

Важной теоретической и практической проблемой остается оценка эффективности государственной поддержки малого бизнеса, включая исследование конкретных направлений и инструментов поддержки.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики — Электронный ресурс. Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения 10.09.2018).
2. Тормышева, Т. А. Муниципальная программа поддержки предпринимательства: механизм формирования // Муниципальное хозяйство. - 2017. - № 8. –С.64–73.
3. Иванов, А. В. О возможностях формирования показателей оценки эффективности региональной поддержки малого и среднего предпринимательства // Экономика и предпринимательство. 2014. № 5–2. с. 795–798.
4. Шиганов, В. В. Малое предпринимательство в России: состояние и проблемы // Российская экономика: тенденции и перспективы. 2015.-№ 4 - С. 87–99.
5. Быкова Н. В. Направления совершенствования системы регулирования малого предпринимательства //Проблемы современной экономики. -2015.- № 1 (53).- С. 139–142.
6. Карташова Е. И. Проблемы формирования системы ресурсного обеспечения малого и среднего бизнеса //Вестник Омского университета — 2017. — № 4. — С. 258–260.
7. Журавлев М. В. Государственная политика поддержки малого предпринимательства и механизмы ее реализации, монография// М.: Изд-во: МИЦ ЭТНОСОЦИУМ. - 2014. – 173 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ЦЕЛИ И ПОКАЗАТЕЛИ

Луценко И.М.¹

Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П. Королева, г. Самара

Ключевые слова: финансовые результаты, система экономических показателей, деятельность организаций, анализ финансовых результатов, динамика показателей прибыли.

В системе экономических показателей деятельности организации ведущую роль играют рентабельность и прибыль - показатели финансовых результатов. Деятельность каждой существующей организации неразрывно связана «с привлечением необходимых ресурсов, использованием их в производственном

¹Студент 3 курса магистратуры Института экономики и управления Самарского университета.

процессе, продажей произведенных товаров (услуг, работ) и с получением финансовых результатов» [2]. Исходя из этого, анализ процесса формирования финансовых результатов приобретает особое значение.

Ключевую задачу анализа финансовых результатов представляет собой выявление факторов, которые вызывают уменьшение финансовых результатов - снижение прибыли и рентабельности. Соответственно, в ходе подобного анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции, а также выделяются факторы изменения ее суммы. Так, прибыль от реализации продукции (услуг, работ) в целом по организации зависит «от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции (VPP), ее структуры (УД₁), себестоимости (С_j) и уровня среднереализационных цен (Ц_j)» [4].

Объем реализации способен сказаться на сумме прибыли как в положительную, так и в отрицательную сторону. Рост объема продаж доходного товара пропорционально увеличивает полученную прибыль. В случае же, когда продукция оказывается убыточной, увеличение объема реализации приводит к снижению суммы прибыли. Такое же двойственное воздействие на сумму прибыли может оказывать и структура товарной продукции. В случае возрастания доли более доходных разновидностей товаров в общем объеме его реализации, возрастает и сумма прибыли, а при увеличении удельного веса убыточной либо низкорентабельной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Необходимо отметить, что прибыль и себестоимость продаж обратно пропорционально зависимы друг от друга: из-за сокращения себестоимости сумма прибыли соответствующим образом возрастает, и наоборот. В то же время размер прибыли и изменение уровня среднереализационных цен прямо пропорционально зависимы друг от друга: рост уровня стоимости товаров приводит к увеличению суммы прибыли, и наоборот.

В ходе анализа финансовых результатов решаются следующие задачи:

- анализ динамики и состава прибыли;
- анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности;
- анализ уровня среднереализационных цен;
- анализ финансовых результатов от других видов деятельности;
- анализ использования и распределения прибыли;
- анализ рентабельности деятельности предприятия [1].

Конечный финансовый результат деятельности организации представляет собой показатель чистой прибыли либо чистого убытка (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода), формирование величины которого производится в несколько этапов, что находит отражение в Отчете о финансовых результатах. В первую очередь, определяется валовая прибыль как разность между выручкой от продаж и себестоимость проданных работ, товаров, услуг и продукции:

$$P_B = S - C, \quad (1)$$

P_B - валовая прибыль;

S - выручка от продажи работ, товаров, услуг и продукции;

C - полная себестоимость реализованных работ, товаров, услуг и продукции.

