Выпускная квалификационная работа на тему:

**Управление финансовыми результатами деятельности организации(на примере ООО «Волга»)**

2007

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

.1 Понятие и принципы управления финансовыми результатами деятельности организации

.2 Методы управления финансовыми результатами деятельности организации

.3 Информационное обеспечение управления финансовыми результатами организации

ГЛАВА 2. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ВОЛГА»

.1 Краткая характеристика ООО «Волга» и основные технико-экономические показатели ее работы

.2 Анализ и оценка управления финансовыми результатами деятельности организации

.3 Финансовое планирование в системе управления организации

ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ВОЛГА»

.1 Оценка эффективности управления финансовыми результатами организации

.2 Мероприятия по улучшению управления финансовыми результатами ООО «Волга»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Эффективная деятельность предприятий и хозяйственных организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансами. Оно включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес планирование, разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоление возможного банкротства организации.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль организации получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на финансовых и валютных биржах и т.д.).

Прибыль является основной целью деятельности организации. Прибыль организации зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности. Рост прибыли создает финансовую базу для экономического развития организации. В связи с этим задачей организации является не только получение максимального размера прибыли в текущем периоде, а ее эффективное распределение и использование для обеспечения дальнейшего роста компании. Среди факторов влияющих на изменение прибыли можно выделить объем производства продукции, качество товара, конкурентоспособность организации, ее деловую репутацию.

Актуальность данной работы заключатся в том, что проблема грамотного и эффективного управления финансовыми результатами является наиболее значимой в развитии организации.

Многие организации стремятся максимизировать прибыль в краткосрочном периоде и не осуществляют финансовых вложений в развитие производства. Это происходит отчасти из-за недостатка экономических знаний руководства предприятий, отчасти из-за нестабильности экономической ситуации в стране. Механизм эффективного управления прибылью должен способствовать повышению эффективности производства и стимулировать его развитие. На большинстве российских организаций данному и наиболее важному аспекту уделяется недостаточное внимание.

Таким образом, важнейшей задачей управления прибылью организации является осуществление анализа состава и динамики прибыли.

Важнейшей формой управления финансами организации должны стать решения, суть которых сводится к формированию достаточных для развития предприятия финансовых ресурсов, поиску новых источников финансирования на денежном и финансовых рынках, использованию новых финансовых инструментов, позволяющих решать ключевые проблемы финансов: платежеспособность, ликвидность, доходность и оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования.

По данным экспертов из-за отсутствия налаженной системы управления финансами компании ежегодно теряют не менее 10% своих доходов - нехватка полной и оперативной финансовой информации приводит к ошибочным, запоздалым управленческим решениям, многие объекты финансового управления уходят из зоны внимания руководства. [23, с. 236]

Для выполнения данной задачи необходима постановка эффективного механизма финансового менеджмента на предприятии - инструмента повышения эффективности и управляемости компании, а следовательно, улучшение финансовых результатов деятельности организации.

Для того чтобы осуществить данную постановку задачи необходимо как минимум две составляющих:

1) профессиональные управленческие кадры,

2) эффективные инструменты, методики и методы, позволяющие рационально управлять финансовыми ресурсами. При этом надо исходить из посылки, что любое оптимальное управленческое решение влечет за собой положительный результат, поэтому при управлении финансовыми результатами необходима тесная работа всех служб организации во главе с финансовым менеджером.

Целью данного исследования является рассмотрение и разработка возможных методов позволяющих управлять финансовыми результатами организации, а также на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности организации и прогнозирования основных экономических показателей выработать рекомендации по улучшению их финансовых результатов деятельности.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

* раскрыть сущности категории управление финансовыми результатами;
* исследовать процесс формирования финансового результата деятельности организации;
* обосновать необходимости постановки финансового менеджмента и выявление его роли в формировании финансовых результатов;
* провести расширенный операционный анализ и оценить влияние факторов производства на финансовый результат, выработать управленческие воздействия;
* оптимизировать объемы реализации учетом влияния на конечный финансовый результат;
* с применением имитационного динамического моделирования движения денежных средств, проанализировать динамику ликвидности организации;
* осуществить прогнозирование движения денежных средств, с учетом влияния на финансовый результат.

В процессе решения перечисленных задач применялись основные методы - анализа экономических явлений: индексный, вертикального и горизонтального анализа, сравнений, группировок и другие.

Объектом исследования в данной выпускной работе является финансово-хозяйственная деятельность ООО «Волга».

Предметом исследования являются механизм формирования и использования финансовых результатов деятельности организации.

Для написания дипломной работы была использована методическая, научная и учебная литература, нормативные документы, законодательные акты, статьи периодической печати, а также данные учета и отчетности ООО «Волга», прежде всего ее бухгалтерская финансовая и специализированная отчетность за 2005, 2006 и 2007 годы.

Структура данного исследования выбрана с целью более полного охвата методов и сфер по управлению финансовыми результатами деятельности организации.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие и принципы управления финансовыми результатами организации

Финансовый результат представляет собой прирост (или уменьшение) стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период.

Финансовый результат - обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования. В новом плане счетов (действует с 1 января 2000 г. ) открывается сопоставляющий синтетический сч. 99 «Прибыли и убытки», предназначенный для выявления конечного финансового результата деятельности любой коммерческой организации.

Целью их деятельности является извлечение прибыли для ее капитализации, развития бизнеса, обогащения собственников, акционеров и работников.

Счет прибылей и убытков связан с другими синтетическими счетами бухгалтерского учета, которые отражают движение доходов и расходов организации. Так, на сч. 90 «Продажи» формируется финансовый результат от экономической деятельности, который отражается в отчетности ф. N 2 «Отчет о прибылях и убытках» в двух показателях: валовая прибыль и прибыль от продаж. Если валовая прибыль рассчитывается как разность между выручкой от продаж (ф. N 2, стр. 010) и себестоимостью реализованной продукции (ф. N 2, стр. 010), то прибыль от продаж формируется как разность между выручкой от продаж (ф. N 2, стр. 010) и полной себестоимостью реализованной продукции (ф. N 2, стр. 020 +

+ стр. 030 + стр. 040), включающей в себя себестоимость реализованной продукции, коммерческие и управленческие расходы.

Финансовый результат от всех видов обычной деятельности также выражается двумя показателями: прибылью до налогообложения (разность между доходами и расходами от основной производственной, финансовой или инвестиционной деятельности) и прибылью после налогообложения, которая в «Отчете о прибылях и убытках» называется прибылью от обычной деятельности и представляет собой разность между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль.

Конечным финансовым результатом деятельности организации является чистая (нераспределенная) прибыль (Р), которая формируется на сч. 99 «Прибыли и убытки» как Прибыль (убыток) от продаж (плюс, минус) Сальдо доходов и расходов от операционной и внереализационной деятельности (плюс, минус) Сальдо чрезвычайных доходов и расходов минус налог на прибыль. Чистая прибыль является основным показателем для объявления дивидендов акционерам, а также источником средств, направляемых на увеличение уставного и резервного капитала, капитализации прибыли организации. Заключительными записями декабря отчетного года чистая прибыль переносится на сч. 84 «Нераспределенная прибыль», которая по существу должна быть равна нераспределенной прибыли, если организация в течение года не использовала в исключительных случаях чистую прибыль на покрытие текущих расходов по внутрихозяйственным программам. Чистая (нераспределенная) прибыль характеризует реальный прирост (наращение) собственного капитала организации. [13, с. 47]

Таким образом, конечный финансовый результат деятельности коммерческой организации любой организационно-правовой формы хозяйствования выражается так называемой бухгалтерской прибылью (убытком), выявленной за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех ее хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с «Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности», утвержденным приказом Министерства финансов РФ от 29 июля 1998 г. N 34 н. Согласно данному Положению конечный финансовый результат отчетного периода теперь отражается в бухгалтерском балансе как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), т.е. конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения.

Бухгалтерская (чистая) прибыль слагается из финансового результата от реализации товаров, продукции (работ, услуг); доходов от участия в других организациях; процентов к получению за минусом их к уплате; операционных доходов и расходов; внереализационных доходов и расходов, чрезвычайных доходов и расходов за вычетом налога на прибыль.

Прибыль (убыток) от продаж товаров (работ, услуг) определяется как разница между выручкой (нетто) от продаж за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей и затратами на ее производство и реализацию.

Важнейшая экономическая категория, характеризующая финансовый результат деятельности фирм, - прибыль. Прибыль равна разнице между доходом и издержками производства.

В микроэкономике различают следующие виды доходов: валовой (совокупный), средний и предельный доход. [9, с. 324]

Совокупный доход (TR), получаемый фирмой, равен произведению цены продукта (Р) и количества выпускаемой (реализуемой) предприятием продукции (Q), т.е. находится по формуле (1.1.):

TR = P \* Q (1.1.)

Средний доход (AR) - это отношение валового дохода (TR) к количеству реализуемой продукции (Q), т.е. находится по формуле (1.2.):

T P\* Q

AR = = = P (1.2.)

