

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономики и финансов

Заведующий кафедрой
канд.экон.наук
К.А. Баннова

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
магистра

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ
38.04.01 Экономика
Магистерская программа «Финансовая экономика (финансомика)»

Выполнила работу
студентка 3 курса
заочной формы обучения

Новоселова Анастасия Вадимовна

Научный руководитель
канд.экон.наук,
доцент

Лазутина Дарья Васильевна

Рецензент
Начальник бухгалтерского отдела АУ
СОН ТО И ДО
«Областной геронтологический центр»

Бетехтина Светлана Анатольевна

Тюмень
2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 3 |
| ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 8 |
| 1.1. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ | 8 |
| 1.2. МЕТОДЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 20 |
| 1.3. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ..... | 28 |
| ГЛАВА 2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «КАХЕТИ») | |
| 2.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «КАХЕТИ»... | 41 |
| 2.2. АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «КАХЕТИ»..... | 62 |
| 2.3. АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «КАХЕТИ»..... | 67 |
| ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ЕГО ПРИБЫЛЬНОСТИ | |
| 3.1. ПУТИ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ..... | 75 |
| 3.2. ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «КАХЕТИ»..... | 87 |
| 3.3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «КАХЕТИ»..... | 80 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... | 91 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..... | 95 |

ВВЕДЕНИЕ

Финансовый результат – обобщающий показатель деятельности коммерческой организации и базовое понятие при характеристике ее финансового положения. Конечный финансовый результат деятельности любой коммерческой организации выражается в форме прибыли (превышения доходов над расходами) или убытка (превышения расходов над доходами).

Извлечение прибыли является основной целью деятельности коммерческих организаций, в связи с этим показатели прибыли являются наиболее важными при анализе их финансово-хозяйственной деятельности. Рыночные условия хозяйствования побуждают предприятия искать способы максимизации прибыли и повышения уровня рентабельности. Рост прибыли создает финансовую базу для расширенного воспроизводства, решения проблем социально-экономического развития предприятия. В этой связи анализ показателей прибыли и рентабельности позволяет вовремя выявить проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и использовать необходимые инструменты для их устранения, чем и обуславливается актуальность выбранной автором темы исследования.

Степень изученности проблемы. Теоретические и практические аспекты анализа финансовых результатов предприятий, выявления резервов роста прибыли и рентабельности нашли отражение в работах многих зарубежных и российских ученых. Так, исследования экономической сущности прибыли нашли отражение в трудах А. Смита, Д. Рикардо, Д. Кларка, Ф. Найта, К. Маркса, В. Нордхауса, П. Самуэльсона, Д.С. Молякова, П.И. Камышанова.

Вопросам анализа финансовых результатов предприятия посвящены работы Л.Е. Басовского, С.А. Бороненковой, М.В. Мельник, О.В. Ефимовой, Э.А. Маркарьяна, Н.С. Пласковой, Г.В. Савицкой, Н.Н. Селезневой, А.Ф. Ионовой и других ученых.

Методы факторного анализа прибыли и рентабельности предприятия нашли отражены в работах М.В. Алтуховой, А.П. Калининой, Т.А. Кузнецовой, К.А. Терениковой, С.А. Тимофеевой.

В работах Дж. К. Ван Хорна, Ю. Бригхэма, Дж. Хьюстона, П. Этрилла, С.Г. Арефьевой, О.В. Демчук, И.А. Бланка, А.И. Бородина, О.С. Белокрыловой, С.А. Мироседи, Г.А. Шариновой исследуются проблемы управления прибылью, выявления резервов роста прибыли и рентабельности предприятий.

Стоит отметить, что в работах этих и других авторов отсутствует единая позиция относительно сущности прибыли предприятия, методики ее анализа, что приводит к необходимости дальнейших исследований в данной области.

Принимая во внимание актуальность проблемы и необходимость ее дальнейшего исследования и развития, определены цель и задачи работы.

Цель исследования – оценить механизм управления прибылью и разработать предложения по его совершенствованию, адаптировать к современным экономическим реалиям.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- исследовать и систематизировать подходы к определению финансовых результатов предприятия, уточнить понятие прибыли предприятия;
- рассмотреть основные методы анализа прибыли и рентабельности предприятия;
- исследовать подходы к классификации факторов, влияющих на прибыль предприятия, систематизировать факторы анализа прибыли;
- провести оценку и анализ финансовых результатов и показателей эффективности деятельности предприятия;
- провести анализ показателей прибыли и рентабельности ООО «Кахети». выявить факторы, влияющие на их динамику;
- выявить перспективы развития и основные направления роста прибыли предприятия;

- разработать практические рекомендации по повышению прибыли и рентабельности предприятия ООО «Кахети».

Объектом исследования выступают предприятие ООО «Кахети». Предметом исследования являются теоретические и методические подходы к анализу финансовых результатов предприятия.

Гипотеза исследования основана на предположении о том, что результаты анализа прибыли и рентабельности предприятия, оценки факторов, влияющих на их уровень, выступают одним из ключевых аспектов принятия эффективных управленческих решений в области формирования, распределения и использования материальных, финансовых, трудовых и прочих ресурсов предприятия, позволяют выявить резервы устойчивого развития предприятия.

Методологической основой диссертационного исследования выступают общенаучные и частные методы познания: диалектический, логический, системный, структурный и сравнительный методы анализа; приемы классифицирования; методы математической статистики и финансового анализа; синтез полученных результатов; принципы формальной логики.

Научная новизна исследования состоит в развитии теоретических положений управления прибылью предприятия, разработке практических предложений, обеспечивающих рост прибыли и рентабельности предприятия ООО «Кахети».

Элементы новизны содержатся в следующих результатах:

- уточнено понятие прибыли предприятия как экономической категории, представляющей собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, определяемый как разность между доходами предприятия и расходами, связанными с осуществлением данной деятельности, исчисленная в денежном выражении;

- обобщена и дополнена классификация факторов, влияющих на величину прибыли предприятия, следующими признаками классификации: уровень реализации факторов; природа возникновения факторов; степень обусловленности; тип воздействия факторов; тип критерия оценки; контролируемость воздействия;

- выявлены факторы, негативно влияющие на развитие предприятия, в числе которых: низкий спрос на продукцию химической промышленности на внутреннем рынке и экспортная ориентация поставок базового сырья, обуславливающая сильную зависимость результатов деятельности предприятий от конъюнктуры мирового рынка; зависимость финансовых результатов предприятий от цен на газ и тарифов на энергоресурсы и железнодорожные перевозки; повышение налоговой и долговой нагрузки;

- разработаны практические рекомендации по повышению показателей прибыли и рентабельности предприятия, в их числе: увеличение объемов выпуска продукции с более высокой добавленной стоимостью; снижение расхода сырья и энергоресурсов на единицу готовой продукции; сокращение коммерческих расходов; увеличение объемов продаж на российском рынке.

Теоретической основой диссертационного исследования являются труды российских и зарубежных ученых в области финансового анализа и финансового менеджмента. Информационную базу исследования составили нормативно - правовые акты Российской Федерации, регулирующие порядок формирования и учета доходов и расходов организаций, материалы государственных статистических органов, научные статьи в периодической печати по исследуемой проблеме, Интернет-ресурсы, данные бухгалтерской и финансовой отчетности.

Теоретическая значимость исследования состоит в развитии теоретических подходов к управлению прибылью предприятия.

Практическая значимость работы заключается в том, что результаты исследования доведены до конкретных рекомендаций и могут быть применены в деловой практике предприятий.

Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы и источников.

Во введении обоснованы актуальность темы исследования, ее научная новизна, раскрыт уровень разработанности проблемы, сформулированы цель, задачи, предмет и объект исследования, обоснованы теоретическая и практическая значимость работы.

В первой главе «Теоретические основы анализа финансовых результатов предприятия» исследуются подходы к определению сущности прибыли предприятия, классификации факторов, влияющих на величину прибыли, рассматриваются методы анализа прибыли и рентабельности предприятий. Сформулировано авторское определение понятия прибыли, обобщена и дополнена классификация факторов, влияющих на величину прибыли предприятия.

Во второй главе «Анализ и оценка прибыли предприятия на материалах ОАО «Кахети»» представлен сравнительный анализ финансовых результатов и показателей рентабельности предприятия, выявлены основные проблемы функционирования предприятий в современных условиях.

В третьей главе «Рекомендации по совершенствованию механизма формирования, распределения и использования прибыли на предприятии ООО «Кахети»» выявлены перспективы развития предприятия, разработаны практические рекомендации по повышению показателей их прибыли и рентабельности, подкрепленные расчетом экономической эффективности.

В заключении сформулированы выводы и предложения, обобщающие результаты проведенного исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Прибыль как положительный финансовый результат предприятия: понятие и классификация Финансовый результат является базовым понятием при характеристике финансового положения предприятия. Финансовый результат может выражаться в форме прибыли (превышения доходов над расходами) или в форме убытка (превышения расходов над доходами). Финансовые результаты предприятия служит своего рода показателем его значимости в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любое предприятие заинтересованно в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять материально-техническую базу, увеличивать объемы выпуска продукции (работ, услуг), обновлять ассортимент продукции, материально заинтересовывать персонал, работающий на данном предприятии, выплачивать дивиденды акционерам и т.д.

Несмотря на то, что в экономической литературе достаточно много исследований, посвященных вопросам улучшения финансовых результатов предприятий, оптимизации процессов формирования, распределения и использования прибыли, единого определения понятий финансового результата и прибыли не существует. Так, например, в Современном экономическом словаре под редакцией Райзберга Б.А. под финансовым результатом понимается итог хозяйственной деятельности компании и ее подразделений, выраженные в виде финансовых показателей, таких, как прибыль (убытки), изменение стоимости собственного капитала, дебиторская и кредиторская задолженность, доход [Современный экономический словарь, с. 342].

О.В. Ефимова под финансовым результатом предприятия понимает прибыль, но в то же время отмечает, что действительно конечный результат предприятия тот, правом распоряжаться которым обладают собственники (в мировой практике под ним подразумевается прирост чистых активов) П.И. Камышанов считает, что конечный финансовый результат деятельности предприятия выражается в показателе прибыли и убытка. Похожее определение дают Е.П. Козлова, Н.В. Парашутин, Т.Н. Бабченко и Е.Н. Галанина. По их мнению, сводным (интегрирующим) показателем, характеризующим финансовый результат деятельности предприятия, является балансовая (валовая) прибыль или убыток [Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник, с. 54].

Г.В. Савицкая отмечает, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности [Савицкая Г.В, с. 328].

А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин отмечают, что финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала отчетного периода [Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., с. 282].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что важнейшей экономической категорией, характеризующей финансовый результат деятельности предприятия, является прибыль. Именно прибыль интересует собственников предприятия, его деловых партнеров, государственные органы. Предприятия, финансовым результатом деятельности которых является прибыль, приносят доход не только своим собственникам, но и вносят существенный вклад в развитие экономики, социальной сферы, государства в целом.

Экономическая сущность прибыли является одной из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории.

Понятие прибыли по мере развития экономической теории постоянно изменялось и усложнялось. Так, представители классической школы политэкономии А. Смит и Д. Рикардо видели источник прибыли в производстве. Они считали, что при обмене созданного товара на деньги кроме оплаты всех расходов возникает «нечто», являющееся компенсацией предпринимателю за риск, то есть прибыль. Величина прибыли при этом определяется только величиной капитала и не связана с заработной платой [61, с. 294-298].

Д. Кларк рассматривает прибыль как трудовой доход предпринимателя. Такая трактовка прибыли была выдвинута ещё в XIX в. и развита немецким 10 ученым В. Рашером, определяющим прибыль как предпринимательскую зарплату [Заостровцева А.П., с. 103-105].

В последующем более развернутое обоснование предпринимательской прибыли было дано Й. Шумпетером. По его мнению, сущность предпринимательской деятельности заключается не во владении капиталом, а в изобретении новых технических средств и методов организации производства или несении риска, что при существующих ценах способствует снижению издержек производства, в результате чего появляется определенная разница, которая и представляет собой предпринимательскую прибыль. Таким образом, Й. Шумпетер рассматривает прибыль как вознаграждение за техническое усовершенствование и успешную предпринимательскую деятельность и утверждает, что доходы, получаемые с помощью новых технических усовершенствований, и составляют прибыль [Заостровцева А.П., с. 401-404].

Ф. Найт также связывал происхождение прибыли с предпринимательской деятельностью, но подходил к ее анализу с позиций хозяйственного риска. По его мнению, несение риска является функцией

предпринимателя, в связи с этим риск требует особого вознаграждения в виде получения прибыли [Войтов А.Г, с. 143].

К. Маркс в «Капитале» определил прибыль как превращенную форму прибавочной стоимости, порожденную всем авансированным капиталом. Источником прибавочной стоимости считал труд наемных работников, занятых в сфере материального производства. Рабочий своим трудом создает стоимость большую, чем стоит его рабочая сила [Кузнецова Т.А, с. 98-112].

П.Э. Самуэльсон и В.Д. Нордхаус определили прибыль как доход от факторов производства, вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований. Прибыль состоит из имплицитных (неявных) издержек (таких, как доход от собственного капитала), дохода от риска и инновационной прибыли [Нордхаус В., Самуэльсон П, с. 628].

Анализ современной экономической литературы также свидетельствует об отсутствии единого понимания понятия прибыли. В таблице 1.1 представлены современные подходы к определению данного понятия.

Таблица 1.1

Подходы к определению понятия «прибыль»

| Авторы, источники | Определение прибыли |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Большой экономический словарь | Превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг |

Продолжение таблицы 1.1

| | |
|--------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Финансово-кредитный энциклопедический словарь</p> | <p>Разница между доходами, полученными от реализации продукции, основных средств и иного имущества, выполненных работ, оказываемых услуг, вне реализационной деятельности, и на численной суммой затрат на производство, реализацию продукции и осуществление других видов деятельности.</p> |
| <p>Толковый словарь русского языка С. И. Ожегова</p> | <p>Сумма, на которую доход, выручка превышают затраты на экономическую деятельность, на производство товара</p> |
| <p>В.С. Артамонов, А.И. Попов, С.А. Иванов, Н.И. Уткин</p> | <p>Основной итоговый показатель, характеризующий результаты деятельности предприятия, представляющий собой превышение доходов над расходами</p> |
| <p>И.А. Бланк</p> | <p>Выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.</p> |
| <p>Н.Б. Клишевич</p> | <p>Конечный положительный финансовый результат предприятия, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом</p> |
| <p>Д.С. Моляков</p> | <p>Денежное выражение части стоимости прибавочного продукта.</p> |
| <p>Г.В. Савицкая</p> | <p>Часть чистого дохода, непосредственно получаемого субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции</p> |
| <p>Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова</p> | <p>Чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе хозяйственной деятельности</p> |

Источник: [Большой экономический словарь, с. 849., финансово-кредитный энциклопедический словарь, с. 794., Толковый словарь русского языка С. И. Ожегова, с. 473]

Анализ представленных подходов показывает, что в экономической литературе под прибылью понимается:

- денежное выражение части стоимости прибавочного продукта;
- чистый доход предпринимателя на вложенный капитал;
- разность между совокупными доходами и совокупными затратами;
- конечный положительный финансовый результат предприятия.

В российском законодательстве определение прибыли дается в части второй Налогового кодекса Российской Федерации. В соответствии с 25 главой Налогового кодекса «Налог на прибыль организаций» прибылью признается: для российских организаций – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов; для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, - полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов; для иных иностранных организаций - доходы, полученные от источников в Российской Федерации [Налоговый кодекс Российской Федерации].

С учетом вышеизложенного мы предлагаем следующее комплексное определение понятия прибыли. Прибыль - это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разность между

доходами предприятия и расходами, связанными с осуществлением данной деятельности, исчисленная в денежном выражении.

Как экономическая категория прибыль выполняет следующие функции:

- во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;

- во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что она одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников;

- в-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ [21, с. 68-70].

В экономической литературе предлагают различные признаки классификации прибыли и ее виды [Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С., с. 13-15; 30, с. 246-248].

Обобщенная классификация прибыли

| Признак классификации | Виды прибыли |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Направление деятельности предприятия | Прибыль от операционной деятельности Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности |
| 2. Состав включаемых элементов | Маржинальная прибыль Прибыль от реализации продукции Прибыль до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль Прибыль до налогообложения Чистая прибыль |
| 3. Характер деятельности предприятия | Прибыль от обычной деятельности Прибыль от чрезвычайных ситуаций |
| 4. Налогообложение прибыли | Налогооблагаемая прибыль Не облагаемая налогом прибыль |
| 5. Учет инфляции | Номинальная прибыль Реальная прибыль |
| 6. Экономическое содержание прибыли | Бухгалтерская прибыль Экономическая прибыль |
| 7. Характер использования чистой прибыли | Капитализированная (не распределенная) прибыль Потребляемая прибыль |
| 8. Степень обобщения | Прибыль организации Консолидированная прибыль |

Источник: [Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С., с. 13-15; 30, с. 246-248]

Рассмотрим классификационные признаки и виды прибыли.

1. В зависимости от направления деятельности предприятия различают:

- прибыль от операционной деятельности, включающую прибыль от продажи продукции, товаров, работ, услуг;

- прибыль от инвестиционной деятельности, связанную с приобретением и продажей земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, с осуществлением финансовых вложений;

- прибыль от финансовой деятельности, связанную с поступлениями от эмиссии ценных бумаг (акций, облигаций), погашением заемных средств и т.п.

2. В зависимости от состава включаемых элементов различают:

- маржинальную прибыль, представляющую собой разность между выручкой и прямыми переменными затратами по операционной деятельности;

- прибыль от реализации продукции - разность между маржинальной прибылью и постоянными затратами;

- прибыль до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль, характеризующую финансовый результат, полученный предприятием для основных стейкхолдеров – государства, кредиторов, собственников, персонала;

- прибыль до налогообложения – результат после выплаты процентов кредиторам;

- чистую прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов и прочих обязательных отчислений.

3. По характеру деятельности предприятия выделяют прибыль от обычной деятельности и прибыль от чрезвычайных ситуаций, нетипичных для нормальной деятельности предприятия, которую необходимо выделять из общей прибыли для правильной оценки деятельности предприятия.

4. В зависимости от налогообложения выделяют налогооблагаемую прибыль и не облагаемую налогом (льготную) прибыль в соответствии с налоговым законодательством.

5. В зависимости от того, учитывается ли фактор инфляции при анализе прибыли, различают номинальную прибыль (без учета инфляции) и реальную прибыль, скорректированную на темп инфляции в анализируемом периоде.

6. По экономическому содержанию выделяют:

- бухгалтерскую прибыль - разность между доходами и текущими явными затратами, отраженными в бухгалтерском учете;

- экономическую прибыль - при ее расчете также учитываются неявные затраты, не отражаемые в бухгалтерском учете.

7. В зависимости от характера использования чистой прибыли выделяют:

- капитализированную (неразмещенную) часть чистой прибыли, направляемую на финансирование прироста активов предприятия, - потребляемую часть чистой прибыли, расходуемую на выплату дивидендов акционерам.

8. По степени обобщения выделяют прибыль отдельной организации и консолидированную прибыль группы компаний.

В бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий отражаются следующие виды прибыли:

- валовая прибыль - финансовый результат, рассчитываемый как разность между выручкой и себестоимостью продаж;

- прибыль от продаж - финансовый результат, полученный от реализации продукции (работ, услуг), рассчитывается как разность между выручкой и расходами на производство и реализацию продукции (работ, услуг);

- прибыль до налогообложения - прибыль от продажи продукции (работ, услуг), увеличенная на сумму доходов от участия в других организациях, процентов к получению, прочих доходов, и уменьшенная на величину процентов к уплате и прочих расходов; - чистая прибыль - разность между величиной прибыли до налогообложения и величиной налога на прибыль и иных обязательных платежей [Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»].

Использование того или иного показателя прибыли зависит от целей проведения исследования.

Так, например, для оценки уровня доходности производства продукции используется показатель прибыли от продажи продукции, для оценки уровня доходности совокупных активов (совокупного капитала) предприятия – показатель прибыли до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль, для оценки уровня доходности собственного капитала – показатель чистой прибыли, для расчета безубыточного объема продаж – показатель маржинальной прибыли.

