ВВЕДЕНИЕ
ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
1.1. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия
1.2. Прибыль и рентабельность как показатели эффективности деятельности предприятия
1.3. Методы управления финансовыми результатами деятельности организации
ГЛАВА II. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «БАШНЕФТЬ-СТРОЙ»
2.1. Краткая характеристика деятельности предприятия. Основные технико-экономические показатели ООО «Башнефть-строй»
2.2. Анализ формирования и распределения прибыли
2.3. Анализ рентабельности предприятия
ГЛАВА III. ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
3.1. Разработка мероприятий по совершенствованию управления финансовыми результатами деятельности организации
3.2. Экономическое обоснование предложенных мероприятий
ЗАКЛЮЧЕНИЕ
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ
ПРИЛОЖЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Для эффективного управления хозяйственной деятельностью организации в условиях нестабильной современной российской экономики возрастает значение информационной базы для принятия экономически грамотных управленческих решений в распоряжении менеджера. Особую роль в этом играет информация о финансовых показателях организации. Их анализ помогает принимать стратегические и тактические управленческие решения.

Финансовые результаты связаны с организацией. Прибыль в этом случае является результатом хорошей работы или внешних объективных и субъективных факторов, а потеря - результатом плохой работы или внешних негативных факторов.

Ряд ученых, характеризующих прибыль, считают, что в качестве экономической категории она отражает совокупность отношений между субъектами предпринимательской деятельности, участвующими в формировании и распределении национального дохода.

Рассматривать прибыль только с точки зрения определения экономической категории и ее функций нам кажется недостаточным. Для более полного описания прибыли его следует представить в виде эффективных и количественных показателей: эффективный - он отражает эффективность использования имеющихся ресурсов, результаты деятельности организации; Количественный - это разница между ценой и стоимостью товара, между продажей и стоимостью.

Понятие прибыли имеет различные значения с точки зрения организации, потребителя и государства. Но во всех случаях это означает получение прибыли. Если организация работает прибыльно, это означает, что покупатель, приобретая товары у продавца, удовлетворяет его потребности, а государство финансирует социальные задачи и поддерживает убыточные объекты за счет налога на прибыль от продажи.

Учитывая цель организации, мы не можем коснуться основного принципа корпоративного субъекта, который заключается в стремлении максимизировать прибыль. По этой причине прибыль является основным показателем эффективности производства, она является источником широкого воспроизводства, она формирует основу экономического развития компании, поскольку рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования, технического оснащения и решение проблем социальных и материальных потребностей коллектива. Поэтому в рыночных условиях ориентация хозяйствующих субъектов на получение прибыли является непременным условием успешной предпринимательской деятельности.

В рыночной экономике показатели рентабельности, которые являются относительными показателями финансовых результатов, также имеют большое значение. Это одни из наиболее важных показателей при оценке деятельности предприятия, которые отражают степень прибыльности деятельности предприятия.

Поэтому важно знать сущность прибыли и рентабельности, факторы, влияющие на их величину, резервы увеличения прибыли и повышения рентабельности, которые следует постоянно приводить в действие. В этом нам видится актуальность выбранной темы работы.

Объектом исследования в данной работе является финансово-хозяйственная деятельность ООО «Башнефть - Строй».

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

Целью данного исследования является рассмотрение и совершенствование 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 сущность категории управление финансовыми результатами;
- исследовать процесс формирования финансового результата деятельности предприятия;
- провести анализ финансового состояния и финансовых результатов ООО «Башнефть - Строй»;
- разработать механизм оптимизации объема реализации с учетом влияния на конечный финансовый результат.

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

Теоретическая и практическая значимость проблемы формирования оптимальной структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий на современном этапе развития российской экономики, степень ее научной разработки обусловили выбор темы, цель и задачи выпускной квалификационной работы.

Структура работы. *Лишние слова, лучше убрать.* Исследование состоит из введения, трех глав, включающих восемь параграфов, заключения, списка использованных источников и литературы, приложений.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия

В условиях современного развития России для эффективного управления хозяйственной деятельностью предприятия возрастает роль информационной базы, имеющейся у руководителя, важную часть которой занимают сведения о финансовых результатах.

Деятельность любой организации носит циклический характер, в пределах которого осуществляется привлечение необходимых ресурсов, использование их в производственном процессе, реализация производственного продукта, работ, услуг и получение финансовых результатов. Различные стороны деятельности организации получают денежную оценку в системе показателей финансовых результатов [1,с.112].

Отечественные специалисты в области организации экономического анализа уделяют анализу прибыли существенное внимание как в рамках анализа и оценки финансовых результатов деятельности организации и анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта, так и в рамках анализа содержания отчета о финансовых результатах с позиции качества и эффективности их достижения. Экономическая категория «прибыль» достаточно часто рассматривается в рамках анализа формирования финансового результата. По мнению проф. Л.Т. Гиляровской, «финансовый результат – обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования» [3,с.283].

Ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента подходят к определению экономической сущности финансовых результатов в различных аспектах и с различной степенью детализации. Данные представлены в Таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Определения финансового результата ведущими экономистами

Ведущие экономисты	Определение
Ефимова О.В.	Финансовый результат – это прибыль как действительно конечный результат, правом распоряжаться которым имеют собственники.
Савицкая Г.В.	Финансовый результат – это сумма полученной прибыли и уровень рентабельности.
Бланк И.А.	Финансовый результат – это балансовая (совокупная) прибыль. Это прибыль от реализации продукции + прибыль от реализации имущества + прибыль от внереализационных операций
Бочаров В.В.	Финансовый результат – это система статей, входящих в отчет о прибылях и убытках.
Щиберт А.Д.	Финансовый результат – это выраженный в денежной форме экономический итог хозяйственной деятельности организации в целом и её отдельных подразделений.
Грязнова А.Г.	Финансовый результат – это прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе её предпринимательской деятельности за отчётный период.
Гончаров В.Н.	Финансовый результат - это показатель хозяйственной деятельности предприятия, увеличения или снижение объема прибыли (убытка) за конкретный промежуток времени.

Обобщив понятия, данные разными экономистами, остановимся на следующем: финансовый результат – это обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) действующего хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования [2,с.112].

Основной объем информации о финансовых результатах деятельности предприятий дает бухгалтерский учет.

Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму

себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость - финансовый результат положительный и свидетельствует о получении прибыли. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. Реализация состоялась без убытков, но отсутствует и прибыль как источник дальнейшего развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки - отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключая и банкротство.

Таким образом, финансовый результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия определяется показателями прибылей и убытков, формируемых в течение отчетного периода.

Самой важной отчетной формой, содержащей показатели, характеризующие финансовые результаты работы предприятия, является бухгалтерский баланс предприятия форма №1.

Структура баланса представляет собой таблицу, в которой отражены:

1) Активы организации (внеоборотные и оборотные активы);

2) Пассивы организации (капитал и резервы, долгосрочные и краткосрочные пассивы).

В активе баланса сгруппированы хозяйственные средства по функциональной роли в процессе производства, а в пассиве - источники образования хозяйственных средств по их составу, целевому назначению и размещению. Актив и пассив дают характеристику как всей совокупности отражаемых в балансе средств предприятия, так и каждой группы или вида этих средств в отдельности [3,с.40].

Наиболее полные данные о финансовых результатах содержатся в отчете о финансовых результатах формы №2, составляемом за год, а именно данные о размере:

- выручки от продаж товаров, продукции, работ и услуг без НДС и акцизов;
- себестоимости проданных товаров;

- коммерческих и управленческих расходах;
- прочих доходах и расходах;
- чистой прибыли, а также расшифровку отдельных прибылей и убытков [8,с.40].

Конечный финансовый результат деятельности любой коммерческой организации - прибыль. В то же время это главный источник финансовых ресурсов фирмы, формирующий собственный капитал. В условиях рыночной экономики величина прибыли определяет направления инвестирования. Предприниматель вкладывает средства прежде всего в доходные виды экономической деятельности, где можно достичь наибольшего прироста стоимости, так как это источник дальнейшего развития его бизнеса.

Величина прибыли, как конечного финансового результата, имеет стратегическое значение и для бюджетов всех уровней, поступая в виде налога для обеспечения выполнения различных государственных программ.

Все вышеперечисленные показатели являются абсолютной оценкой финансовых результатов деятельности организации. Кроме того, финансовые результаты можно выразить с помощью относительных показателей.

К ним относятся показатели структуры финансовых результатов. Данные показатели получаются в результате проведения вертикального анализа финансовых результатов деятельности. Данный анализ выявляет структурные изменения и влияние каждого показателя на конечный результат в целом.

Показатели темпов роста и прироста финансовых результатов получают в ходе проведения горизонтального анализа, т.е. определенный финансовый показатель сравнивается с аналогичным показателем базового периода.

В качестве относительных показателей также используют различные соотношения прибыли и затрат (или вложенного капитала - собственного, заемного и т.д.). Эту группу показателей называют также показателями рентабельности. Экономический смысл показателей рентабельности состоит в том, что они характеризуют прибыль, получаемую с каждого рубля капитала (собственного или заемного), вложенного в предприятие.

Относительные показатели финансовых результатов также включают различные группы финансовых коэффициентов (коэффициенты ликвидности, платежеспособности и др.) [10,с.132].

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 предприятия, бухгалтерская прибыль или убыток, представляет собой 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.

Для любого предприятия получение финансового результата означает признание обществом (рынком) результатов его деятельности или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг. Тогда конечным финансовым результатом для предприятия будет выступать сальдо результата от реализации и расходов, понесенных им для его получения. Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческого предприятия будет являться налог, содержащийся в его составе [2, 133].

Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после

налогообложения. Оставшаяся прибыль после ее налогообложения и выплат дивидендов собственникам, процентов кредиторам есть чистый конечный финансовый результат предприятия для его производственного и социального развития.

Финансовым результатом основной деятельности (от продаж) выступает выручка от продаж, для большей части функционирующих в российской экономике предприятий отражаемая по принципу начисления (на основе данных об отгруженной продукции). Судить о том, какой конечный финансовый результат получен по итогам продаж, можно только очистив его от причитающихся государству косвенных налогов и себестоимости.

Превышение выручки над налоговыми расходами и затратами, ее формирующими, даст положительный результат, называемый прибылью от продаж. Обратная ситуация покажет убыток от продаж. Таким образом, конечным финансовым результатом от продаж выступает прибыль или убыток, полученные по итогам доходов от продаж, уменьшенные на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг).

Конечный финансовый результат от обычной деятельности предприятия называется прибылью (убытком) от обычной деятельности и является общим итогом его основной и прочей деятельности.

Конечный финансовый результат от обычной деятельности, увеличенный или уменьшенный на сальдо чрезвычайных доходов и расходов, носящих случайный характер и возникающих достаточно редко, формирует нераспределенную прибыль (непокрытый убыток). Выявлением величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) заканчивается финансовый год предприятия [3, 76].

Таким образом, исследуя структуру раздела «Финансовые результаты» плана счетов бухгалтерского учета и отчет о прибылях и убытках, можно сделать следующие выводы:

- финансовые результаты - это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли;

- под конечным финансовым результатом понимается разность доходов и расходов в разрезе различных видов и деятельности предприятия в целом;

- чистый конечный финансовый результат -это конечный финансовый результат, очищенный от различных изъятий в пользу как бюджета (налог на прибыль), так и собственников (дивиденды).

Итак, мы разобрались с понятием финансовых результатов и выяснили, что одним из финансовых результатов служит прибыль предприятия.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Однако финансовым результатом может выступать не только прибыль, но и убыток, возникший, например, по причине чрезмерно высоких затрат или недополучения доходов от реализации товаров в связи с уменьшением объема поставок товаров, снижением покупательского спроса.

В процессе анализа результатов работы торгового предприятия применяются различные значения прибыли: прибыль (убыток) от реализации товаров; прибыль от реализации основных фондов и иного имущества; валовая (балансовая) прибыль; чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия); налогооблагаемая прибыль; прибыль от прочей деятельности предприятия. Различия понятий прибыли определяются их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли предприятий.

Необходимо, однако, подчеркнуть противоречивость прибыли как обобщающего показателя деятельности. Как отечественная, так и зарубежная практика показывает, что рост прибыли может являться не только следствием эффективной экономической деятельности. Он может быть достигнут, например, за счет монопольного положения производителя.