Q Q

Предельный доход (MR) - это приращение совокупного дохода (TR) в результате продажи дополнительного количества продукции (Q). Он может быть как положительным, так и отрицательным. Находится предельный доход по формуле (1.3.):

TR

MR = (1.3.)

Q

Одним из подходов отечественной практики при анализе величины прибыли выделены следующие ее виды:

прибыль (доход) от основной деятельности;

прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности;

доход от инвестиционной деятельности;

балансовый доход (балансовая прибыль);

чистая прибыль;

прибыль, находящаяся в полном распоряжении организации.

Прибыль (доход) от основной деятельности соответствует прибыли от реализации продукции, работ, услуг, отражает финансовый результат деятельности, ради которой создана организация.

Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности показывает сальдо между доходами и убытками по операциям, не связанными с реализацией продукции, работ и услуг организации (с учетом процентов за пользование кредитами).

Доход от инвестиционной деятельности - это составная часть прибыли от финансово-хозяйственной деятельности, представляющая собой сумму доходов предприятия от финансовых вложений в паи, акции других предприятий, облигации и другие ценные бумаги.

Чистая прибыль равняется части балансовой прибыли за минусом отчислений в резервный и другие аналогичные фонды, рентных платежей и других отчислений от прибыли от ее налогообложения.

Прибыль, находящаяся в полном распоряжении организации, - это часть дохода, остающаяся после завершения всех распределительных операций (представляет собой чистую прибыль, уменьшенная на сумму начисленных дивидендов по акциям). [14, с. 213]

Порядок расчета показателей прибыли, используемых в отчетности отечественных организаций, представлен в таблице 1.

Таблица 1

Порядок расчета показателей прибыли

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели прибыли | Порядок расчета |
| 1. Валовая прибыль | 1. Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) минус себестоимость реализации товаров, продукции, работ услуг |
| 2.Прибыль (убыток) от реализации | 2. Валовая прибыль минус коммерческие и управленческие расходы |
| 3.Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности | 3. Прибыль (убыток) от реализации плюс проценты к получению минус проценты к уплате плюс доходы от участия в других организациях плюс прочие операционные доходы минус прочие операционные расходы |
| 4.Прибыль (убыток) отчетного периода | 4. Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности плюс прочие внереализационные доходы и минус прочие внереализационные расходы |
| 5.Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода (чистая прибыль) | 5. Прибыль (убыток) отчетного периода минус налог на прибыль минус отвлеченные средства |

В состав финансовых результатов так же входят прочие операционные доходы и расходы. Прочие доходы и расходы - это денежные средства, которые получены либо истрачены организацией не при осуществлении основной деятельности (отсюда и их название), которые могут быть представлены следующим образом:

В состав доходов (расходов) от прочих операций включаются: доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятиям, а также другие доходы (расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг) и ее реализацией, определяемые федеральным законом, устанавливающим перечень затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и порядок формирования финансовых результатов, учитываемых при расчете налогооблагаемой прибыли.

В состав доходов от внереализационных операций включаются также суммы средств, полученные безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности (за исключением средств, зачисляемых в уставные фонды предприятий их учредителями в порядке, установленном законодательством; средств, полученных в рамках безвозмездной помощи, оказываемой иностранными государствами в соответствии с межправительственными соглашениями; средств, полученных от иностранных организаций в порядке безвозмездной помощи российским образованию, науке и культуре; средств, полученных приватизированными предприятиями в качестве инвестиций в результате проведения инвестиционных конкурсов (торгов); средств, переданных между основными и дочерними предприятиями при условии, что доля основного предприятия составляет более 50 процентов в уставном капитале дочерних предприятий; средств, передаваемых на развитие производственной и непроизводственной базы в пределах одного юридического лица).

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности организации - это разность между доходами и расходами. Этот показатель важнейший в деятельности организации и характеризует уровень его успеха или неуспеха.

Финансовые результаты деятельности организации определяются прежде всего качественными показателями выпускаемой продукции, уровнем спроса на данную продукцию, поскольку, как правило, основную массу в составе финансовых результатов составляет прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг).

Финансовый результат деятельности организации служит своего рода показателем значимости данной организации в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любая организация заинтересована в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя она способна расширять свою мощность, материально заинтересовывать персонал, работающий на данной организации, выплачивать дивиденды акционерам и т.д.

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия выражается в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете “Прибыли и убытки” и отражаемого в бухгалтерской отчетности.

Общий финансовый результат деятельности организации (см. Приложение 1), бухгалтерская прибыль или убыток, представляет собой алгебраическую сумму результата (прибыли или убытка) от реализации продукции, товаров (работ, услуг), результата (прибыли или убытка) от финансовой деятельности (процентов полученных и уплаченных), операционной деятельности (доходов и расходов), доходов и расходов от прочих внереализационных операций.

Под управлением финансовыми результатами организации понимают комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями организации, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач восстановления, укрепления и расширения финансов.

В общем плане текущие задачи по управлению финансовыми результатами определяются хозяйственной деятельностью организации, зафиксированной практически в каждом уставе: - улучшение финансовых результатов или максимизация прибыли.

К конкретным принципам по улучшению финансового результата относятся:

* Оптимизация затрат (оценка размеров и структуры, выявление резервов, рекомендации по снижению и др.);
* Оптимизация доходов (соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли и др.);
* Реструктуризация активов организации (выбор и обеспечение разумного соотношения текущих активов);
* Обеспечение дополнительных доходов организации (от непрофильной реализационной и финансовой деятельности, реструктуризации имущественного комплекса - «сброса» излишних видов имущества, основных фондов, долгосрочных финансовых вложений);
* Совершенствование расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж);
* Совершенствование финансовых взаимоотношений с дочерними обществами.

.2 Методы управления финансовыми результатами деятельности организации

К основным методам управления финансовыми результатами деятельности организации относятся: планирование прибыли, распределение прибыли; управление прибылью на основе организации центров ответственности; факторный анализ прибыли.

1) Планирование прибыли - составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы в организации. Прибыль планируют раздельно по видам деятельности организации. В процессе, разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, и, рассмотрев варианты производственной программы и выбрать наилучшей вариант, обеспечивающий максимальную прибыль.

При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования прибыль планируется на год в рамках текущего финансового плана. Современная ситуация в экономике затрудняет долгосрочное планирование, и организации могут составлять реальные планы прибыли по кварталам. Поскольку планирование прибыли призвано к расчету авансовых платежей по налогу на прибыль и порядку внесения их в бюджет, то составление квартальных планов становится необходимым. Плательщики налога на прибыль заинтересованы в том, чтобы разница между заявленным ими размером авансовых платежей налога и фактическими платежами была минимальной. Однако более важная цель планирования прибыли - определение возможностей организации в финансировании своих потребностей.

Объектом планирования являются планируемые элементы балансовой прибыли, главным образом прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Основные этапы планирования:

- расчет базовых показателей за предшествующий год;

- постановка целей хозяйственной деятельности на планируемый год;

прогнозирование индексов инфляции; расчет плановой прибыли и рентабельности по вариантам;

выбор оптимального варианта.

В качестве базовых показателей используют выручку от реализации продукции, работ, услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов, таможенных пошлин), себестоимость реализованной продукции, прибыль от реализации продукции, работ, услуг, прочую прибыль и валовую прибыль, структуру себестоимости (процентное соотношение материальных расходов, заработной платы с начислениями, амортизационных отчислений, прочих расходов), стоимость активов организации на конец года, финансовый рычаг (отношение стоимости всех активов организации к собственному капиталу), рентабельность всего капитала и рентабельность собственного капитала.

2) Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей организации, так и формирование дохода страны. Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды организации.

Объектом распределения является балансовая прибыль организации. Под распределением прибыли понимается ее направление в бюджет и по статьям использования в организации. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении организации, структуры статей ее использования находится в компетенции организации.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении организации, подразделяется на две части. Первая часть увеличивает имущество организации и участвует в процессе накопления, вторая часть характеризует долю прибыли, используемой на потребление. Остаток прибыли не использованной на увеличение имущества, имеет резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирования различных расходов.

Нераспределенная прибыль прошлых лет, оставшаяся на накопление образует фонд накопления. Структура фонда накопления строится в зависимости от источников, а разделение на фонды не является обязательным, но это предпочтительнее с точки зрения эффективности использования и учета. Источники фондов формируют следующие фонды:

) амортизационный;

) инвестиционный;

) резервный;

) страховой;

) ассоциативный или отраслевой;

) пенсионный и прочие.