Далее определяется прибыль (убыток) от продаж как разность между валовой прибылью и суммой коммерческих (ΣZ_k) и управленческих расходов (ΣZ_y). Эта разновидность прибыли участвует в расчете показателя рентабельности продаж:

$$P_{II} = P_B - \Sigma Z_k - \Sigma Z_y. \quad (2)$$

Далее необходимо рассчитать прибыль (убыток) до налогообложения как разность между прибылью от продаж и суммой прочих доходов и расходов:

$$P_B = P_{II} + P_O + P_{IO}, \quad (3)$$

Где P_B - прибыль до налогообложения (балансовая);

P_O - результаты от операционной и финансовой деятельности;

P_{IO} - доходы и расходы от прочих операций.

Затем, исходя из величины прибыли (убытка) до налогообложения с учетом расходов на налог на прибыль и других аналогичных обязательных платежей, определяют чистую прибыль (убыток) отчетного периода.

В ходе анализа финансовых результатов изучаемой организации оценивается динамика показателей прибыли до налогообложения и чистой прибыли за отчетный период.

Влияние на прибыль до налогообложения структурных сдвигов определяется по формуле:

$$\Delta P_H = P_{Hn} - 100\%; \quad (4)$$
$$\Delta P_H = \sum_{i=1}^n \left(\frac{Ч_{Pi}}{100} \right) (P_i - 100), \%$$

$Ч_{Pi}$ - доля i -го вида прибыли в общей сумме прибыли до налогообложения, %;

n - число видов прибыли, ед.

Увеличение объема продаж продукции способно оказать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Так, рост объема продаж рентабельной продукции пропорционально увеличивает полученную прибыль. Однако, когда продукция убыточна, рост объема продаж лишь уменьшает сумму прибыли. Такое же двойное полярное влияние оказывает на прибыль и структура продажи товаров: увеличение доли наиболее рентабельной продукции в общем объеме продаж увеличивает прибыль, в то время как увеличение удельного веса убыточной либо низкорентабельной продукции снижает общую сумму прибыли.

Прибыль до налогообложения является отражением общего финансового результата производственно-хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период с учетом всех ее сторон. Ключевой компонент данного показателя представляет собой прибыль от продажи продукции, которая в общем случае изменяется под влиянием многих факторов (изменение структуры

продукции, объема продаж, структуры товаров, цен на сырье, продажных цен, материалов, тарифов на перевозки, энергию, топливо, уровня затрат трудовых и материальных ресурсов).

Факторный анализ прибыли организации проводится, исходя из порядка ее формирования. Цель данного анализа – это оценка динамики показателей балансовой и чистой прибыли; выявление степени влияния на финансовые результаты различных факторов, включая рост (снижение) производства продукции, рост (снижение) объема продаж, рост качества и расширение ассортимента выпускаемой продукции, повышение рентабельности; выявление резервов увеличения прибыли и т. д.

Расчеты производят в следующем порядке.

1. Вычисляют изменение прибыли от продаж за период ($\Delta\Pi$) по формуле:

$$\Delta\Pi = \Pi_{тп} - \Pi_{пт}; \quad (5)$$

2. Определяют влияние на прибыль изменений цен на проданную продукцию ($\Delta\Pi_1$):

$$\Delta\Pi_1 = S_{тп} - S_1; \quad (6)$$

$S_{тп}$ - объем продаж в текущем периоде в ценах текущего периода;

S_1 - объем продаж в текущем периоде в ценах предыдущего периода.

3. Определяют влияние на прибыль изменений объема продаж продукции ($\Delta\Pi_2$):

$$\Delta\Pi_2 = \Pi_{пт} * k_1 - \Pi_{пт} = \Pi_{пт}(k_1 - 1), \quad (7)$$

$\Pi_{пт}$ - прибыль предыдущего периода;

k_1 – коэффициент изменения себестоимости продукции по ценам предыдущего периода:

$$k_1 = C_1 : C_{пт}, \quad (8)$$

C_1 – себестоимость проданной продукции за текущий период в ценах предыдущего периода;

$C_{пт}$ – себестоимость проданной продукции в предыдущем периоде.

