе производственно-коммерческой деятельности. Начало технологического цикла - вложение денежных средств в сырье и материалы; конец цикла - поступление денежных средств в результате продажи готовой продукции. Чем быстрее осуществляется трансформационный процесс, т.е. чем выше оборачиваемость средств, вложенных в оборотные активы, тем выше эффективность работы фирмы. Основными элементами оборотных активов, в которых достаточно длительное время омертвлены денежные средства, являются производственные запасы (сырье, материалы, незавершенное производство) и дебиторская задолженность. Эффективность вложения средств именно в эти два вида активов и контролируется с помощью так называемых показателей оборачиваемости [4].

Определяется как отношение выручки от реализации продукции (услуг) к среднегодовой сумме оборотных средств. Чем быстрее оборачивается капитал на предприятии, тем меньше его требуется для обеспечения запланированного объема продаж. И наоборот, замедление оборачиваемости капитала требует дополнительного привлечения средств для обеспечения того же объема производства и реализации продукции [7].

11) Капиталоотдача (п. 23) - один из основных показателей оценки эффективности использования капитала организации, рассчитываемый как

отношение выручки от реализации продукции (услуг) к сумме среднегодовых значений оборотных средств и основных фондов. Этот показатель имеет следующую экономическую интерпретацию - сколько рублей выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг приходится на один рубль суммарного капитала организации. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.

12) Рентабельность (доходность) собственного обыкновенного капитала (п. 24) (Return on Common Equity, ROCE) - показатель, характеризующий отдачу с капитала, вложенного владельцами обыкновенных акций фирмы в ее производственные мощности. Алгоритм расчета таков:

$$ROCE = \frac{P_n - PD}{E - PS},$$

(2.3)

где P_n - чистая прибыль (прибыль, доступная к распределению среди собственников);

PD - дивиденды по привилегированным акциям;

E - собственный капитал (в отечественном балансе это итог раздела «Капитал и резервы»);

PS - привилегированные акции [4].

Так как у рассматриваемой организации не было выпуска привилегированных акций значение рентабельности собственного капитала равно отношению чистой прибыли (п. 6) к среднегодовой стоимости собственного капитала (п. 14).

13) Коэффициент независимости (автономии) (п. 25) показывает, какая часть имущества предприятия сформирована за счет собственных источников, и говорит о финансовой устойчивости или неустойчивости предприятия. Определяется как отношение среднегодовой стоимости собственного капитала к сумме внеоборотных и оборотных средств.

14) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (п. 26) показывает долю оборотных активов, обеспеченных собственными

оборотными средствами, то есть наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Является критерием для определения неплатежеспособности (банкротства). Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики. Определяется как отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия [16].

15) Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) (п. 27) показывает остаточность оборотных средств, которые могут быть использованы предприятием для погашения своих обязательств. Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидности имущества над имеющимися обязательствами. Определяется как отношение текущих активов (оборотных средств) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам). Указывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно для покрытия краткосрочных обязательств [16]. Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности составляет 1,5-2. Превышение значения коэффициента текущей ликвидности более 3 показывает о нерациональном использовании оборотных средств.

16) С помощью коэффициента восстановления платежеспособности (п. 28) оценивается возможность восстановления платежеспособности до теоретически нормального уровня в течение ближайших 6 месяцев.

Расчет коэффициента восстановления платежеспособности определяется по формуле:

$$K_{в}(y) = \frac{K_{тк} + t/T(K_{тк} - K_{тн})}{2}, \quad (2.4)$$

где $K_{тк}$, $K_{тн}$ - значение коэффициента текущей ликвидности на начало и конец периода;

T - длительность анализируемого периода, мес;

t - длительность прогнозируемого периода (6 мес. - при оценке возможности восстановления, 3 мес. - при оценке вероятности утраты платежеспособности) [13].

Если $K_v > 1$, то у предприятия есть реальная возможность восстановить свою платежеспособность, и наоборот, если $K_v < 1$, у предприятия нет реальной возможности восстановить свою платежеспособность в ближайшее время.

В случае если фактический уровень K_v , равен нормативному значению на конец периода или выше его, но наметилась тенденция его снижения, рассчитывают коэффициент утраты платежеспособности (K_u) за период, равный трем месяцам.

Если $K_u > 1$, то предприятие имеет реальную возможность сохранить свою платежеспособность в течение трех месяцев, и наоборот [8].

2.6 Выводы по результатам анализа

Финансовое состояние предприятия не может быть выражено каким-либо одним показателем. Оно характеризуется рядом показателей, каждый из которых отражает лишь конкретную сторону финансовой деятельности, и цельное суждение об этом можно получить, только оценивая всю совокупность частных показателей.

Целью анализа бухгалтерской отчетности является определение финансовой состоятельности предприятия и его финансовых результатов, а также выявление путей повышения эффективности бизнеса.

На основе результатов анализа можно сделать выводы не только о финансовом состоянии предприятия на дату завершения оценки, но и о перспективах его развития на ближайшее время, а возможно, и на более отдаленные периоды [16].

1) За исследуемый период (2015 – 2007) наблюдается значительный рост выручки от реализации продукции (услуг) - на 129 %, в том числе и в сопоставимых ценах на 72 %. Однако при этом наблюдается рост

себестоимости продукции на 66 %, но если в 2014 году в сопоставимых ценах рост выручки опережал рост себестоимости на 39 %, то в 2015 году темпы роста прибыли и себестоимости имеют одинаковое значение. При этом наблюдается более высокий темп роста чистой прибыли, чем темп роста выручки на 68 %, что может быть обусловлено влиянием финансовых и внереализационных операций организации. Рост чистой прибыли в сопоставимых ценах, безусловно, является положительным показателем деятельности предприятия, однако наблюдается снижение темпов роста величины чистой прибыли.

Основной причиной роста прибыли организации является увеличение объемов реализации продукции (услуг) - на 129 %, без значительного увеличения себестоимости (66 %), обусловленного незначительным ростом численности персонала (5 %), то есть можно говорить о росте производительности труда.

2) Величина рентабельности продукции находится на приемлемом уровне, однако в 2017 году произошло снижение этой величины по отношению к 2016 году на 8 %, практически до уровня 2015 года. Вероятной причиной снижения рентабельности продукции является увеличение фонда оплаты труда на 129 % за два года, то есть имеет место превышение темпов прироста фондов оплаты труда и заработной платы над темпами прироста выработки одного работника ППП (65 %) и одного рабочего (58 %). Показатель выработки одного работника ППП и одного рабочего является прямым показателем производительности труда, поэтому можно утверждать, что руководство организации увеличило размер оплаты труда непропорционально росту производительности труда.

Также необходимо отметить меньший темп роста выработки одного рабочего чем одного работника ППП на 7 %, - возможно это вызвано необоснованным увеличением штатов управленческого персонала.

Исправить обнаруженные отрицательные тенденции снижения эффективности деятельности организации можно путем уменьшения

(сохранения при благоприятных условиях) темпов роста заработной платы при условии сохранения (увеличения) темпов роста производительности труда и, как следствие, объемов реализации продукции (услуг).

3) Основные фонды. На основании данных таблицы 2.1 можно сделать вывод, что в организации отсутствует ввод новых основных фондов неактивной части, то есть зданий и сооружений, снижение стоимости основных фондов неактивной части происходит за счет уменьшения их стоимости (амортизации), выбытия и сдачи в аренду. При этом ввод новых основных фондов активной части, по которым наблюдается определенный рост (5 %), не компенсирует снижение стоимости общей суммы основных фондов (на 3 %). Как следствие наблюдается отрицательная тенденция (снижение) величины коэффициента фондовооруженности на 8 %, что с учетом наблюдаемого роста объемов реализации продукции (услуг) может привести к необходимости резкого увеличения расходов на основные средства активной части (оборудование, инвентарь, транспортные средства) и на ремонт основных фондов пассивной части (здания, сооружения).

Положительная тенденция (увеличение в динамике на 137%) величины коэффициента фондоотдачи, безусловно, положительный показатель деятельности организации, однако он дополнительно подтверждает предыдущий вывод, так как увеличение фондоотдачи основных средств не только говорит о более рациональном использовании основных фондов, но и является причиной ускорения их физического износа.

4) В организации наблюдается высокий рост величины оборотных активов (на 157%), при этом основной причиной роста является не рост объемов реализации продукции (услуг), а рост краткосрочной (до 12 месяцев - строка 240 бухгалтерского баланса) дебиторской задолженности. Так на начало 2015 года доля дебиторской задолженности составляла 67,8 % в объеме оборотных активов, а на конец 2016 года доля дебиторской задолженности составила 87,5 %. Увеличение дебиторской задолженности также явилось причиной снижения коэффициента оборачиваемости оборотных активов, все

перечисленное является отрицательным моментом в деятельности организации и требует принятия срочных мер по исправлению ситуации.

Руководству организации необходимо пересмотреть политику управления дебиторской задолженностью, а именно составить рейтинг надежности покупателей и заказчиков, разработать системы скидок и премий надежным покупателям и заказчикам за своевременность расчетов, пересмотреть договоры на оказание услуг, рассмотреть возможность применения факторинга. Кроме управления дебиторской задолженностью необходимо пересмотреть и порядок управления другими оборотными активами - готовая продукция, НЗП, запасы сырья и полуфабрикатов и т.д., так как рост увеличения объемов реализации продукции (услуг) подразумевает и увеличение указанных активов.

5) Низкий показатель капиталотдачи организации (от 4 копеек в 2014 году до 7 копеек в 2015 году с каждого рубля капитала организации) обусловлен особенностями используемых технологий и видов продукции (услуг) организации, однако рост капиталотдачи на 87 % является положительным показателем. Также положительным показателем является достаточно высокая рентабельность собственного капитала (8,6 - 20,5 %) и, как следствие, роста капиталотдачи, рост рентабельности собственного капитала на 139% в исследуемом периоде.

6) Финансовая устойчивость. Снижение коэффициента независимости с 0,67 до 0,43 за анализируемый период говорит о снижении финансовой устойчивости организации, величина коэффициента в 2015 году менее 0,5 ($K_{2015} - 0,43$) указывает в соответствии с [16] на невозможность деятельности организации без привлечения заемных средств.

На снижение финансовой устойчивости организации также указывает снижение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на 35 %. В исследуемом периоде значение коэффициента не опустилось ниже нормативной отметки 0,1, однако если сохранится намеченная тенденция, то через несколько лет организация не сможет проводить

самостоятельную финансовую политику и может подвергнуться банкротству с целью ее захвата.

7) Платежеспособность. В соответствии с полученными значениями коэффициента текущей ликвидности (от 1,33 до 1,46) организация является неплатежеспособной. Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности у платежеспособной организации должно быть более 2 (для строительной отрасли по некоторым источникам от 1 до 2). Необходимо отметить, что значение коэффициента текущей ликвидности постоянно снижалось в течение исследуемого периода. Косвенный прогнозный показатель - коэффициент восстановления платежеспособности от 0,63 до 0,73 (снижается, нормативное значение - 1) указывает на то, что если не предпринять срочных мер в ближайшее время организация может утратить финансовую независимость. Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности представлены на рисунке 2.3.