Амортизационный фонд организации формируется из средств амортизационных отчислений. В организации формируется фонд инвестирования в капитальные вложения или в основные фонды производственного и непроизводственного назначения. Кроме того, формируются фонды на закупку оборудования, фонды пополнения собственных оборотных средств или их прироста, фонд освоения новой техники и технологий. Формируются специальные фонды для работы на финансовом рынке. При формировании инвестиционных фондов могут привлекаться как собственные, так и заемные ресурсы. Средства, привлекаемые в инвестиционные фонды, должны учитываться отдельно, каждый фонд создается для определенной цели. Привлечение иностранных инвестиций возможно только для транснациональных корпораций или крупных компаний, т.к. они имеют возможность формировать реальную прибыль и передавать собственнику. Резервный фонд формируется за счет чистой прибыли. Каждая организация обязана сформировать резервный фонд для покрытия каких-либо расходов в пределах до 25% от уставного капитала. Отраслевые фонды создаются только там, где существует отраслевая структура.

). Управление по центрам ответственности является одной из подсистем, обеспечивающих внутрифирменное планирование. В рамках данной подсистемы можно оценить вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности организации. Выделение центров финансовой ответственности необходимо при регулировании конечных финансовых результатов на основе оценочных показателей, ответственность за которые несут руководители структурных подразделений организации. Управление предприятием через центры финансовой ответственности является эффективным инструментом оперативного управления бизнесом. Данная система управления позволяет иметь системную информацию о темпах развития организации, проводить анализ, за счет каких факторов был достигнут определенный результат, выявлять какое звено предприятия тормозит его развитие, воздействуя на определенные центры ответственности можно достичь максимального результата и качественно новых результатов. [8, с. 132]

Центр финансовой ответственности - это структурное подразделение организации:

осуществляющее операции по оптимизации прибыли;

способное оказывать непосредственное воздействие на рентабельность;

отвечающее перед вышестоящим руководством за реализацию установленных целей и соблюдение уровней расходов в пределах установленных лимитов.

Цель системы управления по центрам финансовой ответственности состоит в повышении эффективности управления подразделениями организации на основе обобщения данных о результатах деятельности каждого центра ответственности с тем, чтобы возникающие отклонения можно было отнести на конкретного руководителя.

Наиболее распространенной является классификация центров финансовой ответственности в зависимости от полномочий и ответственности:

- центр затрат - это структурное подразделение, руководитель которого отвечает только за затраты;

- центр дохода - это структурное подразделение, которое отвечает только за выручку от продажи продукции, товаров, услуг и за затраты, связанные с их сбытом;

центр прибыли - это структурное подразделение, которое ответственно за финансовые результаты своей деятельности;

центр инвестиций - это структурное подразделение, которое несет ответственность за капиталовложения;

- центр контроля и управления - это сфера деятельности, несущая ответственность за конкретные виды работ и их результаты.

Управление прибылью на основе ведения центров финансовой ответственности затрагивает работу внутренних структурных служб и подразделений организации, обеспечивающих разработку и принятие управленческих решений по отдельным аспектам формирования, распределения и использования прибыли и несущих ответственность за результаты этих решений.

Целью применения методики управления прибылью по центрам ответственности является оценка, прогнозирование и достижение оптимальной прибыли, рентабельности и эффективности деятельности центров финансовой ответственности и организации в целом.

). Факторный анализ: на величину прибыли от реализации продукции оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. К внешнему воздействию относятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, система налогообложения, состояние экономики страны. К внутренним факторам можно отнести цены на реализуемую продукцию, заработную плату, конкурентоспособность продукции, эффективность производственного и финансового планирования, компетентность руководства и менеджеров, квалификация работников, технический уровень основных производственных фондов.

Важнейшим фактором, определяющим величину прибыли организации являются цены на продукцию. Цены устанавливаются в зависимости от конкурентоспособности производимой продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями. Уровень цен определяется качеством производимой продукции, зависящим от технического совершенствования ее производства. В структуре цены себестоимость занимает значительный удельный вес. Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, а ее рост к падению прибыли. Изменение среднего уровня цен на продукцию и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот. [17, с. 260]

Данные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализованной продукции. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли и улучшению финансового состояния организации. Рост объема реализации убыточной продукции влияет на уменьшение суммы прибыли.

Таким образом, величина прибыли от продажи продукции находится под воздействием множества факторов: изменение объема реализации, структуры продукции, отпускных цен на реализацию продукции, цен на сырье, материалы, топливо и энергию, уровня затрат материальных и трудовых ресурсов. Проведение факторного анализа прибыли позволяет оценить резервы повышения эффективности производства и принять правильные управленческие решения по использованию производственных факторов.

1.3 Информационное обеспечение управления финансовыми результатами организации

Для принятия эффективных управленческих решений в условиях динамичного развития рыночной экономики организации требуется целесообразная система информационного обеспечения, объективно отражающая сложившуюся экономическую ситуацию.

Информационное обеспечение управления - это связь информации с системами управления организации и управленческим процессом в целом. Оно может рассматриваться не только в целом, охватывая все функции управления, но и по отдельным функциональным управленческим работам, например прогнозированию и планированию, учету и анализу.

В современных условиях важной областью стало информационное обеспечение, которое состоит в сборе и переработке информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений.

Информация о финансовом состоянии организации важна для многих групп пользователей. Среди тех, кто прямо или косвенно заинтересован в получении этой информации для принятия управленческих решений, можно выделить следующие группы:

Кредиторы: они заинтересованы в охранении устойчивого финансового состояния компании, позволяющего своевременно погасить ссуду и проценты по ней.

- Собственники организации: они заинтересованы в сохранении и приумножении стоимости своего вклада в организацию и начисление доходов от владения им, что возможно лишь при сохранении устойчивости его состояния. Владение организацией может осуществляться, как через приобретение её акций, так и выпуском паев/долей (если организация создана не в форме АО).

- Работники предприятия: частично их интересы носят кредитный характер - относительно заработка, который еще н уплачен за отработанное время.

В целом информационное обеспечение процесса анализа финансового состояния организации - это совокупность информационных ресурсов, необходимых для проведения аналитических процедур и способов их организации. Для пользователя большая часть данных поступает от внешних источников. К исходным данным, потенциально несущим информацию, предъявляются различные требования, в том числе:

1) значимость, которая определяет, насколько привлекаемая информация влияет на результаты финансовых решений;

) полнота, которая характеризует завершенность круга информативных показателей, необходимых для проведения анализа, планирования и принятия управленческих решений;

) достоверность, которая определяет, насколько формируемая информация адекватно отражает реальное состояние и результаты финансовой деятельности, характеризует внешнюю финансовую среду. Достоверность в значительной степени определяется надежностью источника (например, данные бухгалтерского учета и данные, циркулирующие на фондовом рынке);

4) своевременность, которая характеризует соответствие формируемой информации потребности в ней по периоду ее использования. Для финансового менеджмента имеют значение не данные вообще, а данные в нужном объеме и в нужное время;

5) понятность, которая определяется простотой ее построения, соответствия и определенным стандартом представления и доступностью понимания теми категориями пользователей, для которых она предназначена;

) релевантность (избирательность), определяющая достаточно высокую степень используемости формируемой информации в процессе управления финансовой деятельностью организации;

) сопоставимость, которая определяет возможность сравнительной оценки стоимости и результатов финансовой деятельности, возможность проведения сравнительного финансового анализа организации;

) эффективность, которая означает, что затраты по привлечению определенных информационных показателей не должны превышать эффект, получаемый в результате их использования;

9) необходимая достаточность, которая отражает необходимые для конкретного предприятия объем и точность информации. Содержание системы информационного обеспечения финансового менеджмента, ее широта и глубина определяются отраслевыми особенностями деятельности организаций, их организационно-правовой формой функционирования и др.

Основу информационного обеспечения составляет информационная база, в состав которой входят пять укрупненных блоков (рис. 1).

Информационная база финансового менеджмента

Рис. 1. Структура информационной базы процесса управления финансами

Первый блок включает в себя законы, постановления и другие нормативные акты, положения и документы, определяющие правовую основу финансовых институтов, рынка ценных бумаг.

Во второй блок входят нормативные документы государственных органов (Министерства финансов РФ, Банка России и др.), международных организаций и различных финансовых институтов, содержащие требования, рекомендации и количественные нормативы в области финансов к участникам рынка (положение о выплате дивидендов по акциям и процентов по облигациям, сообщения Минфина РФ о различных процентных ставках и т. п.).

Третий блок включает бухгалтерскую отчетность, которая является наиболее информативным и надежным источником, характеризующим имущественное и финансовое положение организации.

Четвертый блок включает сведения финансового характера, публикуемые органами государственной статистики, биржами и специализированными информационными агентствами. Стоит отметить, что этот раздел информационного обеспечения пока еще недостаточно развит в России, хотя, по опыту развитых стран, именно он является наиболее существенным для принятия решений в области управления финансами.

Пятый блок содержит сведения, не имеющие непосредственного отношения к информации финансового характера или генерируемые вне какой-либо устойчивой информационной системы (например, официальная статистика, имеющая общеэкономическую направленность, данные аудиторских компаний, данные, публикуемые в различных средствах массовой информации, неофициальные данные и т. п.).