4. Определяют влияние на прибыль изменений в объеме продаж продукции, которые обусловлены изменениями в структуре выпускаемой продукции ($\Delta\Pi_3$);

$$\Delta\Pi_3 = \Pi_{пт} * (k_1 - k_2), \quad (9)$$

где k_2 – коэффициент роста объема продаж по ценам предыдущего периода;

$$k_2 = S_1 : S_{пт}, \quad (10)$$

S_1 – объем продаж в текущем периоде по ценам предыдущего периода;

$S_{пт}$ - объем продаж в предыдущем периоде.

5. Определяют изменение прибыли от продаж посредством изменения себестоимости в связи с изменением цен на потребляемые ресурсы ($\Delta\Pi_4$) по формуле:

$$\Delta\Pi_4 = C_1 - C_{тп}; \quad (11)$$

C_1 - себестоимость проданной продукции за текущий период в ценах предыдущего периода;

$C_{тп}$ - фактическая себестоимость проданной продукции за текущий период.

6. Определяют влияние на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе выпускаемой продукции ($\Delta\Pi_5$):

$$\Delta\Pi_5 = C_{пл} * k_2 - C_1; \quad (12)$$

7. Сложив величины изменения прибыли под влиянием каждого из факторов, получаем суммарное выражение влияния всех факторов на прибыль от продаж ($\Delta\Pi$):

$$\Delta\Pi = \sum_{i=1}^n \Pi_i, j, \quad (13)$$

где Π_i - влияние i -го фактора;

n - количество факторов.

Для определения изменений суммы прибыли за счет структуры и объема реализованной продукции, необходимо «сравнить сумму прибыли плановую и условную, исчисленную исходя из фактического объема и ассортимента продукции, но только при плановых ценах и плановой себестоимости продукции» [3].

$$\Delta\Pi_{(vhn, уд)} = \Pi_{усл2} - \Pi_{план}, \quad (14)$$

$\Pi_{усл2}$ - план, пересчитанный на фактический ассортимент и объем.

Для определения влияния лишь объема продаж, требуется умножить плановую прибыль на процент перевыполнения (недовыполнения) плана по реализации товара в оценке по плановой себестоимости либо в натурально-условном исчислении, и результат разделить на 100.

Далее можно определить влияние структурного фактора.

$$\Delta\Pi_{(уд)} = \Delta\Pi_{(vhn, уд)} - \Delta\Pi_{vhn}, \quad (15)$$

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливается сравнением фактической суммы затрат с плановой, которая пересчитана на фактический объем продаж:

$$\Delta\Pi_c = \Sigma(V\Pi_{ф} * C_{пл}) - 3\phi, \quad (16)$$

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на товары определяется при помощи сопоставления фактической выручки с условной, которую бы организация получила за фактический объем реализации товаров при плановых ценах.

$$\Delta\Pi_c = B_{\phi} - \Sigma(V\Pi_{ф} * C_{пл}), \quad (17)$$

Аналогичные результаты можно получить при помощи цепной подстановки, когда плановая величина каждого факторного показателя последовательно заменяется фактической.

Изначально необходимо определить сумму прибыли при фактическом объеме продаж и плановой величине остальных факторов. Для достижения данной цели необходимо рассчитать коэффициент выполнения плана по реализации продукции (K_{hn}), после чего скорректировать на этот коэффициент плановую сумму прибыли.

Рассчитать выполнение плана по реализации можно при помощи сопоставления фактического объема реализации с плановым в натуральном

(если продукция однородная), условно-натуральном и стоимостном выражении (если продукция неоднородна по своему составу).

Выполнение плана по реализации рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{pl} = \Sigma(VP\Pi_{j\phi} / VP\Pi_{jпл}), \quad (18)$$

Далее необходимо вычислить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованного товара, однако при плановых себестоимости и ценах. Этого можно достичь за счет вычета условной суммы затрат от условной выручки:

$$\Sigma(VP\Pi_{j\phi} * C_{jпл}) - \Sigma(VP\Pi_{j\phi} / VP\Pi_{jпл}), \quad (19)$$

Также необходимо рассчитать, сколько прибыли организация могла бы получить при фактическом объеме реализации, ценах и структуре, однако при плановой себестоимости продукции. Подсчитывается это, вычитая условную сумму затрат от фактической суммы выручки:

$$\Sigma(VP\Pi_{j\phi} * C_{j\phi}) - \Sigma(VP\Pi_{j\phi} * C_{jпл}), \quad (20)$$

Изменение суммы прибыли за счет:

- объема реализации товаров $\Delta\Pi_{vhn} = \Pi_{усл1} - \Pi_{nl}$;
- структуры товарной продукции $\Delta\Pi_{стр} = \Pi_{усл2} - \Pi_1$,
- средних цен реализации $\Delta\Pi_{цен} = \Pi_{усл3} - \Pi_{усл2}$
- себестоимости реализованных товаров $\Delta\Pi_c = \Pi_{\phi} - \Pi_{усл3}$.