Для повышения финансовой устойчивости, стабилизации и повышения показателей платежеспособности организации необходимо принятие срочных мер со стороны руководства организации, а именно:

- обеспечить рост собственного капитала организации;
- уменьшить величину дебиторской задолженности и уменьшить срок дебиторской задолженности;
- снизить величину запасов путем ускорения их оборачиваемости;
- снизить величину краткосрочной задолженности перед поставщиками и подрядчиками и (или) перевести ее в разряд долгосрочной.

Разработка конкретных мероприятий по оздоровлению финансово-экономического состояния организации потребует дополнительных исследований и анализа структуры пассива баланса.

Анализ структуры пассива баланса необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности организации и ее рыночной устойчивости.

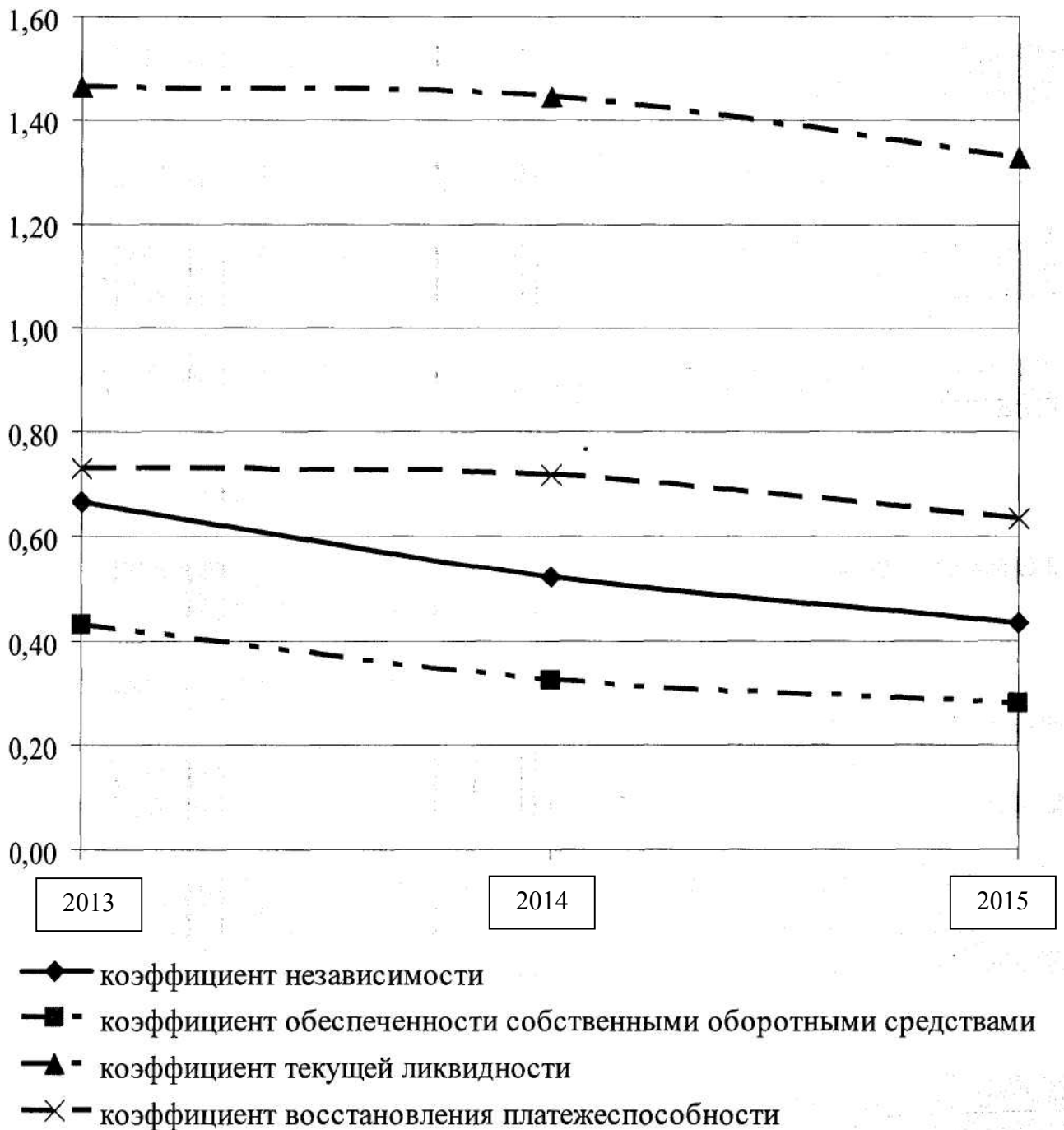


Рисунок 2.3 - Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности

В общих чертах признаками баланса успешной организации являются перечисленные ниже факты.

1) Валюта баланса в конце отчетного периода увеличилась по сравнению с началом. У исследуемой организации увеличение валюты баланса в 2014 году было на 27 %, в 2015 году - на 43 %.

2) Темпы прироста оборотных активов выше, чем темпы

прироста внеоборотных активов. Темп прироста оборотных активов ООО «Беловэлектромонтаж» превышает темп прироста внеоборотных активов за исследуемый период на 127%.

3) Собственный капитал организации превышает заемный и темпы его роста выше, чем темпы роста заемного капитала. У ООО «Беловэлектромонтаж» на начало 2014 года величина собственного капитала превышала величину заемного капитала на 29 %, однако в последующем наблюдалось обратное соотношение – превышение заемного капитала над собственным. Соответственно темп роста величины собственного капитала значительно отстает от темпа роста заемного капитала, а именно на 126 %.

4) Темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности примерно одинаковы. В рассматриваемом случае наблюдается превышение темпа роста дебиторской задолженности над темпом роста кредиторской задолженности на 40 %. Наблюдаемая тенденция в настоящее время является традиционной для организаций строительной отрасли.

5) Доля собственных средств в оборотных активах превышает 10%. У ООО «Беловэлектромонтаж» доля собственных средств в оборотных активах в исследуемом периоде от 28 % до 43 %, снижается. Возможно снижение до величины менее 10 % через несколько лет.

6) В балансе отсутствуют статьи «Непокрытый убыток». В балансе ООО «Беловэлектромонтаж» статьи «Непокрытый убыток» отсутствуют.

Ключевым этапом данного раздела анализа является выявление степени соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, собственного и заемного капитала, покрытия собственным капиталом величины внеоборотных активов. Баланс ООО «Беловэлектромонтаж» в основном соответствует показателям успешности: соотношение дебиторской и кредиторской задолженности составляет 1,01, 1,04 и 1,17 по итогам 2013, 2014 и 2015 годов соответственно; однако наблюдается превышение величины и темпов роста заемного капитала над собственным - соотношение составляет 1,28, 0,97 и 0,64 по итогам 2013, 2014 и 2015 годов соответственно; превышение темпов

прироста дебиторской задолженности над темпами прироста кредиторской задолженности на 40 %, снижение величины собственных средств в оборотных активах с 43 % до 28 % [16].

Указанный вид анализа и методы оздоровления финансово-экономической ситуации в организации выходит за рамки темы настоящей работы, поэтому более подробно рассматриваться не будет.

Главная цель финансовой деятельности предприятия сводится к одной стратегической задаче - увеличению активов. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и финансовую устойчивость, а также оптимальную структуру актива и пассива. Анализ основного источника увеличения активов организации - прибыли от реализации продукции (услуг) – и пути увеличения прибыли рассмотрены в следующем разделе настоящей квалификационной работы.

Обобщая рассмотренные показатели и представленные выводы по результатам анализа можно сделать общее заключение:

1) Организация развивается высокими темпами и имеет все шансы стать ведущим игроком на рынке строительно-монтажных работ в своем сегменте рынка (электромонтажные и пусконаладочные работы) и в регионе.

2) Неудачная финансовая политика руководства организации ведет к снижению показателей финансовой устойчивости и платежеспособности организации, что может привести к потере финансовой независимости и контроля активов организации, если не принять кардинальных мер по исправлению финансовой политики.

3 АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

ООО «БЕЛОВЭЛЕКТРОМОНТАЖ»

Цель анализа - определить реальную величину чистой прибыли, стабильность основных элементов балансовой прибыли, тенденции их изменения и возможности использования для прогноза прибыли, оценить «зарабатывающую» способность организации.

Основными источниками информации для анализа финансовых результатов деятельности служат данные аналитического бухгалтерского учета по счетам реализации, а также форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», форма № 3 «Отчет о движении капитала» годовой отчетности [12].

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности организации получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности организации представлены в отчете о прибылях и убытках (форма № 2).

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность деятельности организации. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития организации. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств организации перед бюджетом, банками и другими организациями. Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности организации.

Конечный финансовый результат деятельности организации - это балансовая прибыль (убыток) отчетного периода, представляющая собой алгебраическую сумму результата от продажи продукции (работ, услуг); результата от финансовой деятельности, сальдо доходов и расходов от прочих

внереализационных операций. Формализованный расчет балансовой прибыли может быть представлен следующим образом:

$$\Pi_{\text{б}} = \Pi_{\text{р}} + \Pi_{\text{ф}} + \Pi_{\text{вн}}, \quad (3.1)$$

где $\Pi_{\text{б}}$ - балансовая (бухгалтерская, до налогообложения) прибыль или убыток;

$\Pi_{\text{р}}$ - результат (прибыль или убыток) от реализации продукции (работ, услуг);

$\Pi_{\text{ф}}$ - результат от финансовой деятельности;

$\Pi_{\text{вн}}$ - сальдо доходов и расходов от прочих внереализационных операций.

Результат от продажи продукции (работ, услуг) определяется в следующем порядке:

$$\Pi_{\text{р}} = \text{ВР} - \text{С}_{\text{пр}} - \text{С}_{\text{пер}} = \text{П}_{\text{вал}} - \text{С}_{\text{пер}}, \quad (3.2)$$

где ВР - выручка от продажи продукции (работ, услуг) в отпускных ценах без НДС, акцизов и других аналогичных обязательных платежей;

$\text{С}_{\text{пр}}$ - производственная себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг;

$\text{С}_{\text{пер}}$ - расходы периода (коммерческие и управленческие);

$\text{П}_{\text{вал}}$ - валовая прибыль.

Исходным моментом в расчетах показателей прибыли является оборот организации по продаже товаров, продукции (работ, услуг). Выручка от продажи продукции характеризует завершение производственного цикла организации, возврат авансированных на производство средств организации в денежную форму и начало витка в новом обороте всех средств. Изменения в объеме реализации продукции оказывают наиболее чувствительное влияние на финансовые результаты деятельности организации, поэтому его финансовое подразделение должно ежедневно и оперативно контролировать процесс отгрузки, продажи и оплаты продукции (работ, услуг).