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты. Своевременный и полный анализ данных, которые имеются в учетных документах (первичных и сводных) и отчетности, обеспечивает принятие необходимых мер, направленных на улучшение выполнения планов, достижение лучших результатов хозяйствования.

Информация, необходимая для принятия решений контрагентами организации, ее собственниками и менеджерами, формируется, прежде всего, в системе бухгалтерского учета. Бухгалтерской отчетности свойственен ряд недостатков, среди которых наиболее серьезные следующие:

- предоставление информации только в денежном выражении, что значительно сужает ее объем и ограничивает полезность, заставляя исследователя получать недостающие данные из других источников;

- условность некоторых данных, связанная невозможностью точной оценки результатов сделок, незавершенных в момент составления отчета. Прибыль, определенная по методу начисления, может значительно отличаться от реальной прибыли, полученной за данный промежуток времени. А величину этой разницы можно будет определить только после завершения хозяйственной операции.

- несоответствие балансовой оценки активов и пассивов их реальной стоимости. Совпадение рыночной цены, например, основных средств и суммы, в которой они отражены в балансе, достижимо лишь в момент покупки.

Нестабильность денежной единицы. Данный фактор делает несопоставимость отчетности за ряд лет, если не была проведена дополнительная корректировка на инфляцию (как правило, она производится уже в процессе анализа). Однако способы устранения данного фактора на результаты анализа, не всегда приводят желаемым результатам. [20, с. 800]

Несмотря на все вышеперечисленные недостатки, для внешнего пользователя, бухгалтерская отчетность остается наиболее полным, а иногда и единственным источником данных обо всех видах деятельности организации и ее финансовых результатах.

В соответствии с российским законодательством, организации составляют годовой бухгалтерий отчет и квартальные отчеты в обязательном порядке.

Годовая бухгалтерская отчетность включает в себя:

- бухгалтерский баланс (форма№1);

- отчет о прибылях и убытках (форма №2);

отчет об изменениях капитала (форма №3);

отчет о движении денежных средств (форма №4);

приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5);

пояснительную записку.

ГЛАВА 2. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ВОЛГА»

2.1 Краткая характеристика ООО «Волга» и основные технико-экономические показатели ее работы

Общество с ограниченной ответственностью «Волга» в лице директора Орлова Владимира Владимировича начало свою деятельность с 4 июня 1998 года. ООО «Волга» образовано в результате реорганизации в форме преобразования из ИП Орлов В.В. 4 июня 1998 г. компания получила свидетельство о постановке на учет в федеральной налоговой службе с присвоением идентификационного номера налогоплательщика. Предприятие образовано как розничная торговая компания и зарегистрирована по адресу: г. Пенза, ул. Бийская, , д. 1/32.

Основной целью организации является извлечение прибыли. Прибыль данной организации исчисляется в млн.руб., именно поэтому необходимо рассмотрение механизма формирования и использования прибыли данной организации. Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Прибыль данной организации выполняет определенные функции:

- характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности организации;

- обладает стимулирующей функцией.

Руководство предприятия основными задачами также видит развитие бизнеса, сохранение и привлечение новых клиентов, эффективное управление организацией.

Предметом деятельности ООО «Волга» является: торговая деятельность, направленная на удовлетворение общественных потребностей в продукции продовольственного назначения; оказания услуг, не противоречивших законодательству Российской Федерации.

Организация является юридическим лицом по российскому законодательству: имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, быть истцом и ответчиком в суде. Общество в своей деятельности руководствуется Уставом организации, законодательством Российской Федерации и обязательными для исполнения актами исполнительных органов власти.

Основными видами деятельности ООО «Волга» являются:

закупка, хранение и реализация товаров народного потребления.

сдача в аренду помещений.

Финансовый результат деятельности ООО «Волга» выражается в изменении величины ее собственного капитала за отчетный период. Способность организации обеспечить неуклонный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов. Обобщенно наиболее важными показателями финансовых результатов деятельности организации представлены в форме №2 годовой отчетности.

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

Прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между чистой выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше организация реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции.

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, маркетинговой и финансовой деятельности организации, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Прибыль (убыток) - это разница между всеми доходами организации и всеми ее расходами.

Прибыль - это положительный финансовый результат деятельности организации. Отрицательный результат называется убытком.

Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Волга» включает:

Исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период (горизонтальный анализ, расчет в колонке 5 таблицы 3);

Исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (вертикальный анализ, расчет в колонках 6,7,8 таблицы 2);

Изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (трендовый анализ);

Исследование влияния факторов на прибыль (факторный анализ).

Проведем анализ образования прибыли ООО «Волга» за 2006 - 2007 годы, указанные в таблице 2.

Таблица 2

Анализ прибыли ООО «Волга»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Код строки | 2007 г. тыс. руб | 2006 г. тыс. руб. | Отклонение (+,-) тыс. руб | Уровень в % к выручке в 2007 г. | Уровень в % к выручке в 2006 г. | Отклонение уровня, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5=3-4 | 6 | 7 | 8=6-7 |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) (В) | 010 | 17073 | 13720 | 3353 | 100 | 100 | \_\_ |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг. (С) | 020 | 15471 | 12518 | 2953 | 90,616 | 91,239 | -0,623 |
| Коммерческие расходы (КР) | 030 | 909 | 631 | 278 | 5,324 | 4,599 | 0,725 |
| Прибыль (убыток) от продаж (стр.010-020-030-040) (Пб) | 050 | 693 | 571 | 122 | 4,059 | 4,161 | -0,102 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода (стр.140+141-142-150) | 190 | 693 | 321 | 372 | 4,059 | 2,339 | 1,720 |
| Всего доходов (010+060+080+090+120+141) (Д) | \_\_ | 17766 | 14041 | 3725 | \_\_ | \_\_ | \_\_ |
| Всего расходов (020+030+040+070+100+130+142+150) (Р) | \_\_ | 16380 | 13399 | 2981 | \_\_ | \_\_ | \_\_ |
| Коэффициент соотношения доходов и расходов | Д/Р | 1,184 | 1,047 | 0,137 | \_\_ | \_\_ | \_\_ |

Как показывают данные таблицы 2, динамика выручки (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) положительна, т.е. выручка в 2007 году увеличилась на 3353 тыс.руб. Прибыль от продаж, также увеличилась в 2007 году на 122 тыс.руб. Если коэффициент соотношения доходов и расходов больше 1, тогда деятельность организации является эффективной. В анализируемой организации, этот коэффициент больше 1, как в 2006, так и в 2007 годах, значит деятельность ООО «Волга» является эффективной. Себестоимость, проданных товаров увеличилась, что тоже повлияло на рост прибыли в 2007 году.

2.2 Анализ и оценка управления финансовыми результатами деятельности организации

Для оценки финансового состояния и разработки методов повышения эффективности деятельности организации необходимо проведение комплексного финансового анализа, целью которого является оценка прошлой деятельности и положение организации на данный момент, а также оценка его потенциала в будущем.

Финансовая устойчивость - характеристика стабильности финансового положения организации, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых им финансовых средств. Оценка уровня финансовой устойчивости организации осуществляется с использованием обширной системы показателей.

Прибыль важнейший показатель эффективности работы организации, источник ее жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности организации, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения растущих социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли выполняются также обязательства организации перед бюджетом, банками и другими организациями. Поэтому анализ прибыли должен охватывать факторы, как ее формирования, так и распределения.

Задачами анализа прибылей и убытков организации являются: оценка динамики показателей прибыли, обоснованность фактических данных об образовании и распределении прибыли; выявление и измерение действия различных факторов на прибыль; оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек.

Задачей анализа финансовой устойчивости ООО «Волга» является оценка степени независимости от заемных источников финансирования. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точи зрения, расчет или снижение уровня этой независимости и отвечает ли состояние ее активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточна ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении.

Долгосрочные пассивы и собственный капитал направляются преимущественно на приобретение основных средств, на капитальные вложения и другие внеоборотные активы. Для того чтобы выполнялось условие платежеспособности, необходимо, чтобы денежные средства в расчетах, а также материальные оборотные активы покрывали краткосрочные пассивы.

Коэффициенты оценки финансовой устойчивости организации - система показателей, характеризующих структуру используемого капитала организации с позиций степени финансовой стабильности его развития в предстоящем периоде. Для осуществления такой оценки используются показатели, основные из которых приведены в таблице 3.