Формирование прибыли происходит путем сопоставления доходов и расходов предприятия. Процесс формирования различных видов прибыли предприятия представлен на рисунке 1.

Валовая прибыль определяется как разность между данными статьи отчета о финансовых результатах «Выручка» и данными статьи «Себестоимость продаж».

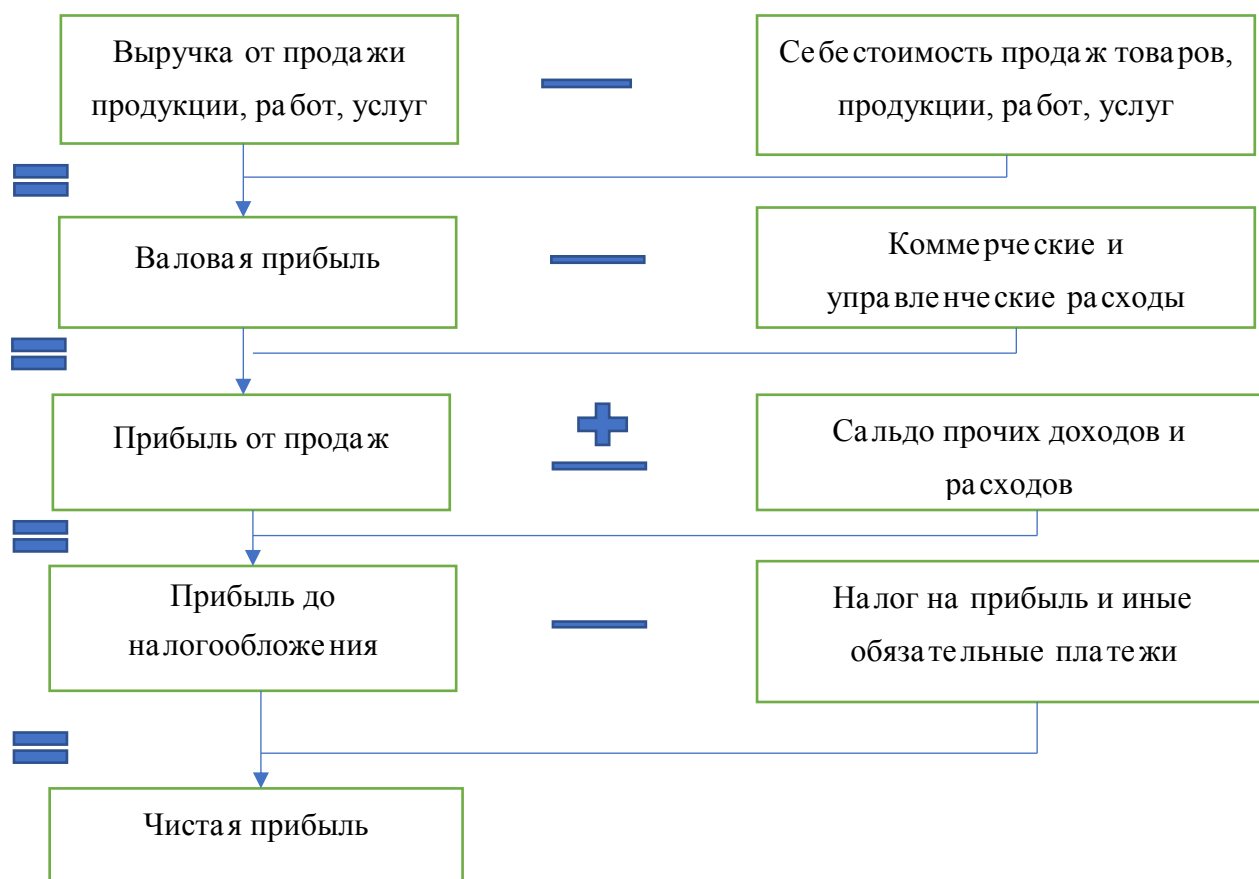


Рис. 1.1 Процесс формирования показателей прибыли предприятия

Источник: составлено автором

По статье «Выручка» показывается выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг. По статье «Себестоимость продаж» отражаются учтенные затраты на производство продукции, работ, услуг в доле, относящейся к проданным в отчетном периоде продукции, работам, услугам.

Прибыль (убыток) от продаж отражает финансовый результат организации по обычным видам деятельности. Прибыль (убыток) от продаж представляет собой разность между показателем строки «Валовая прибыль» и показателями строк «Коммерческие расходы» и «Управленческие расходы».

Статья «Коммерческие расходы» отражает затраты, связанные со сбытом продукции (работ, услуг). В организациях, осуществляющих производственную деятельность, коммерческими являются расходы: на упаковку изделий на складах готовой продукции; по доставке продукции на станцию отправления, погрузке в вагоны, автомобили и другие транспортные средства; комиссионные сборы, уплачиваемые сбытовым организациям; другие аналогичные расходы.

По статье «Управленческие расходы» отражаются общехозяйственные расходы. К ним относятся: административно-управленческие расходы, содержание общехозяйственного персонала, расходы по амортизации и ремонту основных средств общехозяйственного назначения, расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуг и т.д.

Прибыль (убыток) до налогообложения определяется как сальдо по всем доходам и расходам по обычным видам деятельности, а также прочим доходам и прочим расходам.

Прочие доходы представлены в отчете о финансовых результатах статьями: «Проценты к получению», «Доходы от участия в других организациях», «Прочие доходы».

По статье «Проценты к получению» отражаются доходы в сумме причитающихся в соответствии с договорами процентов по облигациям, депозитам, государственным ценным бумагам, за использование кредитной

организацией денежных средств, находящихся на счете в этой кредитной организации.

По статье «Доходы от участия в других организациях» указываются доходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, доходы от участия в совместной деятельности.

По статье «Прочие доходы» отражаются: поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления от продажи основных средств, материалов и т.д.; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов и т.п. [Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации»].

Прочие расходы представлены статьями: «Проценты к уплате», «Прочие 18 расходы».

По статье «Проценты к уплате» отражаются расходы в сумме причитающихся в соответствии с договорами к уплате процентов по облигациям, акциям, за предоставление организации в пользование денежных средств (кредитов, займов).

По статье «Прочие расходы» отражаются: расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из

патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств, материалов и т.д.; отчисления в резервы по сомнительным долгам, резервы под обесценение вложений в ценные бумаги, а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности; штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; сумма оценки активов и т. п. [Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации»].

По строке «Чистая прибыль (убыток)» отражается чистая прибыль организации за отчетный период (или убыток), которая определяется как показатель прибыли (убытка) до налогообложения, увеличенный на сумму разницы между отложенными налоговыми активами и отложенными налоговыми обязательствами, уменьшенный на сумму текущего налога на прибыль и обязательных платежей в бюджет. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности.

1.2 МЕТОДЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ финансовых результатов (прибыли) предприятия осуществляется не только руководством предприятия, но и его учредителями, инвесторами с целью оценки эффективности использования финансовых ресурсов, вложенных в деятельность предприятия, банками – для оценки условий кредитования и определения уровня кредитного риска,

поставщиками – для оценки своевременности получения платежей за поставленные сырье, материалы, комплектующие, налоговыми инспекциями – для анализа правильности начисления и своевременности уплаты налогов в бюджет и т.д.

Выделяют различные виды анализа финансовых результатов (прибыли) предприятия. В таблице 1.3 представлены основные виды анализа прибыли предприятия [Артамонов В.С, с. 176-178].

Таблица 1.3

Виды анализа прибыли предприятия

| Признак классификации | Виды анализа |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Субъект анализа | Внутренний анализ прибыли Внешний анализ прибыли |
| 2. Объект анализа | Анализ формирования прибыли Анализ распределения прибыли Анализ использования прибыли |
| 3. Масштабность исследования | Анализ прибыли по предприятию в целом Анализ прибыли по структурному подразделению Анализ прибыли по отдельной операции |
| 4. Объем исследования | Полный анализ прибыли Тематический анализ прибыли |
| 5. Период проведения анализа | Предварительный анализ прибыли Текущий (оперативный) анализ прибыли Последующий (ретроспективный) анализ прибыли |

Источник: [Артамонов В.С, с. 176-178].

Рассмотрим виды анализа прибыли предприятия.

1. В зависимости от субъекта анализа, выделяют два вида анализа финансовых результатов (прибыли) предприятия: внутренний и внешний.

Внутренний анализ осуществляется финансовыми службами предприятия и результаты такого анализа используются для планирования финансовых результатов предприятия и контроля за ними.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками 20 материальных и финансовых ресурсов, органами контроля на основе публикуемой годовой (квартальной) отчетности предприятия.

Основной целью внутреннего анализа финансовых результатов является разработка и принятие обоснованных управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия [Мельник М.В, с. 95].

Для достижения данной цели в ходе проведения анализа финансовых результатов решаются следующие задачи [Мельник М.В, с. 101]:

- оценка динамики абсолютных и относительных показателей финансовых результатов (прибыль, рентабельность);
- факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг); анализ финансовых результатов от прочей реализации, внереализационной деятельности;
- анализ и оценка использования чистой прибыли; выявление и оценка возможных резервов роста прибыли и рентабельности на основе оптимизации объемов производства и издержек производства и обращения;
- анализ взаимосвязи затрат, объема производства (продаж) и прибыли; разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

2. В зависимости от объекта анализа выделяют анализ процессов формирования, распределения и использования прибыли.

Анализ формирования прибыли зачастую проводится в основных сферах деятельности предприятия: операционной, инвестиционной и

финансовой. Результаты анализа позволяют выявить возможные пути увеличения прибыли предприятия.

Анализ распределения и использования прибыли осуществляется по основным направлениям ее использования и дает возможность определить уровень потребления прибыли, выявить общий уровень ее капитализации, определить формы потребления прибыли в инвестиционных целях.

3 В зависимости от масштабности исследования выделяют анализ прибыли по предприятию в целом, по структурному подразделению предприятия, по отдельной операции.

При проведении анализа прибыли по предприятию в целом предметом изучения выбирается общий объем прибыли предприятия.

Более глубокий анализ прибыли проводится по структурному подразделению (центру ответственности) предприятия. Как правило, выделяют центры доходов, затрат, прибыли и инвестиций. Анализ процессов формирования прибыли в различных центрах должен осуществляться с использованием различных методов и набора показателей. Форма этого анализа строится в первую очередь на результатах управленческого учета предприятия.

Предметом анализа прибыли отдельной операции является прибыль предприятия по каждой отдельной коммерческой сделке; по отдельной финансовой операции, по отдельному завершенному инвестиционному проекту и т.д.

4. В зависимости от объема исследования различают:

- полный анализ прибыли, предполагающий исследование всех направлений ее формирования, распределения и использования;
- тематический анализ прибыли, осуществляемый по отдельным направлениям ее формирования, распределения и использования.

Предметом такого анализа может являться анализ эффективности применяемой системы распределения прибыли, анализ прибыльности сформированного инвестиционного портфеля, анализ альтернативного направления использования прибыли.

5. По периоду проведения анализа выделяют:

- предварительный анализ прибыли, предполагающий исследование условий формирования, распределения и использования прибыли в прогнозном периоде, условий осуществления финансовых операций с предварительным расчетом ожидаемой величины прибыли по ним;

- текущий (оперативный) анализ прибыли, проводимый в процессе осуществления операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия;

- последующий (ретроспективный) анализ прибыли, проводимый по итогам отчетного периода (месяца, квартала, года). Такой анализ основывается на завершенных результатах финансовой деятельности и на реальных данных финансового учета и отчетности, дополняемых данными управленческого учета.

Показатели прибыли характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Рост прибыли создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства, решение проблем социальных и материальных потребности трудового коллектива. За счёт прибыли выполняются также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями, и организациями.

Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия.

В экономической литературе выделяются следующие общие принципы проведения анализа прибыли предприятия: последовательность – предполагает использование двух приемов: дедуктивного и индуктивного. Дедукция – один из принципов анализа, означающий последовательность его проведения от общего к частному. В процессе анализа последовательно выявляются сначала общие показатели, затем частные. Индукция – принцип анализа, означающий последовательность его проведения от частного к общему, от причин к следствию;

- использование научного аппарата (инструментария) – означает, что анализ должен проводиться на основе всестороннего учета требований экономических законов;

- системность и комплексность – предполагает выполнение анализа во взаимосвязи всех финансовых процессов (комплексный анализ), учета влияния отдельных факторов на формирование финансовых результатов;

- объективность – предполагает исследование реальных экономических явлений и процессов, их причинно-следственной взаимосвязи в условиях достоверной информации;

- сравнение показателей – способ изучения динамики финансовых показателей. Сравнение позволяет дать оценку любому финансовому показателю за фактический (отчетный) период по отношению к базисному периоду или другому предприятию, или совокупности предприятий; оперативность – заключается в своевременном выявлении и предупреждении причин отклонения от плана, как по количественным, так и качественным показателям, изыскании путей устранения отрицательно действующих факторов, закреплении и усилении действия положительных факторов [30, с. 298-300].

Можно выделить следующие группы методов анализа прибыли: неформализованные методы анализа, основанные на описании аналитических процедур на логическом уровне. К ним относятся методы экспертных оценок, сравнения, построения аналитических таблиц и т.п.; формализованные методы анализа, основанные на строгих формализованных аналитических зависимостях.

К основным методам данной группы относятся:

- классические методы финансового анализа (методы цепных подстановок, арифметических разниц); традиционные методы экономической статистики (методы средних и относительных величин, группировки, графический);

- математико-статистические методы изучения связей (корреляционный анализ, регрессионный анализ, факторный анализ); эконометрические методы (матричные методы, гармонический анализ и др.) [Бороненкова С.А., Мельник М.В, с. 211-214].

На практике при анализе финансовых результатов (прибыли) предприятия чаще используются следующие методы:

1) горизонтальный анализ;

2) вертикальный анализ;

3) сравнительный анализ;

4) факторный анализ;

5) анализ коэффициентов [Иванова А.С, с. 37-43].

1. Горизонтальный (или трендовый) анализ прибыли основан на изучении динамики показателей прибыли во времени. При использовании данного метода анализа рассчитываются темпы роста (прироста) прибыли, определяются тенденции ее изменения (тренда). В практике управления

прибылью наибольшее распространение получили следующие виды горизонтального анализа:

- сравнение показателей прибыли отчетного периода с показателями предшествующего периода (например, с показателями предшествующего месяца, квартала, года);

- сравнение показателей прибыли отчетного периода с показателями аналогичного периода прошлого года (например, показателей третьего квартала отчетного года с аналогичными показателями третьего квартала предшествующего года);

- сравнение показателей прибыли за ряд предшествующих периодов.

Целью этого анализа является выявление тенденций изменения показателей прибыли в динамике. Результаты такого анализа обычно оформляются графически.

2. Вертикальный (или структурный) анализ прибыли базируется на структурном разложении агрегированных показателей прибыли. При использовании этого метода анализа рассчитываются удельные веса отдельных составляющих агрегированного показателя прибыли. Наибольшее распространение получили следующие виды вертикального анализа: -

- структурный анализ прибыли, сформированной по отдельным сферам деятельности (операционной, инвестиционной, финансовой);

- структурный анализ прибыли по отдельным видам продукции; структурный анализ распределения или использования полученной прибыли.

Такое структурное разложение осуществляется в разрезе направлений распределения прибыли, а по каждому из направлений распределения в разрезе форм конкретного ее использования.

3. Сравнительный анализ прибыли основан на сопоставлении значений отдельных показателей прибыли между собой. При использовании этого

метода 25 анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений, сравниваемых показателей. Наибольшее распространение получили следующие виды анализа: сравнительный анализ показателей прибыли данного предприятия и среднеотраслевых. Такой анализ проводится с целью оценки конкурентной позиции предприятия в отрасли; сравнительный анализ показателей прибыли данного предприятия и предприятий – конкурентов.

Целью такого анализа является определение конкурентной позиции предприятия в рамках регионального рынка соответствующей продукции; сравнительный анализ показателей прибыли отдельных центров ответственности (структурных подразделений) предприятия; сравнительный анализ отчетных и плановых (нормативных) показателей прибыли. В процессе этого анализа выявляется степень отклонения отчетных показателей от плановых (нормативных) и определяются причины этих отклонений. Такой анализ используется для контроля процесса текущего формирования и использования прибыли и внесения необходимых корректировок в направления хозяйственной деятельности предприятия.

4. Факторный анализ предполагает выявление факторов, воздействующих на величину показателей прибыли. В процессе факторного анализа выявляются причины отклонений фактических показателей прибыли от плана или предшествующих периодов. При этом важно выявить не только причину отклонения, но и подготовить управленческое решение по устранению негативных причин.

Результаты анализа являются основным инструментом обоснования управленческих решений по повышению эффективности деятельности предприятия.

5. Анализ коэффициентов базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей между собой. В процессе использования данного метода анализа определяются различные относительные показатели, характеризующие отдельные аспекты формирования, распределения и использования прибыли предприятия.

В качестве относительных показателей рассчитываются показатели рентабельности, характеризующие эффективность процессов формирования, распределения и использования прибыли предприятия.

Уровень такой эффективности оценивается по всем видам прибыли – валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли. В аналитической практике наибольшее распространение получили следующие показатели рентабельности:

- рентабельность продаж – показывает объем прибыли от продаж, приходящейся на один рубль выручки от продаж;
- рентабельность продукции – показывает объем прибыли, приходящейся на один рубль затрат, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг);
- рентабельность активов (совокупного капитала) – отражает эффективность использования всего имущества (капитала) предприятия;
- рентабельность собственного капитала – отражает эффективность использования собственного капитала; фондорентабельность – отражает эффективность использования основных средств предприятия [Ефимова О.В., с. 245-248].

Показатели рентабельности активов (совокупного капитала) и собственного капитала рассчитываются как с использованием показателей чистой прибыли, так и прибыли до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль.

Таким образом, анализ прибыли позволяет вовремя выявить проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и использовать различные инструменты для их устранения.

В процессе анализа финансовых результатов предприятия может использоваться следующая информация: нормативная информация; плановая информация; данные управленческого и бухгалтерского учета; данные финансовой отчетности; прочая информация [Пашкова А.П., Скузоватова О.Г, с. 190-193].

Конечный финансовый результат отражается в бухгалтерском учете в отчёте о финансовых результатах, при определении которого за определенный период учитываются все доходы и расходы этого периода. Информация о формировании конечного финансового результата накапливается нарастающим итогом в течение отчетного года на счете 99 «Прибыли и убытки».

Посредством противопоставления оборотов о доходах (кредит счета) и расходах (дебет счета) выявляется чистая прибыль (убыток) отчетного года.

1.3 ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Факторный анализ прибыли и рентабельности Величина прибыли предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социально-экономического развития организации и материального поощрения персонала.

На величину и динамику прибыли предприятия влияют различные факторы. Большинство авторов выделяет две группы факторов по отношению к предприятию: внешние и внутренние.

Факторы внешней среды инициируются внешней средой функционирования предприятия, внутренние факторы создаются внутренней средой и возникают как следствие работы предприятия в целом или его персонала. При этом авторы акцентируют внимание на различных видах внешних и внутренних факторов. Так, например, С.А. Тимофеева и П.Ю. Кибальчич к внешним факторам, влияющим на величину прибыли предприятия, относят: состояние рынка; цены и тарифы на топливо, энергию; нормы амортизации; систему налогообложения; нарушение дисциплины со стороны партнеров; благоприятные или неблагоприятные социальные и другие условия; объем и качество природных ресурсов. К внутренним факторам авторы относят: объем и качество проданной продукции; политику ценообразования предприятия; уровень себестоимости продукции; качество менеджмента; уровень образования и квалификации кадров; технический уровень производственных фондов; творческую инициативу; материальное положение и экономическую заинтересованность персонала [Тимофеева С.А., Кибальчич П.Ю, с. 84-86].

С.А. Мироседи, Т.Г. Мироседи и Ю.С. Веремеева к внешним факторам относят социально-экономические условия, конъюнктуру рынка, уровень цен на производственные ресурсы, транспортные условия, уровень развития внешнеэкономических связей, природные условия.