Эффективность хозяйственной деятельности выражается экономической категорией рентабельности. Рентабельность в общем виде выступает как доходность, прибыльность. То есть получение прибыли позволяет говорить об эффективности организации и осуществления хозяйственной деятельности. Однако масса прибыли еще не позволяет в достаточной мере оценить, насколько эффективно осуществляется деятельность предприятия. Для такой оценки служат относительные показатели рентабельности как отношения полученной прибыли к авансированным и затраченным на производство продукции средствам.

Заинтересованность в росте прибыли означает, следовательно, заинтересованность в комплексном использовании всех направлений и методов улучшения результатов хозяйственной деятельности, снижения издержек производства, экономии живого и овеществленного труда, в более полной мобилизации внутренних резервов. Кроме того, она заинтересовывает не просто в производстве продукции с возможно меньшими индивидуальными затратами, а той продукции, которая удовлетворяет потребности в ней общества, имеет спрос. То есть, чем более эффективна хозяйственная деятельность, тем большей является прибыль и, следовательно, тем больше средств можно использовать для финансирования расширенного воспроизводства, социального развития и материального поощрения участников хозяйственной деятельности.

Механизм формирования прибыли является одной из составляющих хозяйственного механизма, действующего в обществе на определенном историческом этапе его развития. Хозяйственный механизм определяет условия функционирования хозяйствующих субъектов в обществе и, таким образом, условия и общий порядок формирования финансовых результатов их деятельности.

Таким образом, понятие прибыли как финансового результата деятельности выражает определенную форму реализации экономических отношений по поводу образования, распределения и использования в денежной

форме части стоимости прибавочного продукта, сложившихся на определенном этапе развития общества, в определенной экономической системе и реализующихся через созданный в ней хозяйственный механизм.

1.2. Прибыль и рентабельность как показатели эффективности деятельности предприятия

Прибыль — важнейший показатель, характеризующий экономический результат деятельности организации. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей организации, повышает степень ее деловой активности. В зависимости от размера прибыли определяются доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов.

Как экономическая категория прибыль характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости, возможностей удовлетворения интересов инвестора.

Прибыль имеет следующие функции:

1. Воспроизводственная функция. Прибыль - один из источников расширенного воспроизводства;
2. Контрольная функция. Прибыль характеризует экономический эффект от деятельности предприятия как ее конечный финансовый результат. На результат реализации этой функции влияют зависящие и не зависящие от предприятия факторы;
3. Стимулирующая функция. Прибыль является единственным источником формирования поощрительных фондов и социального развития, выплаты доходов собственникам, внедрения НТП. Эта функция обусловлена тем, что прибыль одновременно финансовый результат и основной элемент финансовых ресурсов предприятия, который обеспечивает реализацию принципа самофинансирования [3,с.216].

В процессе анализа используются разнообразные показатели прибыли, которые можно классифицировать следующим образом, представленном на рисунке 1.1.

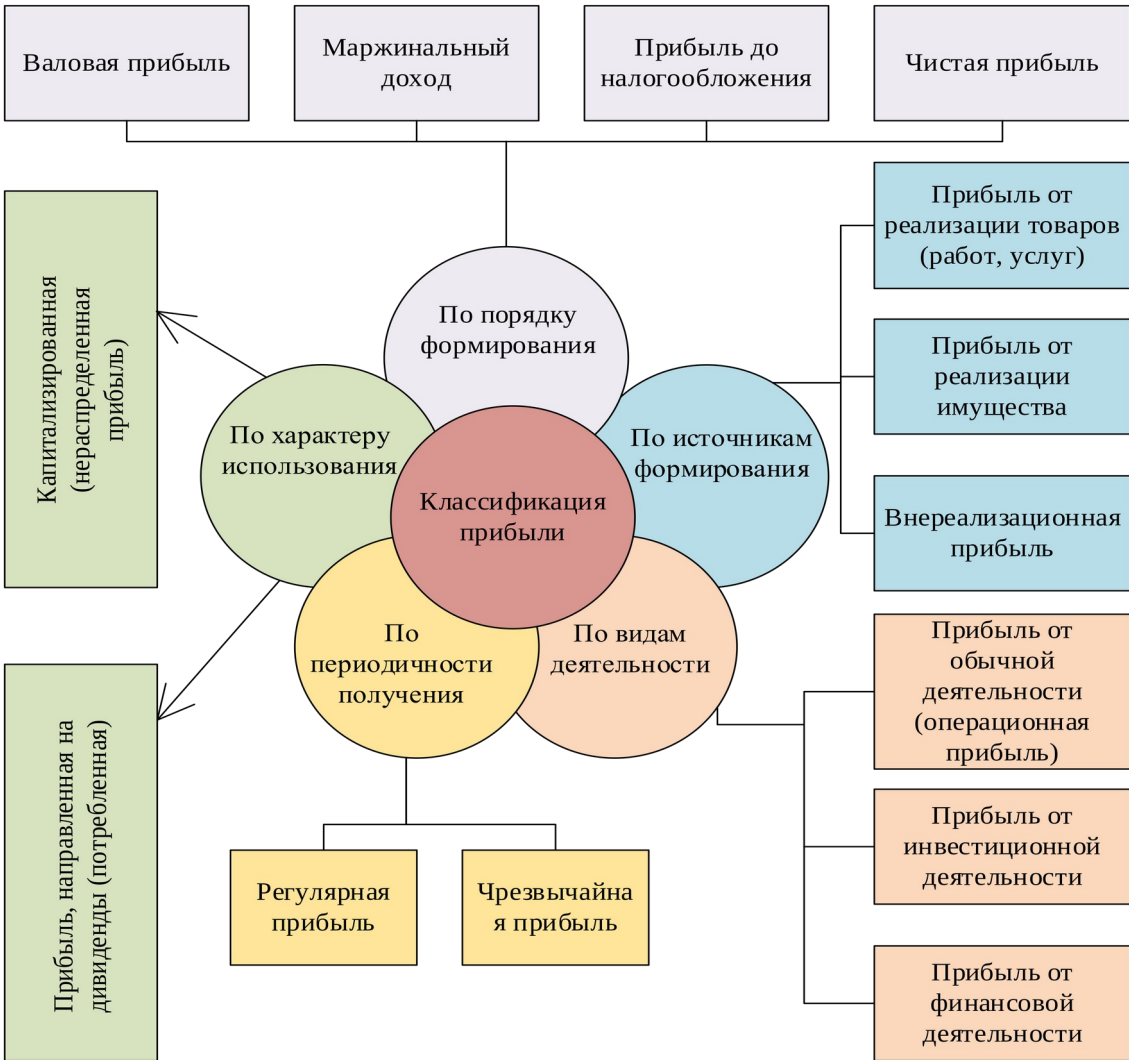


Рис.1.1 - Классификация показателей прибыли

Прибыль как конечный финансовый результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности как самого предприятия, так и величину платежей государству и инвестору. Она характеризует стоимостную оценку увеличения производственных возможностей предприятия за отчетный период [6,с.138].

Прибыль является синтетическим показателем оценки хозяйственной деятельности, она представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход на вложенный капитал, характеризующий вознаграждение собственника

капитала за риск осуществления предпринимательской деятельности, и представляет собой разницу между совокупным доходом и совокупными расходами в процессе осуществления этой деятельности.

Под распределением прибыли понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Та часть прибыли, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей, регулируется законодательством. Предприятие самостоятельно распределяет и использует чистую прибыль.

Направления использования чистой прибыли:

- фонд пополнения оборотных средств;
- фонд накопления;
- фонд потребления;
- резервный фонд.

Распределение чистой прибыли находится в исключительной компетенции общего собрания собственников компании (акционеров, участников) и не может осуществляться единоличным распоряжением руководителя организации.

Чистая прибыль предприятий распределяется на две основные части — потребляемую и капитализируемую (рис.1.2) [5,с.95].



Р

ис.1.2 - Направления использования чистой прибыли организации.

Исследование механизма формирования конечного финансового результата (рис.1.3) во всем многообразии причинно-следственных связей, а также по отдельным видам прибыли в зависимости от направления изучения – все это является основной целью анализа прибыли организации. При этом аналитика и менеджера может интересовать как текущее финансовое состояние организации, так и ее проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

В процессе анализа прибыли решаются следующие задачи:

- изучение данных о формировании финансового результата и использовании прибыли;
- исследование динамики показателей прибыли и предприятия;
- выявление и измерение влияния основных факторов, воздействующих на финансовый результат;
- выявление резервов и их использование для повышения прибыли и предприятия [7,с.216].

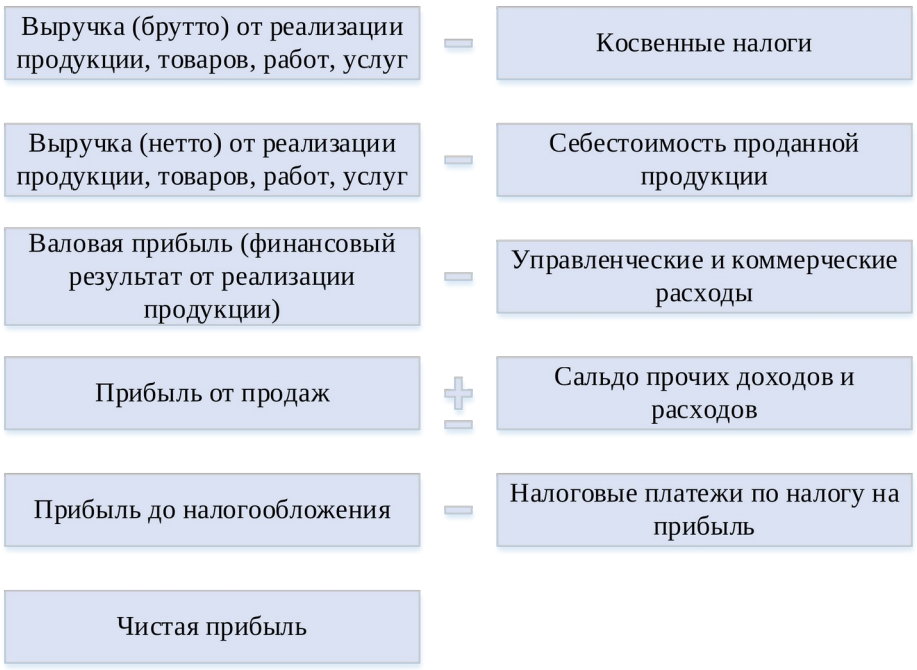


Рис.1.3 - Модель формирования показателей прибыли организации.

Основными источниками информации для анализа формирования и распределения прибыли предприятия являются различные формы бухгалтерской (финансовой) отчетности (таблица 1.2).

Таблица 1.2 - Основные источники информации анализа.

Источники информации	
Бухгалтерский баланс, форма № 1	Отражаются нераспределённая прибыль или непокрытый убыток отчётного и прошлого периодов (раздел III пассива).
Отчёт о финансовых результатах, форма № 2	Является главным источником информации о формировании и использовании прибыли. В нём показаны статьи, формирующие финансовый результат от всех видов деятельности.
Бизнес-план	Используется для сравнения плановых показателей с фактическими

Результаты анализа используются для принятия различных экономических решений, направленных на эффективное использование

ресурсов, выбор наилучшего варианта инвестиций, обоснование перспективы развития предприятия и т. д. [3,с.160].

В процессе формирования прибыль подвергается влиянию различных факторов. Поскольку современной экономике присущи динамизм, неопределенность, риск и многофакторность, то усиливаются требования к системе управления предприятием и прибылью, требуя новых подходов к ее организации, методам и инструментам. Поэтому изменение в динамике прибыли дает сигнал о необходимости принятия управленческих мер, направленных на выявление фактора воздействия и его устранение, если он носит негативный характер, либо использование его как резерва увеличения прибыли, если фактор позитивный. Для эффективного управления факторы необходимо классифицировать.

С точки зрения управляемости внутренние факторы, как отражающие результаты деятельности предприятия, поддаются управленческому воздействию и позволяют моделировать хозяйственные процессы с целью повышения прибыльности. При этом часть внутренних факторов объединяют в подгруппу основных, к которым относят:

- рост объемов продаж, который в свою очередь зависит от того насколько конкурентоспособна продукция, как быстро она обновляется, каков ее ассортимент, имеется ли послепродажное или сервисное обслуживание, удовлетворяет ли потребителя качество продукции и уровень цен и др.