Таблица 3

Показатели финансовой устойчивости

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Способ расчета | | Нормальное ограничение | Пояснения |
| 1.Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага) | U1= заем.капит. / Собст.капит. | U1 = (с.590 + с.690)/ с.490 | Не выше 1,5 | Показывает, сколько заемных средств организация привлекает на 1 рубль вложенных в активы собственных средств. |
| 2.Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования | U2 = (соб.капитал - внеобор.активы)/ оборот.активы | U2 = (с.490 - с.190) / с. 290 | Нижняя граница 0,1; оптимально U2>=0.5 | Показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет соб. источников |
| 3.Коэффициент финансовой независимости | U3 = собственный капитал/валюта баланса | U3 = с. 490/с.700 | U3>0,7 | Показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования. |
| 4.Коэффициент финансирования. | U4= собственный капитал/заемный капитал | U4= с.490/(с.590+с.690) | U4>=0,7 Оптимально 1,5 | Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая за счет заемных. |
| 5.Коэффициент финансовой устойчивости | U5 = (соб.капитал + долгосроч. обязат.)/ валюта баланса | U5= (с.490+с.590)/с.700 | U5>=0,6 | Показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников. |

управление финансовый результат

Уровень общей финансовой независимости характеризуется коэффициентом U3, т.е. определяется удельным весом собственного капитала организации в общей его величине.

U3 отражает степень независимости организации от заемных средств.

В большинстве стран принято считать финансово независимой фирму с удельным весом собственного капитала в общей его величине от 30% (критическая точка) до 70%.

Исходя из данных баланса ООО «Волга» коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость, имеют следующие значения. (таблица 4).

Таблица 4

Значения коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2006 год, % | 2007 год, % | (+, -) отклонение |
| 1.Коэффициент капитализации | 0,16 | 0,22 | 0,06 |
| 2.Коэффициент обеспечения собственными источниками финансирования | 0,86 | 0,82 | -0,04 |
| 3.Коэффициент финансовой независимости | 0,85 | 0,82 | -0,03 |
| 4.Коэффициент финансирования | 6,06 | 4,52 | -1,54 |
| 5.Коэффициент финансовой устойчивости | 0,85 | 0,82 | -0,03 |

Как видно из таблицы 4, все коэффициенты соответствуют нормативным значениям, ввиду чего организацию можно признать финансово-устойчивой.

Как показывают данные таблицы, динамика коэффициента капитализации свидетельствует о достаточной финансовой устойчивости организации, так как для этого необходимо, чтобы этот коэффициент был <1,5. На величину этого показателя влияют следующие факторы: высокая оборачиваемость, стабильный спрос на реализуемую продукцию, низкий уровень постоянных затрат.

Однако коэффициент соотношения собственных и заемных средств дает лишь общую оценку финансовой устойчивости.

Этот показатель необходимо рассматривать в увязке с коэффициентом обеспеченности собственными средствами. Он показывает, в какой степени материальные запасы имеют источником покрытия собственные оборотные средства. Уровень этого коэффициента сопоставим для организаций разных отраслей. Независимо от отраслевой принадлежности степень достаточности собственных оборотных средств для покрытия оборотных активов одинаково характеризует меру финансовой устойчивости.

В тех случаях, когда U2>50%, можно говорить, что организация не зависит от заемных источников средств при формировании своих оборотных активов. Когда U2<50%, особенно если значительно ниже, необходимо оценить, в какой мере собственные оборотные средства покрывают хотя бы производственные запасы и товары, так как они обеспечивают бесперебойность деятельности организации. Как показывают данные таблицы 4, у анализируемой организации этот коэффициент выше 50%, таким образом, организация не зависит от заемных источников средств при формировании оборотных активов.

Значение коэффициента финансовой независимости выше критической точки, что свидетельствует о благоприятной финансовой ситуации, т.е. собственнику принадлежат 82% в стоимости имущества.

Используя данные таблицы 2, мы можем проанализировать и другие финансовые показатели ООО «Волга», такие как: рентабельность собственного капитала, экономическая рентабельность.

Коэффициент рентабельности собственного капитала позволят определить насколько эффективно использовался собственный капитал, т.е. какой доход получила организация на денежную единицу собственных средств. Данный показатель особенно важен для акционеров, так как характеризует уровень эффективности их вложений.

Полученные значения представлены в таблице 5.

Таблица 5

Значения коэффициентов, характеризующих степень доходности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. измерения | 2005 | 2006 | 2007 |
| Чистая прибыль (ф.2 стр. 190) | тыс.руб. | -103 | 321 | 693 |
| Выручка (нетто) (ф.2 стр. 010) | тыс.руб. | 13019 | 13720 | 17073 |
| Капитал и резервы (ф.1 стр. 490) | тыс.руб. | 2982 | 3085 | 3778 |
| Прибыль до налогообложения (ф.2 стр. 140) | тыс.руб. | -103 | 321 | 693 |
| Итог пассива баланса (ф.1 стр. 300) | тыс.руб. | 3575 | 3594 | 4612 |
| Рентабельность собственного капитала (Стр.1/стр. 3) | % | -3,454 | 10,405 | 18,343 |
| Экономическая рентабельность (Стр.4/стр. 2) | % | -0,791 | 2,339 | 4,059 |
| Коэффициент финансовой независимости (Стр.3/стр. 5) | % | 0,834 | 0,858 | 0,819 |

Коэффициент рентабельности собственного капитала - позволяет определить эффективность использования капитала.

ROE = Чистая прибыль / Средний собственный капитал

ROE (01.01.2005) = ((-103)/2982)\*100% = -3,454 %

ROE (01.01.2006) = (321/3085)\*100% = 10,405%

ROE (01.01.2007) = (693/3778)\*100% = 18,343%

Коэффициент экономической рентабельности = прибыль до налогообложения/ Выручка

Кэ.р. (01.01.2005)= ((-103)/13019)\*100% = -0,791%

Кэ.р. (01.01.2006)= (321/13720)\*100% = 2,339%

Кэ.р. (01.01.2007)= (693/17073)\*100% = 4,059%

Коэффициент финансовой независимости (К ф.н.) - показывает какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая за счет заемных средств. Норматив К ф.н.> 0,7.

Кф.н = Капитал и резервы / Итог пассива баланса

Кф.н. (1.01.2005) = 2982 / 3575 = 0,834%

Кф.н (1.01.2006) = 3085 / 3594 = 0,858%

Кф.н. (1.01.2007) = 3778 / 4612 = 0,819%

Значение Кф.н. больше нормативного значения за весь анализируемый период. Это свидетельствует о том, что организация все больше зависит от собственных средств, чем от заемных.

Ниже на рисунках 2 и 3 видно, как на протяжении трех лет постепенно прирастали все показатели. Отмечено лишь незначительное снижение коэффициента финансовой независимости в 2007 г.



Рисунок 2. Динамика основных показателей ООО «Волга» за 2005-2007 гг.



Рисунок 3. Динамика рентабельности ООО «Волга» за 2005-2007 гг.

Достижение высоких результатов работы организации предполагает управление процессом формирования, распределения и использования прибыли. Управление включает анализ прибыли, ее планирование и постоянный поиск возможностей увеличения прибыли.

Результаты анализа служат основой для принятия управленческих решений на уровне руководства организации и являются исходным материалом для работы.

Прибыль от реализации продукции, работ, услуг занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли организации. Ее величина формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимости продукции, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемую продукцию. Важнейшим из них является себестоимость. Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях.

По сфере деятельности данную организацию можно отнести к торговому предприятию. Прибыль в основном формируется за счет уменьшения выручки от реализации на величину себестоимости проданных товаров, транспортных расходов, расходов на содержание фондов, персонала и других расходов.



Рисунок 4. Валюта баланса за 2005-2007 гг.

Важнейшей экономической характеристикой любой организации является ее финансовое состояние. Для ее анализа проанализируем основные экономические показатели деятельности организации за 2006 - 2007 годы.

Сравнение итогов валюты баланса за анализируемый период (рис. 4):

- 3575 = 19 руб. - изменение валюты баланса за 2006 год.

- 3594 = 1018 руб. - изменение валюты баланса за 2007 год.

Увеличение валюты баланса за 2006 год на 19 тыс. руб. и за 2007 год на 1018 тыс. руб. свидетельствует о росте производственных возможностей организации и заслуживает положительной оценки (рис. 5)



Рисунок 5. Изменение валюты баланса за 2006 - 2007 гг

Динамику некоторых показателей, отражающих деятельность организации и влияющих на формирование чистой прибыли, можно представить в виде таблицы 6.

Таблица 6

Динамика показателей, отражающих деятельность предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 год (тыс.руб.) | 2007 год (тыс.руб.) | Абсолютное отклонение (тыс.руб.) | Относительное отклонение (%) |
| Выручка-нетто | 13720 | 17073 | +3353 | +24,48 |
| Себестоимость проданных товаров | 12518 | 15471 | +2953 | +23,59 |
| Валовая прибыль | 1202 | 1602 | +400 | +33,27 |
| Запасы | 3200 | 4018 | +818 | +25,56 |
| Денежные средства | 12 | 52 | +40 | +333,34 |
| Кредиторская задолженность | 509 | 834 | +325 | +63,85 |
| Коммерческие расходы | 631 | 909 | +278 | +44,05 |
| Чистая прибыль | 321 | 693 | +372 | +115,88 |

Размер выручки вырос на 24,48% в сумме 3353 тыс. руб., увеличилась и себестоимость проданных товаров на 23,59% (или 2953 тыс. руб.), коммерческие расходы увеличились соответственно на 44,05% (или 278 тыс. руб.), запасы увеличились на 25,56% ( или 818 тыс. руб.), денежные средства увеличились на 333,34% ( или на 40 тыс.руб.). Чистая прибыль увеличилась на 115,88% (или 372 тыс. руб.). Увеличение выручки, себестоимости проданной продукции, объема проданного товара, запасов и чистой прибыли характеризуют организацию с положительной стороны, а увеличение кредиторской задолженности на 63,85% и коммерческих расходов на 44,05% заслуживает отрицательной оценки.