Внутренние факторы авторы подразделяют на основные (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции, цена и конкурентоспособность продукции, величина амортизационных отчислений) и неосновные (ценовые нарушения, нарушение условий труда, снижение

качества, организационные нарушения, ведущие к штрафам и экономическим санкциям)

О.В. Демчук, С.Г. Арефьева в числе внешних факторов выделяют факторы рыночной конъюнктуры (конкурентоспособность продукции, изменение цен, уровень инфляции) и административно-правовые (политика государства в области налогообложения, субсидии государства), в числе внутренних – материально-технические (уровень экстенсивного и интенсивного использования производственных ресурсов), организационно-управленческие (уровень организации производства и труда), экономические (система экономического стимулирования на предприятии), социальные (условия труда) [Демчук О.В., Арефьева С.Г., с. 6-9].

С.В. Еланцев также классифицирует факторы, влияющие на прибыль, на внешние и внутренние, при этом внутренние факторы подразделяет на производственные (характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов) и непроизводственные (связаны со снабженческо-сбытовой и природоохранительной деятельностью, социальными условиями труда). В свою очередь, производственные факторы подразделяет на экстенсивные и интенсивные [Еланцев С.В., с. 103-108].

В работе производственные факторы также делятся на экстенсивные (воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др.) и интенсивные (воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования; использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки; повышение квалификации и

производительности труда персонала; совершенствование организации труда и др.).

Г.Н. Чернышова факторы, влияющие на прибыль предприятия, подразделяет на факторы первого уровня (цена, себестоимость, ассортимент, объем продукции) и факторы второго уровня, влияющие на них (например, на величину цены продукции влияют такие факторы, как предпочтения покупателей, упаковка товара, место продажи, рентабельность продукции) [Чернышева Г.Н.].

К. Мингалиев выделяет следующие группы факторов, влияющих на прибыль предприятия:

- образующие прибыль факторы (выручка от продажи продукции и активов, внереализационные доходы, безвозмездная финансовая помощь);
- взаимовлияющие факторы (себестоимость продукции, цены, тарифы, производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, налоги и налоговые санкции, процентные ставки по кредитам);
- факторы распределения (платежи в бюджет и внебюджетные фонды, платежи банкам на погашение кредитов и уплату процентов по ним);
- факторы использования (капитальные затраты, затраты на социальное развитие, дивиденды, материальная помощь) [Мингалиев К.Н., Булава И.В., с. 68-71].

В работе выделяются три группы факторов прибыли: - факторы в сфере производства (объем производства, качество продукции, ассортимент продукции, уровень оптовых цен);

- факторы в сфере обращения (организация оперативной работы по реализации продукции, соблюдение условий договоров, взаимосвязь с потребителями);

- факторы, не зависящие от деятельности предприятия (перебои в материально-техническом снабжении, несвоевременная отгрузка готовой продукции).

В работе С.В. Сорокиной [Сорокина С.В., с. 205-210] представлена наиболее полная классификация факторов, влияющих на величину прибыли предприятия (таблица 1.5).

Таблица 1.4

Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия

| Признак классификации | Группы факторов | Характеристика факторов | Примеры факторов |
|---------------------------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Вид деятельности предприятия | В операционной деятельности | Связаны с производством и сбытом продукции | Качество и цена закупаемых материалов, объем и структура затрат на производство продукции, ценообразование |
| | В инвестиционной деятельности | Связаны с реализацией инвестиционных проектов | Инвестиционные потребности предприятия, государственная поддержка инвестиционной деятельности |
| | В финансовой деятельности | Связаны с изменением структуры капитала | Маркетинговая политика предприятия, система контроля за формированием доходов и затрат по центрам ответственности |
| 2. Среда генерирования | Эндогенные | Внутренние факторы, связанные с качеством менеджмента на предприятии | Маркетинговая политика предприятия, система контроля за формированием доходов и затрат по центрам ответственности |

Продолжение таблицы 1.4

| | | | |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| | Экзогенные | Внешние факторы, не зависящие от деятельности предприятия | Государственное регулирование рынка продукции; погодноклиматические условия |
| 3. Период воздействия | Постоянного воздействия | Действуют непрерывно | Конкуренция на рынке |
| | Сезонного воздействия | Действуют в сезон | Цена продукции |
| | Разового воздействия | Действуют не систематически | Ошибочно принятые управленческие решения |
| 4. Роли в формировании финансового результата | Связанные с формированием доходов | Связаны с организацией сбыта продукции | Наличие фирменных магазинов |
| | Связанные с формированием затрат | Связаны с производством продукции | Доля материальных затрат в себестоимости, длительность производственного цикла |

Источник: [Сорокиной С.В., с. 205-210]

С нашей точки зрения, целесообразно дополнить классификацию факторов, влияющих на величину прибыли предприятия, следующими признаками классификации и типами факторов: уровень реализации факторов; природа возникновения факторов; степень обусловленности; тип воздействия факторов; тип критерия оценки; контролируемость воздействия.

В зависимости от уровня реализации, факторы можно классифицировать на факторы макроуровня (страновые), мезоуровня (региональные и отраслевые); микроуровня (внутренние факторы предприятия).

В зависимости от степени обусловленности, факторы, влияющие на прибыль предприятия целесообразно подразделить на объективные,

обусловленные объективно развивающимися процессами или обстоятельствами непреодолимой силы (например, стихийными бедствиями), и субъективные, создаваемые сознательно, целенаправленно отдельными группами людей, исходя из их личных и экономических интересов. В зависимости от типа воздействия можно выделить факторы прямого воздействия (непосредственно влияющие на прибыль, например, величина доходов предприятия) и косвенного воздействия (опосредованно влияющие на прибыль, например, снижение спроса на продукцию предприятия влияет на величину прибыли через снижение доходов от продажи продукции). По типу критерия оценки можно выделить количественные и качественные факторы, по контролируемости воздействия – контролируемые и неконтролируемые. По природе возникновения факторы можно классифицировать на экономические, социальные, организационные и прочие.

Представим обобщенную и дополненную классификацию факторов, влияющих на прибыль предприятия, в таблице 1.5.

Таблица 1.5

Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия

| Признак классификации | Группы факторов |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Отношение к предприятию | Внешние (экзогенные), внутренние (эндогенные) |
| Вид деятельности предприятия | Факторы операционной, инвестиционной, финансовой деятельности |

Продолжение таблицы 1.5

| | |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Природа возникновения факторов | Экономические, социальные, организационные, политические, экологические, технологические, производственные, маркетинговые |
| Уровень реализации факторов | Факторы макро-, мезо- и микроуровня |
| Характер воздействия на процесс формирования прибыли | Экстенсивные, интенсивные |
| Длительность воздействия факторов | Факторы постоянного, сезонного, разового воздействия |
| Уровень влияния | Факторы первого и последующих уровней |
| Степень обусловленности факторов | Объективные, субъективные |
| Роль в формировании прибыли | Связанные с формированием доходов и формированием расходов |
| Тип воздействия факторов | Прямые, косвенные |
| Тип критерия оценки | Количественные и качественные |
| Контролируемость воздействия | Контролируемые и неконтролируемые |

Источник: [Великая Е.Г., Чурко В.В., с. 80-83]

В анализе факторов, влияющих на величину прибыли, лежат резервы увеличения прибыли предприятия, основными из которых являются: -

- обеспечение роста объема производства продукции на основе технического его обновления и повышения эффективности производства;
- стимулирование продаж продукции;
- изменение структуры производимой и реализуемой продукции за счет увеличения доли более рентабельной;

- снижение затрат на производство и сбыт продукции; установление реальной зависимости уровня цен от качества производимой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями;

- увеличение прибыли от прочей деятельности предприятия (от продажи основных фондов, ценных бумаг, иного имущества предприятия) [Великая Е.Г., Чурко В.В., с. 80-83].

В работе С.А. Мироседи, Т.Г. Мироседи и Ю.С. Веремеевой резервы повышения прибыли предприятия подразделены на две группы:

- тактические поэлементные (увеличение объема продаж продукции, сокращение затрат на производство, оптимизация структуры продукции);

- стратегические комплексные (увеличение разрыва между ценой и затратами на производство, увеличение выручки, повышение качества продукции и выход на новые рынки) [Мироседи С.А., Мироседи Т.Г., Веремеева Ю.С., с. 161-165].

Все факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия, влияют на финансовые результаты, в том числе на прибыль, не напрямую, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата предприятия необходимо сопоставить величину объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве. Для обоснования мероприятий в области повышения прибыли и эффективности деятельности предприятия целесообразно использование результатов факторного анализа прибыли и рентабельности. Основным финансовым результатом предприятия является прибыль от продаж. Рассмотрим методику ее факторного анализа.

Важнейшими факторами, влияющими на сумму прибыли от продаж, являются: объемы продаж в натуральном и стоимостном выражении;

структура и ассортимент выпускаемой продукции; затраты на 1 рубль реализованной продукции [Чечевицына Л.Н, с. 246-249].

Расчет общего изменения прибыли (Π) от продажи продукции (работ, услуг) производится по формуле:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0 , \quad (1.1)$$

где Π_1 и Π_0 – прибыль отчетного и базисного периодов.

Изменение прибыли от продаж за счет изменения объема реализованной продукции ($\Delta\Pi_1$) рассчитывается:

$$\Delta\Pi_1 = \Pi_0 \cdot (k_1 - 1) , \quad (1.2)$$

где Π_0 – прибыль базового периода; k_1 – коэффициент роста реализации продукции, исчисленный по полной себестоимости.

$$k_1 = \frac{C_1}{C_0} , \quad (1.3)$$

где C_0 и C_1 – полная себестоимость проданной продукции за базовый и отчетный периоды.

Изменение прибыли от продаж за счет изменения структуры и ассортимента реализованной продукции ($\Delta\Pi_2$) рассчитывается:

$$\Delta\Pi_0 \cdot (k_2 - k_1) , \quad (1.4)$$

где k_2 – коэффициент роста проданной продукции, исчисленный в оптовых ценах.

$$k_2 = \frac{B_1}{B_0} , \quad (1.5)$$

где B_0 и B_1 – выручка от продаж за базовый и отчетный периоды. Изменение прибыли от продаж за счет изменения уровня затрат на 1 рубль реализованной продукции ($\Delta\Pi_3$) рассчитывается:

$$\Delta\Pi_3 = B_1 \cdot \left(\frac{C_0}{B_0} - \frac{C_1}{B_1} \right) , \quad (1.6)$$

Общее изменение прибыли от реализации за отчетный период дает сумма отклонений по каждому из факторов, определяемая по формуле:

$$\Delta\Pi_1 - \Pi_0 = \Delta\Pi_1 + \Delta\Pi_2 + \Delta\Pi_3, \quad (1.7)$$

Одним из синтетических показателей экономической деятельности предприятия в целом является рентабельность активов (совокупного капитала). Это общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на один рубль своего имущества.

Фирмой «DuPont» был предложен способ управления рентабельностью активов через разложение коэффициента рентабельности на факторы, отражающие различные аспекты деятельности предприятия.

Первоначально модель представляла собой влияние двух факторов на рентабельность активов (ROA, Return On Assets) предприятия:

$$ROA = ROS \cdot k_{OA}, \quad (1.9)$$

где ROS (Return On Sales) – коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли;

Коа – коэффициент оборачиваемости активов. Двухфакторная модель показывает взаимосвязь между показателем эффективности деятельности предприятия – рентабельностью активов и двумя факторами: рентабельностью продаж и оборачиваемостью активов. Таким образом, модель позволяет оценить вклад системы продаж предприятия и степени интенсивности использования активов в формирование рентабельности предприятия.

Помимо двухфакторной модели, разработана трехфакторная модель Дюпона, использующая коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE, Return On Equity) как интегральный показатель эффективности деятельности предприятия.

Показатель рентабельности собственного капитала представляет наибольший интерес для имеющих и потенциальных владельцев обыкновенных и привилегированных акций. От его уровня, в частности, зависит размер дивидендов на акции в акционерных обществах. Формула расчета рентабельности собственного капитала имеет вид:

$$ROE = ROS \cdot k_{oA} \times k_{\phi z}, \quad (1.10)$$

где ROS – коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли, Коа – коэффициент оборачиваемости активов, Кфз – коэффициент финансовой зависимости. Рентабельность продаж по чистой прибыли, оборачиваемость активов, коэффициент капитализации (коэффициент финансового рычага) характеризуют одновременно три вида деятельности предприятия: операционную, инвестиционную и финансовую [Кузнецова Т.А., с. 157-162].

Разработана также пятифакторная модель Дюпона, использующая коэффициент рентабельности собственного капитала, которая имеет вид:

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{ПДН}} \cdot \frac{\text{ПДН}}{\text{ЕВИТ}} \cdot \frac{\text{ЕВИТ}}{B} \cdot \frac{B}{A} \cdot \frac{A}{CK}, \quad (1.11)$$

где ПДН – прибыль до налогообложения, ЕВИТ - прибыль до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль.

Рентабельность собственного капитала формируется за счет: налоговой ставки, процентов по заемному капиталу, эффективности продаж, результативности инвестиционной деятельности и финансового риска [Халиуллина А.Р., Корнева Д.О., с. 193-196].

Трех- и пятифакторная модификации модели Дюпона позволяют компании оценить степень влияния различных факторов на формирование ключевого показателя в оценке стоимости компании, и ее привлекательности для акционеров – показателя рентабельности собственного капитала.

В работе М.В. Алтуховой [10] обоснована 12-факторная модель ROE на основе Дюпоновской системы показателей. Каждый фактор рентабельности собственного капитала в трехфакторной модели Дюпона (рентабельность продаж по чистой прибыли, оборачиваемость активов, коэффициент финансовой зависимости) детализирован по отдельности.

Так, рентабельность продаж по чистой прибыли (ROS) декомпозируется на четыре фактора:

$$ROE = \frac{ЧП}{ПДН} \cdot \frac{ЕВИТ}{ВП} \cdot \frac{ПДН}{ЕВИТ} \cdot \frac{ЧП}{ПДН}, \quad (1.12)$$

где ВП - валовая прибыль. Декомпозиция ROS позволит провести детальный анализ различных уровней прибыли (валовой, операционной, до налогообложения, чистой).

Оборачиваемость активов (K_{OA}) декомпозируются на шесть факторов:

$$K_{OA} = \frac{365}{\left(\frac{ДС \times 365}{В} + \frac{ДЗ \times 365}{В} + \frac{З \times 365}{В} + \frac{ПОА \times 365}{В} + \frac{ОС \times 365}{В} + \frac{ПВА \times 365}{В}\right)} \quad (1.13)$$

где ДС - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, ДЗ - дебиторская задолженность, З – запасы, ПОА - прочие оборотные активы (оборотные активы за исключением запасов, дебиторской задолженности и денежных средств), ОС - основные средства, ПВА - прочие внеоборотные активы (внеоборотные активы за исключением основных средств).

Декомпозиция Коа позволит выяснить, за счет каких факторов осуществляется эффективное управление оборотными средствами. Коэффициент финансовой зависимости (Кфз) детализируется на два фактора:

$$k_{\text{фз}} = \frac{K}{\text{СК}} + \frac{\text{БПО}}{\text{СК}} + 1, \quad (1.14)$$

где К – сумма долгосрочных и краткосрочных кредитов, СК - собственный капитал, БПО - беспроцентные обязательства (кредиторская задолженность и прочие статьи пассива баланса, кроме собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов).

На основании данной формулы можно провести анализ долговой нагрузки и определить ее влияние на рентабельность.

Подставляя формулы (12), (13), (14) в формулу (10), получится 12-факторная модель ROE:

$$ROE = \frac{\text{ВП}}{\text{В}} \cdot \frac{\text{EBIT}}{\text{ВП}} \cdot \frac{\text{ПДН}}{\text{EBIT}} \cdot \frac{\text{ЧП}}{\text{ПДН}} \times \left(\frac{365}{\frac{\text{ДС} \cdot 365}{\text{В}} + \frac{\text{ДЗ} \cdot 365}{\text{В}} + \frac{\text{З} \cdot 365}{\text{В}} + \frac{\text{ПОА} \cdot 365}{\text{В}} + \frac{\text{ОС} \cdot 365}{\text{В}} + \frac{\text{ПВА} \cdot 365}{\text{В}}} \right) \times \frac{K}{\text{СК}} + \frac{\text{БПО}}{\text{СК}} + 1 \quad (15)$$

В таком виде модель ROE позволяет детально проанализировать финансово-экономическую деятельность предприятия, дать оценку бизнес-модели предприятия, определить, какие ее факторы создают стоимость компаний, повышают рентабельность собственного капитала,

рентабельность продаж по чистой прибыли, ускоряют оборачиваемость активов и снижают коэффициент финансовой зависимости.

Для оценки результатов анализа эффективности бизнес-модели предприятия можно построить лепестковую диаграмму, с помощью которой финансовые показатели можно перевести в управленческие, что, в свою очередь, поможет определить факторы, требующие внимания, а также приоритетность в исследовании компонентов бизнес-модели.

Исследовав подходы к экономическому содержанию финансовых результатов и прибыли предприятия, метода анализа прибыли, факторы, влияющие на прибыль предприятия, можно сделать следующие выводы.

Финансовый результат представляет собой разность между доходами и расходами предприятия. Конечный финансовый результат деятельности любой коммерческой организации выражается в форме прибыли (превышения доходов над расходами) или в форме убытка (превышения расходов над доходами). Прибыль - это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разность между доходами предприятия и расходами, связанными с осуществлением данной деятельности, исчисленная в денежном выражении.

На величину прибыли предприятия и ее динамику влияют различные факторы, которые можно классифицировать по следующим признакам: отношение к предприятию; вид деятельности предприятия; природа возникновения факторов; уровень реализации факторов; характер воздействия на процесс формирования прибыли; длительность воздействия факторов; уровень влияния; степень обусловленности факторов; роль в формировании прибыли; тип воздействия факторов; тип критерия оценки; контролируемость воздействия.

Анализ прибыли предприятия, факторов, влияющих на ее уровень, позволяет вовремя выявить проблемы в финансово-хозяйственной деятельности предприятия и использовать различные инструменты для их устранения. На практике для анализа прибыли предприятия чаще используются следующие методы: горизонтальный (или трендовый) анализ; вертикальный (или структурный) анализ; сравнительный анализ; факторный анализ; анализ коэффициентов.

2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «КАХЕТИ»

2.1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «КАХЕТИ»

Перегонка и ректификация спирта - один из старейших процессов, который применяется много веков. Развитие этого процесса неразрывно связано с развитием химической, лабораторной и производственной техники.

Вино завода «Кахети» соответствует высочайшим мировым стандартам качества. ООО «Кахети» уникальное предприятие в Сибири, основанное в 2002 году, работающее по новейшим технологиям в области обработки и производства натуральных виноградных вин.

Наличие таможенного склада временного хранения под собственное производство позволяет контраクトвать виноматериалы в любой точке мира и доставлять на завод без потери качества. Квалифицированные виноделы и персонал завода доводят сырье до готового качественного продукта. Это подтверждается дипломами и медалями отраслевых региональных выставок. (Малая золотая медаль дегустационного конкурса Сибирской Ярмарки INTERFOOD NOVOSIBIRSK 2011г., Свидетельство за высокое качество выпускаемой продукции Межрегиональный конкурс «Лучшие товары и услуги Сибири – ГЕММА 2011г.», Золотая медаль «Межрегиональный конкурс «Лучшие товары и услуги Сибири – ГЕММА 2008», Серебряная медаль «ПРОДСИБ 2008», Серебряная медаль «Межрегиональный конкурс «Лучшие товары и услуги Сибири – ГЕММА 2008», Гран-при «ПРОДСИБ-2008», Диплом «ПРОДСИБ 2008», Большая Золотая медаль «ПРОДСИБ-2008», Большая Золотая медаль «ПРОДСИБ-2007», Гран-при «ПРОДСИБ-2007», Большая Золотая медаль «ПРОДСИБ-2006», Малая Золотая медаль «ПРОДСИБ-2006», Золотая медаль «Межрегиональный конкурс 2005 «Лучшие товары и услуги Сибири -

Гемма», Малая Золотая медаль «Пивная Ярмарка Сибири-2005», Большая Золотая медаль «ПРОДСИБ-2005»)

Инфраструктура завода включает собственный железнодорожный тупик, котельную и артезианскую скважину. Предусмотрен автономный источник электропитания.