- себестоимость продукции, оказывающую непосредственное влияние на размер прибыли, поскольку прибыль формируется в процессе производства. Именно в себестоимости необходимо искать резервы ее повышения. Эффективным инструментом управления затратами и прибылью может служить управленческий учет, который пока еще не в достаточной мере используется российскими предприятиями;

- воздействие фактора цены, на прибыль, при прочих равных условиях, определяется удельным весом валовых расходов в структуре цены. Чем он

ниже, тем больше прибыль и наоборот повышение удельного веса валовых расходов приводит к снижению прибыли;

- влияние структуры продукции определяется соотношением высокорентабельной, низкорентабельной и убыточной продукции. Чем выше доля высокорентабельной продукции, тем больше прибыль, поэтому очень важно оптимизировать портфель заказов, увеличивая в нем долю именно высокорентабельной продукции;

- темпы воздействия цены и объемов продаж на прибыль, которые необходимо учитывать. Самое быстрое и эффективное воздействие оказывает цена, она может внести изменения, которые немедленно отразятся на объеме продаж, доходах, потоке денежных средств и прибыли.

Подгруппа второстепенных факторов оказывает менее существенное влияние, которое не сразу может быть заметно, но учитывать его необходимо, поскольку роль основных факторов, рассматриваемых как резервы, может быть в полной мере исчерпана, и тогда второстепенные приобретают другой уровень значимости. Необходимо устранить такие нарушения как: ценовые; в организации производства и условиях труда; в качестве продукции; в поставках ресурсов и пр. В сегодняшней ситуации значимым фактором становится корпоративная социальная ответственность, т.к. чем выше ее уровень, тем выше имидж и уровень конкурентоспособности предприятия, что способствует повышению его прибыльности [9,с.76].

Внешние факторы находятся вне зоны управляемости предприятия, но контролировать их необходимо с целью выработки адекватных и своевременных шагов в ответ на изменение этих факторов, что позволит избежать ситуаций, приводящих к убыточности деятельности и даже к банкротству.

Анализ внутренних факторов, вызывающих изменения величины прибыли, позволяет выявить резервы, т.е. неиспользованные возможности, реализация которых приведет к увеличению прибыли. К ним относят:

- рост объема производства продукции за счет совершенствования технологического процесса и технического перевооружения;

- увеличение объема продаж продукции, за счет создания благоприятных условий продажи и мотивации клиентов, выхода на новые рынки, совершенствования расчетно-платежных отношений и различных маркетинговых приемов;

- адаптацию цен к чувствительности рынка, на основе использования гибких цен;

- оптимизацию структуры производимой и продаваемой продукции за счет диверсификации производства и увеличения доли рентабельных продаж;

- снижение себестоимости производства и реализации продукции за счет повышения эффективности использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов;

- повышение качества и конкурентоспособности продукции;

- увеличение доходов от прочей деятельности предприятия (продажи основных фондов и прочего имущества, ценных бумаг и т.д.).

Резервы повышения прибыли можно подразделить на две группы - тактические (поэлементные) и стратегические (комплексные).

Тактические резервы в основном являются поэлементными. К ним относятся такие резервы как увеличение объема производства и реализации продукции, сокращение затрат на производство продукции и структурные сдвиги в производимой и реализуемой продукции. Контроль над этими резервами осуществляют менеджеры высшего и среднего звена конкретного предприятия и несут ответственность за реализацию мер по их реализации.

Комплексные резервы являются стратегическими. Их реализация связана с перспективой существования предприятия. Каждый комплексный резерв включает в себя несколько элементов, изменение которых имеет разнонаправленный характер: одна их часть при реализации улучшает конечный результат, а другая - ухудшает.

К комплексным относятся резервы: во-первых, резерв увеличения разницы между ценой товара и затратами на его производство, который заключается в том, что рост цены товара опережает рост затрат на его производство, и реализация этого резерва связана с повышением качества продукции; во-вторых, резерв увеличения произведения объема производства продукции и единичной прибыли, заключающийся в том, что, как правило, рост одного сомножителя произведения опережает снижение другого сомножителя, но так, что конечный результат возрастает.

Управление прибылью зависит как от использования действующих факторов, так и от их последствий, зеркальным отображением которых является изменение информации на параметрическом уровне. Наиболее успешно контролировать использование резервов и предупреждать негативное воздействие факторов удается при внедрении концепции управления на основе «центров финансовой ответственности», т.е. структурных подразделений, руководителям которых делегируют полномочия по самостоятельному принятию управленческих решений и устанавливают полную ответственность за выполнение целевых показателей, в т.ч. и по прибыли.

Управленческому персоналу при выборе методов управления прибылью необходимо руководствоваться информацией обо всех факторах и скорости их воздействия, что позволит повысить прибыль предприятия [7,с.160].

1.3. Методы управления финансовыми результатами деятельности организации

Финансовый анализ предприятия предназначается для обоснования управленческих решений в системе управления организацией. Он помогает получить объективную информацию о реальном финансовом состоянии организации, прибыльности и эффективности ее работы. Финансовое состояние организации оценивается показателями, которые характеризуют наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

Данные показатели отражают результаты экономической деятельности организации, определяют ее конкурентоспособность, деловой потенциал, степень гарантий экономических интересов предприятия и его партнеров по финансовым отношениям.

По мнению А. Д. Шеремета и Е. В. Негашева, под финансовым состоянием понимается способность предприятия самостоятельно финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Финансы предприятия как субъекта хозяйствования выполняют функции формирования и наращивания производственного потенциала (или поддержания его), обеспечивают текущую хозяйственную деятельность и участвуют в осуществлении социальной политики. Конкретное направление анализа, составляющие его блоки, набор показателей определяются целями и опытом аналитика. На выбор методики анализа финансового состояния организации влияют цели и задачи, которые ставятся перед данным анализом.

Основной целью финансового анализа является установление и определение финансового положения предприятия.

Задачами анализа выступают: определение финансового состояния предприятия на текущий момент; выявление произошедших за период изменений значений финансовых показателей; выявление тенденций и закономерностей в развитии предприятия за исследуемый период; определение факторов внешней и внутренней среды, влияющих на финансовое состояние предприятия (как положительных, так и отрицательных); установление мер и рычагов воздействия на финансы предприятия с целью достижения желаемого финансового результата; объективная диагностика финансового состояния организации, определение ее «слабых мест» и выявление их причин; прогноз и оценка финансовых рисков; поиск резервов

укрепления финансового состояния организации и разработка мероприятий по их эффективного использованию; прогноз финансового состояния организации в результате реализации предложенных мероприятий.

Основными направлениями финансового анализа являются:

- Анализ структуры баланса.
- Анализ прибыльности деятельности предприятия и структуры производственных затрат.
- Анализ платежеспособности (ликвидности) и финансовой устойчивости предприятия.
- Анализ оборачиваемости капитала.
- Анализ рентабельности капитала.
- Анализ производительности труда.

Для финансового менеджера финансовые коэффициенты имеют особое значение, поскольку являются основой для оценки его деятельности внешними пользователями отчетности, прежде всего акционерами и кредиторами. Поэтому, принимая любое решение, финансовый менеджер оценивает влияние этого решения на наиболее важные финансовые коэффициенты.

Финансовые коэффициенты разделяются на несколько групп: показатели платежеспособности (ликвидности); показатели прибыльности; показатели оборачиваемости; показатели финансовой устойчивости; показатели рентабельности; показатели эффективности труда. Для получения целостной оценки предприятия различные объемные показатели и финансовые коэффициенты объединяются (с учетом веса и значимости каждого из них) в комплексные (составные) показатели финансового состояния.

В целях проведения общего анализа финансового состояния составляется аналитический (сравнительный) баланс, в который включаются основные агрегированные (укрупненные) показатели баланса, его структуры, динамики и структурной динамики. Такой баланс позволяет свести воедино, систематизировать и проанализировать первоначальные предположения

и расчеты. Статьи сравнительного баланса формируются по усмотрению аналитика и с разной степенью детализации.

Изменение показателей позволяют выявить динамику, а также за счет каких структурных сдвигов менялись показатели. Признаками хорошей структуры анализируемого баланса могут считаться: достаточная величина средств на счетах, достаточная обеспеченность собственными оборотными средствами, рост собственного капитала, отсутствие резких изменений в статьях баланса, дебиторская задолженность находится в равновесии с кредиторской, в балансе отсутствуют «больные» статьи (убытки, просроченная задолженность банкам и бюджету), запасы не превышают минимальную величину их формирования (собственных оборотных средств, долгосрочных краткосрочных кредитов и займов).

Анализ финансового состояния проводится с помощью следующих основных приемов:

– Прием сравнения, когда финансовые показатели отчетного периода сравниваются с показателями базисного либо планового периода, при этом особую значимость приобретает корректность и сопоставимость показателей;

– Прием сводки и группировки — однородные показатели группируются и сводятся в более укрупненные, что дает возможность выявить тенденции развития и факторы влияния;

– Прием цепных подстановок, метод заключается в замене отдельного показателя отчетным, что позволяет в итоге определить и измерить влияние факторов на конечный финансовый показатель;

– Коэффициентный метод, оперирует сравнением относительных показателей, имеющих одинаковые единицы измерения, между собой. Используемые коэффициенты характеризуют изменение каких-либо интересующих аналитика признаков

Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью: горизонтального анализа,

вертикального анализа, трендового анализа, анализа финансовых коэффициентов, сравнительного анализа, факторного анализа.

Горизонтальный анализ предполагает сравнение финансовых показателей с предыдущими периодами времени с целью определения тенденций в развитии предприятия.

Вертикальный (структурный) анализ предполагает определение структуры основных финансовых показателей с целью более подробного их изучения.

Анализ тенденций развития (трендовый анализ) позволяет сравнить каждую позицию отчетности с рядом предшествующих периодов и определить тренд, т. е. основную тенденцию динамики показателя, «очищенную» от случайных влияний индивидуальных особенностей изменения показателя за отдельные периоды.

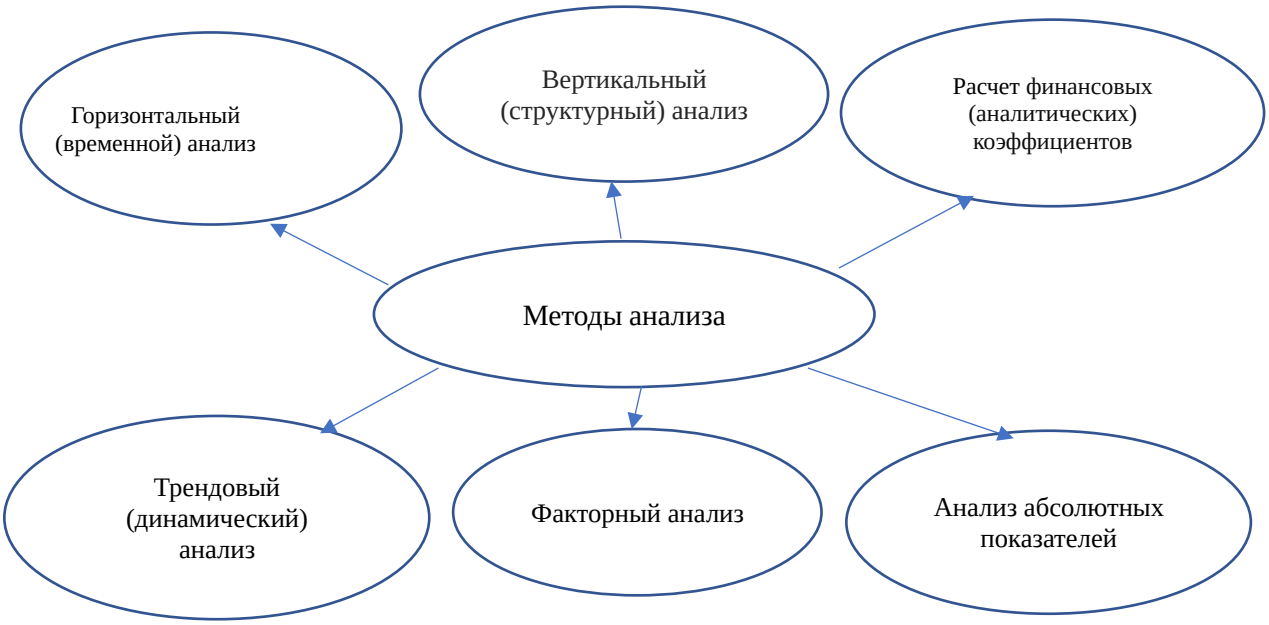


Рис.1.4 – Методы анализа финансового состояния организации

Горизонтальный анализ предполагает сравнение финансовых показателей с предыдущими периодами времени с целью определения тенденций в развитии предприятия.

Вертикальный (структурный) анализ предполагает определение структуры основных финансовых показателей с целью более подробного их изучения.