Теоретической базой экономического анализа финансовых результатов деятельности организации служит принятая для всех организаций независимо от форм собственности единая модель хозяйственного механизма организации

в условиях рыночных отношений, основанная на формировании прибыли (рисунок 1.1). Она отражает присущее всем организациям, функционирующим в условиях рынка, единство целей деятельности, единство показателей финансовых результатов деятельности, единство процессов формирования и распределения прибыли, единство системы налогообложения.

Валовый доход (прибыль) - показатель эффективности работы производственных подразделений организации.

Прибыль от продаж есть показатель экономической эффективности основной деятельности организации, т. е. производства и реализации продукции (работ, услуг), торговой деятельности.

Балансовая прибыль (прибыль до налогообложения) - это показатель экономической эффективности всей хозяйственной деятельности.

Обобщенную характеристику хозяйственной деятельности организации в условиях рыночной экономики дают величина чистой прибыли и показатели финансового положения. Важно не только получить возможно большую прибыль, но и правильно использовать ту ее часть, которая остается в распоряжении организации, т.е. обеспечить оптимальное соотношение темпов научно-технического, производственного и социального расширенного воспроизводства. В динамике темпов роста собственных средств за счет прибыли организации проявляются, в конечном счете, успехи или недостатки развития организации.

Рассмотренная модель отражает основные черты системы принятых нормативных распределительных отношений между интересами государства и отдельных организаций (предпринимателей). Для организации налог на прибыль как система безвозмездного изъятия определенной доли прибыли в государственный бюджет является неизбежным необходимым элементом в процессе функционирования капитала данной организации. Величина этого элемента может быть оптимизирована за счет улучшения системы внутрипроизводственного планирования и контроля издержек и инвестиций, за

счет комплексной рационализации хозяйственной деятельности и обоснованного выбора учетной политики.

Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования организации по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития организации и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Однако различных пользователей бухгалтерской отчетности интересуют только определенные качества финансовых результатов. Например, администрацию организации интересуют масса полученной прибыли, ее структура, факторы, воздействующие на ее величину. Налоговые инспекции заинтересованы в получении достоверной информации обо всех слагаемых облагаемой базы по налогу на прибыль. Потенциальных инвесторов интересуют вопросы качества прибыли, т. е. устойчивости и надежности получения прибыли в ближайшей и обозримой перспективе, для выбора и обоснования стратегии инвестиций, направленной на минимизацию потерь и финансовых рисков от вложений в активы данной организации.

Анализ финансовых результатов деятельности организации включает в качестве обязательных элементов, во-первых, оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ); во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры (вертикальный анализ); в-третьих, выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку [16].

Для проведения анализа прибыли организации используют данные формы № 2 и методы анализа балансовой отчетности: горизонтальный, вертикальный и факторный. Исходные данные и результаты расчетов представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1— Данные и результаты анализа прибыли ООО «Беловэлектромонтаж»

№	Показатель	2013	2014	2015	Отклонение			Темп роста, %		
					2014-2013	2015-2014	2015-2013	2014/2013	2015/2014	2015/2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Выручка от продаж (010)	52 536	87 772	120 268	35 236	32 496	67 732	167	137	229
1.1	То же в сопоставимых ценах	69 901	100 85 0	120 268	30 949	19418	50 367	144	119	172
2	Себестоимость продукции, услуг (020)	45 989	55 990	76 482	10 001	20 492	30 493	122	137	166
2.1	То же в сопоставимых ценах	61 190	64 333	76 482	3 142	12 149	15 292	105	119	125
3	Валовая прибыль (029)	6 546	31 783	43 786	25 237	12 003	37 240	486	138	669
3.1	То же в сопоставимых ценах	8 710	36 519	43 786	27 809	7 267	35 076	419	120	503
4	Коммерческие и управленческие расходы (030 + 040)	0	22 796	32 463	22 796	9 667	32 463	—	142	—
4.1	То же в сопоставимых ценах	0	26 193	32 463	26 193	6 270	32 463		124	
5	Прибыль от продаж (050)	6 546	8 986	11 324	2 440	2 338	4 778	137	126	173
5.1	То же в сопоставимых ценах	8 710	10 325	11 324	1 615	999	2 614	119	ПО	130
6	Операционные расходы (070+100)	24 167	30 376	23 815	6 209	-6 561	-352	126	78	99
6.1	То же в сопоставимых ценах	32 155	34 902	23 815	2 747	- 11 087	-8 340	109	68	74

Продолжение таблицы 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
7	Операционные доходы (060 + 080 + 090)	21466	27 834	21989	6 368	-5 845	523	130	79	102
7.1	То же в сопоставимых ценах	28 561	31 981	21989	3 420	-9 992	-6 572	112	69	77
8	Внереализационные доходы (120)	76	84	168	8	84	92	111	200	221
8.1	То же в сопоставимых ценах	101	97	168	-5	71	67	95	174	166
9	Внереализационные расходы (130)	477	218	695	-259	477	218	46	319	146
9.1	То же в сопоставимых ценах	635	250	695	-384	445	60	39	277	ПО
10	Прибыль до налогообложения (140)	3 445	6311	8 969	2 866	2 658	5 524	183	142	260
10.1	То же в сопоставимых ценах	4 584	7 251	8 969	2 668	1 718	4 385	158	124	196
11	Текущий налог на прибыль (150)	968	1 905	2 550	937	645	1 582	197	134	263
11.1	То же в сопоставимых ценах	1288	2 189	2 550	901	361	1262	170	116	198
12	Иные аналогичные платежи (160)	794	818	1 330	24	512	536	103	163	168
12.1	То же в сопоставимых ценах	1 056	940	1 330	-117	390	274	89	142	126
13	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода (190)	1 682	3 442	4 998	1 760	1 556	3 316	205	145	297
13.1	То же в сопоставимых ценах	2 238	3 955	4 998	1 717	1 043	2 760	177	126	223

По данным таблицы 3.1 можно сделать следующие выводы:

1) Темп роста выручки от реализации продукции (услуг) за исследуемый период деятельности организации опережает темп роста себестоимости продукции (услуг) на 63 %, в том числе и в сопоставимых ценах на 47 %, что является положительным показателем. Однако темп роста выручки и темп роста себестоимости в 2015 году в сопоставимых ценах имеют одинаковые значения - 119%, что вызвано большим увеличением затрат в 2015 году, а именно появлением расходов по статье «Управленческие расходы».

2) Превышение темпа роста валовой прибыли над темпом роста выручки от реализации продукции (услуг) на 330 % обусловлено влиянием операционного (производственного) леввериджа (рычага).

3) Снижение темпа роста прибыли от продаж относительно темпа роста валовой прибыли на 370 % обусловлено высоким темпом роста управленческих расходов. Появление средств в строке «Управленческие расходы» формы № 2 за 2014 год говорит об изменении учетной политики организации в 2014 году, что возможно было сделано с целью уменьшения величины налогооблагаемой прибыли.

4) Неровная динамика показателей операционных и внереализационных доходов и расходов говорит о нестабильности данных статей и источников.

5) У организации наблюдается достаточно высокий темп роста балансовой прибыли - 260 % за исследуемый период, однако он на много меньше темпа роста валовой прибыли от реализации продукции (услуг), величина которого составила 669 %. Это обусловлено высоким темпом роста управленческих расходов и влиянием отрицательного сальдо операционных и внереализационных операций организации. На основании сказанного и с учетом резкого снижения темпов роста всех видов прибыли организации, можно утверждать, что без кардинального пересмотра руководством организации финансово-экономической политики в части

управления управленческими расходами, операционными и внереализационными операциями и т.д. в будущих периодах темп роста прибыли уменьшится, деятельность организации может стать убыточной.

Результаты анализа в виде графиков представлены на рисунке 3.1

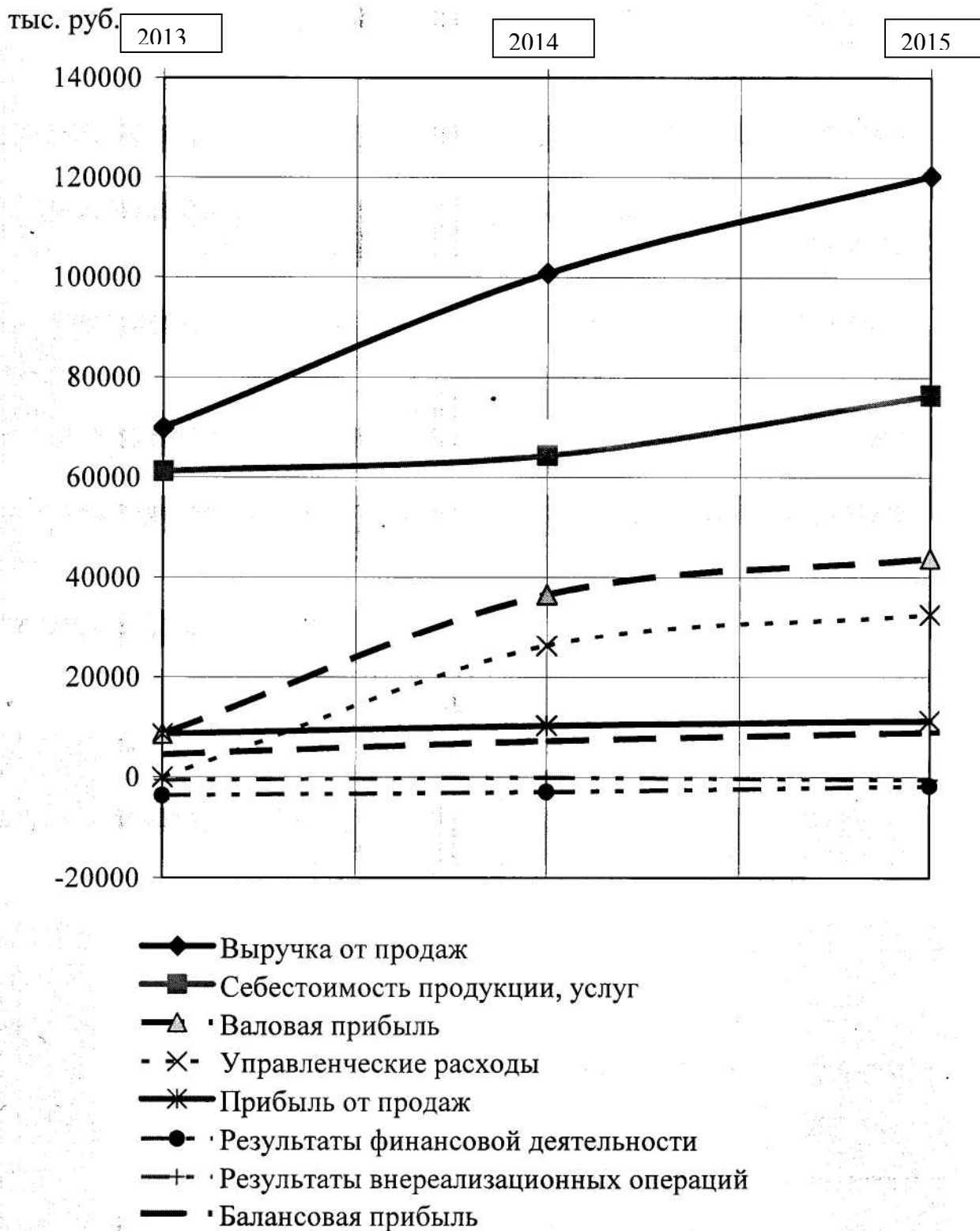


Рисунок 3.1 – Результаты анализа прибыли ООО «Белокэлектромонтаж»