Завод оснащён уникальным ёмкостным парком (116 резервуаров различной емкости выполненные из пищевой нержавеющей стали), новейшим оборудованием для розлива натуральных виноградных вин (Итальянская линия розлива в инертной газовой среде «FIMER» 2009 г.), использует щадящие технологии обработки и холодного стерильного розлива, что позволяет производить розливостойкие столовые виноградные вина без изменения вкусоароматики исходного сырья.

Собственный автопарк в течение суток доставляет продукцию потребителям по НСО, Красноярскому, Алтайскому краю, Кемеровской области.

Высокое качество и безопасность продукции ООО «Кахети» - один из приоритетов предприятия. Постоянно ведется работа по внедрению современных методов управления качеством.

Юридический адрес: Кузовлевский тракт, 6/3, Томск, Томская обл., 634015

Вся продукция завода сертифицирована и лицензирована.

Лицензии выданы Министерством РФ оп Налогам и сборам:

| | | |
|-----------------|--------------|-----------------|
| вин | 70ПВН0004163 | до 28 мая 2021 |
| Фруктовое вино | 70ПВН0004164 | до 28 мая 2021 |
| Винных напитков | 70ПВН0005677 | до 05 июля 2021 |
| вмтр | 70ППП0005676 | до 05 июля 2021 |

На сегодняшний день предприятие освоило выпуск 10 видов

продукции в двух основных группах. Первая группа - это вина. В неё входят 4 вида портвейнов, один вид сухого вина и один вид плодово-ягодного. Вторую группу составляют водки, из которых 3 вида - это привычные потребителю марки, снискавшие многолетнюю известность, а также одна оригинальная марка собственно завода ООО "Кахети".

При изготовлении водок используется спирт собственного производства, получаемый из пшеницы высших сортов и умягченная вода, проходящая специальную подготовку методом обратного осмоса. Для выработки спирта отбирается высококачественная пшеница местных производителей. Это отражается и на развитии сельского хозяйства области, способствуя увеличению посевных площадей.

Получая от сельского хозяйства зерно и извлекая из него наименее ценную часть - углеводы, спиртовой завод возвращает барду - белковые витаминизированные корма. Натуральная зерновая барда, богатая протеином и аминокислотами, полученными в результате жизнедеятельности дрожжей, является прекрасным сочным кормом для крупного рогатого скота.

Производство является практически безотходным. Универсальный технологический процесс, отвечающий современным требованиям, позволяет соблюдать почти стерильную чистоту и идеальный порядок, обеспечивающие гарантированное качество продукции.

На непрерывном производстве осуществляется круглосуточный технико-химический лабораторный контроль специалистами высокого класса. Немаловажную роль в высоком качестве получаемого спирта занимает используемая в производстве чистейшая вода. На заводе свои артезианские скважины. Вода проходит многократную

очистку от механических примесей железа, а затем станцию умягчения, где очищается от всех растворенных солей и становится действительно живой, не имеющей никаких примесей.

Если для производства портвейнов и сухого вина предприятие вынуждено приобретать сырьё за пределами нашего региона - ведь понятно, что виноград в Томской области не растёт, то сырьё, используемое для производства плодово-ягодного вина и всех видов водок, применяется только местное. И это принципиальный подход завода. Тем самым предприятие стремится способствовать развитию сельскохозяйственного производства области.

Например, яблочное сырьё заготавливается самостоятельно и приобретается в области. Спирт для водочного производства используем исключительно пшеничный, произведённый в Томске и изготавливаемый из местного сырья наилучшего качества.

Существенное значение для достижения высоких показателей качества конечного продукта имеет качество применяемой в производстве воды. Вода после очистки имеет высочайшие характеристики, а по мягкости не уступает и даже превосходит воды, используемые другими производителями вино-водочной и безалкогольной продукции в регионе.

Также за прошедший год заводу удалось наладить сбытовую сеть в Томской области. Сегодня продукция завода представлена практически во всех торговых сетях и оптовых компаниях. Это заслуга агентско- менеджерского состава по сбыту. В таблице 2.6 представлена продукция предприятия.

Продукция ООО «Кахети»

| Название | Описание |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Вина Фруктовые «Абрикос»; «Малина»; «Слива» | Благодаря своему богатому фруктовому букету и освежающему вкусу эти вина идеально подходят как для употребления вместе с едой, так и без еды. Это определяющий современный стиль для лучших дешёвых красных вин. Вина, расположенные на одну ступень выше, но в доступной ценовой категории, обладают более изысканным фруктовым ароматом и нежным вкусом, смягчающим вяжущую терпкость танина. |
| Ягодное вино «Сибирская ягода» | Жимолость, брусника, смородина, клюква - богатая органическими кислотами и витаминами. Обладает противовирусными, антиоксидантными и антибактериальными свойствами. Насыщенные синие сладковатые плоды жимолости придают вину особые вкусовые, ароматические и цветовые оттенки. Содержание алкоголя: 10-12 % об. Содержание сахара: 70 гр/дм ³ Литраж: 0.7 л. |

Источник: [Составлено автором на основе данных официального сайта]

2.2 АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «КАХЕТИ»

Предприятие производит три вида продукции: вина из сибирских ягод, классические вина из винограда, вина из фруктов.

Для производства всех трех видов продукции используется одно и то же оборудование и используется один основной материал S.

Предприятие использует маржинальный метод (директ-костинг) калькулирования себестоимости единицы продукции для учета стоимости запаса готовой продукции и себестоимости реализованной продукции

(себестоимости продаж). Для учета перемещения готовой продукции из цеха на склад и учета себестоимости реализованной продукции в течение отчетного периода используется нормативная себестоимость. При определении фактического финансового результата все отклонения от нормативных затрат относятся на финансовый результат отчетного периода. Остатки готовой продукции оцениваются по нормативной себестоимости.

В расчетах незавершенное производство не учитывается, считается, что все производственные затраты относятся на себестоимость готовой продукции. Запасов готовой продукции на начало 1 квартала нет.

Предприятие нормирует материальные затраты, затраты на труд, также к категории нормируемых переменных затрат относятся два типа общепроизводственных накладных затрат:

- 1) затраты на обслуживание оборудования - переменные общепроизводственные затраты, связанные с работой оборудования,
- 2) затраты на социальное страхование производственных рабочих - переменные общепроизводственные затраты, связанные с работой рабочих.

Кроме переменных производственных затрат предприятие имеет общепроизводственные накладные затраты, относящиеся к категории условно- постоянных затрат. Эти затраты планируются в общей сумме на определенный период.

Непроизводственные затраты предприятия включают затраты на продажи (реализацию) продукцию и прочие непроизводственные затраты предприятия. Непроизводственные затраты, связанные с продажами включают переменные затраты, которые представляют собой комиссионное вознаграждение от продаж продукции, оплачиваемое посреднической компании (брокеру) и постоянные затраты, которые представляют собой рекламные расходы предприятия. Постоянные непроизводственные затраты

планируются в общей сумме на квартал, переменные непроизводственные затраты определяются в процентах от выручки предприятия.

Таблица 2.7

Нормы расходов ресурсов на единицу продукции и цена реализации

| Наименование показателя | Виды продукции | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|
| | вина из сибирских ягод | классические вина из винограда | вина из фруктов |
| Плановая цена реализации, руб./ед. | 2 860 | 4 660 | 3 260 |
| Норма расхода материала S, кг./ед. продукции | 6 | 4 | 3 |
| Нормативная стоимость материала S, руб./кг, | 270 | 270 | 260 |
| Норма расхода труда, час./ед. продукции | 3 | 6 | 2 |
| Стоимость труда, руб./час. | 280 | 280 | 280 |
| Ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих (с трудом), руб./час труда | 75 | 75 | 75 |
| Время работы оборудования, маш.-час/ед. продукции | 4 | 3 | 4,5 |
| Ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./маш.-час | 30 | 30 | 30 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Таблица 2.8

Фактические результаты деятельности за 1 квартал

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классические вина из винограда | вина из фруктов |
|--------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|
| Выручка, руб./квартал | 2 764 500 | 5 049 000 | 4 466 000 |
| Количество использованных материалов, кг/квартал | 6 850 | 5 150 | 4 600 |

Продолжение таблицы 2.8

| | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Затраты на материалы, руб./квартал | 1 799 000 | 1 298 000 | 1 092 000 |
| Количество отработанных рабочих часов, час/квартал | 3 600 | 7 350 | 3 500 |
| Сумма на численной заработной платы, руб./квартал | 930 000 | 2 092 000 | 950 000 |
| Сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих, руб./квартал | 280 860 | 631 784 | 286 900 |
| Фактическое количество работы оборудования, час./квартал | 4 820 | 3 620 | 7 220 |
| Сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./квартал | 168 700 | 126 700 | 252 700 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Таблица 2.9

Плановые и фактические постоянные и переменные затраты 1- го
квартала

| Наименование показателя | План, | Факт, |
|----------------------------------------------------------------------------|---------|---------|
| Общепроизводственные постоянные затраты, в том числе | | |
| амортизация оборудования, руб./квартал | 80 000 | 80 000 |
| заработная плата, руб./квартал | 550 000 | 620 000 |
| отчисления в социальные фонды, руб./квартал | 166 100 | 187 240 |
| прочие производственные затраты, руб./квартал | 320 000 | 340 000 |
| Непроизводственные затраты, в том числе | | |
| Непроизводственные переменные затраты, связанные с продажами, % от выручки | 3 | 3 |
| Непроизводственные постоянные затраты, связанные с продажами, руб./квартал | 260 000 | 250 000 |
| прочие непроизводственные затраты, руб./квартал | 400 000 | 400 000 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Таблица 2.10

Объемы производства и продаж для 1-го и 2-го кварталов

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классические вина из винограда | вина из фруктов |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|
| Планируемый объем производства и продаж 1-го квартала, ед./квартал | 1 100 | 1 000 | 1 300 |
| Фактический объем производства 1-го квартала, ед./квартал | 1 200 | 1 200 | 1 600 |
| Фактический объем продаж 1-го квартала, ед./квартал | 950 | 1 100 | 1 400 |
| Планируемый объем продаж 2-го квартала до оптимизации производственной программы, ед./квартал | 1 140 | 1 320 | 1 680 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Таблица 2.11

Доступные производственные ресурсы на 2 квартал

| Наименование показателя | Значение показателя |
|-----------------------------------------------|---------------------|
| Материальные ресурсы, кг/квартал | 17 760 |
| Трудовые ресурсы, чел-часов/квартал | 15 520 |
| Время работы оборудования, маш.-часов/квартал | 14 880 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Далее будет рассчитана плановая и фактическая маржинальная прибыль от производственной деятельности за 1 квартал.

Таблица 2.12

Расчет нормативной себестоимости единицы продукции

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классические вина из винограда | вина из фруктов |
|-------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|
| Нормативные затраты на материалы, руб./ед. | 1 620 | 1 080 | 780 |
| Нормативные затраты на труд, руб./ед. | 840 | 1 680 | 560 |
| Переменные производственные затраты, связанные с трудом, руб./ед. | 225 | 450 | 150 |

| | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|
| Переменные производственные затраты, связанные с работой оборудования, руб./ед. | 120 | 90 | 135 |
| Нормативная себестоимость продукции, руб./ед. | 2 805 | 3 300 | 1 625 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Нормативные затраты на материалы = Норма расхода материала × Нормативная стоимость материала;

Нормативные затраты на труд = Стоимость труда × Норма расхода труда;

Переменные производственные затраты, связанные с трудом = Норма расхода труда × Ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих;

Переменные производственные затраты, связанные с работой оборудования = Время работы оборудования × Ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования.

Таблица 2.13

Расчет нормативной маржинальной прибыли от производственной деятельности

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классиче с кие вина из винограда | вина из фруктов |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|----------------------------------|-----------------|
| 1. Плановая цена реализации | 2 860 | 4 660 | 3 260 |
| 2. Нормативная себестоимость продукции, руб./ед. | 2 805 | 3 300 | 1 625 |
| 3. Нормативная маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./ед. (1-2) | 55 | 1 360 | 1 635 |
| 4. Плановый объем продаж, ед./квартал | 1 100 | 1 000 | 1 300 |
| 5. Бюджетная маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал (3*4) | 60 500 | 1 360 000 | 2 125 500 |
| 6. Всего бюджетная маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал (5a+5b+5c) | 3 546 000 | | |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Таблица 2.14

Расчет фактической себестоимости единицы продукции

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классические вина из винограда | вина из фруктов |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|
| 1. Объем производства, ед./квартал | 1 200 | 1 200 | 1 600 |
| 2. Затраты на материалы, руб./квартал | 1 799 000 | 1 298 000 | 1 092 000 |
| 3. Сумма на численной заработной платы, руб./квартал | 930 000 | 2 092 000 | 950 000 |
| 4. Сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих, руб./квартал | 280 860 | 631 784 | 286 900 |
| 5. Сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./квартал | 168 700 | 126 700 | 252 700 |
| 6. Итого производственные переменные затраты, руб./квартал(2+3+4+5) | 3 178 560 | 4 148 484 | 2 581 600 |
| 7. Фактическая производственная себестоимость продукции, руб./ед.(6/1) | 2 648,8 | 3 457,07 | 1 613,5 |

ООО «Кахети»]

Таблица 2.15

Расчет изменения остатков готовой продукции за 1 квартал

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классическое вино из винограда | вина из фруктов |
|---------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|
| 1. Нормативная стоимость продукции, руб./ед. себе | 2 805 | 3 300 | 1 625 |

Продолжение таблицы 2.15

| | | | |
|----------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| 2. Остаток готовой продукции на начало периода, ед. | 0 | 0 | 0 |
| 3. Остаток готовой продукции на начало периода, руб. | 0 | 0 | 0 |
| 4. Объем производства, ед./квартал | 1 200 | 1 200 | 1 600 |
| 5. Объем продаж, ед./квартал | 950 | 1 100 | 1 400 |
| 6. Остаток готовой продукции на конец периода, ед.(4-5) | 250 | 100 | 200 |
| 7. Остаток готовой продукции на конец периода, руб.(6*1) | 701 250 | 330 000 | 325 000 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Таблица 2.16

Расчет фактической маржинальной прибыли от производственной деятельности

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классические вина из винограда | вина из фруктов |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|
| Выручка, руб./квартал | 2 764 500 | 5 049 000 | 4 466 000 |
| Производственные переменные затраты, руб./квартал | 3 178 560 | 4 148 484 | 2 581 600 |
| Корректировка запасов (изменение запасов готовой продукции за 1 квартал) | 701 250 | 330 000 | 325 000 |
| Фактическая себестоимость реализованной продукции, руб./квартал | 2 477 310 | 3 818 484 | 2 256 600 |
| Фактическая маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал (1-4) | 287 190 | 1 230 516 | 2 209 400 |
| Всего фактическая маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал (вина из сибирских ягод + классические вина из винограда + вина из фруктов) | 3 727 106 | | |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Фактическая себестоимость реализованной продукции =
Производственные переменные затраты - Корректировка запасов.

Вывод: бюджетная маржинальная прибыль от производственной деятельности составила 3 546 000 рублей за квартал. Фактическая равна 3 727 106 рублей, что на 181 106 рублей больше нормативной.

По продукции вина из сибирских ягод: бюджетная маржинальная прибыль от производственной деятельности равна 60 500 рублей, что на 226 690 рублей меньше чем фактическая. Изменения обусловлены увеличением объемов производства на 100 единиц продукции, а также изменением объемов продаж. За счет корректировки запасов произошло увеличение прибыли на 226 690 рублей.

По продукции классические вина из винограда: фактическая маржинальная прибыль от производственной деятельности составила 1 230 516 рублей. По сравнению с плановой произошло уменьшение прибыли, несмотря на увеличение объемов продаж на 100 единиц, себестоимость увеличилась на 157 рублей за единицу.

По продукции вина из фруктов: фактическая маржинальная прибыль от производственной деятельности равна 2 209 400 рублей и увеличилась на 83 900 рублей по сравнению с бюджетной прибылью.

На данное изменение повлияло увеличение объемов продаж на 100 единиц. Проведем анализ отклонения фактической маржинальной прибыли от производственной деятельности и бюджетной маржинальной прибыли от производственной деятельности. В анализе показать влияние на изменение прибыли стоимостных и количественных факторов.

Отклонение прибыли по объему реализации Формула для расчетов

$$\text{Отк}_Q = (Q_{\phi} - Q_{\text{пл}}) * m, \quad (2.16)$$

где Отк_Q - отклонение по объему реализации, руб.; Q_{ϕ} - фактический объем продаж, ед.;

$Q_{\text{пл}}$ - плановый объем реализованной продукции, ед.;

m - нормативная удельная маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./ед.

$$\text{Отк}_{Q\text{ПА}} = (950 - 1100) * 55 = 8\ 250$$

$$\text{Отк}_{Q\text{ПВ}} = (1100 - 1000) * 1360 = 136\ 000$$

$$\text{Отк}_{Q\text{ПС}} = (1400 - 1300) * 1635 = 163\ 500$$

Отклонение прибыли по цене реализации

Выручка от реализации должна была составить

Фактический объем реализации, ед. * Нормативная цена реализации, руб./ед.

Но составила - (минус) Фактическая выручка, руб. Формула для расчетов,

$$\text{Отк}_p = Q_{\phi} * p_{\text{пл}} - B_{\phi}, \quad (2.17)$$

где Отк_p - отклонение по объему реализации, руб.; Q_{ϕ} - фактический объем продаж, ед.;

$p_{\text{пл}}$ - плановая цена реализации продукции, руб./ед.;

B_{ϕ} - фактическая выручка от реализации продукции, руб.

$$\text{Отк}_{p\text{ПА}} = 950 * 2\ 860 - 2\ 764\ 500 = 47\ 500$$

$$\text{Отк}_{p\text{ПВ}} = 1\ 100 * 4\ 660 - 5\ 049\ 000 = 77\ 000$$

$$\text{Отк}_{p\text{ПС}} = 1\ 400 * 3\ 260 - 4\ 466\ 000 = 98\ 000$$

Отклонение по количеству материалов

Для производства фактического объёма продукции должно было быть использовано кг. материалов:

(Фактический объем производства, ед. * Норма расхода материала,

кг/ед.

Но использовано - (минус) Фактический объем использования материалов, кг) * Нормативная стоимость материала, руб./кг
 Формула для расчетов

$$\text{Отк}_{\text{км}} = (Q_{\text{ф}} * n_{\text{мпл}} - N_{\text{мф}}) * C_{\text{мпл}}, \quad (2.18)$$

где $\text{Отк}_{\text{км}}$ - отклонение по количеству материалов, руб.;

$Q_{\text{ф}}$ - фактический объем производства, ед.;

$n_{\text{мпл}}$ - норма расхода материала на единицу продукции, кг./ед.;

$N_{\text{мф}}$ – фактический объем использованного материала, кг./квартал; $C_{\text{мпл}}$

– нормативная стоимость материала, руб./кг.

$$\text{Отк}_{\text{кмПА}} = (1\ 200 * 6 - 6\ 850) * 270 = 94\ 500$$

$$\text{Отк}_{\text{кмПВ}} = (1\ 200 * 4 - 5\ 150) * 270 = 94\ 500$$

$$\text{Отк}_{\text{кмПС}} = (1\ 600 * 3 - 4\ 600) * 260 = 52\ 000$$

Отклонение по стоимости материалов

Стоимость израсходованных материалов должна была составить:
 Фактическое количество израсходованного материала, ед. * Нормативная стоимость материала, руб./ед.

Но составила: - (минус) Фактические затраты на приобретение материалов, руб.

Формула для расчетов:

$$\text{Отк}_{\text{стм}} = N_{\text{мф}} * C_{\text{мпл}} - Z_{\text{мф}}, \quad (2.19)$$

Где $\text{Отк}_{\text{стм}}$ - отклонение по стоимости материалов, руб.;

$N_{\text{мф}}$ – фактический объем использованного материала, кг./квартал.; $C_{\text{мпл}}$

– нормативная стоимость материала, руб./кг.;

$Z_{\text{мф}}$ – фактические затраты на материалы, руб./квартал.

$$\text{Отк}_{\text{стмПА}} = 6\ 850 * 270 - 1\ 799\ 000 = 50\ 500$$

$$\text{Отк}_{\text{стмПВ}} = 5\ 150 * 270 - 1\ 298\ 000 = 92\ 500$$

$$\text{ОткстмПС} = 4\,600 * 260 - 1\,092\,000 = 104\,000$$

Отклонение по производительности труда

Производство фактического объема продукции должно было составить, часов: (Фактический объем производства, ед. * Нормативное количество часов рабочего времени, час/ед.