Также необходимо проанализировать выполнение плана и динамику прибыли от реализации отдельных разновидностей работ, товаров, услуг и продукции, величина которых зависит от следующих факторов первого порядка: объем продаж продукции $VP\Pi_j$, себестоимость (C_j) и среднереализационные цены (C_j). Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет следующий вид:

$$\Pi_j = VP\Pi_j * (C_j - C_j) \quad (21)$$

Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли по отдельным разновидностям товаров осуществляется при помощи цепной подстановки:

$$\Pi_{nl} = VP\Pi_{nl} (C_{nl} - C_{nl})$$

$$\Pi_{усл1} = VP\Pi_{\phi} (C_{nl} - C_{nl})$$

$$\Pi_{усл2} = VP\Pi_{\phi} (C_{\phi} - C_{nl})$$

$$\Pi_{\phi} = VP\Pi_{\phi} (C_{\phi} - C_{\phi})$$

$$\Delta\Pi_{общ} = \Pi_{\phi} - \Pi_{nl}$$

$$\Delta\Pi_{vph} = \Pi_{усл2} - \Pi_{nl}$$

$$\Delta\Pi_{ц} = \Pi_{усл2} - \Pi_{усл1}$$

$$\Delta\Pi_c = \Pi_{\phi} - \Pi_{усл2}$$

Методика расчета влияния факторов способом абсолютных разниц выглядит следующим образом [3]:

$$\Delta\Pi_{vph} = (VP\Pi_{\phi} - VP\Pi_{пл}) (C_{пл} - C_{пл})$$

$$\Delta\Pi_{ц} = (C_{\phi} - C_{пл}) VP\Pi_{\phi}$$

$$\Delta\Pi_c = (C_{\phi} - C_{пл}) VP\Pi_{\phi}$$

Отметим, что подобные расчеты проводятся по каждому виду продукции.

Таким образом, анализ финансовых результатов деятельности организации предоставляет возможность определить, по каким видам товара либо продукции план по сумме прибыли перевыполнен и наоборот. А также позволяет увидеть, какие факторы оказали положительное или отрицательное влияние, и в какой мере.

Список использованных источников:

1. Быкова Н.Н, Колачева Н.В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Вестник НГИЭИ. 2015. № 1(44). С. 29-36.
2. Липчиу Н.В., Шевченко Ю.С. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 7. С. 15.
3. Негашев Е.В., Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013.
4. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс для высших учебных заведений. 7-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016.
5. Сараев А.Л. Уравнения динамики экономического развития предприятия, модернизирующего производственные технологии // Основы экономики, управления и права. 2014. № 3 (15). С. 96-100.
6. Сараев А.Л. Уравнения динамики экономического развития производственного предприятия // Вестник Самарского государственного университета. 2014. № 8 (119). С. 269-275.
7. Сараев А.Л. Уравнения нелинейной динамики кризисных явлений для многофакторных экономических систем // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 2 (124). С. 262-273.
8. Сараев А.Л., Сараев Л.А. К расчету эффективных модулей упругости изотропных композитов с изменяемой связностью составляющих компонентов // Математика, экономика и управление. 2015. Т. 1. № 2. С. 95.
9. Тюкавкин Н.М., Сараев А.Л. Государственно-частные партнерства в промышленном секторе России как фактор модернизации. Самара, 2016.
10. Чебыкина М.В. Формирование конкурентной стратегии предприятия: методические подходы // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 8 (106). С. 46-50.
11. Чебыкина М.В., Усов Д.С. Импорт сельскохозяйственной техники: структура и регулирование // Вестник Оренбургского государственного университета. 2008. № 10 (92). С. 73-76.
12. Шаталова Т.Н. Ресурсный потенциал и размеры сельскохозяйственных предприятий АПК: Экономика, управление. 1999. № 7. С. 49.
13. Шаталова Т.Н., Жирнова Т.В. Проблемы стоимостного измерения материальных факторов производства на предприятиях // Вестник Оренбургского государственного университета. 2006. № 10. С. 276.