Анализ тенденций развития (трендовый анализ) позволяет сравнить каждую позицию отчетности с рядом предшествующих периодов и определить тренд, т. е. основную тенденцию динамики показателя, «очищенную» от случайных влияний индивидуальных особенностей изменения показателя за отдельные периоды.

Метод финансовых коэффициентов (коэффициентный анализ) — оценка существенности соотношений различных финансовых показателей, изучение относительных показателей, характеризующих важнейшие параметры результативности деятельности. Анализ коэффициентов (относительных показателей) предполагает расчет и оценку соотношений различных видов средств и источников, показателей эффективности использования ресурсов организации, видов рентабельности.

Сравнительный (пространственный) анализ — это сопоставление финансовых показателей данного предприятия со среднеотраслевыми значениями или аналогичными показателями других схожих по типу предприятий и конкурентов.

Факторный анализ предполагает оценку влияния отдельных факторов на итоговые финансовые показатели с целью определения причин, вызывающих изменения их значений. Данный метод анализа используется, как правило, при проведении внутреннего финансового анализа Одновременное использование всех приемов (методов) дает возможность наиболее объективно оценить финансовое положение организации, ее надежность как делового партнера, перспективу развития.

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 [16, 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.

Положительные финансовые деятельности достигаются за счет его основной деятельности. в работы механизм прибыли предприятия от деятельности. На ООО «Башнефть - Строй» в периоде планирование прибыли на индикативного метода. Суть метода: планирование прибыли от на за отчетным год исходя из выручки года скорректированной на индекс-дефлятор (произведение физического объема реализации и отпускных цен на нее) и рентабельности продаж.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «БАШНЕФТЬ-СТРОЙ»

2.1. Краткая характеристика деятельности предприятия. Основные технико-экономические показатели ООО «Башнефть-строй»

ПАО АНК «Башнефть» (дочернее предприятие ПАО «НК Роснефть»), одна из старейших компаний российской нефтяной промышленности, добывает нефть с 1932 года.

История компании тесно связана с историей добычи нефти в Республике Башкортостан, которая началась в 1932 году с открытия Ишимбайского месторождения.

В 1935 году был создан трест «Башнефть» для организации промышленной добычи нефти на Ишимбайском месторождении. В 1936 году в Урал-Поволжье был построен первый Ишимбаево-Уфимский трубопровод. А в 1938 году был введен в эксплуатацию Уфимский крекинг-завод (ныне «УНПЗ»). Открытие в 1944 году высокопродуктивных девонских нефтяных месторождений на Туймазинском месторождении определило дальнейшее освоение ПАО АНК «Башнефть» и всей Волго-Уральской нефтегазоносной провинции.

По мере увеличения объема добываемой нефти нефтеперерабатывающий комплекс Компании расширялся: Ново-Уфимский НПЗ (Novoil) был запущен в 1951 году, Уфимский завод синтетического спирта (Уфаоргсинтез) был открыт в 1956 году, и Строительство третьего было завершено в 1957 году компаниями уфимской группы нефтеперерабатывающих заводов - Уфанефтехимского топливно-нефтехимического завода.

Открытое акционерное общество «Башнефть» было основано 13 января 1995 года.

В 2009 году система АФКК приобрела участие в управлении шестью энергетическими компаниями в Республике Башкортостан, включая Башнефть.

В 2011 году Башнефть получила лицензию на разработку недр федерального значения, в том числе месторождений им. Р. Требса и А. Титова в Ненецком автономном округе, они разработали месторождения, а в 2019 году начали добычу масло под ООО «Башнефть-Полюс».

В 2012-2019 гг. Башнефть присоединилась к международным проектам по разведке и добыче нефти в Ираке и Мьянме в качестве оператора. В 2017 году Компания приобрела ООО «Бурнефтегаз», которое ведет разведку и добычу нефти на Соровском месторождении в Ханты-Мансийском автономном округе (ныне ООО «Соровскнефть»).

В декабре 2017 года по решению суда контрольный пакет акций ОАО АНК «Башнефть» был заявлен системой АФКК и передан в Российскую Федерацию через Федеральное агентство по управлению имуществом. В июле 2018 года в соответствии с указом Президента Российской Федерации 25% акций ПАО АНК «Башнефть» были переданы Республике Башкортостан.

В октябре 2019 года ПАО «НК «Роснефть» в соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации завершило приобретение государственного пакета акций ПАО АНК «Башнефть», составляющего 50,08% уставного капитала Общества, заплатив в бюджет 330 млрд. рублей.

1. Обширные запасы нефти и ресурсная база Компании расположена в трех основных нефтедобывающих регионах России: Волго-Уральской провинции, Тимано-Печоре и Западной Сибири.
2. В промышленной эксплуатации — более 180 месторождений
3. Добыча углеводородов более 21 млн. тонн нефти в год
4. Мощный научный потенциал — многолетний опыт разработки и внедрения передовых технологий разведки и добычи нефти
5. Высокотехнологичный нефтеперерабатывающий комплекс со средним показателем индекса Нельсона — 10.4 и глубиной переработки 82%
6. Объем переработки - более 18 млн тонн нефти в год

7. Компания производит и реализует моторные топлива высокого экологического стандарта Евро-5 и Евро-6.

ООО «Башнефть-Строй» является филиалом ПАО «Акционерная нефтяная компания «Башнефть» - предоставляющая строительно-монтажные работы на территории Республики Башкортостан, в Ненецком автономном округе Архангельской области на месторождениях им. Р. Требса и А. Титова.

Компания с полным наименованием Общество с ограниченной ответственностью «Башнефть-Строй» зарегистрирована 11.12.2004г. в Республике Башкортостан по юридическому адресу: 450511, Республика Башкортостан, Уфимский район, промышленная зона Курасково.

ООО «Башнефть-Строй», (ИНН 0271006454) зарегистрировано 11 декабря 2004 года регистрирующим органом Межрайонная инспекция Министерства Российской Федерации по налогам и сборам №5 по Республике Башкортостан.

Уставный капитал компании по состоянию на 16.11.2019 - 251808019 руб.

Учредителем ООО «Башнефть-Строй» является ПАО «АКЦИОНЕРНАЯ НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ «БАШНЕФТЬ» (дочернее общество «НК «Роснефть»).

Генеральным директором компании является Горелик Александр Леонидович.

Учредительными документами с ответственностью учредительный договор, его учредителями, и ими устав.

Высшим органом с ответственностью общее его участников.

Основная общая цель (миссия) фундамент для установления общеорганизационных целей, на которых должно ориентироваться руководство.

С учетом миссии выделить следующие проблемы, перед организацией:

1) расширение предлагаемых и продукции;

2) постоянное ассортимента;

3) установление цен на все виды продукции;

4) поиск и новейших и техники;

5) повышение сотрудников;

6) изучение потребителей.

Далее рассмотрим структуру организаций ПАО АНК «Башнефть» куда входи исследуемое предприятие ООО «Башнефть-Строй».

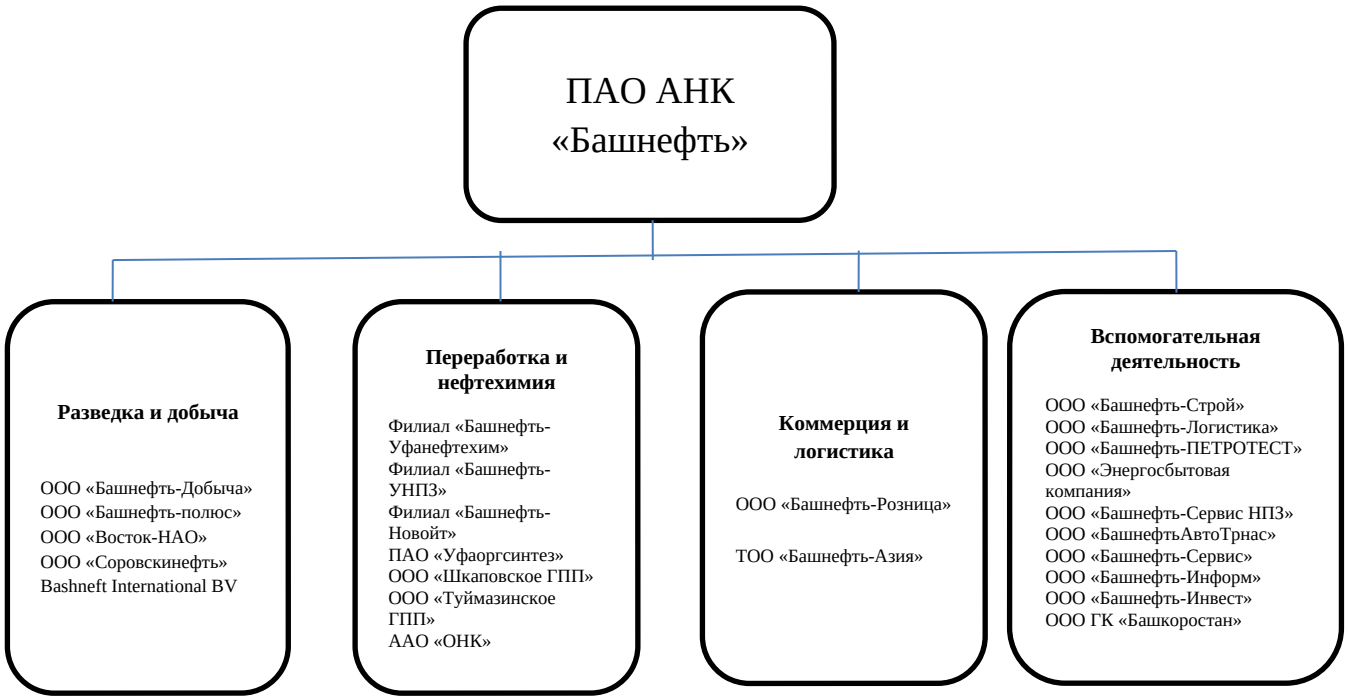
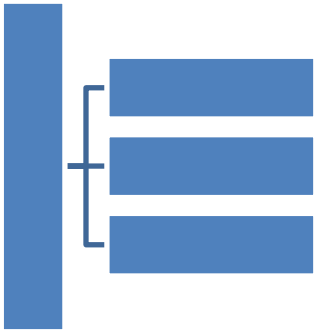


Рисунок 2.1 - Структура ПАО АНК «Башнефть»

Может быть поменять структуру схемы, тогда не будет этой проблемы со слишком мелким шрифтом, по поводу которго Вам могут сделать замечание на защите.



В соответствии с пунктом 2.2.Устава ПАО АНК «Башнефть» приоритетными направлениями деятельности Общества являются:

- добыча сырой нефти и природного газа, предоставление услуг в этих областях;
- добыча нефтяного (попутного) газа и газового конденсата;
- добыча и обогащение марганцевых руд;
- добыча торфа и прочих видов полезных ископаемых;
- производство промышленной продукции нефтепереработки, нефтехимии и химии;
- переработка нефти, природного газа, производство и реализация нефтехимических продуктов;
- торгово-закупочная деятельность (с созданием собственных торговых точек) продукцией производственно-технического значения (в том числе нефтью, продуктами нефтепереработки и нефтехимии), автомобилями, другими транспортными средствами, а также запасными частями и комплектующими изделиями к ним;
- деятельность по организации, содержанию и эксплуатации автозаправочных станций и автогазонаполнительных заправочных станций.

Основными рынками, на которых ПАО АНК «Башнефть» осуществляет основную хозяйственную деятельность, являются рынки нефти и нефтепродуктов.

Основными направлениями экспорта нефти являются поставки в дальнее и ближнее зарубежье, которые осуществляются по трубопроводу «Дружба» и через порты Приморск и Усть-Луга.

Производимые нефтепродукты и продукты нефтехимии «Башнефть» реализует оптом, мелким оптом и в розницу на внутреннем рынке, а также поставляет на экспорт.

В 2018 году реализация нефтепродуктов и продуктов нефтехимии на внутренний рынок осуществлялась преимущественно в следующие регионы

РФ: Республика Башкортостан, Мурманская область, Оренбургская область, Республика Татарстан, Алтайский край, Челябинская область.

Поставка нефтепродуктов и продуктов нефтехимии на экспорт осуществлялась в страны Черного, Средиземного и Балтийского морей. Структура отгрузок нефтепродуктов на экспорт диверсифицирована и включает в себя автобензины, дизельное топливо, мазут, БГС и ряд других наименований.

На рынке нефтепродуктов Российской Федерации ПАО АНК «Башнефть» представлена сбытовым предприятием ООО «Башнефть-Розница», которое осуществляет управление розничным и мелкооптовым бизнесом в 16 регионах РФ.