Чистая прибыль выросла за счет увеличения выручки от товарооборота, себестоимости и валовой прибыли. Наглядно это можно увидеть на рисунке 6.



Рисунок 6. Изменение чистой прибыли за 2005 - 2007 гг

Увеличение чистой прибыли ООО «Волга» в 2007 году произошло за счет увеличения товарооборота и сдачи в аренду новых помещений. В аренду организация сдает 90 кв.м., стоимость одного кв.м составляет 410 руб. Следовательно руководство организации за сдачу помещений под аптеки получает доход каждый месяц 36900 руб. Прибыль от сдачи торговой площади составляет 442,8 тыс.руб, а от продажи товаров 1159,2 ты.руб. ( т.е. 28% и 72%)



Рисунок 7.Состав прибыли

Важнейшим вопросом управления процессом формирования прибыли является планирование прибыли и других финансовых результатов с учетом выводов экономического анализа. Главной целью при планировании является максимизация доходов, что позволяет обеспечивать финансирование большего объема потребностей предприятия в его развитии. При этом важно исходить из величины чистой прибыли.

2.3 Финансовое планирование в системе управления организации

Финансовое планирование ООО «Волга» - это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств организации для обеспечения ее развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования. [14, с. 213]

Финансовое планирование ООО «Волга» связано с одной стороны, с желанием предотвратить возможные ошибки в финансовой деятельности, а с другой с тем, чтобы использовать все возможности (в рамках закона) для получения прибыли. В этих целях желательно учитывать последствия инфляции, изменения ситуации на рынке, нарушение договорных обязательств партнерами и даже возможность изменения политической ситуации.

Для принятия эффективных управленческих решений в условиях динамичного развития рыночной экономики организации требуется целесообразная система информационного обеспечения, объективно отражающая сложившуюся экономическую ситуацию.

Информационное обеспечение управления - это связь информации с системами управления предприятием и управленческим процессом в целом. Оно может рассматриваться не только в целом, охватывая все функции управления, но и по отдельным функциональным управленческим работам, например прогнозированию и финансовому планированию, учету и анализу финансовых результатов деятельности организации.

Всеми вопросами, связанными с финансовым планированием ООО «Волга» занимается главный бухгалтер.

Финансовое планирование помогает главному бухгалтеру ООО «Волга» своевременно выполнять обязательства перед бюджетом, различными фондами, банками и другими кредиторами, тем самым, защищая организацию от применения к ней штрафных санкций.

Основные задачи финансового планирования деятельности ООО «Волга» является:

контроль за финансовым состоянием, платежеспособностью и кредитоспособностью организации;

определение путей вложения капитала, оценка эффективности его использования;

обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;

- выявления внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли за счет экономного использования денежных средств.

Процесс финансового планирования включает несколько этапов, таких как:

анализ финансовой ситуации;

разработка общей финансовой стратегии фирмы;

составление текущих финансовых планов;

корректировка, увязка и конкретизация финансового плана;

осуществление оперативного финансового планирования;

выполнение финансового плана;

анализ и контроль выполнения плана.

На первом этапе анализируются финансовые показатели деятельности организации за предыдущий период времени. Это делается на основе бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении средств. Эти документы содержат данные для анализа и расчета финансового состояния организации, а также служат основой для составления прогноза этих документов. Основное внимание уделяется таким показателям, как объем реализации, затраты, размер полученной прибыли. Подводится общий итог, который дает возможность оценить финансовые результаты деятельности фирмы и определить проблемы, стоящие перед ней.

Второй этап - это разработка финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям деятельности фирмы. На этом этапе составляются основные прогнозные документы, которые относятся к перспективному финансовому планированию: прогноз отчета о прибылях и убытках; прогноз движения денежных средств; прогноз бухгалтерского баланса. Эти документы включаются в структуру научно-обоснованного бизнес плана организации.

В процессе осуществления третьего этапа уточняются и конкретизируются основные показатели прогнозных финансовых документов путем составления текущих финансовых планов.

На четвертом этапе происходит состыковка показателей финансовых планов с производственными, коммерческими, инвестиционными, строительными и другими планами и программами, разрабатываемыми в организации.

Пятый этап - это осуществление оперативного финансового планирования путем разработки оперативных финансовых планов фирмы.

Шестой этап предусматривает осуществление текущей производственной, коммерческой и финансовой деятельности фирмы, определяющей конечные финансовые результаты деятельности в целом.

Завершается процесс финансового планирования на фирме анализом и контролем за выполнением финансовых планов. Данный этап заключается в определении фактических конечных финансовых результатов деятельности организации, сопоставлении с запланированными показателями, выявлении причини следствий отклонений от плановых показателей, в разработке мер по устранению негативных явлений.

Важно помнить, что максимальной эффективности можно добиться только при последовательном выполнении всех этапов процесса финансового планирования, так как они взаимосвязаны.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении ООО «Волга», одно из направлений внутрифирменного финансового планирования. Отчет по прибыли представляет собой естественную основу для формирования бюджета по прибыли. Даже если на предстоящий период запланированы те же самые действия, что и в отчетном периоде, прибыль может измениться под воздействием внешних и внутренних условий. Инфляция, изменения в области валютных отношений, в области налогообложения, изменение условий конкуренции - это далеко не полный перечень внешних причин для изменения прибыли. Внутри организации могут быть приняты решения об изменении структуры кадров, маркетинговой политики.

ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ВОЛГА»

3.1 Оценка эффективности управления финансовыми результатами организации

Чтобы управлять прибылью, необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижения.

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности организации (их называют внутренние), являются рост объема реализации продукции, повышение качества обслуживания, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования фондов, рост производительности труда, компетентность руководства.

Эти факторы можно условно подразделить на три группы: производственные, коммерческие, финансовые.

Производственные факторы связаны с объемом производства, его ритмичностью, материальной, научно-технической и организационно- технической оснащенностью, соответственно-качественными параметрами продукции, ее ассортиментом и структурой.

Коммерческие факторы как бы подводят к финансовым факторам и охватывают в широком смысле понятие маркетинга: заключение хозяйственных договоров на основу самого пристального изучения действующей и перспективной конъюнктуры рынка, ценовое регулирование сбыта, его направление и организационно-экономическое обеспечение.

Надежность прогноза коммерческих факторов опирается, с одной стороны, на страхование рисков (в основном рисков утраты имущества, срыва поставок, отдаления или отказа от платежа), с другой - на привлечение солидных, платежеспособных клиентов (заказчиков, покупателей), что, в свою очередь, требует известных внепроизводственных затрат (представительских, на рекламу и др.).

Финансовые факторы, охватывающие и выручку от реализации продукции и услуг, и предпринимательский доход от всех видов деятельности, включают соответственно: формы расчетов (предусматриваемые контрактом или определяемые оперативно); ценовое регулирование, в том числе уценку в случае замедления реализации; привлечение кредита банка либо средств из централизованных резервов; применение штрафных санкций; изучение и взыскание дебиторской задолженности, а также обеспечение ликвидности других активов; стимулирование привлечения денежных ресурсов на финансовых рынках - доходов от ценных бумаг, вкладов, депозитов, аренды и иных финансовых вложений. Здесь немаловажен принцип «время - деньги»: чем быстрее и полнее поступление доходов, тем эффективнее вся деятельность. Поэтому не следует пренебрегать дифференцированной в зависимости от сроков реализации и прогноза насыщения рынка уценкой, в том числе сезонной, периодической или разовой (временное падение доходов окупится высвобождением средств за счет ускорения их оборота), предпочтительной отгрузкой своей продукции наиболее надежным и быстрым плательщикам и другими мерами воздействия.

Как показывают данные таблицы 2, динамика выручки (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) положительна. Выручка в 2007 году по сравнению с 2005 годом выросла на 4054 тыс.руб. (и составила 17073 тыс.руб. в 2007 году к 13019 тыс.руб в 2006 году.)

К факторам, не зависящим от деятельности организаций (внешние), относятся изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, уровень налогов и тарифов, нормы амортизационных отчислений, влияние природных, географических, транспортных, технических условий на производство и реализацию продукции, а также другие факторы (рис. 8).



Рис. 8 - Факторы, влияющие на величину прибыли

Внутренние факторы делятся на производственные и в непроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменение численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и другого), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов),

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий, ускорение оборачиваемости оборотных средств, снижение материалоемкости и трудоемкости продукции).