Но составило: - (минус) Фактическое кол-во затраченного рабочего времени, час) * Нормативная ставка оплаты труда, руб./час.

Формула для расчетов

$$\text{Откктр} = (Q_f * n_{\text{трпл}} - N_{\text{трф}}) * C_{\text{трпл}}, \quad (2.20)$$

где Откктр - отклонение по производительности труда, руб.;

Q_f - фактический объем производства, ед.;

$n_{\text{трпл}}$ - норма расхода труда на единицу продукции, час./ед.;

$N_{\text{трф}}$ - фактическое количество, отработанных рабочих часов, час./квартал.;

$C_{\text{трпл}}$ - нормативная стоимость труда, руб./час.

$$\text{ОткктрПА} = (1\,200 * 3 - 3\,600) * 280 = 0$$

$$\text{ОткктрПВ} = (1\,200 * 6 - 7\,350) * 280 = 42\,000$$

$$\text{ОткктрПС} = (1\,600 * 2 - 3\,500) * 280 = 84\,000$$

Отклонение по ставке труда

Затраты на оплату фактических часов труда должны были составить:

Фактическое количество отработанных часов, час. *

Нормативная ставка оплата труда, руб./час.

Но составили: - (минус) Фактические затраты на оплату труда, руб.

Формула для расчетов:

$$\text{Отксттр} = N_{\text{трф}} * C_{\text{трпл}} - Z_{\text{трф}}, \quad (2.21)$$

где Отксттр - отклонение по ставке труда, руб.;

$N_{\text{трф}}$ - фактическое количество, отработанных рабочих часов,

час./квартал;

$C_{\text{трпл}}$ – нормативная стоимость труда, руб./час.;

$Z_{\text{трф}}$ – фактическая сумма на численной заработной платы,
руб./квартал.

$$\text{ОтксттрПА} = 3\,600 * 280 - 930\,000 = 78\,000$$

$$\text{ОтксттрПВ} = 7\,350 * 280 - 2\,092\,000 = 34\,000$$

$$\text{ОтксттрПС} = 3\,500 * 280 - 950\,000 = 30\,000$$

Отклонение переменных накладных расходов, связанных с работой рабочих, по эффективности:

Производство фактического объема продукции должно было занять:
(Фактический объем производства, ед. * Нормативное количество часов рабочего времени, час/ед.

Но заняло: - (минус) Фактическое кол-во затраченного рабочего времени, час) * Нормативная ставка распределения переменных накладных затрат, руб./час.

Формула для расчетов

$$\text{Отккпт} = (Q_{\text{ф}} * n_{\text{трпл}} - N_{\text{трф}}) * C_{\text{птпл}}, \quad (2.22)$$

где Отккпт - отклонение переменных накладных расходов, связанных с работой рабочих, по эффективности, руб.;

$Q_{\text{ф}}$ - фактический объем производства, ед.;

$n_{\text{трпл}}$ - норма расхода труда на единицу продукции, час./ед.;

$N_{\text{трф}}$ – фактическое количество, отработанных рабочих часов,
час./квартал;

$C_{\text{птпл}}$ – нормативная ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих, руб./час труда.

$$\text{ОтккптПА} = (1\,200 * 3 - 3\,600) * 75 = 0$$

$$\text{ОтккптПВ} = (1\,200 * 6 - 7\,350) * 75 = 11\,250$$

$$\text{ОтккптПС} = (1\ 600 * 2 - 3\ 500) * 75 = 22\ 500$$

Отклонение по стоимости переменных накладных расходов, связанных с работой рабочих

Производственные переменные накладные затраты при фактическом уровне производства должны были составить:

Фактическое количество отработанных часов, час. * Нормативная ставка распределения переменных накладных затрат, руб./час.

Но составили: - (минус) Фактические переменные общепроизводственные затраты, связанные с работой рабочих руб. Формула для расчетов

$$\text{Откспт} = N_{\text{трф}} * C_{\text{птпл}} - Z_{\text{птф}}, \quad (2.23)$$

где $N_{\text{трф}}$ – фактическое количество, отработанных рабочих часов, час./квартал;

$C_{\text{птпл}}$ – нормативная ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих, руб./час труда.;

$Z_{\text{птф}}$ – фактическая сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой рабочих, руб./квартал.

$$\text{Отк}_{\text{сптПА}} = 3\ 600 * 75 - 280\ 860 = 10\ 860$$

$$\text{Отк}_{\text{сптПВ}} = 7\ 350 * 75 - 631\ 784 = 80\ 534$$

$$\text{Отк}_{\text{сптПС}} = 3\ 500 * 75 - 286\ 900 = 24\ 400$$

Отклонение переменных накладных расходов, связанных с работой оборудования, по эффективности,

Производство фактического объема продукции должно было занять: (Фактический объем производства, ед. * Нормативное количество часов работы оборудования, маш.-час/ед. Но заняло: - (минус) Фактическое время работы оборудования, маш.- час) * Нормативная ставка распределения переменных накладных затрат, руб./маш.-час.

Формула для расчетов

$$\text{Отк}_{\text{кпо}} = (Q_{\text{ф}} * n_{\text{нopl}} - N_{\text{ноф}}) * C_{\text{нopl}}, \quad (2.24)$$

где $\text{Отк}_{\text{кпо}}$ - отклонение переменных накладных расходов, связанных с работой оборудования, по эффективности, руб.;

$Q_{\text{ф}}$ - фактический объем производства, ед.;

$n_{\text{нopl}}$ - нормативное количество часов работы оборудования, маш.-час./ед.;

$N_{\text{ноф}}$ - фактическое время работы оборудования, час./квартал.;

$C_{\text{нopl}}$ - нормативная ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./маш.-час.

$$\text{Отк}_{\text{кпоПА}} = (1\,200 * 4 - 4\,820) * 30 = 600$$

$$\text{Отк}_{\text{кпоПВ}} = (1\,200 * 3 - 3\,620) * 30 = 600$$

$$\text{Отк}_{\text{кпоПС}} = (1\,600 * 4,5 - 7\,220) * 30 = 600$$

Отклонение по стоимости переменных накладных расходов, связанных с работой оборудования

Производственные переменные накладные затраты при фактическом уровне производства должны были составить:

Фактическое время работы оборудования, маш.- час * Нормативная ставка распределения переменных накладных затрат, руб./маш.-час.

Но составили: - (минус) Фактические переменные общепроизводственные затраты, связанные с работой оборудования, руб.

Формула для расчетов

$$\text{Отк}_{\text{спо}} = N_{\text{ноф}} * C_{\text{нopl}} - Z_{\text{ноф}}, \quad (2.25)$$

где $\text{Отк}_{\text{спо}}$ - отклонение по стоимости переменных накладных расходов, связанных с работой оборудования, руб.;

$N_{\text{ноф}}$ - фактическое время работы оборудования, час./квартал.;

$C_{\text{полл}}$ – нормативная ставка переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./маш.-час.;

$Z_{\text{поф}}$ – фактическая сумма переменных общепроизводственных затрат, связанных с работой оборудования, руб./квартал.

$$\text{Откспо ПА} = 4\,820 * 30 - 168\,700 = 24\,100$$

$$\text{Откспо ПВ} = 3\,620 * 30 - 126\,700 = 18\,100$$

$$\text{Отксп о ПС} = 7\,220 * 30 - 252\,700 = 36\,100$$

Таблица 2.16

Сверка маржинальной прибыли от производственной деятельности
бюджетной и фактической

| Наименование показателя | продукт вина из сибирских ягод, руб. | продукт классические вина из винограда, руб. | продукт вина из фруктов, руб. | Итого, руб. |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------|-------------|
| Бюджетная маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал | 60 500 | 1 360 000 | 2 125 500 | 3 546 000 |
| Отклонение по объему реализации, руб./квартал | (8 250) Н | 136 000 Б | 163 500 Б | 291 250 Б |
| Маржинальная прибыль по гибкому бюджету, руб./квартал | 52 250 | 1 496 000 | 2 289 000 | 3 837 250 |
| Отклонение по цене реализации, руб./квартал | 47 500 Б | 77 000 Н | 98 000 Н | 127 500 Н |
| Отклонения по затратам, в т. ч. | 193 440 Б | 194 484 Н | 18 400 Б | 17 356 Б |
| Отклонение по количеству материалов, руб./квартал | 94 500 Б | 94 500 Н | 52 000 Б | 52 000 Б |
| Отклонение по стоимости материалов, руб./квартал | 50 500 Б | 92 500 Б | 104 000 Б | 247 000 Б |
| Отклонение по производительности труда, руб./квартал | 0 | 42 000 Н | 84 000 Н | 126 000 Н |

Продолжение таблицы 2.16

| | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Отклонение по ставке труда, руб./квартал | 78 000 Б | 34 000 Н | 30 000 Б | 74 000 Б |
| Отклонение переменных накладных расходов, связанных с работой рабочих, по эффективности, руб./квартал | 0 | 11 250 Н | 22 500 Н | 33 750 Н |
| Отклонение по стоимости переменных накладных расходов, связанных с работой рабочих, руб./квартал | 10 860 Н | 80 534 Н | 24 400 Н | 115 794 Н |
| Отклонение переменных накладных расходов, связанных с работой оборудования, по эффективности, руб./квартал | 600 | 600 Н | 600 Н | 1 800 Н |
| Отклонение по стоимости переменных накладных расходов, связанных с работой оборудования, руб./квартал | 18 100 Н | 24 100 Н | 36 100 Н | 78 300 Н |
| Итого отклонения | 232 690 Б | 135 484 Н | 83 900 Б | 181 106 Б |
| Фактическая маржинальная прибыль от производственной деятельности, руб./квартал | 293 190 | 1 224 516 | 2 209 400 | 3 727 106 |

Вывод: Итого отклонения составили 181 106 рублей, что благоприятно сказалось на изменении маржинальной прибыли. Отклонения по реализации продукции возникают из-за изменения цен реализации и объёма продаж. Отклонения по объёму реализации составили 291 250 рублей, по факту было продано больше продукции, чем запланировано. Отклонения прибыли по цене реализации продукции равны 127 500 рублей, что стало неблагоприятным для предприятия, так как уменьшилась прибыль, за счет снижения цены на продукты классические вина из винограда и вина из фруктов. Отклонения по затратам в целом благоприятно сказались на

финансовом результате предприятия (17 356 рублей). На это повлияло благоприятное отклонения по количеству материалов, за счет снижения использованных материалов (в стоимостном выражении). Наиболее положительное влияние оказало отклонение по стоимости материалов (247 000 руб.). За счёт экономии на заработной плате по итогу благоприятным стало отклонение по ставке труда 74 000 рублей.

Наиболее неблагоприятно на фактической маржинальной прибыли сказалось отклонение по производительности труда, это связано с увеличением объёма производства, как следствие роста потраченного рабочего времени. Расчёт плановой и фактической операционной прибыли предприятия за 1 квартал.

Таблица 2.17

Расчет бюджетной (плановой) операционной прибыли на 1 квартал

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классическое вино из винограда | вина из фруктов | Итого за квартал |
|-----------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|------------------|
| Объем производства и продаж | 1 100 | 1 000 | 1 300 | |
| Выручка плановая | 3 146 000 | 4 660 000 | 4 238 000 | 12 044 000 |
| Нормативная себестоимость продаж | 3 085 500 | 3 300 000 | 2 112 500 | 8 498 000 |
| Бюджетная маржинальная прибыль от производственной Деятельности (2-3) | 60 500 | 1 360 000 | 2 125 500 | 3 546 000 |
| Переменные непроизводственные расходы (в % от выручки) | 94 380 | 139 800 | 127 140 | 361 320 |
| Маржинальная прибыль(4-5) | (33 880) | 1 220 200 | 1 998 360 | 3 184 680 |
| Производственные постоянные расходы | | | | 1 116 100 |

Продолжение таблицы 2.17

| | | | | |
|--------------------------------------------------------------|--|--|--|-----------|
| Непроизводственные постоянные расходы, связанные с продажами | | | | 260 000 |
| Непроизводственные постоянные прочие расходы | | | | 400 000 |
| Бюджетная операционная прибыль (6-7-8-9) | | | | 1 408 580 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Таблица 2.18

Расчет фактической операционной прибыли за 1 квартал

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классическое вино из винограда | вина из фруктов | Итого за квартал |
|------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|------------------|
| Объем производства | 1 200 | 1 200 | 1 600 | |
| Объем продаж | 950 | 1 100 | 1 400 | |
| Выручка фактическая | 2 764 500 | 5 049 000 | 4 466 000 | 12 279 500 |
| Нормативная себестоимость произведенной продукции | 3 366 000 | 3 960 000 | 2 600 000 | 9 926 000 |
| Изменение запасов готовой продукции по нормативной себестоимости | 701 250 | 330 000 | 325 000 | 1 356 250 |

| | | | | |
|-----------------------------------------------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|
| Маржинальная прибыль от производственной деятельности (3-4+5+7) | 293 190 | 1 224 516 | 2 209 400 | 3 727 106 |
| Переменные непроизводственные расходы | 82 935 | 151 470 | 133 980 | 368 385 |
| Маржинальная прибыль(9-10) | 210 255 | 1 073 046 | 2 075 420 | 3 358 721 |
| Производственные постоянные расходы | | | | 1 227 240 |

| | | | | |
|--------------------------------------------------------------|--|--|--|-----------|
| Непроизводственные постоянные расходы, связанные с продажами | | | | 250 000 |
| Непроизводственные постоянные прочие расходы | | | | 400 000 |
| Фактическая операционная прибыль | | | | 1 481 481 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Вывод: Фактическая операционная прибыль увеличилась на 72 901 рублей, это связано с увеличением объемов продаж, как следствие увеличением выручки. Производственные постоянные расходы выросли на 111 140 рублей, так как выросли расходы по заработной плате. Непроизводственные постоянные расходы, связанные с продажами уменьшились на 10 тыс. рублей, а переменные непроизводственные в фактическом расчете увеличились на 7 065 рублей. Изменения расходов были скомпенсированы увеличением объемов производства по всем видам продукции, а также увеличением объемов продаж по продуктам классические вина из винограда (на 100 ед.) и вина из фруктов (на 100 ед.).

2.3 АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ГАЗ»

Расчет и обоснование производственной программы при наличии ограниченного ресурса и запланировать объем производства на 2 квартал, где требуется запланировать объем производства по видам продукции на 2 квартал.

Таблица 2.19

Расчет объема производства за 2 квартал

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классические вина из винограда | вина из фруктов |
|----------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|
| Нормативная себестоимость продукции, руб./ед. | 2 805 | 3 300 | 1 625 |
| Объем продаж, ед./квартал | 950 | 1 100 | 1 400 |
| Остаток готовой продукции на начало периода, ед. (объем р-ва-объем продаж) | 250 | 100 | 200 |
| Остаток готовой продукции на конец периода, ед. | 250 | 100 | 200 |
| Объем производства, ед./квартал | 1 200 | 1 200 | 1 600 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Таблица 2.20

Количество доступных ресурсов на 2 квартал

| Наименование показателя | Значение |
|-----------------------------------------------------|----------|
| Максимальное количество доступных материалов, кг | 17 760 |
| Количество доступного рабочего времени, чел.-часы | 15 520 |
| Количество рабочего времени оборудования, маш.-часы | 14 880 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Таблица 2.21

Расчет потребности в ресурсах для производства продукции

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классические вина из винограда | вина из фруктов | Итого | Наличие ресурса |
|----------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|--------|-----------------|
| Предварительный объем производства, ед. | 1 140 | 1 320 | 1 680 | | |
| Норма расхода материала S, кг./ед. продукции | 6 | 4 | 3 | | |
| Потребность в материалах, кг/квартал (1*2) | 6 840 | 5 280 | 5 040 | 17 160 | 17 760 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

По итогам расчета потребности в ресурсах для производства ограничивающим фактором, т.е. тот ресурсом, количества которого не достаточно для производства всего планируемого объема продукции, является потребность в оборудовании. Поэтому следует провести расчеты для оптимизации производственной программы. Критерием оптимизации является максимальная удельная маржинальная прибыль на единицу ограничивающего фактора.

Таблица 2.23

Расчет критерия оптимизации и определение рейтинга по видам продукции

| Наименование показателя | макс кол-во, ед. | Планируемое кол-во, ед. | Кол-во ресурса, час/ед. | Планируемое кол-во ресурса, час. | Остаток ресурса, час |
|-----------------------------------------------|------------------|-------------------------|-------------------------|----------------------------------|----------------------|
| Максимальное количество ограниченного ресурса | | | | | 14 880 |
| Продукт классические вина из винограда | 1 320 | 1 320 | 3 | 3 960 | 10 920 |
| Продукт вина из фруктов | 1 680 | 1 680 | 4,5 | 7 560 | 3 360 |
| Продукт вина из сибирских ягод | 1 140 | 840 | 4 | 3 360 | 0 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Вывод: Наиболее выгодным продуктом для предприятия является продукт классические вина из винограда, так как

нормативная маржинальная прибыль от производственной деятельности составляет 1 360 руб./ед. Наименее же для предприятия выгоден продукт вина из сибирских ягод, по этому была проведена программа оптимизации, по итогу которой, планируемое количество единиц по продукту вина из сибирских ягод – 840 штук. При таком плане производства предприятие не имеет ресурса, с недостаточным количеством. Расчёт бюджетной (плановой) прибыли при запланированном объеме производства на 2 квартал.

Таблица 2.24

Расчет бюджетной (плановой) операционной прибыли на 2 квартал

| Наименование показателя | вина из сибирских ягод | классическое вино из винограда | вина из фруктов | Итого за квартал |
|-----------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------|-----------------|------------------|
| Объем производства и продаж | 840 | 1320 | 1 680 | |
| Выручка плановая (цена *1) | 2 402 400 | 6 151 200 | 5 476 800 | 14 030 400 |
| Нормативная себестоимость Продаж (нормативная себестоимость*1) | 2 356 200 | 4 356 000 | 2 730 000 | 9 442 200 |
| Бюджетная маржинальная прибыль от производственной Деятельности (2-3) | 46 200 | 1 795 200 | 2 746 800 | 4 588 200 |
| Переменные непроизводственные расходы | 72 072 | 184 536 | 164 304 | 420 912 |

Продолжение таблицы 2.24

| | | | | |
|---------------------------------------------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|
| Маржинальная прибыль (4-5) | -25 872 | 1 610 664 | 2 582 496 | 4 167 288 |
| Производственные постоянные расходы | | | | 1 227 240 |
| Не производственные постоянные расходы, связанные с продажами | | | | 250 000 |
| Не производственные постоянные прочие расходы | | | | 400 000 |
| Бюджетная операционная прибыль | | | | 2 290 048 |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

Вывод: Операционная прибыль за первый квартал равна 1 481 481 рублей, что на 808 567 рублей меньше плановой на 2 квартал. Постоянные производственные расходы не изменились. Переменные непроизводственные расходы увеличились незначительно (на 52 527 рублей). В ходе производственной деятельности была проведена программа оптимизации по продукту вина из сибирских ягод, и увеличен объем производства и продаж по продуктам классические вина из винограда и вина из фруктов. Во втором квартале планируется увеличение выручки на 1 750 900 рублей. Так как постоянные расходы не поменяются, бюджетная операционная прибыль будет равна 2 290 048 рублей.

