

## Управление финансовыми результатами деятельности предприятия (на примере ООО «СП Урожай»)

**Байтимерова Алия Илмировна**

Башкирский государственный аграрный университет

**Baytimerova Aliya Ilmirovna**

Bashkir State Agrarian University

*Аннотация.* В данной статье дано определение финансовому результату, показано, как управлять прибылью, выполнен анализ финансового результата ООО «СП Урожай», предложены мероприятия по совершенствованию управления финансовыми результатами.

*Ключевые слова:* финансовый результат, прибыль, рентабельность, управление.

### MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE (BY THE EXAMPLE OF JSC «JV UROZHAY»)

*Abstract:* In this article definition of financial result shows how to manage earnings, the analysis of the financial results of ООО "SP Harvest of" proposed measures to improve the management of financial results.

*Keywords:* financial result, profit, profitability, management.

Анализ финансового результата (прибыли/убытка) хозяйственной деятельности предприятия является важнейшей текущей экономической характеристикой предприятия, а также оценкой его будущего потенциала. Финансовый результат – это результат коммерческой и производственной деятельности предприятия в виде выручки и конечный результат в виде прибыли или убытка.

К основным методам управления финансовыми результатами деятельности организации относятся:

- 1) Планирование прибыли – составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы в организации [3].
- 2) Распределение и использование прибыли – обеспечивает покрытие потребностей организации и формирование дохода.
- 3) Управление по центрам ответственности является одной из подсистем, обеспечивающих планирование внутри фирмы.
- 4) Факторный анализ: на величину прибыли от реализации продукции оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы [4].

ООО «СП Урожай» ведет деятельность – выращивание зерновых культур. Также у компании зарегистрировано 30 других видов деятельности, в т.ч.: выращивание зерновых, зернобобовых и масличных культур, выращивание овощей и бахчевых, корнеплодных и клубнеплодных культур, грибов и трюфелей, выращивание прочих однолетних культур, разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока. Проанализируем основные экономические показатели предприятия ООО «СП Урожай» (табл. 1).

Таблица 1. Основные экономические показатели предприятия ООО «СП Урожай» и их анализ

Показатель	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	2016 г., тыс. руб.	Изменение, 2016 г. к 2014 г.	
				(+,-)	%
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	523 882	625 763	1 099 801	575 919	209,93
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	448 999	504 820	790 713	341 714	176,11
Валовая прибыль	74 883	120 943	309 088	234 205	412,76
Прочие расходы	11 102	10 042	27 527	16 425	247,95
Прибыль (убыток) от продаж	74 888	120 943	309 088	234 200	412,73
Прибыль(убыток) до налогооблож.	170 826	178 902	340 588	169 762	199,38
ЧП (убыток) отчетного периода	170 826	178 902	340 588	169 762	199,38
Собственный капитал	703 264	882 166	1 222 754	519 490	173,87
Кредиты и займы	100 543	357 281	245 738	145 195	244,41

Из табл. 1 мы видим, что выручка от реализации предприятия по сравнению с базовым периодом довольно значительно увеличилась (с 523 882 тыс. руб. в 2014 г. до 1 099 801 тыс. руб. в 2016 г.). Это связано с ростом объема реализации продукции. За анализируемый период изменение объема продаж составило 575 919 тыс. руб., темп роста – 209,93%. Валовая прибыль возросла на 234 205 тыс. руб. и в 2016 г. составила 309 088 тыс. руб., что следует рассматривать как положительный момент. Прибыль от продаж в 2014 г. была 74 888 тыс. руб., за анализируемый период она также возросла и в 2016 году составила 309 088 тыс. руб. Чистая прибыль за анализируемый период выросла на 169 762 тыс. руб. и в 2016 г. составила 340 588 тыс. руб., темп роста составил 199,38%.

Представим динамику некоторых показателей, которые отражают деятельность организации и влияют на формирование чистой прибыли (табл. 2)

Таблица 2. Динамика показателей, отражающих деятельность ООО «СП Урожай», тыс.руб.

Показатели	2014 г.,	2015 г.,	2016 г.,	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение (%)
Выручка	523 882	625 763	1 099 801	57 5919	109,93
Себестоимость	448 999	504 820	790 713	341 714	76,11
Валовая прибыль	74 883	120 943	309 088	234 205	312,76
Запасы	276 064	526 513	5 600 870	5 324 806	1928,83
Денежные средства	30 880	77 254	491	-30 389	-98,41
Кредит. задолж-ть	13 595	195 122	90 608	77 013	566,48
Чистая прибыль	170 826	178 902	340 588	169 762	99,38

Как видно из таблицы, размер выручки вырос на 109,93 или 575 919 тыс. руб., себестоимость продукции также выросла на 76,11%, или 341714 тыс. руб., что говорит о проблеме на предприятии. Чистая прибыль в 2016 г. составила 340 588 тыс. руб., а валовая прибыль – 309 088 тыс.руб.