К внепроизводственным факторам относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

Валовая прибыль от реализации продукции, работ, услуг занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли организации. Ее величина формируется под воздействием ряда факторов, важнейшими из которых являются: себестоимость, объем реализации, уровень действующих цен. Так в 2007 году валовая прибыль ООО «Волга» составила 1602 тыс.руб., это на 376 тыс.руб. больше по сравнению с 2005 годом. ( в 2005 году размер валовой прибыли составил 1226 тыс.руб.). Рост данного показателя произошел за счет увеличения выручки от продажи товаров на 4054 тыс.руб. ( 17073 тыс.руб. в 2007 году к 13019 тыс.руб. в 2005 году) и себестоимости проданных товаров на 3678 тыс.руб. (15471 тыс.руб. в 2007 году к 11793 тыс.руб. в 2005 году).

Под себестоимостью продукции понимают все затраты организации на производство и реализацию продукции, а именно: стоимость природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных производственных фондов, трудовых ресурсов и прочих расходов по эксплуатации. Из расчетов таблицы 2 видно, что в период с 2005 по 2007 год в ООО «Волга» происходило увеличение себестоимости проданных товаров. В 2005 году себестоимость составляла 11793 тыс.руб, а в 2007 году она уже выросла до 15471 тыс.руб. Произошел рост себестоимости проданных товаров на 3678 тыс.руб.

Коммерческие расходы увеличились соответственно на 44,05% (в 2006 году - 631 тыс.руб, в 2007 году - 909 тыс.руб.), запасы по сравнению с 2006 годом увеличились на 25,56% ( или 818 тыс. руб.).

В 2007 году наибольший удельный вес в выручке занимает себестоимость реализации (90.6%). В 2007 году увеличились все показатели, формирующие прибыль от реализации, однако уровень себестоимости реализации в выручке сократился на 1.34%

Количественно в структуре цены себестоимость занимает значительный удельный вес, поэтому она заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях.

К показателям снижения себестоимости относятся следующие показатели:

показатели, связанные с повышением технического уровня производства (внедрение новой прогрессивной технологии, модернизация оборудования, изменение конструкции и технических характеристик изделий);

показатели, связанные с улучшением организации труда и управления (совершенствование организации, обслуживания и управления производством, сокращение затрат на управление, сокращение потерь от брака, улучшение организации труда).

Основными задачами анализа себестоимости продукции являются:

установление динамики важнейших показателей себестоимости;

определение затрат на рубль товарной продукции;

выявление резервов снижения себестоимости.

Важным фактором, влияющим на величину прибыли от реализации продукции, является изменение объема реализации продукции. Падение объема реализации продукции, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вытекает вывод о необходимости принятии неотложных мер по обеспечению роста объема реализации продукции.

Зависимость величины прибыли от объема реализации при прочих равных условиях прямо пропорциональная. Вследствие этого немаловажное значение в рыночных условиях приобретает показатель изменения остатков нереализованной продукции; чем он выше, тем меньше прибыли получит предприятие. Величина нереализованной продукции зависит от ряда причин, обусловленных текущей рыночной конъюнктурой, производственной и коммерческой деятельностью предприятии, условиями реализации продукции. Во-первых, емкость данного рынка всегда имеет предельную величину, и, как следствие, существует риск товарного перенасыщения; во-вторых, предприятие может закупить, продукции больше, чем реализовать, из-за неэффективной сбытовой политики. Кроме этого, в нереализованных остатках готовой продукции может возрасти удельный вес более рентабельных изделий, что повлечет суммарный рост этих остатков в стоимостном выражении из расчета упущенной будущей прибыли. В целях увеличения прибыли предприятие должно принять соответствующие меры по сокращению остатков нереализованной продукции как в натуральном, так и в денежном выражении.

Размер выручки от реализации продукции и, соответственно, прибыли зависит не только от количества и качества реализованной продукции, но и уровня применяемых цен.

Свободные цены в условиях их либерализации устанавливаются самой организацией в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями (за исключением предприятий-монополистов, уровень цен на продукцию которых регулируется государством). Поэтому уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим организации. В 2007 году ООО «Волга» установила наценку от закупочной цены, в размере 24% . Таким образом, в ООО «Волга» наибольшее влияние на прибыль оказывает цена в случае ее изменения.

За счет роста в 2007 году таких показателей, как: выручка от продажи товаров, себестоимость проданных товаров, валовая прибыль и снижения прочих операционных расходов, привело ООО «Волга» увеличению чистой прибыли. Чистая прибыль в 2007 году по сравнению с 2006 годом, увеличилась на 115,88% (на 372 тыс. руб.). А если сравнивать с 2005 годом, то организации за два года очень успешно себя проявила, так как в 2005 году ООО «Волга» проработала в убыток. Чистая прибыль была равна -103 тыс.руб.

Выявление в процессе анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на рентабельность, дает возможность «очистить» показатели эффективности от внешнего воздействия.

Рассмотрим сначала факторы, непосредственно связанные с деятельностью организации, которые она может изменять и регулировать в зависимости от поставленных перед ней целей и задач, т. е. внутренние факторы, которые можно разделить на производственные, непосредственно связанные с основной деятельностью организации, и внепроизводственные факторы, которые непосредственно не связаны с производством продукции и с основной деятельностью организации.

Внепроизводственные факторы включают в себя снабженческо-сбытовую деятельность, т. е. своевременность и полноту выполнения поставщиками и покупателями обязательств перед организацией, их удаленность от организации, стоимость транспортировки до места назначения и так далее; природоохранные мероприятия, которые необходимы для предприятий ряда отраслей, например химической, машиностроительной отраслей, и влекут за собой значительные издержки; штрафы и санкции за несвоевременность или неточность выполнения каких-либо обязательств фирмы, например штрафы в налоговые органы за несвоевременность расчетов с бюджетом. На финансовые результаты деятельности фирмы, а следовательно, и на рентабельность косвенно влияют и социальные условия труда и быта работников; финансовая деятельность организации, т. е. управление собственным и заемным капиталом в организации и деятельность на рынке ценных бумаг.

3.2 Мероприятия по улучшению управления финансовыми результатами ООО «Волга»

В целом на основе проведенного исследования по управлению финансовыми результатами деятельности ООО «Волга» были получены следующие выводы и разработаны рекомендации.

Управление финансовыми результатами деятельности организации необходима, так как они позволяют:

* осуществлять стратегические задачи, поддерживать оптимальную структуру и наращивать производственный потенциал организации;
* обеспечить текущую финансово-хозяйственную деятельность;
* в рыночных условиях положительных финансовых результатов можно добиться только путем всеобщей реструктуризации управления организаций, необходима интеграция всех служб и отделов;

Основные резервы увеличения прибыли следующие:

при стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении себестоимости в части материальных затрат.

В отраслях, ориентированных на конечного потребителя, решающее значение имеют объёмы реализации продукции, определяемые спросом, уровень себестоимости, но без ущерба для качества потребительских товаров;

на величину прибыли от реализации продукции влияет состав и размер не реализованных остатков на начало и конец отчётного периода. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли;

резервом увеличения балансовой прибыли может быть прибыль, полученная от реализации основных фондов и иного имущества организации. Если раньше операции, связанные с выбытием основных фондов, не оказывали заметного влияния на финансовые результаты, то теперь, когда организация вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и не установленного оборудования, предварительно взвесив, что выгоднее - продать его или сдать в аренду. Другие операции, например безвозмездная передача основных средств организации, не относятся на балансовую прибыль, а возмещаются из чистой прибыли, предназначенной на накопление;

внедрение новых технологий и оборудования;

усовершенствование организационной структуры организации, снижение трудовых затрат;

повышение ассортимента;

Для улучшения финансовых результатов на объекте исследования ООО «Волга» предлагается осуществить следующие мероприятия.

) Стремиться увеличить объем реализации и сбыта продукции.

) Организации следует увеличить запас финансовой прочности по цене, поскольку это позволит проводить более разнообразную маркетинговую политику и увеличит страховой запас от риска снижения цены на рынке.

К конкретным задачам по улучшению финансового результата ООО «Волга» относятся:

* Оптимизация затрат (оценка размеров и структуры, выявление резервов, рекомендации по снижению и др.);
* Оптимизация доходов (соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли и др.);
* Реструктуризация активов предприятия (выбор и обеспечение разумного соотношения текущих активов);
* Обеспечение дополнительных доходов организации (от непрофильной реализационной и финансовой деятельности, реструктуризации имущественного комплекса - «сброса» излишних видов имущества, основных фондов, долгосрочных финансовых вложений);
* Совершенствование расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж);
* Совершенствование финансовых взаимоотношений с дочерними обществами.

Таким образом, для увеличения положительного результата в ООО «Волга» предлагается разработать мероприятия обеспечивающие:

1. Основными источниками увеличение суммы прибыли является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3. Повышение эффективности деятельности организации по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения изделий от производителя к потребителю.