3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ЕГО ПРИБЫЛЬНОСТИ

3.1 ПУТИ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление предприятием представляет собой сложную систему, которая обладает своей внутренней динамикой и является важной составляющей национальной экономики. Этот процесс управления, а также в частности получение прибыли в ряде случаев становится невозможным. Для предприятий характерно наличие большого числа разнообразных связей, сочетание экономического, социального, экологического, информационного и других элементов, циркуляция крупных финансовых материальных и информационных потоков. Динамика изменения экономической системы и ее субъектов приводит к нарастающей неопределенности устойчивого развития предприятий страны в целом. Существующие на сегодняшний день методологические подходы по оценке устойчивого развития предприятия не эффективны в силу ряда причин:

1. Уникальность предприятия делает невозможным использование, имеющегося положительного зарубежного опыта в оценке устойчивого развития предприятия;
2. Отсутствие единой системы по отбору показателей, уникальных для предприятия при прогнозировании прибыли;
3. Большая доля субъективных суждений в процессе оценки деятельности предприятия;
4. Отсутствие объективной и удобной системы определения степени значимости каждого показателя на общий результат оценки деятельности предприятия;
5. Неоднозначная интерпретация полученных результатов;

6. Сложность принятия управленческих решений по результатам анализа;

7. Высокая трудоемкость и сложность реализации на уровне предприятия.

Учитывая основные требования, предъявляемые к системе оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия, нами был разработан собственный методологический подход к количественной оценке влияния факторов планирования прибыли предприятия. Данный подход основывается на разработке одного взвешенного агрегированного показателя, отражающего общую степень устойчивости или неустойчивости по оценке влияния факторов планирования прибыли предприятия и динамики ее изменения. Данный подход является исключительно эффективным с точки зрения принятия управленческих решений.

Принципы разработанной методологии:

1. Уникальность структуры показателей для предприятия
2. Максимальная объективность на каждом этапе планирования прибыли
3. Автоматизация и низкая трудоемкость процесса оценки влияния факторов
4. Однозначность интерпретации полученных результатов
5. Простота внедрения метода в административную систему предприятия

Таким образом, необходимо дать определения основным элементам, данной методологии:

Индикатор устойчивого развития— показатель, позволяющий судить о состоянии или изменении экономической, социальной или экологической переменной, например, такими индикаторами в данной методологии будут

являться: ВРП (внутренний региональный продукт), уровень безработицы, индекс потребительских цен и т.д.

Показатели устойчивого развития это группы индикаторов, сформированные по экономическому, социальному и экологическому признаку и дающие комплексную характеристику устойчивого развития объекта.

В разработанной методологии выделяются четыре группы показателей:

1. Экономический показатель (Кэкон.уст)
2. Социальный показатель (Ксоц.уст)
3. Экологический показатель (Кэкол.уст)
4. Показатель внешнего воздействия (Квн.в)

Индексы устойчивого развития – это комплекс показателей, получаемый в ходе агрегирования (объединения) нескольких индикаторов между собой.

Взаимосвязь данных элементов разработанной методологии хорошо изображена на рисунке 3.1.



Рис. 3.1 Взаимосвязь элементов методологического подхода

по оценки влияния факторов планирования прибыли

Данный методологический подход включает в себя четыре этапа:

1 этап – Отбор индикаторов для оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия.

Отбор индикаторов предлагается производить с помощью корреляционного анализа и выявлять для каждого предприятия те индикаторы, которые скоррелировали с наибольшим количеством других индикаторов. Корреляционный анализ позволяет сформировать уникальный для каждого предприятия набор индикаторов для каждой группы показателей.

Автор утверждает, что, так как каждое предприятие России имеет уникальное социально-экономическое и экологическое положение, нельзя разрабатывать единую систему индикаторов для всех предприятий. Необходимо выявлять те показатели, которые в наибольшей степени влияют на то или иное предприятие, и включить их в систему оценки влияния факторов планирования прибыли.

Рекомендуется выделять 5-7 индикаторов в каждой группе показателей. Таким образом, мы обеспечиваем максимальную объективность процесса отбора индикаторов.

1 этап – Присвоение весовых коэффициентов каждому показателю.

Далее необходимо учесть степень значимости отдельных индикаторов в каждой группе показателей. Для решения данной задачи мы предлагаем использовать весовые коэффициенты, которые будут отражать объективную значимость каждого показателя в общем результате оценки. Для определения весовых коэффициентов будет применяться метод анализа иерархий, который содержит процедуру синтеза приоритетов, вычисляемых на основе субъективных суждений экспертов. Число суждений не

ограничено. МАИ (метод анализа иерархий) не предписывает лицу, принимающему решение, какого-либо «правильного» решения, а позволяет ему в интерактивном режиме найти такой вариант (альтернативу), который наилучшим образом согласуется с его пониманием сути проблемы и требованиями к её решению.

2 этап - Преобразование данных в единую систему измерения.

Основной методологической проблемой разработки взвешенного агрегированного показателя устойчивости является необходимость сведения в одной системе показателей с различными единицами измерения. Решить данную проблему мы предлагаем с помощью перевода абсолютных величин анализируемых индикаторов в относительные величины, которые представляют собой различные коэффициенты или проценты. То есть, каждый индикатор переводится в коэффициент и отображает изменение данного индикатора текущего периода по сравнению с предыдущим периодом. Коэффициент индикатора имеет общий вид:

$$k_n = \frac{\text{Абсолютная величина текущего периода}}{\text{Абсолютная величина предыдущего периода}} * 1 \quad (2.26)$$

Таким образом, если $K_n > 1$ это говорит об увеличении значения показателя по сравнению с предыдущим периодом, если $K_n < 1$ об уменьшении значения показателя.

1 этап – Расчет индекса устойчивого развития предприятия

1. При расчете показателей необходимо учитывать влияние каждого коэффициента индикатора на общий результат оценки. Существует положительное и отрицательное качественное значение коэффициента индикатора. Рассмотрим два примера для наглядности:

Первый пример: среднемесячный размер заработной платы имеет положительное качественное значение, и если он увеличивается,

это говорит о положительной динамике изменения, если он уменьшается, то об отрицательной динамике изменения.

Второй пример: уровень безработицы имеет отрицательное качественное значение, если показатель увеличивается, это говорит об отрицательной динамике изменения, но, если он уменьшается, это является положительной динамикой изменения.

Следовательно, при расчете показателей устойчивого развития необходимо учитывать этот факт. Изобразим данную взаимосвязь в виде матрицы (таблица 3.25).

Таблица 3.25

Матрица качественных значений коэффициента индикатора

| | | |
|--------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| | Положительное качественное значение | Отрицательное качественное значение |
| Количественное увеличение показателя | Положительное влияние | Отрицательное влияние |
| Количественное уменьшение показателя | Отрицательное влияние | Положительное влияние |

Источник: [составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ООО «Кахети»]

2. В результате, появляется возможность составить функции, отражающие зависимость предлагаемых индикаторов в целях выведения итоговых показателей оценки:

$$K_{\text{экон.уст}} = x_1 * K_{1.1} \pm x_2 * K_{1.2} \pm x_3 * K_{1.3} \pm \dots x_n *$$

$$K_{1.n}K_{\text{соц.уст}} = y_1 * K_{2.1} \pm y_2 * K_{2.2} \pm y_3 * K_{2.3} \pm \dots y_n *$$

$$K_{2.n}K_{\text{экол.уст}} = w_1 * K_{3.1} \pm w_2 * K_{3.2} \pm w_3 * K_{3.3} \pm \dots w_n *$$

$$K_{3.n}K_{\text{вн.в}} = z_1 * K_{4.1} \pm z_2 * K_{4.2} \pm z_3 * K_{4.3} \pm \dots z_n * K_{4.n} \quad (3.26)$$

где: x, y, w, z – весовые коэффициенты

$K_{n.n}$ – коэффициенты индикаторов

Отдельное внимание необходимо уделить показателю внешнего воздействия ($K_{\text{вн.в}}$). Данный показатель характеризует зависимость

социально-экономических показателей предприятия от внешних факторов, которые предприятие не может контролировать и каким-либо образом воздействовать. Чем в большей степени проявляется данная зависимость, тем в большей степени социально-экономические показатели предприятия подвержены риску колебания, что в свою очередь влияет на степень устойчивости предприятия. Следовательно, в данной методологии необходимо вычитать показатель внешнего воздействия (Квн.в.) из итоговой оценки индекса устойчивого развития предприятия.

4. Таким образом, итоговая формула расчета индекса устойчивого развития предприятия имеет следующий вид:

$$K_{уст.р} = a * K_{экон.уст} + b * K_{соц.уст} + c * K_{экол.уст} - d * K_{вн.в} \quad (3.27)$$

где:

a,b,c,d - весовые коэффициенты

5. В ходе диссертационного исследования была разработана шкала интервальных изменений индекса устойчивого развития с кратким описанием характеристики системы при каждой степени устойчивости, которая представлена в таблице 3.27. Однако необходимо отметить, что в соответствии с Концепцией устойчивого развития, система является устойчивой в том случае, если достигается устойчивость всех трех составляющих системы: экономической, социальной и экологической.

Таблица 3.27

Критерии степени устойчивого развития предприятия

| Степень устойчивости | Характеристика устойчивости | Интервалы изменений $K_{уст.р}$. |
|----------------------|-----------------------------|-----------------------------------|
| | | |

Продолжение таблицы 3.27

| | | |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Деструктивная | <ul style="list-style-type: none"> – Высокая доля населения, проживающая за чертой бедности – Тенденция к снижению производства ресурсов – Серьезный экологический кризис | Ниже 0,2 |
| Не устойчивая | <ul style="list-style-type: none"> – Снижение экономических показателей – Способность удовлетворять только первичные социальные обязательства – Дотационность бюджета – Не устойчивая экологическая обстановка | От 0,2 до 0,5 |
| Динамичная | <ul style="list-style-type: none"> – Выравнивание уровня жизни населения и рост социальных показателей – Рост основных экономических показателей – Улучшение экологической обстановки | От 0,5 до 0,7 |
| Устойчивая | <ul style="list-style-type: none"> – Социальная стабильность – Стабильно высокие экономические показатели развития – Достижение экологического баланса | Свыше 0,7 |

Источник: [составлено автором на основе экономических показателей ООО «Кахети»]

В результате полученные данные выводятся на общем графике (рис. 3.2), рекомендуется выводить на график сводные результаты за большой период времени, например, 5-10 лет, это даст наибольшую наглядность и понимание динамики устойчивости данного предприятия.

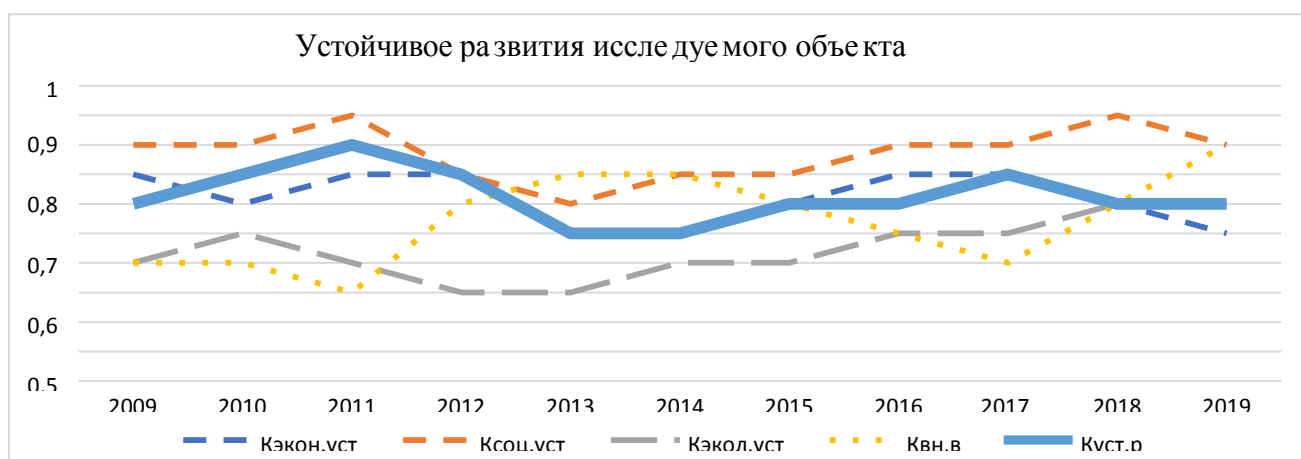


Рис.3.2 График устойчивого развития исследуемого объекта

Источник: [составлено автором на основе экономических показателей]

ООО «Кахети»]

Разработанный методологический подход имеет ряд преимуществ и недостатков, представленных в таблице 3.28:

Таблица 3.28

Преимущества и недостатки разработанной методологии

| Преимущества | Недостатки |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Применение только количественных параметров | 1. Необходимость сбора большого объёма данных за большой временной период |
| 2. Отражает социально-экономическое и экологическое положение исследуемой системы | 2. Необходимость владения методом корреляционного анализа и методом анализа иерархий |
| 3. Максимальная объективность на каждом этапе оценки | 3. Применения большого количества инструментов для проведения оценки |
| 4. Использует данные из официальных источников | |
| 5. Прослеживается динамика изменения устойчивости во времени | |
| 6. Однозначная интерпретация полученных результатов | |
| 7. Возможность сравнительного анализа с другими объектами | |
| 8. Не высокая трудоёмкость и сложность применения | |

Источник: составлено автором

Таким образом, проведём оценку устойчивого развития предприятия ООО «Кахети» за период 2009-2019 гг., используя разработанную методологию.

3.2. ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «КАХЕТИ»

Объектом исследования данной магистерской диссертации является – предприятие ООО Кахети. Следовательно, необходимо применить

разработанный методологический подход на объект исследования.

В соответствии с разработанной методологией, оценка устойчивого развития предприятия происходит в четыре этапа.

Первый этап – Отбор индикаторов для оценки устойчивого развития предприятия. В первой главе (пункт 1.2.) мы уже классифицировали индикаторы, которые в наибольшей степени могут влиять на устойчивое развитие того или иного предприятия. В результате данной классификации были выделены 60 индикаторов:

- 12 внешних макроэкономических индикаторов
- 27 внутренних экономических индикаторов
- 17 внутренних социальных индикаторов
- 4 внутренних экологических индикатора

Далее это множество индикаторов фильтруется и отбрасываются только те индикаторы, которые в наибольшей степени влияют на социально-экономическое и экологическое положение предприятия ООО Кахети. Как описано в разработанной методологии, отбор индикаторов предлагается производить с помощью многофакторного корреляционного анализа. Стоит отметить, что, чем больший объем данных будет проанализировано, тем точнее будет итоговый результат корреляции. Существует большое множество программных обеспечений для проведения корреляционного анализа, мы будем применять OriginPro 2020. Таким образом, проведем многофакторный корреляционный анализ 60 индикаторов за период 2009 – 2019 гг.

В результате, программа выводит таблицу с множеством корреляционных связей, фрагмент данной таблице представлен на рисунке 3.3

Strok1, Strok2, KOEF_COR

| | | | | | | |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 0,1,-0.152208 | 1,2,-0.160414 | 2,3,0.974854 | 3,4,-0.732175 | 4,5,0.283625 | 5,6,-0.635169 | 6,7,-0.298440 |
| 0,2,0.996565 | 1,3,-0.102212 | 2,4,-0.756319 | 3,5,0.113320 | 4,6,-0.525497 | 5,7,0.613560 | 6,8,-0.185364 |
| 0,3,0.982482 | 1,4,0.191604 | 2,5,0.038763 | 3,6,0.374097 | 4,7,-0.344153 | 5,8,0.632448 | 6,9,0.439818 |
| 0,4,-0.711189 | 1,5,0.777481 | 2,6,0.532185 | 3,7,0.740210 | 4,8,-0.354033 | 5,9,0.090992 | 6,10,0.590482 |
| 0,5,0.075812 | 1,6,-0.598440 | 2,7,0.632010 | 3,8,0.796448 | 4,9,-0.643194 | 5,10,-0.763079 | 6,11,-0.593389 |
| 0,6,0.490890 | 1,7,0.423184 | 2,8,0.713568 | 3,9,0.963706 | 4,10,-0.553675 | 5,11,0.195760 | 6,12,0.541413 |
| 0,7,0.667914 | 1,8,0.397716 | 2,9,0.971990 | 3,10,0.126398 | 4,11,0.583645 | 5,12,-0.476472 | 6,13,0.415372 |
| 0,8,0.747221 | 1,9,-0.198745 | 2,10,0.184525 | 3,11,-0.820534 | 4,12,-0.193596 | 5,13,0.140217 | 6,14,0.508557 |
| 0,9,0.981498 | 1,10,-0.351639 | 2,11,-0.860303 | 3,12,-0.249908 | 4,13,-0.691984 | 5,14,0.116525 | 6,15,0.476889 |
| 0,10,0.136604 | 1,11,0.429524 | 2,12,-0.125827 | 3,13,0.989990 | 4,14,-0.592399 | 5,15,0.025985 | 6,16,0.364546 |
| 0,11,-0.863140 | 1,12,-0.274536 | 2,13,0.988094 | 3,14,0.938577 | 4,15,-0.758121 | 5,16,-0.038187 | 6,17,-0.337421 |
| 0,12,-0.188318 | 1,13,-0.097901 | 2,14,0.972309 | 3,15,0.980782 | 4,16,-0.892883 | 5,17,0.325767 | 6,18,0.486427 |
| 0,13,0.995737 | 1,14,-0.140062 | 2,15,0.985050 | 3,16,0.905098 | 4,17,0.830976 | 5,18,0.083844 | 6,19,0.118875 |
| 0,14,0.980879 | 1,15,-0.152421 | 2,16,0.881130 | 3,17,-0.509078 | 4,18,-0.658781 | 5,19,0.077234 | 6,20,0.546409 |
| 0,15,0.986983 | 1,16,-0.108215 | 2,17,-0.530602 | 3,18,0.968197 | 4,19,-0.632701 | 5,20,-0.058347 | 6,21,0.326381 |
| 0,16,0.865587 | 1,17,0.269052 | 2,18,0.983302 | 3,19,0.901776 | 4,20,-0.708184 | 5,21,0.160634 | 6,22,0.409888 |
| 0,17,-0.486125 | 1,18,-0.183571 | 2,19,0.816113 | 3,20,0.937906 | 4,21,-0.710348 | 5,22,0.172413 | 6,23,0.632195 |
| 0,18,0.993011 | 1,19,-0.154346 | 2,20,0.962983 | 3,21,0.989852 | 4,22,-0.683037 | 5,23,0.046972 | 6,24,-0.165429 |
| 0,19,0.838128 | 1,20,-0.229965 | 2,21,0.964041 | 3,22,0.986019 | 4,23,-0.595078 | 5,24,0.331834 | 6,25,-0.241569 |
| 0,20,0.966147 | 1,21,-0.038358 | 2,22,0.984988 | 3,23,0.843880 | 4,24,-0.475992 | 5,25,0.360425 | 6,26,-0.395380 |
| 0,21,0.972185 | 1,22,-0.081603 | 2,23,0.928121 | 3,24,0.636694 | 4,25,-0.178685 | 5,26,0.160699 | 6,27,-0.379919 |
| 0,22,0.992015 | 1,23,-0.195491 | 2,24,0.562220 | 3,25,0.427576 | 4,26,-0.141762 | 5,27,-0.193123 | 6,28,0.450421 |
| 0,23,0.920596 | 1,24,0.252916 | 2,25,0.383488 | 3,26,0.054821 | 4,27,0.113502 | 5,28,-0.000652 | 6,29,0.559305 |
| 0,24,0.572377 | 1,25,0.341316 | 2,26,-0.033660 | 3,27,-0.583038 | 4,28,-0.790543 | 5,29,-0.147051 | 6,30,0.073711 |
| 0,25,0.410544 | 1,26,0.183931 | 2,27,-0.605976 | 3,28,0.949364 | 4,29,-0.767590 | 5,30,0.271387 | 6,31,-0.504205 |
| 0,26,0.034300 | 1,27,0.145900 | 2,28,0.145900 | 3,29,0.145900 | 4,30,0.145900 | 5,31,0.145900 | 6,32,0.145900 |

Рис.3.3 Фрагмент проведенного корреляционного анализа

Источник: [OriginPro 2020]

По результатам проведенного корреляционного анализа необходимо отобрать самые значимые индикаторы, которые оказывают решающее воздействие на результативный показатель, так как охватить все условия и обстоятельства практически невозможно. Количественные критерии оценки тесноты связей представлены в таблице 3.29.