Крупнейшие регионы розничной реализации – Республика Башкортостан, Оренбургская область и Республика Удмуртия. Реализация мелким оптом представлена в восьми регионах РФ - Республике Татарстан, Удмуртской Республике, Оренбургской области, Республике Башкортостан, Челябинской и Свердловской областях, а также в регионах развития продаж – в Республиках Марий Эл и Чувашия.

Розничная сбытовая сеть «Башнефть» по состоянию на 31.12.2018 состояла из 544 действующих АЗС.

Общество реализует нефть, нефтепродукты и продукты нефтехимии на внутреннем и внешнем рынках. Наряду с Обществом поставки продукции на внутренний и внешний рынок осуществляют российские вертикально-интегрированные нефтяные компании ПАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Газпром нефть» и другие.

При этом поставки нефти на экспорт всех российских производителей осуществляются на основании графика транспортировки нефти за пределы территории Российской Федерации, основанного на принципе равнодоступности к системе магистральных нефтепроводов и терминалов в морских портах.

2.2. Анализ формирования и распределения прибыли

Анализ финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации я начала с анализа технико-экономических показателей деятельности за отчетный период. Информационной базой для анализа данные финансовой (бухгалтерской) отчетности ООО «Башнефть - Строй», а именно: ф.№1 «Бухгалтерский баланс» и ф.№2 «Отчет о финансовых результатах» за 2017-2019 годы (см. Приложениями 1 и 2).

Далее эффективность предоставления прочих услуг в области добычи нефти и природного газа как основной, так и всей деятельности за три года на расчета и анализа показателей (рисунок 2.2) и рентабельности.

Как из данных, на всего периода у предприятия положительные результаты не только основной, но и всей производственно-хозяйственной деятельности.

За 2017-2019 годы повышение основной деятельности предприятия. На это расчет и следующих показателей: от продаж, основной и рентабельность продаж. За период эти возросли. Обратная наблюдалось в году – выше показатели уменьшились. При этом прибыли от продаж, основной деятельности и продаж в году даже не уровня 2017 года. А это на эффективности деятельности в отчетном году и за весь период.

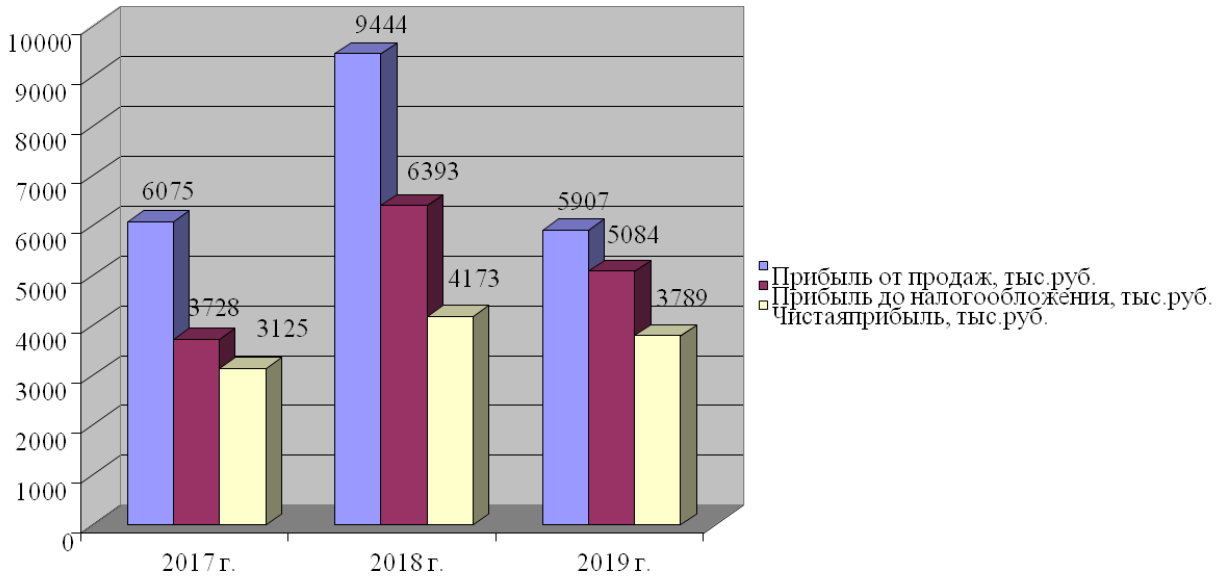


Рисунок 2.2 - основных прибыли ООО «Башнефть - Строй» за 2017-2019 годы

В с темой более анализ показателей и проводится в ее частях.

Обобщая вышесказанное, сделать вывод, об росте предприятия отчетном периоде. На это расчет и анализ ряда (выручка, труда, фондоотдача, фондовооруженность и т.д.). При этом позволил у и определенные недостатки. К из них отнести снижение эффективности и всей производственно-хозяйственной в отчетном году, использование оплаты работников на протяжении трех лет, снижение основных и пр. образом, сделать вывод, что у ООО «Башнефть - Строй» на современном этапе имеются роста технико-экономических показателей.

Таблица 2.1 - Анализ технико-экономических деятельности ООО «Башнефть - Строй» за 2017-2019 годы

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение			Темп роста, %		
				2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2018 г.	2019 г. к 2017 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2019 г. к 2017 г.
Выручка, тыс.руб.	113796	135897	186628	22101	50731	72832	119,4	137,3	164,0
Полная продаж, тыс.руб.	107721	126453	180721	18732	54268	73000	117,4	142,9	167,8
Затраты на 1 руб. продаж, коп.	94,7	93,1	96,8	-1,6	3,8	2,2	98,3	104,1	102,3
Фонд труда работников, тыс.руб.	28654	34648	52048	5994	17400	23394	120,9	150,2	181,6
Среднесписочная промышленно-производственного персонала, чел.	140	135	134	-5	-1	-6	96,4	99,3	95,7
Производительность	813	1007	1393	194	386	580	123,	138,	171,

работника, тыс.руб./чел.:							8	4	3
Среднемесячная плата работника, руб.	17056	21388	32368	4332	10980	15312	125,4	151,3	189,8
Среднегодовая имущества, тыс.руб.	65778	77251	93668	11473	16417	27890	117,4	121,3	142,4
в том числе:									
основных средств	11646	11553	11520	-93	-33	-126	99,2	99,7	98,9
Фондоотдача	9,77	11,76	16,20	1,99	4,44	6,43	120,4	137,7	165,8
Фондоемкость	0,10	0,09	0,06	-0,02	-0,02	-0,04	83,1	72,6	60,3
Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	470	572	699	102	127	229	121,8	122,2	148,8
Прибыль от продаж, тыс.руб.	6075	9444	5907	3369	-3537	-168	155,5	62,5	97,2
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	3728	6393	5084	2665	-1309	1356	171,5	79,5	136,4
Чистая прибыль, тыс.руб.	3125	4173	3789	1048	-384	664	133,5	90,8	121,2
Рентабельность продаж, %	5,3	6,9	3,2	1,6	-3,8	-2,2	130,2	45,5	59,3
Рентабельность деятельности, %	5,6	7,5	3,3	1,8	-4,2	-2,4	132,4	43,8	58,0
Экономическая рентабельность, %	5,7	8,3	5,4	2,6	-2,8	-0,2	146,0	65,6	95,8

Как из таблицы 2.1, в периоде наблюдалась устойчивая роста предприятия. Так, показателя увеличилось на 22101 тыс.руб. или 19,4 % за 2018 год и на 50731 тыс.руб. или 37,3 % за 2019 год. рост происходил как за счет увеличения физических продаж, так и отпускных цен на и услуги предприятия.

Также на отчетного периода, рост полной себестоимости продаж: на 18732 тыс.руб. или 17,4 % за 2018 год и на 54268 тыс.руб. или 42,9 % за 2019 год. рост был в основном обусловлен с стороны масштабов деятельности, а с другой – закупочных цен на и тарифных ставок производственных и окладов административно-управленческого персонала. увеличению способствовал и рост премирования рабочих за производственного плана.

Анализ на 1 руб. указывает на уровень издержкоемкости продукции и предприятием услуг.

При этом если в 2017-2018 годы снижение на 1,6 коп. или 1,7 %, то в 2018-2019 годы, наоборот, рост показателя 3,8 коп. или 4,1 %. указывает на уровня предприятия по видам деятельности.

Среднесписочная промышленно - производственного персонала на 5 чел. или 3,6 % за 2017-2018 годы, в ,, 2019 году показатель не изменился. численности в анализируемом периоде было оптимизацией административно-управленческого персонала предприятия. При этом производственных ежегодно увеличивалась в с физических производственной деятельности.

Согласно производительности труда, в на одного работника приходилось 813, 1007 и 1393 тыс.руб. выручки, соответственно в 2017-2019 годы. Как видно, в периоде наблюдался устойчивый рост труда предприятия. Так, значение показателя на 194 тыс.руб. или 23,8 % за 2009-2017 годы и на 386 тыс.руб. или 38,4 % за 2018-2019 годы. изменение позволяет сделать о повышении использования предприятием трудовых ресурсов.

Среднемесячная плата предприятия составляла 17056 руб. в 2017 году, 21388 руб. в 2018 году и 32368 руб. в 2019 году. Как видно, в периоде и тенденция роста уровня труда предприятия. При этом отметить, что темпы оплаты работников опережали роста производительности труда. указывает на использование предприятием оплаты работников.

Среднегодовая основных на всего анализируемого практически не изменялась. основных в 2017-2019 годы не производилась. снижение в анализируемом периоде повышением износа фондов. Учитывая, это можно вывод о снижении потенциала предприятия в за три года.

Согласно фондоотдача, в на рубль средств, предприятием в средства порядка 9,77, 11,76 и 16,2 руб. выручки, в 2017-2019 годы. Отсюда, видно, что в периоде рост фондоотдачи: на 1,99 или 20,4 % за 2018 год и на 4,44 или 37,7 % за 2019 год. причиной роста показателя увеличение продаж предприятия. образом, расчет и показателя на эффективное использование предприятием основных фондов, а ежегодное повышение эффективности их на последних трех лет.

Согласно фондовооруженность, на работника предприятия в приходилось 470, 572 и 699 тыс.руб. основных средств, в 2017-2019 годы. Как видно, в периоде наблюдался рост оснащенности работников предприятия.

Далее мною был проведен анализ финансовых деятельности за анализируемый период. Начнем такой с уровня и всех показателей, представленных в № 2 «Отчет о результатах».

Результаты оценки динамики и финансовых деятельности представлены, соответственно в Таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Анализ динамики финансовых деятельности ООО «Башнефть - Строй» за 2017-2019 годы, тыс. руб.

Наименование показателя	Сумма, тыс.руб.			Изменение суммы					
				абсолютное, тыс.руб.			относительное, %		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2019 г. к 2017 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2019 г. к 2017 г.
Выручка	113796	135897	186628	22101	50731	72832	19,4	37,3	64,0
Себестоимость продаж	107721	126453	167208	18732	40755	59487	17,4	32,2	55,2
Валовая прибыль	6075	9444	19420	3369	9976	13345	55,5	105,6	219,7
Управленческие расходы	0	0	13513	0	13513	13513	x	x	x
Прибыль (убыток) от продаж	6075	9444	5907	3369	-3537	-168	55,5	-37,5	-2,8
Проценты к получению	0	2	381	2	379	381	x	18950,0	x
Прочие доходы	1166	153	295	-1013	142	-871	-86,9	92,8	-74,7
Прочие расходы	3513	3206	1499	-307	-1707	-2019	-8,7	-53,2	-57,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	3728	6393	5084	2665	-1309	1356	71,5	-20,5	36,4
Текущий на прибыль	632	1910	1449	1278	-461	817	202,2	-24,1	129,3
в т.ч. налоговые (активы)	175	423	244	248	-179	69	141,7	-42,3	39,4
Изменение налоговых обязательств	0	-34	-24	-34	10	-24	x	-29,4	x
Изменение налоговых активов	61	0	212	-61	212	151	-100,0	x	247,5
Прочее	-32	-276	-34	-244	242	-2	762,5	-87,7	6,3

Чистая (убыток)	3125	4173	3789	1048	-384	664	33,5	-9,2	21,2

Как видно из данных таблицы 2.2, в анализируемом периоде не было тенденции изменять прибыль компании до налогообложения и чистую прибыль.

Кроме того, на протяжении всего анализируемого периода наблюдалось увеличение этих показателей. Отсюда можно сделать вывод, что повышение экономической эффективности всех видов экономической деятельности в 2019 году по сравнению с 2017 годом.