Проанализируем финансовые показатели ООО «СП Урожай» как рентабельность собственного капитала, экономическая рентабельность (табл. 3).

Таблица 3. Значения коэффициентов, характеризующих степень доходности

Показатели.	Ед. измерения	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Чистая прибыль	тыс. руб.	170 826	178 902	340 588
Выручка	тыс. руб.	523 882	625 763	1 099 801
Капитал и резервы	тыс. руб.	703264	882 166	1 222 754
Прибыль до налогообложения	тыс. руб.	170 826	178 902	340 588
Итог пассива баланса	тыс. руб.	120 7956	1 661 636	1 911 037
Рентабельность собств. капитала	%	0,24	0,20	0,28
Экономическая рентабельность	%	0,33	0,29	0,31
Кoeff. финанс. независимости	%	0,58	0,53	0,64

Коэффициент финансовой независимости по нормативу должен быть больше 0,7, но, как видно из таблицы, за весь анализируемый период этот показатель у ООО «СП Урожай» не приблизился к норме. Это говорит о том, что организация зависит больше от заемных средств, нежели от собственных.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия показал, что в целом ООО «СП Урожай» прибыльное предприятие, оказывающее конкурентоспособные услуги. Однако имеются и негативные тенденции:

1. Рост уровня себестоимости продукции до 85% от выручки, что снижает валовую прибыль и, как следствие, уменьшает рентабельность продукции.
2. Увеличение финансовой зависимости от заемных средств.
3. Сокращение прибыли от продаж. Это объясняется не только экономическим спадом, а еще указывает на несовершенную маркетинговую деятельность предприятия. Соответственно снижается рентабельность продаж.

Перечисленные негативные факторы имеют между собой причинно-следственную связь. В связи с этим представляется необходимым разработку мероприятий, увязывающих в себе все процессы, протекающие в организации.

По моему мнению, одним из действенных инструментов, который сможет повысить объем продаж готовой продукции, является применение скидок.

В зависимости от срока оплаты товара могут предоставляться следующие скидки: при 100%-ной предоплате покупатель может рассчитывать на скидку в размере 4% от стоимости товара, при оплате более 50% от стоимости отгруженной партии, то есть частичной предоплате, предоставляется скидка 3%, при оплате при отгрузке товара – скидка 2%. Рассмотрим в *табл. 4* расчет двух вариантов, при предоставлении скидки и без нее.

Таблица 4. Варианты способов расчета с покупателями

Показатели	Без скидки	Со скидкой	Отклонения (+/-)
Коэффициент падения (повышения) покупательной способности	0,60	0,40	0,2
Влияние инфляции на каждую тысячу рублей договорной цены, руб.	6	4	2

Мы видим, что при использовании скидки на каждую тысячу руб. предприятие получит прибыль 2 руб., при этом дополнительная прибыль составит:

$$2 * 10\ 000\ 000 / 1000 = 20\ 000 \text{ рублей.}$$

$$\text{Экономический эффект} = 27\ 892,2 \text{ тыс. рублей.}$$

Применение этих рекомендаций приведет к тому, что в ООО «СП Урожай» появятся денежные средства, которые можно будет вовлечь в производство и увеличить объем производимой продукции, а также расширить ассортимент или погасить обязательства перед кредиторами и заказчиками. Таким образом, увеличение прибыли составит 27 892,2 тыс. руб.

В хозяйстве каждый год снижается уровень рентабельности, а некоторые культуры нерентабельно выращивать. Хотя предприятие и реализует свою продукцию по довольно высокой цене, рентабельность остается отрицательной. Предлагаем следующую систему повышения эффективности производства зерна ячменя, не увеличивая ее посевной площади: совершенствование технологических мероприятий; устранение причин, из-за которых не соблюдается проведение агроприемов в сроки; внесение меньшей дозы минеральных удобрений; избавление от старого сорта ячменя «Дина» и внедрение нового сорта «Сонет».

Реализация на практике большинства предложенных мероприятий позволит повысить общую эффективность функционирования ООО «СП Урожай». Кроме того, мероприятия помогут вывести предприятие на более качественный уровень конкурентоспособности. Ведь в современных «жестких» рыночных условиях это приобретает огромное значение.

**Список литературы:**

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 06 июля 1999 г. № 43н (в ред. от 18.09.2006) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ [Электронный ресурс]: (ред. 27.07.2010) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Агабеян О. В. Первичная документация по учету основных средств [Текст] / О.В. Агабеян, К.С. Макарова // Экономико-правовой бюллетень. 2013. № 3.
4. Бабаев Ю. А. Совершенствование методологии бухгалтерского учета основных средств [Текст] / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров // Все для бухгалтера. 2014. № 7.
5. Гетьман В.Г. Финансовый учет [Текст]: учебник / под ред. проф. В.Г. Гетьмана. 2 -е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2017. 784 с.