3.1 Факторный анализ прибыли от реализации продукции

На величину прибылей и убытков организации существенное влияние оказывают различные факторы, которые от возможности осуществления контроля над ними можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы не зависят, как правило, от организации. К ним относятся:

- общеэкономические: девальвация рубля, повышение цен на продукцию, потребляемое сырье, изменение тарифов на услуги и перевозки, изменение налогового законодательства, уровень предметной и технологической специализации продукции, уровень ввода капитальных вложений и т. д.;

- экологические: природные условия (снегопад, шторм, ливень, гололед, аварии и взрывы, приводящие к крупным выбросам веществ высокой концентрации; повышение радиационного фона, морские, железнодорожные и авиационные катастрофы);

- организационные: нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вышестоящими хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими организациями дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы организации;

- рыночные: неразвитость рыночной среды существования и рыночных инфраструктур; экспансия.

Внутренние факторы, которые зависят от организации и могут ими контролироваться. Это факторы, характеризующие результаты деятельности и обусловленные нарушением хозяйственной дисциплины организации. К ним относятся:

- производственные: всевозможные поломки машин, механизмов, транспортных средств; выход из строя систем энерго- и водоснабжения,

дорог и других коммуникаций; низкое качество материалов, деталей, конструкций, оборудования, не позволяющее применить их по назначению, и т. п.;

- технологические: устранение брака, переделка недоброкачественно выполненных строительного-монтажных работ вследствие допущенных нарушений в технологии; появление непредвиденных работ и т.п.;

- социальные: текучесть кадров из-за недостаточного уровня зарплаты, снижение ритмичности строительства, увеличение аварий вследствие низкой квалификации кадров, невыход работников, невыполнение производственного задания при полном обеспечении работ; умышленная порча или хищение материалов, оборудования или его разукomплектование и т. п.;

- экономические: изменение условий перемещения материальных, финансовых и трудовых ресурсов между субъектами организации;

- организационные: нарушение обязательств по выдаче проектно-сметной документации; по поставкам материалов, конструкций, оборудования; изменение личностных отношений между руководителями подразделений организации; срыв сроков работ; отсутствие рабочих требуемой специальности и квалификации и т.п.

Факторы, влияющие на прибыль от продаж. Существенное влияние на величину прибыли от продаж оказывают такие факторы, как: количество и качество реализованной продукции; стоимость сырья, материалов, комплектующих, используемых в производстве продукции, стоимость труда, затраты на управление и сбыт продукции, цена продукции, структурные сдвиги в составе продукции.

Факторы, влияющие на размер чистой прибыли. Существенное влияние на величину чистой прибыли оказывают финансовые результаты от прочей реализации. Поэтому важно сопоставлять размеры доходов от реализации имущества с доходами, которые организация может получить в случае продолжения эксплуатации основных средств.

Доходы от реализации имущества должны прогнозироваться с учетом фактора времени: из дохода от продаж необходимо вычесть дисконтированный доход от возможной дальнейшей эксплуатации оборудования [17].

Прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли. Она представляет не только собой конечный результат деятельности предприятия в сфере производства, но и обращения. Формализованный расчет прибыли от реализации продукции Π_p представлен формулой (3.2).

Величина прибыли от реализации продукции формируется под воздействием следующих факторов: объема и структуры реализации, ее полной себестоимости и оптовых цен. Между изменением объема реализации и размером полученной прибыли существует прямая пропорциональная зависимость при реализации рентабельной продукции и обратная зависимость при реализации убыточной.

Влияние различных факторов на величину прибыли от продаж (стр. 050, форма № 2) определим по методике, предложенной Г.Н. Лиференко [18] в сопоставимых ценах к ценам 2015 года.

1) Влияние объема реализации продукции (услуг) определяется следующим образом:

$$\Delta\Pi_1 = \Pi_0 \left(\frac{C_1}{C_0} - 1 \right), \quad (3.3)$$

2) Влияние изменения структуры и ассортимента реализованной продукции (услуг) определяется следующим образом:

$$\Delta\Pi_2 = \Pi_0 \left(\frac{BP_1}{BP_0} - \frac{C_1}{C_0} \right), \quad (3.4)$$

3) Влияние изменения уровня затрат на 1 руб. реализованной продукции на прибыль определяется по формуле:

$$\Delta\Pi_3 = BP_1 \left(\frac{C_0}{BP_0} - \frac{C_1}{BP_1} \right), \quad (3.5)$$

4) Влияние изменения управленческих расходов:

$$\Delta\Pi_4 = \text{BP}_1 \left(\frac{Y_0}{\text{BP}_0} - \frac{Y_1}{\text{BP}_1} \right), \quad (3.6)$$

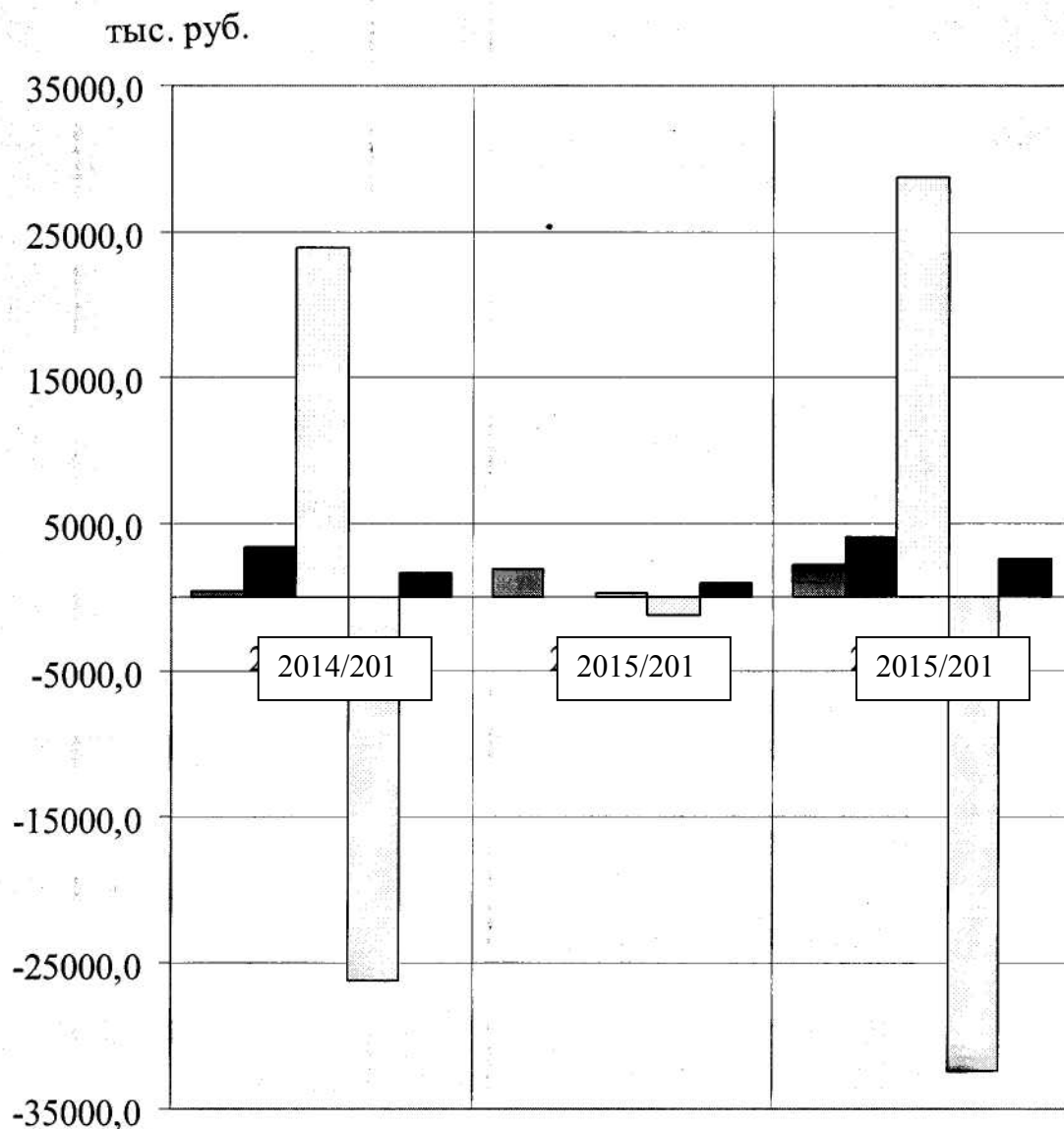
Результаты проведенных расчетов представлены в таблице 3.2 и на рисунке 3.2.

Таблица 3.2- Результаты факторного анализа прибыли от продаж

Факторы изменения прибыли от продаж	Сумма влияния, тыс. руб.		
	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Изменение объема реализации (П ₁)	447,4	1 949,8	2 176,7
Изменение структуры и ассортимента продукции (П ₂)	3 409,0	38,2	4 099,3
Изменение уровня затрат (П ₃)	23 949,2	237,9	28 798,3
Изменение управленческих расходов (П ₄)	-26 193,0	- 1 226,7	-32 463,0
Сумма факторных отклонений	1 612,6	999,2	2 611,3

По данным таблицы 3.2 можно сделать следующие выводы:

1) Максимальное положительное влияние на изменение величины прибыли за весь исследуемый период деятельности организации имел фактор изменения уровня затрат (снижение затрат на 1 руб. реализованной продукции (услуг) - 28 798,3 тыс. руб., при этом его влияние особенно велико в 2014 году (23 949,2 тыс. руб.), когда организацией проводился курс сокращения ресурсоемкой продукции и низкооплачиваемых услуг. Руководством организации был сделан упор на предоставление услуг по монтажу и наладке систем автоматизации, цена которых значительно выше услуг по электромонтажу и продукции. Величина влияния данного фактора в 2015 году значительно меньше -237,9 тыс. руб. В 2015 году на рост прибыли от продаж больше повлияло увеличение объема реализации продукции (услуг) - 1 949,8 тыс. руб., темп роста прибыли от продаж снизился по сравнению с 2014 годом.