Таблица 3.29

Количественные критерии оценки тесноты связей

| Величина коэффициента корреляции | Характер связи |
|----------------------------------|-------------------------|
| До $\pm 0,3$ | Практически отсутствует |
| От $\pm 0,3$ до $\pm 0,5$ | Слабая |
| От $\pm 0,5$ до $\pm 0,7$ | Умеренная |
| От $\pm 0,7$ до $\pm 1,0$ | Сильная |

Источник: [составлено автором на основе показателей рис.3.3 OriginPro 2020]

В соответствии с данными критериями, были отобраны те индикаторы устойчивого развития, где присутствовало наибольшее количество коэффициентов корреляции с величиной от $\pm 0,7$ до $\pm 1,0$. Таким образом, было отобрано 20 индикаторов, объединенные в четыре группы

показателей:

- Экономические показатели – 6 индикаторов
- Социальные показатели - 5 индикаторов
- Экологические показатели - 4 индикатора
- Показатели внешнего воздействия – 5 индикаторов

Второй этап – Присвоение весовых коэффициентов каждому показателю

Далее необходимо учесть степень значимости отдельных индикаторов в каждой группе показателей. Для решения данной задачи мы предлагаем использовать весовые коэффициенты, которые будут отражать объективную значимость каждого показателя в общем результате оценки. Для определения весовых коэффициентов будет применяться метод анализа иерархий, который содержит процедуру синтеза приоритетов, вычисляемых на основе субъективных суждений экспертов.

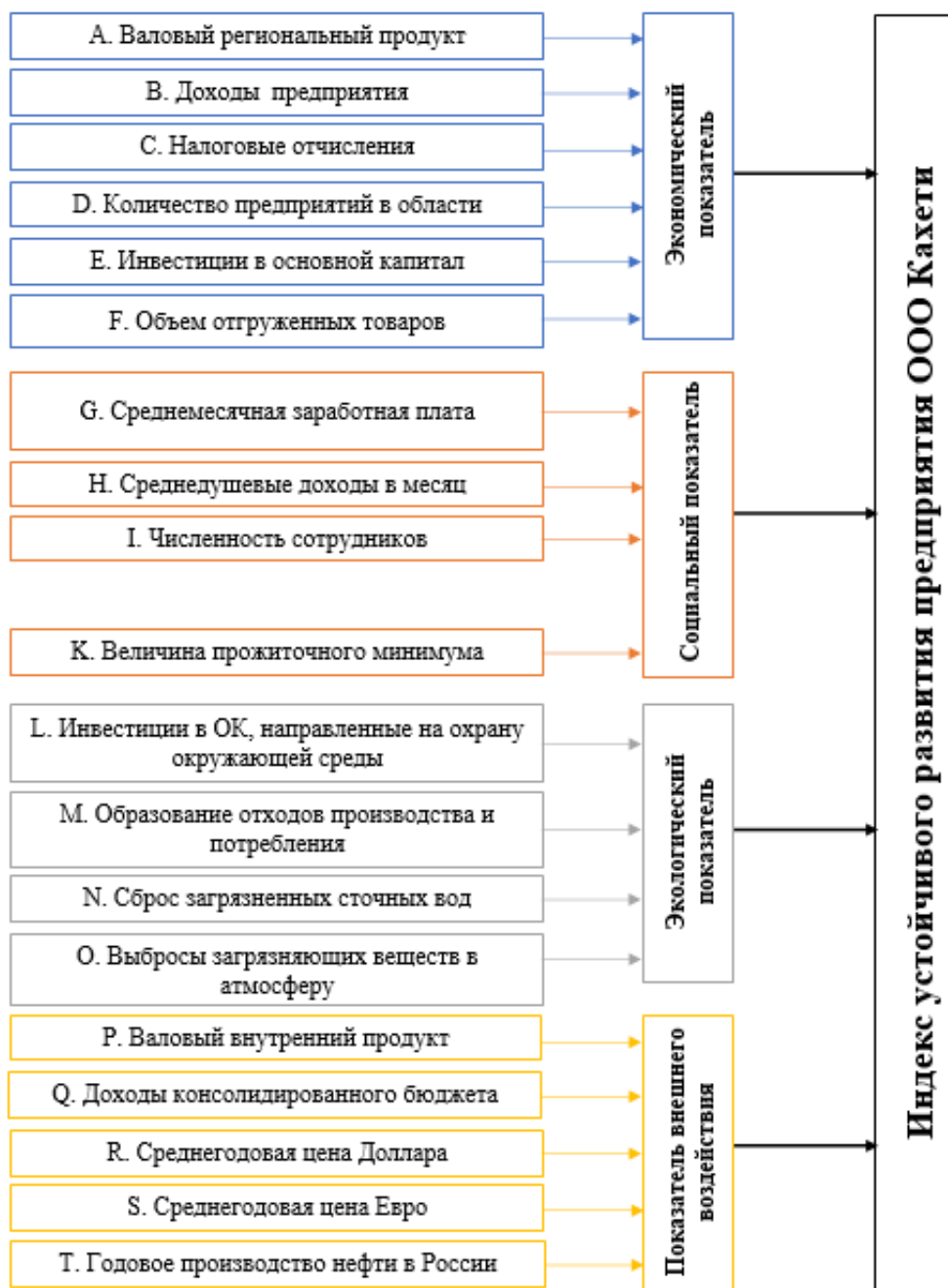


Рис.3.4 Система показателей оценки устойчивого развития предприятия ООО «Кახети»

Источник: [составлено автором на основе показателей рис.3.3 OriginPro 2020]

Основываясь на оценочной важности, мы сформировали матрицы парных сравнений для экологического, экономического и социального направлений устойчивого развития.

На основе полученных данных был определён набор локальных приоритетов, которые отражают относительное влияние множества элементов, на элемент примыкающего сверху уровня. С этой целью были вычислены собственные векторы каждой матрицы, а полученный результат приведен к единице посредством определения удельного веса каждого фактора в итоге, формируя тем самым вектор приоритетов.

В результате диссертационного исследования автором были составлены нормализованные матрицы парных сравнений экономической, социальной, экологической устойчивости (таблицы 13-17)

Согласованность суждения оценивается индексом однородности (индексом согласованности) или отношением однородности (отношением согласованности) в соответствии со следующими формулами:

$$UO = UO = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} \quad (3.29)$$

$$OO = OC = \frac{UO}{M(UO)} \quad (3.30)$$

$M(uo)$ - среднее значение индекса однородности случайным образом составленной матрицы парных сравнений, которая основана на экспериментальных данных. Значение есть табличная величина, входным параметром выступает размерность матрицы (таблица 3.30).

Таблица 3.30

Размерность матрицы

| | | | | | | | | | | | |
|-------|---|---|------|-----|------|------|------|------|------|------|------|
| N | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| M(ио) | 0 | 0 | 0.58 | 0.9 | 1.12 | 1.24 | 1.32 | 1.41 | 1.45 | 1.49 | 1.51 |

Источник: [составлено автором]

В качестве допустимого используется значение $OO \leq 10\%$. Если для матрицы парных сравнений $OO > 10\%$, то это свидетельствует о существенном нарушении логики суждений, допущенном экспертом при заполнении матрицы, поэтому эксперту предлагается пересмотреть данные, использованные для построения матрицы, чтобы улучшить однородность.

В соответствии с данной моделью, составим нормализованные матрицы парных сравнений экономической, социальной, экологической устойчивости, а также влияния внешних факторов. Поэтапный процесс рассмотрим на примере экономических показателей.

Таким образом, корреляционный анализ определил следующие экономические индикаторы:

- A. Валовый региональный продукт
- B. Доходы консолидированного бюджета области
- C. Налоговые отчисления
- D. Количество предприятий в области
- E. Инвестиции в основной капитал
- F. Объем отгруженных товаров собственного производства.

Алгоритм иерархического синтеза.

1. Определим векторы приоритетов W_i относительно последнего уровня иерархии. Для этого строим матрицы парных сравнений $[E_i]$ и вычисляем для каждой из матриц максимальные собственные значения (для оценки однородности суждений) и главные собственные вектора (приоритеты), таблица 12. Сравнение в МАИ

проводится с использованием специальной «шкалы относительной важности» (таблица 3.30). Эта шкала имеет 9 степеней предпочтения, выбранные с учетом экспериментально установленных психофизиологических особенностей человека, выполняющего сравнение.

Таблица 3.31

Шкала относительной важности

| Степень предпочтения | Определение |
|----------------------|---------------------------------------|
| 1 | Равная предпочтительность |
| 2 | Слабая степень предпочтения |
| 3 | Средняя степень предпочтения |
| 4 | Предпочтение выше среднего |
| 5 | Умеренно сильное предпочтение |
| 6 | Сильное предпочтение |
| 7 | Очень сильное(очевидное) предпочтение |
| 8 | Очень, очень сильное предпочтение |
| 9 | Абсолютное предпочтение |

Источник: [составлено автором]

Числа из этой шкалы используются, чтобы показать, во сколько раз элемент с большей оценкой предпочтительности доминирует элемент с меньшей оценкой относительно общего для них критерия или свойства.

Таблица 3.32

Матрица парных сравнений

| | A | B | C | D | E | F |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|---|
| A | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |
| B | 1/2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 |
| C | 1/3 | 1/2 | 1 | 2 | 3 | 1 |
| D | 1 | 1/3 | 1/2 | 1 | 2 | 3 |
| E | 1/2 | 1 | 1/3 | 1/2 | 1 | 2 |
| F | 1/3 | 1/2 | 1 | 1/3 | 1/2 | 1 |

Собственный вектор: $W = (0.271; 0.213; 0.163; 0.157; 0.113; 0.0825)$

2. Аналогичным образом обрабатываем матрицы парных сравнений для вышележащих уровней. Данные матрицы построены

для того, чтобы определить предпочтительность элементов определенного иерархического уровня относительно элементов вышележащего.

$$\lambda_{\max}=6,6$$

$$UC = \frac{6,6 - 6}{6 - 1} = 0,12$$

$$OC=0,12/1,24=0,096$$

3. Так же анализ проведем для показателей социальной и экологической устойчивости, а также показателей внешнего воздействия.

Таблица 3.33

Нормализованная матрица попарных сравнений социальной устойчивости (Ксоц.уст.)

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Собственный вектор матрицы | Нормализованные оценки вектора приоритета (весовой коэфф.) |
|---------------------------------------|--------|-------|-------|-------|--------|----------------------------|------------------------------------------------------------|
| 1 | 0,272 | 0,304 | 0,221 | 0,264 | 0,324 | 0.333 | 0.29353 |
| 2 | 0,397 | 0,203 | 0,259 | 0,256 | 0,265 | 0.204 | 0.267767 |
| 3 | 0,162 | 0,203 | 0,193 | 0,14 | 0,191 | 0.259 | 0.177373 |
| 4 | 0,0949 | 0,145 | 0,172 | 0,192 | 0,136 | 0,136 | 0.1410897 |
| 5 | 0,0736 | 0,145 | 0,155 | 0,148 | 0,0831 | 0,068 | 0,1200126 |
| Σ | | | | | | | 1 |
| λ_{\max} | | | | | | | 5,4 |
| Индекс согласованности | | | | | | | 0,1 |
| Случайная согласованность матрицы | | | | | | | 0,089 |
| Относительная согласованность матрицы | | | | | | | 8,9% |

Источник: [составлено автором на основе полученных показателей в 3 главе]

Максимальным элементом в матрице является 0,267.

Следовательно, на наиболее важным параметром при выборе будет являться «G» - Среднемесячная номинальная численная заработная плата.

Таблица 3.34

Нормализованная матрица попарных сравнений экологической устойчивости (Кэкол.уст.)

| | 6 | 7 | 8 | 9 | Собственный вектор матрицы | Нормализованные оценки вектора приоритета (весовой коэфф.) |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|--------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 6 | 0,426 | 0,35 | 0,368 | 0,482 | 0,375 | 0,404756 |
| 7 | 0,194 | 0,25 | 0,199 | 0,246 | 0,205 | 0,215288 |
| 8 | 0,231 | 0,264 | 0,282 | 0,177 | 0,256 | 0,241965 |
| 9 | 0,149 | 0,136 | 0,151 | 0,0946 | 0,164 | 0,1379254 |
| Σ | | | | | | 1 |
| λ_{\max} | | | | | | 4,25 |
| Индекс согласованности | | | | | | 0,083 |
| Случайная согласованность матрицы | | | | | | 0,092 |
| Относительная согласованность матрицы | | | | | | 9,2% |

Источник: [составлено автором на основе полученных показателей в 3 главе]

Максимальным элементом в матрице является 0,405.

Следовательно, наиболее важным параметром при выборе будет являться «L» - Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды.

Таблица 3.35

Нормализованная матрица попарных сравнений показателей внешнего воздействия (Квн.в)

| | P | Q | R | S | T | Собственный вектор матрицы | Нормализованные оценки вектора приоритета (весовой коэфф.) |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| P | 0,333 | 0,373 | 0,352 | 0,286 | 0,404 | 0,396 | 0,3523638 |
| Q | 0,278 | 0,241 | 0,209 | 0,2 | 0,233 | 0,246 | 0,246932 |
| R | 0,111 | 0,133 | 0,143 | 0,214 | 0,123 | 0,153 | 0,1500202 |
| S | 0,167 | 0,133 | 0,187 | 0,157 | 0,118 | 0,0683 | 0,1343501 |
| T | 0,111 | 0,12 | 0,11 | 0,143 | 0,123 | 0,137 | 0,1169239 |
| Σ | | | | | | | 1 |
| λ_{\max} | | | | | | | 5,1 |
| Индекс согласованности | | | | | | | 0,025 |

Продолжение таблицы 3.35

| | |
|---------------------------------------|-------|
| Случайная согласованность матрицы | 0,022 |
| Относительная согласованность матрицы | 2,2% |

Источник: [составлено автором на основе полученных показателей в 3 главе]

Максимальным элементом в матрице является 0,352. Следовательно, наиболее важным параметром при выборе будет являться «Р» - Валовый внутренний продукт.

Итоговым результатом второго этапа является присвоение весовых коэффициентов каждому элементу методологии, необходимых для расчета оценки устойчивого развития предприятия ООО Кахети.

1 этап - Преобразование данных в единую систему измерения.

Далее необходимо перевести исходные данные выбранных индикаторов из абсолютных значений в относительные. То есть, каждый индикатор переводится в коэффициент и отображает изменение данного индикатора текущего периода по сравнению с предыдущим

периодом. Исходные статистические данные по каждому индикатору за период 2009- 2019гг. представлены в таблице 3.35 приведены готовы расчеты относительных показателей каждого индикатора по формуле.

2 этап – Расчет индекса устойчивого развития предприятия

Таким образом, проведя расчет весовых коэффициентов, появляется возможность составить функции, отражающие зависимость предлагаемых показателей в целях выведения $K_{эк.}$, $K_{соц.}$, $K_{экол.}$, $K_{вн.в.}$, $K_{р.}$.

Получаем следующие соотношения:

$$K_{эк.} = 0,29A + 0,21B + 0,16C + 0,15D + 0,11E + 0,08F$$

$$K_{соц.} = 0,29G + 0,27H + 0,18I + 0,14J + 0,12K$$

$$K_{экол.} = 0,4L - 0,22M - 0,24N - 0,14O$$

$$K_{вн.в.} = 0,35P + 0,25Q + 0,15R + 0,13S + 0,12T$$

$$K_p = 0,39K_{\text{эк.}} + 0,31K_{\text{соц.}} + 0,24K_{\text{экол.}} - 0,06K_{\text{вн.в}}$$

На основе данных полученных в таблице 2.23 произведём расчет по формулам, расположенным выше, которые включают в себя весовые коэффициенты и учитывают качественное значение индикаторов. В таблице 3.36 произведём оценку устойчивого развития предприятия ООО «Кахети» через расчёт индекса устойчивого развития.

Таблица 3.36

Расчет индекса устойчивого развития ООО «Кахети» за период
2009-2019 гг.

| Показатели | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------------------------------|-------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|------|-------|------|
| Экономический показатель | 1,01 | 1,26 | 1,17 | 1,19 | 0,96 | 1,14 | 1,21 | 1,08 | 1,03 | 1,06 | 1,05 |
| Социальный показатель | 1,02 | 1,16 | 1,15 | 1,14 | 1,06 | 1,08 | 1,09 | 1,07 | 1,11 | 1,06 | 1,10 |
| Экологический показатель | -0,16 | 0,27 | 0,10 | 0,03 | -0,16 | -0,54 | -0,06 | -0,20 | 0,16 | -0,17 | 0,00 |
| Показатель внешнего воздействия | 1,05 | 1,14 | 1,14 | 1,13 | 1,01 | 1,10 | 1,17 | 1,08 | 1,04 | 1,11 | 1,15 |
| Индекс устойчивого развития | 0,61 | 0,85 | 0,77 | 0,76 | 0,6 | 0,58 | 0,73 | 0,64 | 0,72 | 0,63 | 0,68 |

В результате полученные данные выводятся на общем графике (рисунок 3.6), это даст наибольшую наглядность и понимание динамики устойчивости предприятия ООО «Кахети».

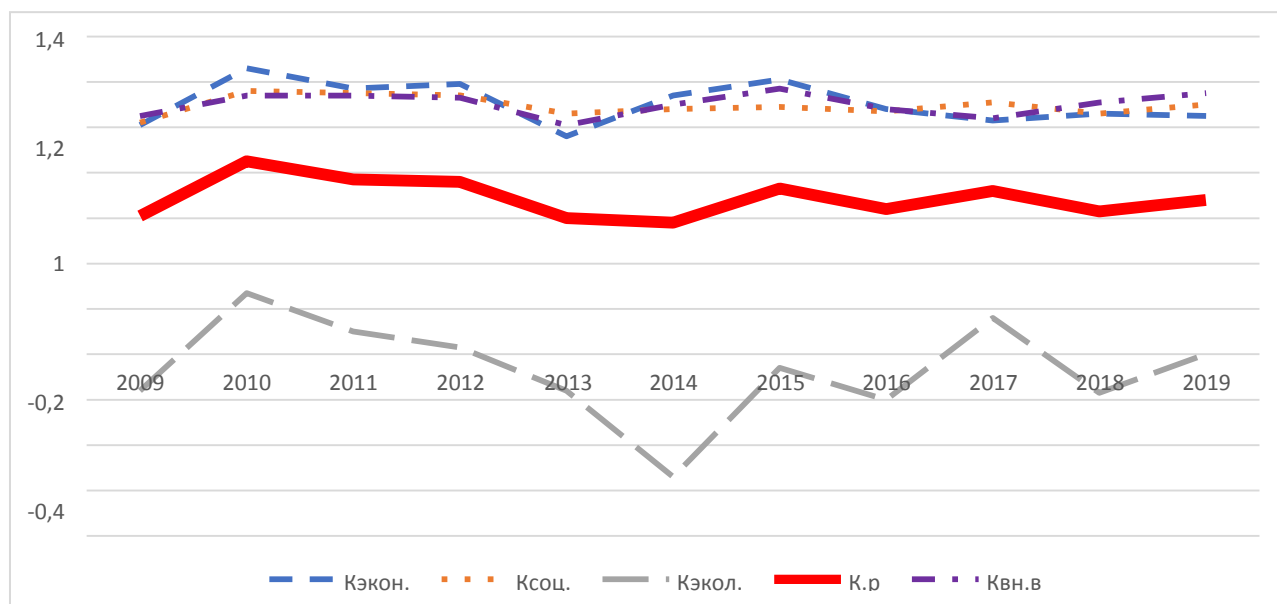


Рис. 3.6 Устойчивое развитие предприятия ООО Кахети за период 2009- 2019 гг

Источник: [составлено автором на основе полученных показателей в таблице 3.36]

Как видно из таблицы 3.36 экономический и социальный показатели имеют значения >1 , это говорит об стабильной устойчивости данных систем. Однако наибольшее отрицательное влияние на итоговый результат оценки устойчивого развития предприятия ООО «Кахети» оказал экологический показатель. Отрицательные значения экологического показателя говорят о том, что охране окружающей среды и ресурсосбережению на предприятии уделяется недостаточное внимание, крупные промышленные предприятия недостаточно обеспечивают себя очистительными сооружениями для минимизации воздействия на окружающую среду. В соответствии с разработанными критериями устойчивости, можно сделать вывод, что предприятие ООО «Кахети» за последние 10 лет находится на границе устойчивой и динамичной степеней устойчивого развития. Однако концепция устойчивого развития утверждает, что устойчивым является та

система, которая достигает устойчивости по всем трём составляющим системы: экономическая, социальная и экологическая составляющие.