Как в первые два года анализируемого периода, так и на протяжении анализируемого периода наблюдалось ухудшение финансовых результатов основных видов деятельности компании. Таким образом, прибыль от продаж за указанный период снизилась соответственно на 3537 тыс. Руб. 37,5% и 168 тыс. Руб. или 2,8%.

Следует также отметить, что за последние три года прибыль от продаж превысила прибыль до налогообложения. Это указывает на потерю других видов деятельности компании, не связанных с производственной деятельностью.

Ранее было установлено, что положительные финансовые результаты компании за последние три года были достигнуты в основном за счет прибыльности ее основного бизнеса. Поэтому в структуре работы мы рассматриваем механизм планирования прибыли предприятия от основной деятельности.

Деятельность компании в 2017-2019 годах в основном финансировалась заемными средствами. Таким образом, доля заемных средств в принадлежащих компании источниках составила 76,8% в 2017 году, 76,9% в 2018 году и 77,8% в 2019 году. Компания привлекла эти средства в краткосрочной перспективе, в основном в форме счетов. для оплаты. Участие последних в имущественных источниках компании составило 71,6%, 71,5% и 72,6% соответственно.

Сформированная структура указывает на агрессивную политику, его руководством. Она с одной стороны расширять основной деятельности, а с стороны, ослабляет состояние предприятия.

Следует отметить, что основной статьей собственных средств компании в анализируемом периоде был целевой капитал. Его доля в источниках собственности компании составила 21,2% в 2017 году, 18% в 2018 году и 14,9% в 2019 году. Кроме того, собственные средства компании включали остаточную нераспределенную прибыль. Кроме того, несмотря на увеличение таких остатков за последние три года, они сыграли небольшую роль в создании источников финансирования недвижимости. Таким образом, их доля в источниках активов компании составила около 2,1%, 5,1% и 7,3% соответственно в 2017-2019 годах.

Кроме того, я провела оценку ликвидности и платежеспособности компании в динамике на 2017–2019 гг. На основе анализа ликвидности баланса и расчета коэффициентов финансовой ликвидности.

Баланс предприятия считается при соотношениях активов и групп обязательств:

$А1 \geq П1$; $А2 \geq П2$; $А3 \geq П3$ и $А4 \leq П4$;

где А1 – наиболее ликвидные активы;

А2 – активы;

А3 – реализуемые активы;

А4 – реализуемые активы;

П1 – краткосрочные обязательства;

П2 – пассивы, т.е. заемные средства;

П3 – пассивы – кредиты и заемные средства;

П4 – пассивы – раздела «Капитал и резервы», а статьи «Краткосрочные обязательства», которые не в группу.

В таблице 2.3 представлены результаты абсолютных ликвидности и платежеспособности предприятия за три года.

Таблица 2.3 - Анализ показателей и ООО «Башнефть - Строй» за 2017-2019 годы, тыс. руб.

Актив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Пассив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Платежный или недостаток			Процент обязательств		
								2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
А1	1847	8780	38228	П1	50482	59348	72805	-48635	-50569	-34577	3,7	14,8	52,5
А2	44172	49360	33298	П2	0	0	0	44172	49360	33298	х	х	х
А3	7773	7194	10157	П3	25	42	71	7748	7152	10086	31092,0	17127,4	14304,9
А4	11987	11918	11985	П4	15271	17861	20792	-3285	-5943	-8807	78,5	66,7	57,6
Баланс:	65778	77251	93668	Баланс:	65778	77251	93668	х	х	х	х	х	х

Анализ показал, что балансы за 2017-2019 годы не соответствуют критериям ликвидности.

Так, ликвидность баланса, отметить, что на протяжении отчетного периода платежный наиболее ликвидных – средств – для наиболее срочных обязательств: в 48635 тыс.руб. в 2017 году, 50569 тыс.руб. в 2018 году и 34577 тыс.руб. в 2019 году. Эти говорят о том, что на 3,7 %, 14,8 % и 52,5 % обязательства срочными активами, соответственно в 2017-2019 годы.

Как видно, за 2018-2019 года снижение платежного недостатка и процента обязательств. Однако, даже в отчетном году значительный недостаток у наиболее ликвидных для наиболее обязательств.

Второе , А2≥П2, выполнялось автоматически, на протяжении анализируемого предприятием не привлекались краткосрочные средства в кредитов банков и не кредитных организаций.

Также очень величины заемных источников финансирования у на последних трех лет и третье неравенство, А3≥П3.

Сопоставив приведенных труднореализуемых с долгосрочными видно, что у ООО «Башнефть - Строй» в 2017-2019 годы собственных средств было для обязательств.

Также и коэффициента ликвидности предприятия в периоде оптимальными. Это о хороших прогнозируемых возможностях при своевременного проведения с дебиторами. в два года рост коэффициента на 0,068 или 7,5 %. В 2018-2019 годы показателя практически не менялось.

Значения же абсолютной предприятия впервые два года периода не оптимальными. Так, за счет наиболее средств (денежных средств) могло лишь 3,7 % и 14,8 % краткосрочной в время, соответственно к 2017-2019 годам. значение указывает на недостаточную предприятия в перспективе. Однако, за год координально – значение коэффициента ликвидности не достигло границы интервала значений, но и даже ее превысило. Это было вызвано притоком средств в 2019 году. Поэтому можно вывод, что в время имеет хорошую платежеспособность в перспективе.

Коэффициент «цены» на последних трех лет принимал превышающие единицу, т.е. оптимальным. Это о том, что все обязательства будут в его ликвидации и продажи имущества.

Значение же ликвидности в 2017-2019 годы, наоборот, значения единицы и не оптимальному. Низкое показателя на ликвидность предприятия на всего периода, а на его низкую надежность в делового других субъектов. Значения показателей в периоде принимали практически значения. их в не проводится.

Таким образом, анализ на у предприятия в проблем в ликвидности.

Далее мною был проведен анализ финансовой устойчивости предприятия за анализируемы период по методике, предложенной В.Л. и П.Д. с мнения А.И. и В.П. по вопросу, так как они доступно весь процесс коэффициентов (таблица 2.4). В ходе анализа фактические значения сравниваются с для них нормативными значениями, а изучается их за период.

Таблица 2.4 - Анализ показателей устойчивости ООО «Башнефть - Строй» за 2017-2019 годы, коэф.

Наименование коэффициента	Интервал значений	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение					
					абсолютное			относительное, %		
					2018	2019	2019	2018	2019	2021

					г. к 2017 г.	г. к 2018 г.	г. к 2017 г.	г. к 2017 г.	г. к 2018 г.	г. к 2017 г.
Коэффициент собственными средствами	более 0,1	0,061	0,091	0,108	0,030	0,017	0,047	49,0	18,5	76,6
Коэффициент материальных собственными средствами	более 0,6 - 0,8	0,423	0,826	0,867	0,404	0,041	0,445	95,5	5,0	105,2
Коэффициент собственного капитала	более 0,2 - 0,5	0,215	0,333	0,424	0,118	0,091	0,208	54,7	27,3	96,9
Индекс актива	-	0,785	0,667	0,576	-0,118	-0,091	-0,208	-15,0	-13,6	-26,6
Коэффициент привлечения средств	-	0,002	0,002	0,003	0,001	0,001	0,002	43,5	45,1	108,2
Коэффициент производственного назначения	более 0,5	0,300	0,247	0,236	-0,053	-0,011	-0,064	-17,6	-4,4	-21,3
Коэффициент автономии	более 0,5	0,232	0,231	0,222	-0,001	-0,009	-0,010	-0,4	-4,0	-4,4
Коэффициент заемных и средств	менее 0,7	0,002	0,002	0,003	0,001	0,001	0,002	43,6	45,2	108,6
Коэффициент мобильных и средств	-	4,488	5,482	6,815	0,994	1,333	2,328	22,2	24,3	51,9
Коэффициент банкротства	-	0,818	0,846	0,872	0,028	0,026	0,054	3,4	3,1	6,6

Как из таблицы 2.4, два года анализируемого периода низкое коэффициента собственными оборотными средствами, не оптимальному. Однако, на протяжении последних трех лет тенденция показателя. В чего в году коэффициента соответствовало оптимальному. Отсюда, сделать вывод, что у в отчетном году определенные для независимой финансовой политики.

Также в 2017 году компания имела низкое значение для резерва материальных резервов из собственных средств (оно было неоптимальным). Однако в связи с тенденцией роста показателя значение коэффициента обеспечения материальных резервов за счет собственных средств оказалось оптимальным в период 2018-2019 гг.

Согласно этому коэффициенту, компания смогла нарастить резервы только на 42,3%, 82,6% и 86,7% в 2017-2019 годах за счет своего оборотного капитала. Таким образом, мы можем сделать вывод, что за последние два года у

компании было достаточно собственных средств для создания большинства резервов.

Значение коэффициента маневренности собственного капитала компании было оптимальным на протяжении всего анализируемого периода. В течение последних трех лет также наблюдалась устойчивая тенденция роста показателя.

Отсюда, сделать вывод, что в 2017-2018 годы было способно уровень оборотного и пополнять оборотные за счет оборотных источников. При этом в анализируемом ежегодно возможности для финансового маневра.

Согласно коэффициенту автономии, вес средств в имущества составлял 23,2 % в 2017 году, 23,1 % в 2018 году и 22,2 % в 2019 году. Следует отметить, что показателя на всего периода не соответствовало оптимальному. значение автономии указывает на степень зависимости от источников. Также за год снижение показателя, а следовательно повышение зависимости предприятия.

Индекс активов показывает, что доля активов в собственных средств составляла 78,5 % в 2017 году, 66,7 % в 2018 году и 57,6 % в 2019 году. Как видно, в периоде устойчивая снижения показателя. коэффициенту мобильных и иммобилизованных средств, на рубль авансированных во внеоборотные активы порядка 4,49 руб., 5,48 руб. и 6,82 руб. активов, соответственно в 2017-2019 годы. Отсюда, видно, что часть на протяжении последних трех лет вкладывало в активы. в анализируемом наблюдалась роста показателя. А это о ежегодном увеличения вкладываемых в оборотные средства.

Поскольку в рассматриваемом году компания не привлекала заемные средства в виде краткосрочных займов и займов, коэффициент прогнозирования банкротства в нашем случае показывает удельный вес оборотных активов в собственности.

Значения оставшихся коэффициентов финансовой устойчивости предприятия в анализируемом периоде принимали значения, близкие к нулю. Поэтому их анализ не выполняется в работе.

2.3. Анализ рентабельности предприятия

В ООО «Башнефть-Строй» в анализируемом периоде планирование этой прибыли осуществлялось на основе индикативного метода. Суть этого метода состоит в планировании прибыли от продаж на следующий отчетный год исходя из фактической выручки отчетного года, скорректированной с учетом индекса дефлятора (произведение физического объема продаж и индексов средней цены продажи) и планируемой доходности продаж.

Таблица 2.5 - Традиционный анализ рентабельности ассортимента продукции ООО «Башнефть-Строй» в 2019 году

Группа продукции	Выручка от реализации продукции, тыс.руб.	Полная себестоимость продаж, тыс.руб.	Затраты на 1 руб. продаж, коп.	Прибыль от продаж, тыс.руб.	Рента-бель-ность продаж, %	Рента-бельность основной деятельности, %
1. Комплексы измерительно-вычислитель-ные	76945	74335	96,6	2610	3,4	3,5
2. Низковольт-ные комплектные устройства	66550	64418	96,8	2132	3,2	3,3
3. Нестандарт-ное оборудование	25605	24721	96,5	884	3,5	3,6
4. Прочая продукция	17528	17247	98,4	281	1,6	1,6
Итого:	186628	180721	96,8	5907	3,2	3,3

Как видно из данных таблицы 2.5, в отчетном году по таким показателям, как рентабельность продаж и рентабельность основных видов деятельности, продукция, производимая и продаваемая компанией, была невыгодной. Так, по первому показателю в среднем на каждый рубль произведенной и реализованной продукции в 2019 году ООО «Башнефть-Строй» получено всего около 3,2 копейки. прибыль от продаж.

Практически на уровне средней рентабельности продаж по компании в целом была проверена эффективность производства и продаж по следующим товарным группам: измерительно-расчетные комплексы, комплектные низковольтные приборы и нестандартное оборудование. Рентабельность продаж по этим товарным группам компании в отчетном году составила примерно 3,2-3,5%.

Противоположная ситуация наблюдается для других видов продукции. Рентабельность продаж этих продуктов была значительно ниже средней для фирмы - в 2019 году она составляла всего 1,6%.