- Изменение объема реализации П1
- Изменение структуры и ассортимента продукции П2
- Изменение уровня затрат П3
- Изменение управленческих расходов П4
- Сумма факторных отклонений

Рисунок 3.2 – Факторы изменения прибыли от продаж

ООО «Беловэлектромонтаж»

2) Максимальное отрицательное влияние на изменение величины прибыли от реализации продукции (услуг) оказал фактор изменения величины управленческих расходов - 32 463 тыс. руб. Вероятно, руководство организации искусственно увеличило данную статью расходов с целью снижения величины налогооблагаемой прибыли. В поддержку

данного предположения указывает то, что на начало исследуемого периода управленческих расходов не было вообще и как только были значительно снижены затраты на производство (значительно была повышена величина маржинальной прибыли) возникла статья управленческих расходов.

3) По всем факторам (за исключением управленческих расходов) наблюдается положительное влияние, что указывает на высокий производственный потенциал организации. Однако руководству организации не удалось сохранить темп роста прибыли 2014 года в 2015 году. Кроме того, прибылью необходимо правильно распорядиться, чтобы обеспечить финансовую устойчивость и платежеспособность организации, что на настоящий момент руководству организации не удастся (выводы к разделу 2 настоящей работы).

3.2 Факторный анализ балансовой прибыли

По мнению Ковалева В.В. и Ковалева Вит.В. [4] прибыль балансовая - прибыль, приведенная в отчетном балансе. Как правило, термин используется в приложении к прибыли отчетного периода. Необходимо отметить, что значения показателей прибыли отчетного периода, приведенные в балансе (форма № 1) и отчете о прибылях и убытках (форма № 2), могут различаться. Причина в следующем. Отчетность акционерного общества становится публичной лишь после ее утверждения на годовом собрании акционеров, одной из задач которого является распределение прибыли, т.е. формирование за счет ее различных фондов и резервов.

Прибыль отчетного периода присоединяется к нераспределенной прибыли прошлых лет, и начинают формироваться фонды и резервы, предусмотренные законодательством и учетной политикой фирмы. Оставшаяся нераспределенной прибыль может демонстрироваться в балансе единой суммой без подразделения ее на нераспределенную прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет и нераспределенную прибыль

(непокрытый убыток) текущего года. Отсюда следуют два вывода. Во-первых, в подавляющем большинстве случаев прибыль балансовая не есть прибыль отчетного периода, хотя именно этот смысл обычно и подразумевается, а потому сам термин в известном смысле является устаревшим, потерявшим свое первоначальное значение (в советское время в пассиве баланса показывалась прибыль отчетного периода, а в активе - ее использование). Во-вторых, отчетную прибыль можно видеть лишь в отчете о прибылях и убытках, что предопределяет самостоятельную значимость этого отчета [4].

Для факторного анализа балансовой прибыли по данным формы № 2 представим формулу (3.1) в следующем виде:

$$\Pi_{\text{б}} = \Pi_{\text{р}} + \Pi_{\text{ф}} + \Pi_{\text{вн}} = \Pi_{\text{р}} + (D_{\text{оп}} - P_{\text{оп}}) + (D_{\text{вн}} - P_{\text{вн}}), \quad (3.7)$$

где $D_{\text{оп}}$ - операционные доходы (стр. 060 + стр. 080 + стр. 090);

$P_{\text{оп}}$ - операционные расходы (стр. 070 + стр. 100);

$D_{\text{вн}}$ - внереализационные доходы (стр. 120);

$P_{\text{вн}}$ - внереализационные расходы (стр. 130).

Результаты расчетов представлены в таблице 3.3 и на рисунке 3.3

Выводы по данным таблицы 3.3:

1) Максимальное влияние на изменение балансовой прибыли оказал фактор изменения прибыли от реализации продукции (услуг) - 2 614 тыс. руб., что естественно, так как производственная деятельность организации приносит наибольшую прибыль, динамика ее роста положительна и показатели динамики имеют большие значения.

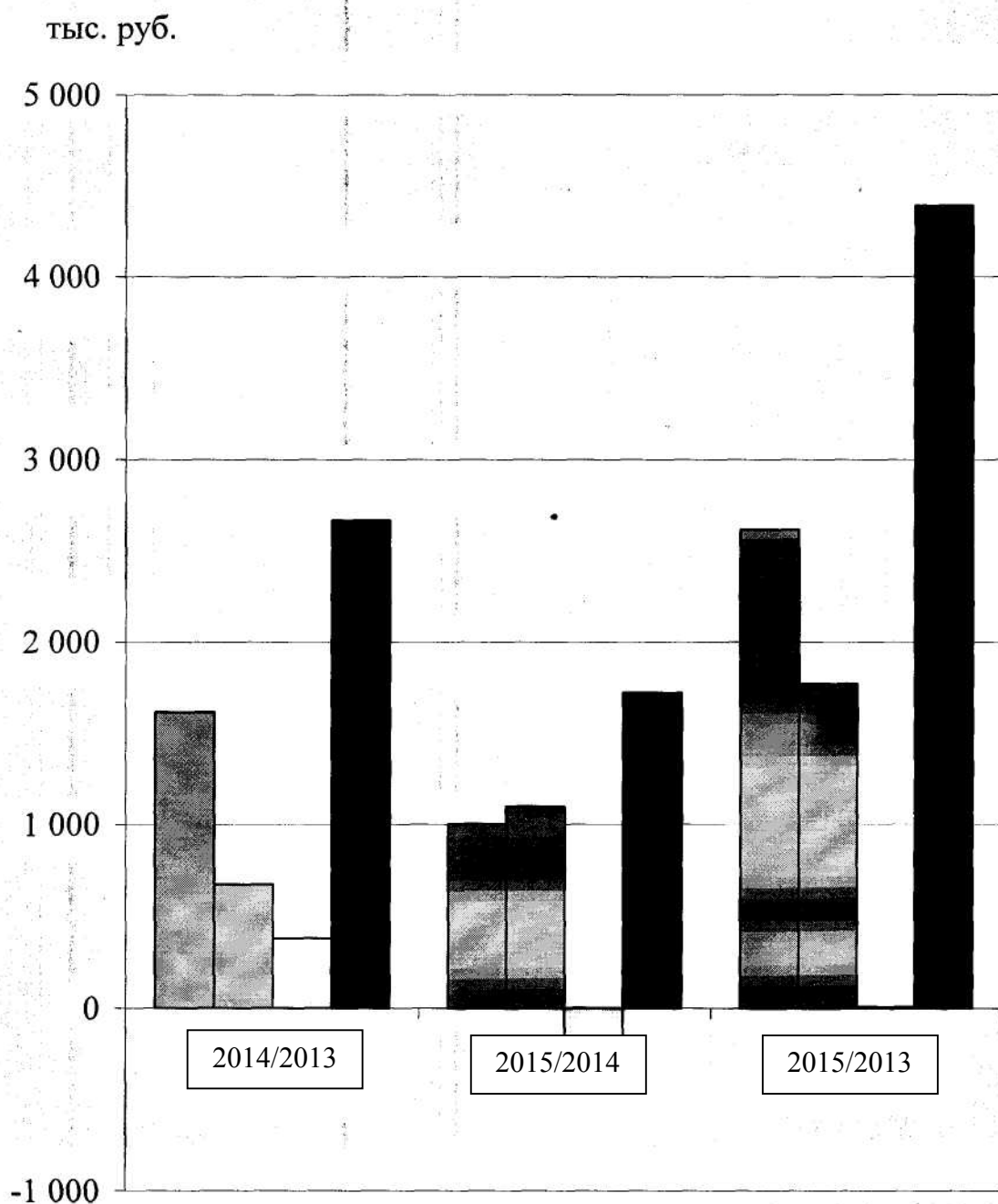
Таблица 3.3 - Результаты факторного анализа балансовой прибыли

Факторы изменения балансовой прибыли	Сумма влияния, тыс. руб.		
	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Изменение прибыли от реализации ($\Pi_{\text{р}}$)	1 615	999	2 614
Изменение финансовой деятельности ($\Pi_{\text{ф}}$)	673	1 095	1 768
Изменение внереализационных операций ($\Pi_{\text{вн}}$)	380	-373	7

Сумма факторных отклонений	2 668	1 721	4 389
----------------------------	-------	-------	-------

2) Финансовая деятельность организации (операционные доходы и расходы - проценты к получению, доходы от участия в других организациях, прочие операционные доходы, проценты к уплате, прочие операционные расходы) оказывает отрицательное влияние на величину прибыли (отрицательное сальдо), однако сальдо операционных доходов и расходов имеет тенденцию к положительному результату в динамике, о чем показывают положительные значения величин факторов влияния финансовой деятельности на изменение балансовой прибыли - 1 768 тыс. руб.

3) Не стабильная финансово-экономическая политика организации в части внереализационных операций привела к тому, что в 2015 году динамика изменения сальдо по внереализационным операциям отрицательно повлияла на изменение величины балансовой прибыли организации, хотя в целом, за весь исследуемый период, величина фактора изменения сальдо по внереализационным операциям имеет минимальное положительное значение.



- Изменение прибыли от реализации Пр
- Изменение результатов от финансовой деятельности Пф
- Изменение результатов от внереализационных операций Пвн
- Сумма факторных отклонений

Рисунок 3.3 - Факторы изменения балансовой прибыли
ООО «Беловэлектромонтаж»

2) Финансовая деятельность организации (операционные доходы и расходы - проценты к получению, доходы от участия в других организациях, прочие операционные доходы, проценты к уплате, прочие операционные расходы) оказывает отрицательное влияние на величину прибыли (отрицательное сальдо), однако сальдо операционных доходов и расходов имеет тенденцию к положительному результату в динамике, о чем показывают положительные значения величин факторов влияния финансовой деятельности на изменение балансовой прибыли - 1 768 тыс. руб. 3) Не стабильная финансово-экономическая политика организации в части внереализационных операций привела к тому, что в 2015 году динамика изменения сальдо по внереализационным операциям отрицательно повлияла на изменение величины балансовой прибыли организации, хотя в целом, за весь исследуемый период, величина фактора изменения сальдо по внереализационным операциям имеет минимальное положительное значение.

3.3 Анализ «качества» прибыли. Влияние учета затрат на прибыль

Понятие качества прибыли применяется при оценке достоверности прибыли. Объективная оценка качества показателей прибыли, представленных в бухгалтерской отчетности, необходима не только в фискальных целях, но более всего в целях определения степени надежности финансового положения организации.

Сокращение дистанции между зафиксированной величиной прибыли и ее реальной величиной, подкрепленной реальным притоком денежных средств в организации, является одной из важнейших задач финансового анализа.

В балансе прибыль присутствует в явном виде как «нераспределенная прибыль отчетного года» и «нераспределенная прибыль прошлых лет», а

также завуалированно - в виде созданных за счет прибыли фондов и резервов.