Выполнение этих предложений значительно повысит получаемую прибыль в организации.

Таким образом, реализация рассмотренного комплекса мероприятий, организация на ООО «Волга» предприятии службы финансового менеджмента, а также системный подход к управлению финансовыми результатами, позволят повысить эффективность деятельности организации, укрепят его позиции на рынке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях перехода России к рыночным отношениям проблема определения сущности различных показателей, относящихся к финансовым результатам деятельности организации, весьма актуальна.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования организации по всем направлениям его деятельности: сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками хозяйственного процесса. Поэтому при решении задачи улучшения финансовых результатов стоит ориентироваться не только на увеличение суммарной прибыли, но и на рост деловой и хозяйственной активности организации в целом. Аргументации этого утверждения и посвящено проведенное исследование.

Формируемая на основе данных бухгалтерского учета финансовая информация позволяет более полно охарактеризовать финансовые результаты деятельности организации.

Происходящие в последнее время в нашей стране преобразования в методах хозяйствования, привели к значительным изменениям в составе и содержании форм бухгалтерской отчетности

В процессе анализа финансовых результатов ООО «Волга» установлено, что в абсолютном отношении все показатели прибыли 2007 года увеличились по сравнению с 2006 годом. Наибольшее увеличение наблюдается по выручке от продаж (+3353 тыс. руб.). а если сравнивать размер выручки 2007 года с показателями 2005 года, то выручка от продаж увеличилась на 4054 тыс.руб. Что касается изменения показателей прибыли, как от продаж, так и чистой прибыли, то по всем видам прибыли наблюдается их увеличение. Если 2005 год для ООО «Волга» был убыточным (-103 тыс.руб.), то 2006 и 2007 год стали прибыльными. Прибыль от продаж в 2007 году увеличилась на 122 тыс.руб. и составила 693 тыс.руб. (в 2006 году прибыль от продаж составляла 571 тыс.руб.), а чистая прибыль увеличилась на 372 тыс.руб. и составила 693 тыс.руб по сравнению с 2006 годом, когда чистая прибыль составляла 321 тыс.руб. Увеличение чистой прибыли в 2007 году произошло из-за увеличения выручки от продаж и снижения операционных расходов.

В отчетном году наибольший удельный вес в выручке занимает себестоимость реализации (90,68%). В 2007 году увеличились все показатели, по сравнению с 2006 годом, формирующие прибыль от реализации, а именно себестоимость проданных товаров увеличилась на 2953 тыс.руб., коммерческие расходы увеличились на 278 тыс.руб., но произошло снижение прочих операционных расходов на 250 тыс.руб.

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена. Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятия. В отчетном году показатель рентабельности собственного капитала и показатель экономической рентабельности увеличились.

Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость показывают, что организация является финансово независимой. Значение коэффициента финансовой независимости выше критической точки, что свидетельствует о благоприятной финансовой ситуации, т.е. собственнику принадлежат 82% в стоимости имущества.

К основным методам управления финансовыми результатами деятельности организации относятся: планирование прибыли, распределение прибыли; управление прибылью на основе организации центров ответственности; факторный анализ прибыли.

Финансовое планирование ООО «Волга» - это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств организации для обеспечения ее развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования. [14, с. 213]

Финансовое планирование ООО «Волга» связано с одной стороны, с желанием предотвратить возможные ошибки в финансовой деятельности, а с другой с тем, чтобы использовать все возможности (в рамках закона) для получения прибыли. В этих целях желательно учитывать последствия инфляции, изменения ситуации на рынке, нарушение договорных обязательств партнерами и даже возможность изменения политической ситуации.

Финансовое планирование помогает главному бухгалтеру ООО «Волга» своевременно выполнять обязательства перед бюджетом, различными фондами, банками и другими кредиторами, тем самым, защищая организацию от применения к ней штрафных санкций.

Для улучшения финансовых результатов на объекте исследования ООО «Волга» предлагается осуществить следующие мероприятия.

1) Стремиться увеличить объем реализации и сбыта продукции.

2) Организации следует увеличить запас финансовой прочности по цене, поскольку это позволит проводить более разнообразную маркетинговую политику и увеличит страховой запас от риска снижения цены на рынке.

К конкретным задачам по улучшению финансового результата ООО «Волга» относятся:

* Оптимизация затрат (оценка размеров и структуры, выявление резервов, рекомендации по снижению и др.);
* Оптимизация доходов (соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли и др.);
* Реструктуризация активов предприятия (выбор и обеспечение разумного соотношения текущих активов);
* Обеспечение дополнительных доходов организации (от непрофильной реализационной и финансовой деятельности, реструктуризации имущественного комплекса - «сброса» излишних видов имущества, основных фондов, долгосрочных финансовых вложений);
* Совершенствование расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж);
* Совершенствование финансовых взаимоотношений с дочерними обществами.

Таким образом, для увеличения положительного результата в ООО «Волга» предлагается разработать мероприятия обеспечивающие:

.Увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта

.Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3.Повышение эффективности деятельности организации по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения изделий от производителя к потребителю.

Выполнение этих предложений значительно повысит получаемую прибыль в организации.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету “Бухгалтерская отчетность организации” ПБУ 4/99. Утверждено приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 06.07.99г. № 43н//Финансовая газета. - 1999. - №45. - С.1-4.

. Положение по бухгалтерскому учету “Доходы организации” ПБУ 9/99. Утверждено приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 06.05.99г. № 32н//Российская газета. -1999. - №147. - С.5-6.

. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».

. Абрютина М.С., Грачёв А.В. «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия»

. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. - М.: Перспектива, 2001. 358 c.

. Бригхэм Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента / пер. с англ. 5-е изд. - М.: РАГС, «ЭКОНОМИКА», 2002

. Балабанов И. Г. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2001.

. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2005.

. Гиляровская Л.Т., Экономический анализ - М.: Юнити, 2001. 324 с.

. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Андреевский ИД, 2006. - 432 с.

. Грачев А. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление. Учебно-практическое пособие. - М.: ДиС, 2004. - 267 с.

. Гребенщикова Е.В. Альтернативный расчет запаса финансовой прочности предприятия//Финансы, - 2006. - №8, - С. 35-40.

. Дробозина Л.А., Окунева Л.П., Андросова Л.Д. Финансы. Денежное обращение. Кредит. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2002. 250 с.

. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. - М.: Инфра-М, 2005. - 264 с.

. Киперман Г. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации//Финансовая газета. Региональный выпуск, - 2005. - №7. - С. 19-23.

16. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2003.

17. Ковалева А. М., Лапуста М. Г., Скамай Л. Г. Финансы фирмы: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001.

18. Ковалёв А.И., Привалов В.П. «Анализ финансового состояния предприятия» М.: Центр экономики и маркетинга, 2001 - 256 с.

19. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. М.: Дело и сервис, 2004.

20. Лукасевич И.Я., Финансовы менеджмент - М.: 2008, с. 150-213.

21. Мазурина Т.Ю. Об оценке финансовой устойчивости предприятий//Финансы, - 2005, - №10. - С. 20-25.

22. Макарьева В.И. Формирование финансовых результатов для целей налогообложения за 1998 год. - М.: Книжный мир, 2002. - 208с.

23. Миронов М.Г., Замедлина Е.А. Финансовый менеджмент. - М.: Экзамен, 2004. 260 с.

24. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф., Финансовый анализ. Управление финансами. - учеб.пособие, М.2007, с.280

25. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. - М.: Перспектива, 2001. 115 с.

26. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика. - М.: 2008. 33 с., 235 с.

27. Хорн Дж. К. Ван Основы управления финансами. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 800 с.

28. Шамхалов Ф.И. Новое российское предпринимательство. - М.: Экономика, 2002. 290 с.

29. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 208с.

30. Яблукова Р.З. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах. - М.: Проспект, 2004. 236 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Формирование показателей прибыли организации.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выручка от реализации продукции (товаров, работ и услуг) в продажных ценах без НДС и иных косвенных налогов и платежей (нетто-выручка) | | |  | Производственная себестоимость реализованной продукции (прямые материальные и трудовые расходы и общепроизводственные расходы) | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Валовая прибыль (брутто-прибыль) | | |  | Текущие периодические расходы (коммерческие и управленческие) | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Финансовый результат от реализации продукции | | |  | Операционные доходы и расходы (проценты, доходы от участия, результат прочей реализации и др.) | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Финансовый результат от финансово-хозяйственной деятельности | | |  | Внереализационные доходы и расходы | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Финансовый результат отчетного периода (прибыль до налогообложения или бухгалтерская) | | |  | Налог на прибыль | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Прибыль, оставшаяся в распоряжении организации, или чистая прибыль (нетто-прибыль) | | |  | Отвлеченные средства из чистой прибыли (по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами) | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  | Нераспределенный финансовый результат отчетного года | | |  |