Таким образом, за анализируемый период предприятие ООО «Кахети» не достигло устойчивого развития.

3.3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МЕХАНИЗМА ОБРАЗОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «КАХЕТИ»

В России проблема устойчивого развития воспринимается широко и в то же время неоднозначно. "Многие авторы считают, что это проблема противоречия между принципиально недостижимыми для всего населения Земли идеалами общества потребления и естественным стремлением человека к достижению более высоких стандартов жизни. Другие считают главным содержанием устойчивого развития проблему противоречия между бездумным, хищническим подходом к удовлетворению нужд сегодняшнего дня, борьбой отдельных групп и государств за контроль над мировыми ресурсами – и подходом к этим нуждам с позиций социального партнерства, взаимовыгодных на далекую перспективу межгосударственных и межрегиональных отношений, заботы о будущих поколениях человечества" (О концепции..., 1996).

Несмотря на это упомянутые целевые ориентиры России к устойчивому развитию сопровождаются дальнейшим движением страны по пути неустойчивого развития в экономическом, социальном и экологическом аспектах. Чтобы обеспечить переход страны к устойчивому развитию, в настоящее время является важным на государственном уровне концептуальные направления устойчивого развития превратить в практические действия по выходу страны из системного кризиса.

Поскольку проблема перехода к устойчивому развитию связана с рациональным использованием природных ресурсов, которые по территории страны распределены неравномерно, решение данной проблемы следует решать, в первую очередь, на уровне предприятий, так как именно предприятие является главным составляющим элементом государства и основной характерной особенностью реализации модели устойчивого развития в России.

Российские компании представляют собой сложную многоуровневую структуру, являющуюся важнейшим элементом национальной экономики. На экономику России значительное влияние оказывают такие явления, как глобализация и регионализация, вызванные интернационализацией мировой экономики.

Экономические, социальные и экологические факторы компании существуют обособленно друг от друга, и сложно оценить их взаимозависимость по причине отсутствия на уровне предприятия инструментария: позволяющего оценить общую стабильность региональной системы и показать взаимосвязь основных направлений системы; позволяющего разрабатывать и принимать соответствующие эффективные решения в области приоритетных проблем стабильного развития компании. Мы считаем, что концепция устойчивого развития может стать базой для разработки данного инструментария, включающая в себя целевые показатели и систему оценки стабильности предприятия.

Предприятие, как обособленная система, должно самостоятельно двигаться в направлении устойчивого развития. Стоит отметить, что практически все компании имеют стратегии направленные на комплексное социально-экономическое развитие. Необходимо дополнить данные стратегии, которые объединят триаду «природа – население – хозяйство»,

формировать целевые программы по каждому направлению развития и прослеживать динамику изменения устойчивости региональной системы.

На основе проведенного исследования мы предлагаем концептуальный подход к разработке оценки устойчивого развития компании базирующуюся на следующих принципах:

1. Уникальность структуры показателей для каждой компании. Мы утверждаем, что, так как каждая компания России имеет уникальное социально-экономическое и экологическое положение, нельзя разрабатывать единую систему индикаторов для всех компаний. Необходимо выявлять те показатели, которые в наибольшей степени влияют на ту или иную компанию, и включать их в систему оценки устойчивого развития данной компании.

2. Максимальная объективность на каждом этапе оценки. Использование многофакторного корреляционного анализа при отборе индикаторов оценки и метода анализа иерархий, минимизируют долю субъективного выбора исследователя и обеспечивают объективную оценку устойчивости территориального социо-эколого-экономического развития.

3. Автоматизация и низкая трудоемкость процесса оценки. Расчет на каждом этапе оценки производится с помощью математических программ, таких как: компьютерная программа «Корреляционная зависимость показателей компании», Wolfram|Alpha: Computational Knowledge Engine, Microsoft Office – Excel.

4. Однозначность интерпретации полученных результатов. Полученные в ходе оценки результаты позволяют сделать единственно возможные выводы, не содержащие противоречий.

5. Простота внедрения метода в административную систему компании. Методология является обобщенной системой оценки к основному

мониторингу социально-экономических показателей по компании. Также не требует проведения дорогостоящих процедур и покупки оборудования.

Стратегия и оценка устойчивого развития должны быть закреплены на уровне предприятия в виде приказов и методических рекомендаций. Оценка устойчивого развития предприятия должна проводиться финансовым директором, а именно отделом, отвечающим за стратегическое планирование.

Авторская методика оценки устойчивого развития решает следующие задачи:

- Повышение эффективности управления компанией
- Обеспечение согласования интересов компании и региона
- Облегчение процесса планирования основных направлений развития
- Унификация оценки устойчивого развития компании
- Обеспечение полной автоматизации и информатизации процесса оценки.

Внедрение стратегии и оценки устойчивого развития компании будет способствовать росту инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности предприятия. Объем и направления инвестирования определяются не только задачами экономического роста, но и обеспечением устойчивого развития общества, предусматривающего сбалансированность экономической, социальной, экологической составляющих, а также уровнем стабильности региональной системы.

Региональная конкурентоспособность неразрывно связана с устойчивым развитием предприятия. С одной стороны, конкурентные преимущества предприятия способствуют повышению уровня благосостояния населения и определяют устойчивое развитие предприятия. С другой стороны, повышение конкурентоспособности сопровождается ростом промышленного производства, что может привести к безудержному истощению природных

ресурсов, ухудшению экологической обстановки региона и усиление социального неравенства.

Эффекты для государства, региона и предприятия, полученные в результате внедрения стратегии и оценки устойчивого развития компании описаны в таблице 3.37.

Таблица 3.37

Эффекты от внедрения стратегии и оценки устойчивого развития
предприятия

| Эффекты для государства | Эффекты для региона | Эффекты для предприятия |
|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| Рост ВВП, рост ВРП, ВВП | Рост уровня жизни населения региона | Рост уровня прибыли |
| Снижение доли населения, проживающая за чертой бедности | Повышение инвестиционной привлекательности | Рост производительности труда |
| Минимизация контроля над регионами | Рост экономических показателей | Снижение себестоимости |
| Рост потока иностранных инвестиций | Повышение конкурентоспособности региона | Рост рентабельности |
| Обеспечение финансовой устойчивости региона | Ресурсосбережение | Увеличение показателей финансовой устойчивости |
| Снижение уровня коррупции | Обеспечение экологической безопасности | Снижение издержек |
| Улучшение экологической обстановки в стране | | Улучшение условий и безопасности труда |
| | | Появление новой техники и технологии производства |

Источник: [составлено автором на основе экономических показателей ООО «Кахети»]

Таким образом, реализация предложенной методологии даст толчок к «стабильному социально-экономическому развитию, не разрушающее своей природной основы», объединяющего триаду «природа – население –

хозяйство».

Вывод по главе 3:

Учитывая основные требования, предъявляемые к системе оценки устойчивого развития предприятия, нами был разработан собственный методологический подход к количественной оценке устойчивости предприятий. Данный подход основывается на разработке одного взвешенного агрегированного показателя, отражающего общую степень устойчивого или неустойчивого развития анализируемого предприятия и динамики его изменения. Данный подход является исключительно эффективным с точки зрения принятия управленческих решений.

Данный методологический подход включает в себя четыре этапа:

- Отбор индикаторов для оценки устойчивого развития предприятия
- Присвоение весовых коэффициентов каждому индикатору
- Преобразование данных в единую систему измерения
- Расчёт индекса устойчивого развития предприятия

В соответствии с разработанной методологией была проведена оценка влияния факторов планирования прибыли за период 2009-2019 гг.. По результатам оценки наибольшую устойчивость показали экономическая и социальная системы. Однако наибольшее отрицательное влияние на итоговый результат оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия оказал экологический показатель. Сохранение относительно высоких уровней экономического развития на предприятиях происходит зачастую в ущерб состоянию окружающей среды и качеству городской среды. В соответствии с разработанными критериями устойчивости, можно сделать вывод, что Томская область за последние 10 лет находится на границе устойчивой и динамичной степеней устойчивого развития. Таким образом, за анализируемый период Томская область в целом является

устойчивой системой.

На основе проведенного исследования мы предлагаем концептуальный подход к разработке оценки устойчивого развития регионов, решающая следующие задачи:

1. Повышение эффективности управления регионом
2. Обеспечение согласования интересов федерального центра и региона
3. Облегчение процесса планирования основных направлений развития предприятия
4. Прозрачность процедуры дотаций предприятиям
5. Унификация оценки устойчивого развития предприятия
6. Обеспечение полной автоматизации и информатизации процесса оценки предприятия

Также в данной главе были описаны эффекты для государства и регионов полученные от введения данной методологии по оценке устойчивого развития региона.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное теоретическое исследование и практический анализ прибыли предприятия, позволили сделать следующие выводы.

Прибыль – основной внутренний источник образования финансовых ресурсов, обеспечивающих развитие организации. Она создает высокий уровень самофинансирования его развития, что повышает конкурентные позиции на товарном и финансовом рынках. Она выступает основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Оно быстрее выходит из кризисного состояния, если имеет высокий потенциал генерирования прибыли.

На формирование прибыли оказывают влияние лица, заинтересованные в деятельности хозяйствующего субъекта. Для каждой из группы лиц имеют значения различные показатели прибыли. Выделяются три группы заинтересованных лиц (собственники, государство, менеджмент). Отсюда возникают три вида учета: финансовый, налоговый, управленческий.

Прибыль имеет множество представлений и методов измерения. Поэтому при ее идентификации важно четко определиться с доходами и расходами, ее определяющими. На формирование прибыли оказывают влияние лица, заинтересованные в деятельности хозяйствующего субъекта. Для каждой из группы лиц имеют значения различные показатели прибыли. Выделяются три группы заинтересованных лиц (собственники, государство, менеджмент). Отсюда возникают три вида учета: финансовый, налоговый, управленческий. Можно выделить три подхода идентификация и определения прибыли: академический, предпринимательский и бухгалтерский. Сущность первого состоит в том что прибыль экономическая, исчисляется как разность доходов фирмы и ее экономических издержек (затрат отвергнутых возможностей (альтернативных затрат). При втором подходе прибыль предпринимательская, понимается как изменение

рыночной капитализации фирмы. В третьем подходе прибыль бухгалтерская, понимается как разность доходов, и затрат (расходов) фирмы, относимых к отчетному периоду. Для анализа прибыльности могут использоваться различные модели. Чаще всего используются жестко детерминированные факторные модели.

Учитывая основные требования, предъявляемые к системе оценки устойчивого развития предприятия, нами был разработан собственный методологический подход к количественной оценке устойчивости предприятий. Данный подход основывается на разработке одного взвешенного агрегированного показателя, отражающего общую степень устойчивого или неустойчивого развития анализируемого предприятия и динамики его изменения. Данный подход является исключительно эффективным с точки зрения принятия управленческих решений.

Данный методологический подход включает в себя четыре этапа:

1. Отбор индикаторов для оценки устойчивого развития предприятия
2. Присвоение весовых коэффициентов каждому индикатору
3. Преобразование данных в единую систему измерения
4. Расчёт индекса устойчивого развития предприятия

В соответствии с разработанной методологией была проведена оценка влияния факторов планирования прибыли за период 2009-2019 гг.. По результатам оценки наибольшую устойчивость показали экономическая и социальная системы. Однако наибольшее отрицательное влияние на итоговый результат оценки влияния факторов планирования прибыли предприятия оказал экологический показатель.

БИБЛЕОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Артеменко В.Г., Беллинدير М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ДИС, НГА ЭиУ, 2019 г. 128 с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 2018 г. 300 с.
3. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации). Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. М.: 2017. - 372 с.
4. Батаева Б.С. Корпоративное управление, корпоративная прозрачность и корпоративная ответственность // Управленческие науки в современной России. 2019. Т. 1. № 1. С. 35-39.
5. Белоусов К.Ю. Актуальные проблемы формирования стратегии устойчивого развития российских компаний // Проблемы современной экономики. - СПб., 2018, N 3 (47).- стр. 191-194 - ISSN 1818-3395
6. Белоусов К.Ю. Исследование взаимосвязи концепции устойчивого развития компании с концепциями корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития // Предпринимательство и реформы в России: материалы осенней конференции молодых ученых-экономистов. Санкт-Петербург. 21-22 ноября 2017 г. / Редкол.: А.В.Воронцовский (отв. ред.), Е.Г. Чернова, С.А. Белозеров [и др.]. – СПб.: Издат. центр экон. ф-та СПбГУ, 2017, 356 с. – с. 336-337
7. Блажек И.А. . Управление прибылью.: 4-е изд. - М.: Ника -Центр, 2019.
8. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. - М.: Финансы и статистика, 2018 г.
9. Бочаров В.В. Финансовый анализ.: – СПб. Питер, 2016. – 240 с.
10. Булавина Л., Пипко В., Гаглазов М. Денежные средства и расчеты: учет, анализ, аудит.-М.: Феникс, 2017 г.

11. Бухгалтерский отчет ООО «Кахети» за 2017г., 2018г., 2019 годы.
12. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. - М.: Финстатинформ, 2017 г. 533 с.
13. Волков А.А., Боткин И.О. Рыночная модель методики расчета экономической эффективности инвестиционных проектов. // Проблемы региональной экономики. - 2018. - № 1/2. - С. 213-230
14. Воронов К.Е., Максимов О.А. Финансовый анализ. Некоторые положения и методики – М: ИКФ «Альф», 2018 – 25 с.
15. Гильмутдинова Р. А., Дубинина Э. В., Закирова З. Р. Развитие менеджмента качества как фактор повышения конкурентоспособности вуза // Казахская наука. №11 2018 г. – Казань: Изд-во Казанский Издательский Дом, 2018. – С. 105–108.
16. Головизнина А.Т., Архипова О.И. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017.-184 с.
17. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ)
18. Гражданский кодекс РФ. Часть первая. От 30.11.1994 г. №51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) 2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 03.07.2016)
19. Демидов А.Ю., Иванов О.Б., Мовчан С.Н. Система стандартов внутреннего аудита — основа его эффективного функционирования // Аудиторские ведомости. — 2015. № 1. С. 42-54.
20. Дервянко О.В. Экономическое содержание внутрифирменного финансового планирования и контроля, их место в системе финансового менеджмента // Вестник ОГУ, №4-2019
21. Дорофеев, М.Л. Сравнительный анализ стратегических моделей финансового менеджмента / М.Л. Дорофеев // Финансовый менеджмент. - 2020. - №2. - С. 31-41.

- 22.Исмаев Д. Маркетинг и управление качеством гостиничных услуг: Учеб. пособие. - 2-е изд., доп. - М.: МА ТГР, 2019
- 23.Калинина А.П. Анализ затрат, прибыли и рентабельности коммерческих организаций. – СПб. Бизнес-пресса, 2015. – 464 с.
- 24.Камышанов П.И., Камышанов А.П. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник. – М.: Инфра-М, 2015. – 590 с.
25. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. – М.: КНОРУС, 2016. – 245 с. 34. Козлова Е.П., Парашутин Н.В., Бабченко Т.Н., Галанина Е.Н. Бухгалтерский учет. – М.: Финансы и кредит, 1997. – 571 с.
- 26.Кузнецова Т.А. Моделирование и факторный анализ рентабельности компаний // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. – 2018. - №4 (20). – С. 157-162. 36. Мареев С.Н. Экономическая теория Маркса и ее критики: монография. – М.: Изд-во СГУ, 2013. – 322 с.
- 27.Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019 г. 448 с.
- 28.Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: учеб. пособие. – М.: ФБКПРЕСС, 2014. – 227 с. 38. Мельник М.В. Финансовый анализ: система показателей и методика проведения: учеб. пособие. – М.: Экономистъ, 2015. – 159 с.
- 29.Мингалиев К.Н., Булава И.В. Финансовый менеджмент: Практикум. – М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2012. – 140 с.

30. Мироседи С.А., Мироседи Т.Г., Веремеева Ю.С. Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия // Символ науки. – 2016. - №5. – С. 161- 165.
31. Моляков Д.С., Шохин А.С. Теория финансов предприятий. 2019 г. 250 с.
32. Налоговый кодекс Российской Федерации (НКРФ)
33. Никифорова Н.А. Анализ и мониторинг хозяйственной конъюнктуры. 2018 г. 144 с.
34. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: около 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений /Под ред. Л.И. Скворцова. – М.: Мир и образование, 2016. – 1375 с.
35. Пашкова А.П., Скузоватова О.Г. Формирование информации для управления финансовыми результатами деятельности предприятий // Наука и бизнес: пути развития. – 2019. – № 4 (22). – С. 190-193.
36. Пласкова Н., Тойкер Д. Бухгалтерская отчетность как информационная база финансового анализа /Финансовая газета. Региональный выпуск, N 35, август 2017 г. – СПС «Гарант»
37. Попов В.М., Ляпунов С.И., Воронова Т.А. Бизнес фирмы и бюджетирование потока денежных средств. - М.: Финансы и статистика, 2017.
38. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ и Министерства энергетики РФ от 14.01.2016 г. № 33/11 «О внесении изменений в Стратегию развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года, утвержденную приказом Минпромторга России и Минэнерго России от 08.04.2014 г. № 651/172»

39. Приказ Минпромторга России № 651, Минэнерго России № 172 от 08.04.2014 «Об утверждении Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года» (ред. от 14.01.2016)
40. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) (ред. от 06.04.2015)
41. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) (ред. от 06.04.2015)
42. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 04.12.2012).
43. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (с изменениями и дополнениями)
44. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (с изменениями и дополнениями)
45. Рузавин Г.И., Мартынов В.Т. Курс рыночной экономики. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2017. – 419 с.
46. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА -М, 2019 – 336 с.
47. Сачочкин В.Н., Пронин Ю.Б. и др. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование. - М.: Дело, 2018. - 352 с.
48. Соломатина А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли. Под ред. Соломатина А.Н. СПб.: Питер, 2018. - 560 с.

- 49.Сорокина Е.В. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. — М.: Финансы и статистика, 2017.
- 50.Суглобов А. Е., Бобошко В. И. «Состояние и адаптация международных стандартов аудита в России»//Аудиторская деятельность 2(134)-2016.
- 51.Тренев Н.Н. Управление финансами. — М.: ФиС, 2017. — 496 с.
- 52.Турищева Т.Б. Внедрение международных стандартов аудита в России // Аудитор. — 2019. — № 12. — С. 12-17.
- 53.Управленческий учет: Учеб. пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. - М.: ФБК - ПРЕСС, 2018 г. 512 с.
- 54.Устав ООО «Кахети»
- 55.Утяшев И. З. «Современный аудит в России»//Актуальные вопросы экономических наук № 17–1,2017.
- 56.Федеральные стандарты аудиторской деятельности и Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. URL: www.minfin.ru (дата обращения: 21.10.2020)
- 57.Федеральный Закон "О бухгалтерском учете" № 129-ФЗ от 21 ноября 1999 года с дополнениями и исполнениями, доступ: справочная система «Гарант»
- 58.Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. от 03.07.2016, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)
- 59.Финансовое планирование и контроль: Пер. с англ./ Под. ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора. — М.: ИНФРА -М., 2016. — 417 с.
- 60.Финансовое управление фирмой, М. Экономика, 2017.

61. Финансы: Учебник для ВУЗов/ Под ред. Романовского М.В., Врублевской О.В., Сабанти Б.М. – М.: Юрайт, 2016. – 361 с.
62. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 416 с.
63. Хотинская Г.И., Харитонов Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия (на примере предприятий сферы услуг). Учебное пособие. – М., 2017.- 240 с.
64. Цыгичко А.Н. Новый механизм формирования эффективности. –М.: Экономика, 2017. –191с.
65. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Финансы предприятий, М.: ИНФРА-М, 2016. – 194 с.
66. Шим Д.К., Сигел Д.Г. «Основы коммерческого бюджетирования. Пошаговое руководство», Азбука – 2016
67. Широбоков В.Г., Литвинов Д.Н. Государственный финансовый контроль и аудит: ретроспективный анализ и вектор развития // Международный бухгалтерский учет. — 2015. — № 28. — С. 40-53.