Прибыль - это не просто учетная величина, но и экономическая категория, которая является мерой эффективности бизнеса. Реальная величина прибыли должна рассматриваться как мера жизнеспособности организации.

В условиях рыночной экономики величина прибыли зависит от следующих факторов:

- 1) Основной - соотношение доходов и расходов;
- 2) Регулирование прибыли за счет выбора таких приемов учета, которые позволяют целесообразно исчислять финансовые результаты и на законных основаниях снизить налоги в бюджет.

Предпосылками регулирования показателей отчетности являются:

- стремление снизить обложение налогами;
- привлечение в оборот дополнительных средств за счет внутренних источников;
- попытка снизить коммерческие риски;
- желание показать лучшие финансовые результаты перед инвесторами, кредиторами и т. д.

Влиять на финансовые результаты в рамках учетной политики можно различными путями:

- варьирование границей норматива отнесения актива к основным средствам;
- переоценка основных средств и использование понижающих коэффициентов к амортизационным отчислениям;
- использование механизма ускоренной амортизации;
- различный порядок отнесения отдельных видов расходов на себестоимость реализованной продукции (например, финансирование ремонта);

- выбор оценки потребленных производственных запасов (сырья, топлива и т. п.);
- выбор метода определения выручки от реализации и др.

Руководство организации может изменять по своему усмотрению такие виды расходов, как управленческие расходы, расходы на рекламу, на ремонтные работы, на научно-исследовательские разработки и подготовку специалистов. Расходы, размер которых может устанавливаться достаточно произвольно, принято называть дискреционным. В ходе анализа сравнивают размер расходов за этот период с предыдущим периодом, со средними нормами по отрасли, с ожидаемыми расходами на эти цели в последующие периоды. Следует помнить, что неоправданное сокращение этих расходов означает снижение качества прибыли, так как такие расходы необходимы для развития бизнеса. В аналитических целях может быть полезным использование такого показателя, как:

$$\text{Динамика дискреционных затрат} = \frac{\text{Прочие затраты}}{\text{Выручка от реализации продукции (услуг)}}, \quad (3.8)$$

Высокое значение свидетельствует о низком качестве прибыли. Сокращение дискреционных расходов не всегда является неоправданным. Оно может быть необходимо, если проводимая ранее политика дискреционных расходов не соответствовала требованиям производства.

Взаимосвязь между прибылью и стоимостной оценкой затрат активов или фондов, понесенных для получения данной прибыли, характеризуется с помощью показателя «леверидж».

В экономике «леверидж» трактуется как фактор, наибольшее изменение которого можно привести к изменению ряда результативных показателей. С позиции финансового управления деятельностью коммерческой организации чистая прибыль зависит:

- 1) от того, насколько рационально использованы предоставленные предприятию финансовые ресурсы, т.е. во что они вложены;

2) от структуры источников средств.

Первая зависимость характеризуется производственным леве́ри́джем, уровень которого определяет, кроме того, величину производственного риска.

Вторая зависимость находит отражение в соотношении собственных и заемных средств и характеризуется финансовым леве́ри́джем, уровень которого определяет финансовый риск предприятия.

$$\text{Производственный леве́ри́дж} = \frac{\text{Сумма покрытия (валовая маржа)}}{\text{Прибыль}}, \quad (3.9)$$

$$\text{Финансовый леве́ри́дж} = \frac{\text{Темп прироста чистой прибыли}}{\text{Темп прироста прибыли от продаж}},$$

(3.10)

Высокое значение этих показателей свидетельствует о высоком риске неполучения дохода, то есть о низком качестве прибыли.

Достаточно важным при оценке качества прибыли является показатель динамики чистой рентабельности продаж:

$$\text{Динамика чистой рентабельности продаж} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Темп прироста прибыли от продаж}},$$

(3.10)

Низкое значение свидетельствует о низком качестве прибыли.

Вообще чистая прибыль - один из самых основных финансовых показателей. На качество прибыли могут воздействовать методы учета и расчетов прибыли от реализации продукции (работ, услуг), характер прочих финансовых результатов, налоговые условия и льготы по налогам и т. п. [19].

Результаты расчета показателей качества прибыли представлены в виде таблицы (таблица 3.4).

Таблица 3.4 - Показатели «качества» прибыли ООО «Беловэлектромонтаж»

Показатель	2013	2014	2015	Темп роста, %		
				2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2013
Динамика дискреционных затрат	0,47	0,35	0,20	74	58	43
Производственный левверидж	1,90	5,04	4,88	265	97	257
Финансовый левверидж	1,49	1,15	1,72	77	150	115
Динамика чистой рентабельности продаж	0,03	0,04	0,04	122	106	130

По методике, предложенной Чечевицыной Л.Н. [19] можно сделать выводы только об изменении качества прибыли ООО «Беловэлектромонтаж», так как указанным автором не предложено нормативных значений исследуемых параметров.

1) Явные тенденции снижения динамики дискреционных затрат и повышения динамики чистой рентабельности продаж говорят о повышении качества прибыли организации.

2) Повышение значений производственного и финансового леввериджа свидетельствует о высоком риске неполучения дохода, что также подтверждается динамикой показателей финансовой устойчивости и платежеспособности организации, рассмотренных в разделе 2 настоящей работы.

4 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ

Увеличение прибыли подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов на единицу продукции.

В рамках решения первой задачи - повышение доходов - должны проводиться оценка, анализ и планирование: выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах; ритмичности производства и продаж; достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности; эффективности ценовой политики; влияния различных факторов (фондовооруженность, загруженность производственных мощностей, сменность, ценовая политика, кадровый состав и др.) на изменение величины продаж; сезонности производства и продаж, критического объема производства (продаж) по видам продукции и подразделениям и т. п.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю соблюдения внутренних ориентиров по показателям рентабельности в отношении действующих и новых производств.

Вторая задача - снижение расходов - подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль исполнения плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции. Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку ресурсов предприятия, использованных в процессе производства и реализации продукции (услуг).

Когда речь идет об осуществлении конкретного производственного процесса, относительно большую значимость имеют отдельные виды активов, средств, расходов. Так, для изготовления некоторого вида

продукции можно использовать ту или иную материально-техническую базу, различные виды сырья, материалов и полуфабрикатов, разнообразные технологии производства, схемы снабжения и сбыта и т. п. Поэтому очевидно, что в зависимости от выбранной концепции организации и реализации производственного процесса уровень себестоимости может ощутимо варьировать и оказывать существенное влияние на прибыль организации. Именно этим определяется значимость методик анализа и управления себестоимостью как в системе управленческого учета, так и с позиции управления деятельностью организации в целом [20].

Резервы увеличения балансовой прибыли можно представить в виде схемы (рисунок 4.1)



Рисунок 4.1 – Схема резервов увеличения балансовой прибыли

4.1 Увеличение прибыли за счет увеличения объемов реализации

Увеличение реализации продукции (услуг) организации ООО «Беловэлектромонтаж» планируется в связи с увеличением количества заказчиков, а именно с появлением крупного заказчика электромонтажных работ в лице ОАО «Роснефть». На предоставление услуг по монтажу электрических сетей уже подписан договор с генеральным подрядчиком - ЗАО «СМНУ 30/7».

Большие объемы планируемых работ обеспечат дополнительную загрузку мощностей и персонала ООО «Беловэлектромонтаж» сроком на 7 лет, после чего возможны новые заказы на модернизацию смонтированных сетей и на монтаж новых сетей в случае разработки нового месторождения нефти.

Договором субподряда предусматривается выполнение заказов на севере томской области и в Ханты-мансийском автономном округе, что подразумевает организацию работ либо вахтовым методом, либо методом командировок персонала. Удаленность строительных объектов от крупных населенных пунктов предъявляет особые требования к заключению договоров на выполнение работ, а именно высокие цены на оказание услуг, так как условия выполнения работ в тяжелых климатических условиях требуют значительного повышения зарплаты персонала и транспортных расходов. Планируемое увеличение выручки от реализации продукции (услуг) в ценах 2015 года $\Delta B = 9\,350$ тыс. руб.

Зависимость прибыли от продаж от величины планируемой выручки от реализации продукции (услуг) и уровня рентабельности можно проследить по формулам:

$$B = \Pi_B + C, \quad R_n = \frac{\Pi_B}{C}, \quad (4.1)$$

где B - выручка от реализации продукции (услуг), тыс. руб.;

Π_B - прибыль валовая;

C - полная себестоимость продукции (услуг), тыс. руб.;

R_n - рентабельность производства.

отсюда

$$B = \Pi_B + \frac{\Pi_B}{R_B}, \quad (4.2)$$

соответственно величина валовой прибыли в ценах 2008 года составит:

$$\Pi_B = \frac{R_B(B + \Delta B)}{1 + R_B} = \frac{0,57 \times 129618}{1 + 0,57} = 47177,7 \text{ тыс.руб.}$$

Тогда величина прибыли от продаж при условии неизменности управленческих расходов составит

$$\Pi_{\text{п}} = \Pi - У = 47177,7 - 32463 = 14714,7 \text{ тыс.руб.}$$

где $У$ - управленческие расходы

Соответственно увеличение прибыли от продаж по сравнению с рассматриваемым периодом (2008 год) может составить

$$\Delta \Pi = \Pi_{\text{пл}} - \Pi_0 = 14714,7 - 11324 = 3390,7 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты расчетов и показатели от внедрения данного мероприятия представлены в таблице 4.1

Таблица 4.1 - Результаты реализации мероприятия по увеличению объемов реализации продукции (услуг)

Показатели	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение	
			+/-	%
Выручка от реализации, тыс. руб.	120268	129618	9350	107,8
Себестоимость, тыс. руб.	76482	82440	5958,3	107,8
Валовая прибыль, тыс. руб.	43768	47177,7	3409,7	107,8
Управленческие расходы, тыс. руб.	32463	32463	0	100,0
Прибыль от продаж, тыс. руб.	11324	14714,7	3390,7	129,9

Рентабельность продукции, %	14,81	17,85	3,0	120,6
Рентабельность производства, %	57	57	57	1,00

4.2 Увеличение прибыли за счет снижения управленческих расходов

По результатам анализа прибыли прослеживается высокий темп роста величины управленческих расходов. Величина управленческих расходов влияет

не только на величину прибыли, но и на рентабельность продукции. То есть за

счет снижения управленческих расходов организации увеличивается рентабельности продукции (услуг). Рассмотрим математическую зависимость

рентабельности продукции от управленческих расходов:

$$R = \frac{\Pi_{\text{п}}}{C} = \frac{B - C - Y}{C} = \frac{\Pi_{\text{в}} - Y}{C}, \quad Y = \Pi_{\text{в}} - RC, \quad (4.3)$$

где R - рентабельность продукции;

$\Pi_{\text{п}}$ - прибыль от продаж;

C - себестоимость (производственная) продукции;

Y - управленческие расходы;

$\Pi_{\text{в}}$ - прибыль валовая.