Также известно, что фактическая выручка предприятия в 2018 году составила 135897 тыс. руб., индекс дефлятора за 2018-2019 годы - 1,25, а плановая рентабельность на 2019 год - 10%. Следовательно, плановая прибыль от продаж ООО «Башнефть-Строй» на 2019 год составляет 16987 тыс. Руб. (135897 * 1,25 * 10% / 100%).

Как видно из данных таблицы 2.6, на 2019 год планировалось увеличить прибыль от продаж с 9444 тыс. Руб. до 16987 тыс. руб., то есть 7543 тыс. руб. или в 1,8 раза по сравнению с 2017 годом.

Таблица 2.6 - Результаты планирования от ООО «Башнефть - Строй» методом на 2019 год

Показатели	2018 г. факт	2019 г. план	Изменения	
			абсолютное	относительное, %
Выручка, тыс.руб.	135897	169871	33974	25,0
Полная продаж, тыс.руб.	126453	152884	26431	20,9
Затраты на 1 руб. продаж, коп.	93,1	90	-3,1	-3,3
Прибыль от продаж, тыс.руб.	9444	16987	7543	79,9
Рентабельность продаж, %	6,9	10	3,1	43,9

Такой рост с одной должен был увеличением продаж продукции, а с стороны – уровня по видам деятельности. Так, на 2019 год был рост на 33974 тыс.руб. или 25 % и снижение на 1 руб. на 3,1 коп. или 3,3 % по с 2018 годом.

Далее мною был проведен анализ выполнения предприятия по результатам от деятельности в за отчетный период (таблица 2.7).

Таблица 2.7 - Анализ выполнения плана ООО «Башнефть - Строй» по от за 2017-2019 годы

Показатели	2017 г.			2018 г.			2019 г.		
	план	факт	Факт к в %	план	факт	Факт к в %	план	факт	Факт к в %
Выручка, тыс.руб.	110000	113796	103,5	130865	135897	103,8	169871	186628	109,9
Полная продаж, тыс.руб.	99000	107721	108,8	117779	126453	107,4	152884	180721	118,2
Затраты на 1 руб. продаж, коп.	90,0	94,7	105,2	90,0	93,1	103,4	90,0	96,8	107,6
Прибыль от продаж, тыс.руб.	11000	6075	55,2	13087	9444	72,2	16987	5907	34,8
Рентабельность продаж, %	10	5,3	53,4	10	6,9	69,5	10	3,2	31,7

Как из таблица 2.7, на всего периода недовыполнение плана предприятия по от продаж: на 44,8 % в 2017 году, на 27,8 % в 2017 году и на 65,2 % в 2019 году. При этом не отметить, что в году выполнение ООО «Башнефть - Строй» по от было низким – только на 34,8 %.

И это на 9,9 % перевыполнение по продаж (по выручке). такого недовыполнения в 2019 году было повышение расходов по видам предприятия. Так, если величина затрат на 1 руб. на 2019 год была в 90 коп., то фактическая составила – 96,8коп.

Отсюда, видно, что фактический затрат в году плановый на 7,6 %.

По той же причине наблюдалось и плана по от предприятия в 2017-2018 годы.

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод, что реализация плана компании по получению прибыли от продаж будет способствовать снижению уровня затрат на общие виды деятельности. И в этом случае может быть достигнут умеренный уровень доходности в 10%, запланированный руководством.

Как отмечалось выше, наибольшее отставание от плана компании по прибыли от продаж произошло в отчетном году. Поэтому, как часть работы, причины и факторы отклонения от реальной стоимости прибыли от продаж компании от того, что было запланировано в отчетном году, изучены более подробно.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что реализация плана компании по получению прибыли от продаж может быть достигнута за счет снижения себестоимости продукции и совершенствования ассортиментной политики компании.

ГЛАВА 3. ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Разработка мероприятий по совершенствованию управления финансовыми результатами деятельности организации

Меры, направленные на улучшение финансовых результатов деятельности каждого конкретного предприятия, являются уникальными и разрабатываются с учетом его текущей финансово-экономической ситуации и динамики его развития в последние годы.

В результате анализа было установлено, что реализация плана по прибыли ООО «Башнефть-Строй» находится в сфере управления затратами. Поэтому в рамках этой работы предлагается усовершенствовать систему планирования финансовых результатов деятельности предприятия на основе организации эффективного управления затратами.

Управление затратами требует указания причин отклонения состояния системы от запланированного и обоснования решения о переходе на оперативное или стратегическое управление.

К конкретным задачам управленческого учета в системе управления затратами следует отнести:

1. Установление гибкой и прозрачной системы учета и отчетности.
2. Контроль затратно-результативной связи.
3. Формирование ценовой политики.
4. Формирование ассортиментной политики.
5. Формирование закупочной политики.
6. Оценка эффективности дополнительных затрат в модернизацию производства и расширение ассортимента.

Ряд аналитических процедур являются общими при разных методах управления затратами. К ним относятся:

– анализ затрат, их состава и структуры;

– влияние методов калькулирования себестоимости продукции на величину бухгалтерской прибыли;

– анализ вариантов количественного и ассортиментного состава производственной программы;

– анализ влияния отклонений по затратам на величину прибыли.

Метод системы управления затратами определяет состав оперативной информации, необходимой руководителям для принятия экономически обоснованных решений. Как следствие, методология экономического анализа и набор используемых инструментов меняются.

Для управления переменными затратами необходимо проанализировать динамику и структуру затрат, сохранить затраты (анализ CVP), установить линейную взаимосвязь с объемом производства, рассчитать предельные доходы, порог рентабельности продаж и рентабельность.

Изменения в объеме производства по-разному влияют на величину общих затрат. Потому что часть затрат остается относительно неизменной (постоянные затраты), а другая часть изменяется пропорционально изменению объема производства (переменные затраты).

Установление зависимости между объемом продаж, постоянными, переменными затратами и прибылью осуществляется с помощью CVP-анализа (от англ. Costs – Volume – Profit) – анализ соотношения «издержки – объем – прибыль». Этот метод в международной практике получил название маржинального дохода благодаря показателю маржинального дохода, который является основным, а рамках данного подхода.

Маржинальные доходы (сумма покрытия) - это разница между выручкой от продаж и расходами на продажу, рассчитанными по переменным затратам. Он определяется как производственной единицей, так и всем объемом производства (продаж). Этот показатель, рассчитанный на единицу, называется удельным или предельным уровнем дохода.

Преимущество маржинального анализа заключается в том, что он позволяет сравнивать различные варианты цен на продукцию и выбирать те,

которые приносят максимальную прибыль, а также находить наиболее выгодные соотношения между переменными, постоянными затратами, ценой и объемом производства.

Основным условием использования аналитических навыков предельного дохода является разделение затрат с высокой степенью точности на фиксированные и переменные.

При использовании этого метода необходимо учитывать следующие допущения, на которых основан CVP-анализ:

- совокупные затраты и выручка от реализации имеют линейную зависимость от уровня деловой активности (производства);
- постоянные затраты не изменяются вместе с изменениями объема производства;
- переменные затраты прямо пропорциональны объему производства;
- на протяжении рассматриваемого периода переменные затраты на единицу продукции (удельные переменные затраты) являются постоянными;
- цена реализации единицы продукции не меняется;
- цены на материалы и услуги, используемые в производстве, не меняются;
- производительность труда не меняется;
- объем производства является единственным фактором, влияющим на изменения затрат и доходов предприятия;
- объем продаж равен объему производства (т.е. в течение рассматриваемого периода изменений в уровнях запасов не происходит);
- ассортимент продукции на предприятии, где производится ряд различных товаров или оказывается несколько видов услуг, является неизменным. Переменные затраты и продажная цена на единицу продукции, используемые при анализе, представляют собой средневзвешенный показатель затрат на различные единицы продукции и цен на соответствующие товары и услуги.

Анализ CVP часто называют определением точки безубыточности. Это помогает определить объем продаж, необходимый для покрытия расходов и получения желаемой прибыли. Вы также можете использовать анализ CVP, чтобы определить, как изменения цен продажи, переменных и постоянных затрат, а также доходов влияют на прибыль.

Проведем такой анализ в динамике за последние три года (таблица 3.1).

Следует отметить, что проведение CVP-анализа требует деление затрат по обычным видам деятельности на переменные и постоянные. В анализируемом периоде такое деление затрат на ООО «Башнефть - Строй» не проводилось. В работе деление затрат предприятия на переменные и постоянные за 2017-2019 годы нами было выполнено самостоятельно.

Таблица 3.1 - CVP-анализ по ООО «Башнефть - Строй» за 2017-2019 годы

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение		
				2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2019 г. к 2017 г.
Выручка, тыс.руб.	113796	135897	186628	22101	50731	72832
Полная себестоимость продаж, тыс.руб.	107721	126453	180721	18732	54268	73000
в том числе:						
переменные затраты	76266	90287	127589	14021	37302	51323
постоянные затраты	31455	36166	53132	4711	16966	21677
Маржинальный доход, тыс.руб.	37530	45610	59039	8080	13429	21509
Коэффициент маржинального дохода	0,330	0,336	0,316	0,006	-0,019	-0,013
Прибыль от продаж, тыс.руб.	6075	9444	5907	3369	-3537	-168
Порог рентабельности (критическая точка), тыс.руб.	95376	107758	167955	12382	60197	72580
Запас финансовой прочности:						
в денежном выражении, в тыс.руб.	18420	28139	18673	9719	-9466	252
в процентах	16,2	20,7	10,0	4,5	-10,7	-6,2
Сила воздействия операционного рычага (SVOR)	6,2	4,8	10,0	-1,3	5,2	3,8

Для этого использовался выборочный метод, основанный на содержательном анализе каждого элемента и элемента затрат в бизнесе.

Выбор метода не случаен, поскольку позволяет более точно определить сумму постоянных и переменных затрат по сравнению с такими методами, как алгебраические, графические и статистические, на основе анализа корреляции и регрессии.

Как видно из таблицы, предельная выручка бизнеса за последние три года превысила постоянные издержки. Из выручки от продаж предприятия были покрыты не только все расходы, но и сформирована прибыль от основной деятельности в размере 6 075 000 рублей. в 2017 году 9 444 тыс. руб. в 2018 году и 5907 тыс. руб. в 2019 году.

По порогу рентабельности с целью безубыточности основным видом деятельности предприятия было производство и реализация продукции на сумму 95376 тыс. Руб. в 2017 году 107758 тыс. руб. в 2018 году и 167955 тыс. руб. в 2019 году. Из этих цифр видно, что из года в год предприятию приходилось продавать все больше и больше продуктов, чтобы окупить расходы только своего основного бизнеса.

Впервые за два года анализируемого периода увеличение запаса финансовой устойчивости наблюдалось как в денежном, так и в процентном отношении. Так, запас финансовой устойчивости предприятия в денежном выражении за 2017-2018 годы увеличился на 9719 тыс. руб. или более чем в 1,5 раза, а в процентном отношении - на 4,5 балла или 27,9%. Такое изменение показателей в указанный период времени было объяснено снижением доли постоянных затрат предприятия с 29,2% до 28,6%.

В отчетном году наблюдалась противоположная ситуация: произошло падение запаса финансовой устойчивости в денежном и процентном выражении, вызванное увеличением доли постоянных затрат компании. Следует отметить, что запас финансовой устойчивости компании в 2019 году снизился не только по сравнению с 2018 годом, но и в 2017 году.

Кроме того, нельзя не отметить достаточно высокое значение силы воздействия операционного рычага в течение анализируемого периода, что свидетельствует о достаточно высоком уровне риска для компании в 2017-2019 гг. Изменение этого показателя, как и предыдущего, произошло в результате изменения доли постоянных затрат компании.

Если бы компания произвела и продала на 5% больше продукции в отчетном году, чем на самом деле, в данном случае, при SVOR 10,0, это может увеличить реальную прибыль от продаж на 2955 тыс. руб. или в 1,5 раза. Представляем расчеты в п. 3.2.

С помощью указанного анализа осуществим прогнозирование финансовых результатов от основной деятельности предприятия на среднесрочную перспективу (на 3 года вперед) (таблица 3.2).