Например, повышение рентабельности продукции (услуг) на 1% потребует снижения управленческих расходов на величину:

$$\Delta Y = (\Pi_{\text{в}} - RC) - (\Pi_{\text{в}} - C(R + 0,01)) = 0,01C \quad (4.4)$$

то есть на 764,8 тыс. руб. или на 2,4 %. Соответственно на эту же величину (764,8 тыс. руб.) увеличится прибыль от продаж, таблица 4.2.

Таблица 4.2 - Результаты реализации мероприятия по снижению управленческих расходов

Показатели	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение	
			+/-	%
Валовая прибыль, тыс. руб.	43768	43786	0,0	100,0
Управленческие расходы, тыс. руб.	32463	31698,2	- 764,8	97,6
Прибыль от продаж, тыс. руб.	11324	12087,8	764,8	106,7
Рентабельность продукции, %	14,81	15,80	1,0	106,7

Предложенное мероприятие по увеличению прибыли подразумевает не прямое сиюминутное снижение управленческих расходов (заработная плата руководства, бухгалтерии, расходы на канцелярские принадлежности и т.д.), а снижение темпа роста величины управленческих расходов относительно темпа роста выручки от реализации продукции (предоставления услуг) и валовой прибыли от основных видов деятельности организации. Замедление темпа роста величины управленческих расходов относительно темпа роста выручки от реализации и валовой прибыли должно обеспечить снижение величины управленческих расходов на 2,4 % на конец планируемого периода в действующих ценах.

4.3 Увеличение прибыли за счет повышения рентабельности производства

Руководство организации планирует повысить уровень рентабельности производства продукции (предоставления услуг) в 2016 году на 5 % (до 60 %) за счет сокращения затрат на производство, то есть за счет снижения производственной себестоимости. Для обеспечения данного повышения в организации разработаны мероприятия, которые предусматривают: получение дополнительных скидок на цену материалов и полуфабрикатов за счет

увеличения объемов закупок вследствие увеличения объемов производства; увеличение производительности труда персонала; совершенствование технологических процессов и др.

Повышение рентабельности производства подразумевает сокращение производственных издержек (затрат на сырье, материалы, полуфабрикаты, зарплату основных рабочих-сдельщиков и т.д.), то есть снижение производственной себестоимости. Из зависимостей (4.1) определим величину плановой себестоимости

$$C_{пл} = \frac{B}{R_{пл} + 1} = \frac{120268}{0,60 + 1} = 75167,5 \text{ тыс.руб.}$$

Результаты представлены в таблице 4.3.

Снижение производственной себестоимости (повышение рентабельности производства) позволит повысить величину валовой прибыли и величину прибыли от продаж с учетом неизменности управленческих расходов. Причем повышение рентабельности производства на 5 % снижает величину себестоимости всего на 2 %, а величину прибыли от продаж увеличивает на 14 %.

Все представленные мероприятия направлены на увеличение валовой прибыли и прибыли от продаж по результатам основной деятельности. Представим влияние всех мероприятий в таблице 4.4 и на рисунке 4.2.

Таблица 4.3 - Результаты реализации мероприятия по повышению рентабельности производства

Показатели	До мероприятия	После мероприятия	Отклонение	
			+	%
Выручка от реализации, тыс. руб.	120268	120268	0	100
Себестоимость, тыс. руб.	76482	75168	-1315	98
Валовая прибыль, тыс. руб.	43786	45101	1315	103
Прибыль от продаж	11324	12638	1314	112
Рентабельность продукции, %	14,81	16,81	2	114
Рентабельность производства, %	57	60	3	105

Как видно из таблицы 4.4 суммарный эффект от реализации предложенных мероприятий по увеличению прибыли организации ООО «Беловэлектромонтаж» позволяет увеличить прибыль от продаж в 1,5 раза (на 49 %), при этом изменение отдельных показателей, оптимизация которых требуется от руководства организации при реализации мероприятий, - от 2 % до 8 %.

Это говорит о том, что решение любой проблемы финансово-экономического характера требует комплексного подхода и тщательного рассмотрения различных факторов, оказывающих влияние на объект исследования.

Таблица 4.4 - Результаты реализации мероприятий по повышению прибыли

Показатели	До мероприятий	После мероприятий	Отклонение	
			+	%
Выручка от реализации, тыс. руб.	120268	129618	9350	108
Себестоимость, тыс. руб.	76482	81011	4529	106
Валовая прибыль, тыс. руб.	43786	48607	4821	111
Управленческие расходы, тыс. руб.	32463	31698	-765	98
Прибыль от продаж, тыс. руб.	11324	16909	5585	149
Рентабельность продукции, %	14,81	20,87	6,07	141
Рентабельность производства, %	57	60	3	105

Полученный результат - не предел, возможны и другие пути увеличения прибыли, например оптимизация дебиторской и кредиторской задолженности. Многие направления увеличения прибыли (например, сокращение транспортных издержек, внедрение новых технологий для снижения энергопотребления и т.д.) невозможно рассмотреть в настоящей работе, так как исходными данными для данной работы является бухгалтерская отчетность организации. По этой же причине не рассмотрены

пути увеличения балансовой прибыли за счет оптимизации финансовой деятельности и внереализационных операций организации.

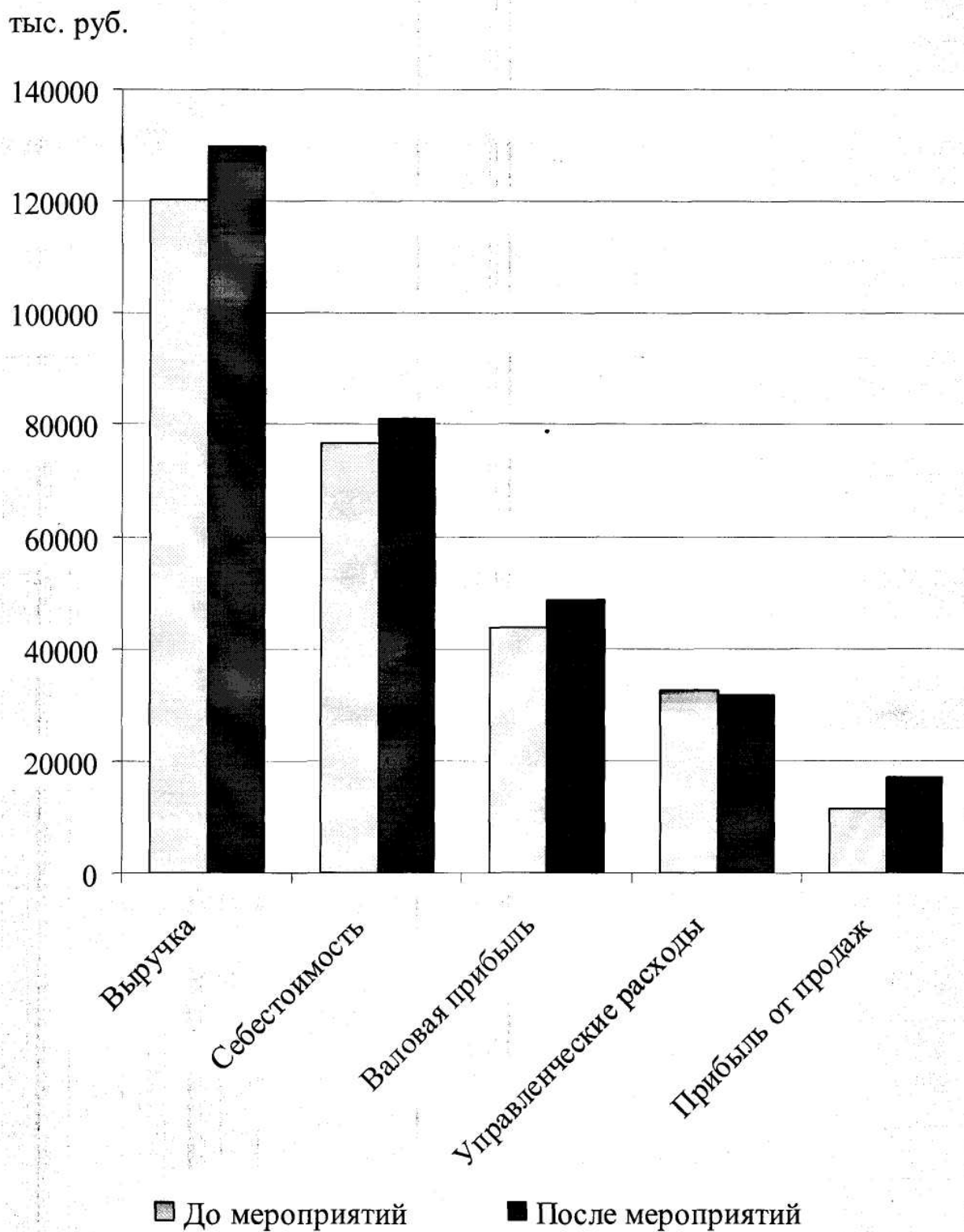


Рисунок 4.2 - Показатели деятельности организации до и после реализации мероприятий

4.4 Увеличение прибыли за счет оптимизации налогов

В предыдущих подразделах рассмотрены мероприятия по увеличению прибыли путем оптимизации прямых производственных факторов, влияющих на величину прибыли. Однако существуют другие способы увеличения прибыли, например оптимизация налогов. При этом официальная величина прибыли, указываемая в бухгалтерской отчетности, будет снижена, а реальное количество средств в организации увеличится.

Величина налога на имущество организации определяется по формуле

$$N_u = t_u OC, \quad (4.5)$$

где N_u - налог на имущество организации, выплачиваемый за год;

t_u - ставка налога на имущество;

OC - стоимость основных средств.

Амортизация основных средств входит в себестоимость продукции. Поэтому для налога на прибыль можно записать

$$N_n = t_n (\Pi_6 - aOC), \quad (4.6)$$

где N_n - годовой налог на прибыль;

Π_6 - годовая налогооблагаемая прибыль без учета амортизации основных средств;

a - средний коэффициент амортизации основных средств.

Величину a определим по данным формы № 5 (приложение к бухгалтерскому балансу) через отношение стоимости основных средств на конец отчетного периода (стр. 130) к годовой величине амортизации основных средств (стр. 140).

При сложении величин налога на имущество и налога на прибыль получим

$$N_u + N_n = t_n \Pi + (t_u - at_n) OC, \quad (4.7)$$

Таким образом, видно, что если $t_u > a$ и t_n , то чем меньше стоимость имущества, тем меньше будут налоговые выплаты. В этом случае основные средства выгодно списывать как можно раньше.

Если же $t_u < a$ и t_n , то чем больше стоимость имущества, тем меньше организация будет платить налогов. В этом случае выбытие основных средств до окончания срока амортизации будет уменьшать прибыль в течение срока амортизации.

Значение среднего коэффициента амортизации $a = 0,1$ - средний срок амортизации 10 лет (округленно).

Ставка налога на имущество организации - 1,5 %, т.е. $t_u = 0,015$;

Ставка налога на прибыль организации - 40 %, т.е. $t_n = 0,4$;

Стоимость основных средств организации на конец исследуемого периода - ОС = 26 555 тыс. руб.;

Величина балансовой прибыли организации на конец исследуемого периода - П_б = 8 969 тыс. руб.;

При данных условиях сумма величин налога на имущество и налога на прибыль организации составит

$$N_u + N_n = t_n \Pi + (t_u - a t_n) \text{ОС} = 0,4 \times 8\,969 + (0,015 - 0,1 \times 0,4) \times 26\,555 = 2\,923,7 \text{ тыс. руб.}$$

Если руководство организации осуществит переоценку основных средств в сторону увеличения их стоимости на 30 %, то есть до величины 34 522 тыс. руб., суммарная величина налога на имущество и налога на прибыль составит:

$$N_u + N_n = t_n \Pi + (t_u - a t_n) \text{ОС} = 0,4 \times 8\,969 + (0,015 - 0,1 \times 0,4) \times 34\,522 = 2\,724,6 \text{ тыс. руб.}$$

Соответственно уменьшение величины налогов составит

$$2\,923,7 - 2\,724,6 = 199,1 \text{ тыс.руб.}$$

Естественно, при увеличении стоимости основных средств увеличится величина их амортизации, что повысит себестоимость продукции (услуг). При этом цены реализуемой продукции (оказываемых услуг) останутся прежними, что повлечет снижение рентабельности производства и продукции и, как следствие, валовой прибыли и прибыли от продаж. Но это и

есть цель оптимизации налогообложения, - заплатить больше налогов с имущества по ставке 1,5 %, но меньше с прибыли по ставке 40 %. При этом величина маржинальной прибыли (валовой маржи - выручка, уменьшенная на величину переменных расходов (затрат), не включающих амортизацию [4]) останется на прежнем уровне. Валовая маржа является источником покрытия постоянных нефинансовых расходов и генерирования прибыли, поэтому является главным показателем эффективности производственной деятельности организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целями настоящей выпускной квалификационной работы являлись анализ финансово-хозяйственной деятельности, анализ прибыли и разработка мероприятий по увеличению прибыли организации ООО «Беловэлектромонтаж».

Достижение такой конкретной цели как увеличение прибыли организации невозможно без комплексного рассмотрения результатов деятельности организации с учетом всего многообразия факторов, как внешних, так и внутренних, влияющих на деятельность организации. Достижение поставленных целей возможно только при измеримости и реальной достижимости этих целей.

Достижение поставленных стратегических целей невозможно без непрерывного контроля со стороны руководства организации результатов выполнения тактических задач, решение которых обеспечит получение запланированных результатов. Контроль должен обеспечиваться непрерывным мониторингом результатов финансово-хозяйственной деятельности организации в реальном времени. Результаты контроля позволяют своевременно вносить коррективы, методом принятия определенных управленческих решений воздействуя на конкретные факторы, влияющие на результаты деятельности организации.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации ООО «Беловэлектромонтаж», проведенный во втором разделе настоящей работы, показал, что организация развивается, объемы реализации продукции и предоставления услуг растут довольно высокими темпами, растет прибыль. Необходимо отметить, что темпы роста объемов реализации и прибыли снижаются. У организации равномерно снижаются показатели финансовой устойчивости и платежеспособности. Подобная ситуация показательна для многих промышленных предприятий страны, она вызвана общим состоянием экономики в стране, когда предприятия вынуждены работать в долг и на

заемных средствах. Особенно это касается предприятий строительной отрасли, к которой относится исследуемое ООО «Беловэлектромонтаж». Причиной тому большая длительность технологического цикла в строительстве.

ООО «Беловэлектромонтаж» находится в более благоприятной ситуации, чем организации занимающиеся «чистым» строительством - возведением зданий и сооружений, так как направления деятельности ООО «Беловэлектромонтаж» - строительные-монтажные работы и производство специальной продукции для строительства.

Топ-менеджмент ООО «Беловэлектромонтаж» руководит организацией давно, с «доперестроечных» времен, когда организация была в составе холдинга «Управление Химстрой». У руководства организации огромный опыт в строительстве и недостаток знаний и опыта в финансовом менеджменте и экономике, что подтверждают выводы проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности. Руководство организации в погоне за увеличением объемов реализации с целью увеличения прибыли упустило из виду финансовую устойчивость и платежеспособность, финансовую независимость, необходимость обновления основных средств и т.д. Дальнейшее развитие организации без изменения финансово-экономической политики и стратегии в целом сделает организацию уязвимой от захвата конкурентами или другими внешними силами, заинтересованными в покупке данного бизнеса. В современном обществе существует огромное количество примеров перехода права собственности успешного бизнеса при минимальных затратах и за достаточно короткое время. Такие финансовые технологии известны и широко используются.

Учитывая вышесказанное можно сделать вывод, что для укрепления своих финансовых позиций руководству организации необходимо больше уделять внимания финансовому менеджменту, который выделить как отдельное направление деятельности и для обеспечения которого привлечь опытного специалиста (специалистов).

Детальный анализ прибыли организации ООО «Беловэлектромонтаж», проведенный в третьем разделе настоящей выпускной квалификационной работы показал, что основной объем прибыли организация получает от основных видов деятельности. Результаты финансовой деятельности и внереализационных операций организации имеют отрицательное итоговое сальдо. Однако динамика изменения результатов финансовой деятельности и внереализационных операций имеет положительную тенденцию к снижению убытков, что положительно влияет на изменение величины балансовой прибыли организации. Это утверждение подтверждается факторным анализом балансовой прибыли.

Анализ качества прибыли организации позволяет сделать вывод, что риск неполучения прибыли в будущем существует и обусловлен в основном большой долей заемных средств в составе оборотного капитала. Привлекать заемные средства в оборот руководство организации вынуждено из-за большой дебиторской задолженности и из-за невысокой скорости оборачиваемости оборотного капитала. Причиной низкой скорости оборачиваемости оборотных средств является не только большая величина дебиторской задолженности, но и специфика технологий строительной отрасли. Поэтому резервы для повышения качества прибыли есть, которые в первую очередь могут быть реализованы через ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, оптимизацию оборачиваемости запасов и т.д. Высокий темп роста величины дебиторской задолженности говорит о том, что оптимизация дебиторской задолженности является одной из задач, требующих срочного решения.

В четвертом разделе настоящей выпускной квалификационной работы рассмотрены пути и предложены конкретные мероприятия повышения прибыли организации. Мероприятия направлены на оптимизацию только некоторых факторов, влияющих на величину прибыли и информация по которым содержится в документах официальной бухгалтерской отчетности.

Предложено трое мероприятий: по увеличению объемов реализации на 8 %, снижению управленческих расходов на 2 %, повышению рентабельности производства на 5 %. Все мероприятия направлены на оптимизацию прибыли от основных видов деятельности - производства продукции и предоставления услуг. Суммарный эффект от реализации мероприятий позволит увеличить прибыль от реализации продукции (предоставления услуг) организации в полтора раза (на 49 %). Необходимо отметить, что при реализации предложенных мероприятий резервы увеличения прибыли до конца не исчерпаны и при более детальном рассмотрении финансово-экономических, технологических, структурных и др. аспектов деятельности организации прибыль можно увеличить более существенно.

Предложить конкретные мероприятия по оптимизации финансовой деятельности и внереализационных операций организации не позволяет отсутствие подробной информации о деятельности организации по указанным направлениям.

Также в четвертом разделе работы предложен один из вариантов оптимизации налогообложения организации. Оптимизация налогообложения не увеличивает официальный размер прибыли, а наоборот, подразумевает его снижение с целью снижения величины налогооблагаемой базы. То есть фактически количество средств у организации после выплаты налогов остается больше при низких значениях балансовой прибыли, чем при высоких показателях прибыли. Причиной подобных операций является то, что ставка налога на прибыль является самой высокой по сравнению с другими видами налогов.

В настоящее время в стране сформировалась довольно сложная и громоздкая система налогообложения, которая с одной стороны усложняет работу экономистов и бухгалтеров организаций, а с другой стороны позволяет использовать некоторые приемы по снижению величины налогов не выходя за рамки налогового законодательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Складенко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 528 с.
- 2 Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность в организации» (ПБУ 4/99). Утверждено Приказом Министерства Финансов РФ от 06.07.1999 №43н
- 3 Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 22.06.2013 № 67н
- 4 Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Учет, анализ и финансовый менеджмент: Учебно-методическое, пособие. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 688 с.
- 5 Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2007. - 288 с.
- 6 Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. - М.: ИНФРА - М, 2007. - 215 с.
- 7 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. - 7-е изд., испр. Минск: Новое знание, 2012. - 704 с.
- 8 Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс. - 2-е изд., испр. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 303 с.
- 9 Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения): учебное пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 432 с.
- 10 Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.-448 с.
- 11 Гридчина М.В. Финансовый менеджмент: Курс лекций. - 3-е изд., стереотип. - Киев: МАУП, 2014. - 160 с.
- 12 Канке А.А., Кошечкина И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2007. - 288 с.

- 13 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Е.В. Кучерова, Н.Н. Голофастова, Т.Г. Королева, О.М. Кителева. - Кемерово, 2014. - 77 с.
- 14 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - 4-е изд., доп. и перераб., - М.: Финансы и статистика, 2011. - 416 с.
- 15 [http://www.gks.m/free_doc/new_site/prices/stroit/tab11 .htm](http://www.gks.m/free_doc/new_site/prices/stroit/tab11.htm)
- 16 Банк В.Р., Банк СВ., Тараскина Л.В. Финансовый анализ: учеб. пособие. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 344 с.
- 17 Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. - М.: КНОРУС, 2006. - 544 с.
- 18 Лиференко Г.Н. Финансовый анализ предприятия: Учебное пособие / Г.Н. Лиференко. - М.: Издательство «Экзамен», 2005. - 160 с.
- 19 Чечевицына Л.Н. Экономический анализ: Учебное пособие. Изд. 2-е, доп. и перер., - Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2013. - 480 с.
- 20 Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 352 с.
- 21 Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2007. - 608 с.
- 22 Экономика организаций (предприятий): Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 608 с.
- 23 Зорин А.Л. Справочник экономиста в формулах и примерах / А.Л. Зорин. - М.: Профессиональное издательство, 2006. - 336 с.
- 24 Справочник директора предприятия / Под ред. проф. М.Г. Лапусты. 7-е изд., испр., измен. и доп. - М: ИНФРА-М, 2014. - 912 с.
- 25 Андреев Г.И., Смирнов С.А., Тихомиров В.А. В помощь написания диссертации и рефератов: основы научной работы и оформление результатов научной деятельности: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 272 с.