Таблица 3.2 - Прогнозирование прибыли от продаж ООО «Башнефть - Строй» на 2020-2022 годы на основе CVP-анализа

Показатели	2019 г. (факт)	План на:		
		2020 г.	2021 г.	2022г.
Выручка, тыс.руб.	186628	205291	225820	248402
Полная себестоимость продаж, тыс.руб.	180721	193480	207515	222953
в том числе:				
переменные затраты	127589	140348	154383	169821
постоянные затраты	53132	53132	53132	53132
Маржинальный доход, тыс.руб.	59039	64943	71437	78581
Прибыль от продаж, тыс.руб.	5907	11811	18305	25449

В то же время (исходя из среднесрочного бизнес-плана ООО «Башнефть-Строй») мы ожидаем увеличение выручки на 10% в год в связи с увеличением физического объема продаж. В результате переменные затраты также будут ежегодно увеличиваться в течение периода 2020-2022 годов. Мы также предполагаем, что доля постоянных затрат в плановом периоде не изменится. Как видно из данных Таблицы 3.2, при указанных условиях прибыль от продаж предприятия должна составить 11811 тыс. Руб. в 2020 году 18305 тыс. руб. в 2021 году и 25449 тыс. руб. в 2022 году. Из предыдущих цифр видно, что в

период 2020-2022 годов ожидается постоянная тенденция к увеличению финансовых результатов основных видов деятельности компании после увеличения физического объема продаж продукции при условии ее сохранения. стоимость постоянных затрат фирмы. Так, прибыль от продаж компании ожидается на 7144 тыс. Руб. о 39% в 2022 г. по сравнению с 2021 г. и за 19542 тыс. руб. или в 4,3 раза по сравнению с 2019 годом (до планируемого периода).

Рассмотрим возможные варианты на примере 2019 года:

1. Для того, чтобы прибыль от продаж в 2019 году не изменилась при 5 % росте постоянных расходов объем производства продукции предприятия должен был увеличиться на 1,4 % [(186628+53132*5/100)/186628*100-100].

2. Для того, чтобы прибыль от продаж в 2019 году не изменилась при 5 % росте переменных издержек объем производства продукции предприятия должен был увеличиться на 3,4 % [(186628+127589*5/100)/186628*100-100].

3. Для того, чтобы прибыль от продаж в 2019 году не изменилась при 5 % снижении средних отпускных цен объем производства продукции предприятия должен был увеличиться на 5,3 % [100/0,95-100].

Из приведенных расчетов видно, что для предприятия в отчетном году объем производства продукции был наиболее чувствителен по отношению к ценовому фактору, а наименее – к изменению постоянных расходов.

Таким образом, в работе рассматриваются основные возможности анализа CVP для принятия компетентных управленческих решений, особенно в области планирования финансовых результатов основных видов деятельности.

Для управления нормативными затратами необходимо провести факторный анализ, анализ отклонений, причин и тех, кто несет ответственность за несоблюдение норм и стандартов по видам ресурсов и затрат, бюджетов. Следует отметить, что за последнее десятилетие производственная деятельность объекта исследований - промышленных машиностроительных предприятий - претерпела значительные изменения. С массовым производством и небольшой номенклатурой, компания была вынуждена перейти на небольшое, уникальное производство. Ассортимент продукции ООО

«Башнефть-Строй» увеличился на порядок. Жизненный цикл модельного ряда резко сократился, организация производства изменилась.

Для компании вопрос устаревшей и неточной нормативно-правовой базы, касающейся прямого потребления материалов и затрат на рабочую силу, стал приоритетным. Во многом это связано с тем, что технологи, диспетчерская служба и отдел автоматизированного управления процессами не успевают отслеживать все изменения в ассортименте компании. Отсутствие реальных стандартов приводит к ошибкам в планировании затрат.

В идеале, менеджеры заинтересованы в стандартах, связанных с конкретной технологической операцией и оборудованием или командой, способностью влиять на отклонения, чтобы адаптировать операции.

Запланировать простейшее количество заданий, чтобы получить наибольшую награду, попросите более высокую организацию, затем потратьте максимальную сумму денег и ни в коем случае не переполните ваш план - это наиболее распространенные стереотипы при составлении бюджета заранее.

Мониторинг и анализ затрат во время бюджетирования осуществляются с использованием методов факторного анализа и гибкого бюджета.

ABC анализ - метод, с помощью которого мы можем классифицировать ресурсы компании в соответствии с их важностью. Этот анализ является одним из методов рационализации и может быть использован в сфере деятельности любой компании. Анализ ABC - это инструмент, который можно использовать для изучения ассортимента продукции, определения оценки товаров на основе указанных критериев и определения части ассортимента, которая оказывает максимальное влияние.

Он основан на принципе Парето - на 20% всех товаров приходится 80% продаж. Идея метода анализа ABC основана на принципе Парето: «Относительно небольшое количество причин отвечает за большинство возможных результатов», теперь более известное как «правило 20-80».

Что касается анализа ABC, правило Парето может звучать так: надежно проверяя 20% позиций, вы можете контролировать систему на 80%, независимо

от того, идет ли речь о запасах сырья и комплектующих или о продуктовой линейке компании. и т.д. действует. Анализ ABC часто путают с методом ABC. Расшифруйте ABC как учет затрат процесса.

Данный метод анализа получил большое развитие, благодаря своей универсальности и эффективности. Результатом ABC анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат.

Ассортимент обычно анализируется по двум параметрам: объем продаж (реализованное количество) и получаемая прибыль (реализованная торговая наценка). ABC - анализ основан на правиле Парето, согласно которому 20% ассортиментных позиций обеспечивает 80% прибыли.

ABC-анализ — анализ товарных запасов путём деления на три категории:

- A - наиболее ценные, 20 % - тов. запасов; 80 % -продаж
- B - промежуточные, 30 % - тов. запасов; 15 % - продаж
- C - наименее ценные, 50 % - тов. запасов; 5 % — продаж

Ввиду этого весь ассортимент компании можно разделить на группы по степени важности.

Группа A - очень важные товары, которые всегда должны присутствовать в ассортименте. Если в качестве параметра в анализе использовался объем продаж, в эту группу входят менеджеры по продажам по количеству. Если в качестве параметра в анализе использовалась маржа, то в эту группу входят наиболее прибыльные товары.

Группа B - товары средней важности.

Группа C - наименее важными продуктами являются искатели исключения и новые продукты.

Основная проблема связана с разбивкой затрат на приобретение, с различным участием акций в продажах и прибыли. Эта проблема решается путем разделения материалов на группы в соответствии с ожидаемой годовой прибылью. Мы проведем ABC-анализ запасов готовой продукции компании на примере отчетного года.

Таблица 3.3 - АВС-анализ запасов готовой продукции ООО «Башнефть - Строй» в 2019 году

Группа продукции	Запасы готовой продукции, тыс.руб.	Удельный вес запасов готовой продукции, %	Удельный вес запасов готовой продукции нарастающим итогом, %	Группа запасов готовой продукции
1. Комплексы измерительно-вычислительные	2730	40,0	40,0	A
2. Низковольтные комплектные устройства	2544	37,3	77,3	
3. Нестандартное оборудование	1078	15,8	93,1	B
4. Прочая продукция	472	6,9	100,0	C
Итого:	6824	100	100	-

Как видно из данных в Таблице 3.3, компании в группе А включили запасы готовой продукции, такой как измерительные и вычислительные комплексы (40%) и сложные низковольтные устройства (37,3%) в 2019 году. Группа В включала нестандартное оборудование (15,8%), а Группа С - другие товары (6,9%) компании.

Экономический эффект от управления запасами состоит из двух основных компонентов. Во-первых, производственные затраты снижаются за счет снижения стоимости запасов. Это приводит к дополнительной прибыли и повышает конкурентоспособность компании.

Во-вторых, уменьшается размер оборотного капитала за счет снижения стоимости запасов, что приводит к высвобождению денежных средств.

Обобщая вышесказанное в рамках работы были рассмотрены основные мероприятия по организации эффективного планирования прибыли на ООО «Башнефть - Строй».

3.2. Экономическое обоснование предложенных мероприятий

Рассчитаем экономический эффект от внедрения трех вышеперечисленных рекомендаций в области планирования финансовых результатов компании.

1. Оценка влияния увеличения физического объема продаж компании на ее финансовое положение на основе анализа CVP.

Как упоминалось выше, среднесрочный бизнес-план ООО «Башнефть-Строй» на 2020–2022 годы предусматривает ежегодное увеличение выручки на 10% в связи с увеличением физических продаж. Используя инструменты анализа CVP, мы оцениваем влияние этого фактора на финансовое положение компании (Таблица 3.4).

Как видно из данных, в результате действия эффекта масштаба (наращивание физических объемов продаж приводит к снижению удельных постоянных затрат) в период с 2020 по 2022 годы ожидается улучшение финансовых результатов от основной деятельности предприятия. Так, прибыль от продаж ООО «Башнефть-Строй» должна увеличиться на 5904 тыс.руб. или в 2 раза за 2020 год, на 6494 тыс.руб. или 55 % за 2021 год и на 7144 тыс.руб. или 39 % за 2022 год.

На протяжении всего прогнозируемого периода ожидается фиксация значения порога рентабельности (критической точки) предприятия.

Таблица 3.4 - Оценка влияния увеличения физических объемов продаж на финансовое состояние ООО «Башнефть-Строй» на основе CVP-анализа

Показатели	2019 г. (факт)	План на:			Абсолютное изменение	
		2020 г.	2021 г.	2022 г.	2020 г. к 2019 г.	2022 г. к 2021 г.
Выручка, тыс.руб.	186628	205291	225820	248402	18663	22582
Полная себестоимость продаж, тыс.руб.	180721	193480	207515	222953	12759	15438
в том числе:						
переменные затраты	127589	140348	154383	169821	12759	15438
постоянные затраты	53132	53132	53132	53132	0	0
Маржинальный доход, тыс.руб.	59039	64943	71437	78581	5904	7144
Коэффициент маржинального дохода	0,316	0,316	0,316	0,316	0	0
Прибыль от продаж, тыс.руб.	5907	11811	18305	25449	5904	7144
Порог рентабельности (критическая точка), тыс.руб.	167955	167955	167955	167955	0	0
Запас финансовой прочности:						
в денежном выражении, в тыс.руб.	18673	37335	57864	80446	18663	22582
в процентах	10,0	18,2	25,6	32,4	8,2	6,8
Сила воздействия операционного рычага	10,0	5,5	3,9	3,1	-4,5	-0,8

Таким образом, в период с 2020 по 2022 год для предотвращения убытков необходимо было иметь доход не менее 167955 тыс. Руб.

В прогнозируемом периоде ожидается устойчивая тенденция к увеличению запаса финансовой устойчивости предприятия как в денежном, так и в процентном отношении. Так, стоимость запаса финансовой устойчивости предприятия в денежном выражении должна увеличиться на 18663 тыс. Руб. или 2 раза в 2020 году, за 20529 тыс. руб. или 55% в 2021 году и на 22582 тыс. руб. или 39% в 2022 году.

Процентное значение за тот же период должно увеличиться соответственно на 8,2 балла или 1,8 раза, на 7,4 балла или 40,9% и на 6,8 балла или 26,4%. Такое ожидаемое изменение показателей свидетельствует об увеличении финансовой устойчивости предприятия с течением времени с 2020 по 2022 год.

В прогнозируемом периоде ожидается ежегодное снижение воздействия операционного рычага с 5,5 в 2020 году до 3,9 и 3,1 соответственно в 2021–2022 годах. Это также характеризуется положительно и свидетельствует о снижении предпринимательского риска предприятия в указанный период времени.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что в результате наращивания физических объемов продаж в 2020-2022 годы ожидается укрепление финансового состояния ООО «Башнефть-Строй» за счет улучшения финансовых результатов деятельности предприятия и повышения его финансовой устойчивости. А это в свою очередь говорит о экономической целесообразности для предприятия внедрения такого мероприятия.

2. Принятие эффективных управленческих решений на основе традиционного анализ рентабельности ассортимента продукции предприятия.

В рамках работы такой анализ проведем по данным отчетного года (см. Табл.3.5).

Таблица 3.5 - Традиционный анализ рентабельности ассортимента продукции ООО «Башнефть-Строй» в 2019 году

Группа продукции	Выручка от реализации продукции, тыс.руб.	Полная себестоимость продаж, тыс.руб.	Затраты на 1 руб. продаж, коп.	Прибыль от продаж, тыс.руб.	Рента-бель-ность продаж, %	Рента-бельность основной деятельности, %
1. Комплексы измерительно-вычислитель-ные	76945	74335	96,6	2610	3,4	3,5
2. Низковольт-ные комплектные устройства	66550	64418	96,8	2132	3,2	3,3
3. Нестандарт-ное оборудование	25605	24721	96,5	884	3,5	3,6
4. Прочая продукция	17528	17247	98,4	281	1,6	1,6
Итого:	186628	180721	96,8	5907	3,2	3,3

Как видно из данных таблицы 3.5 рассматриваемого года, продукты, производимые и продаваемые компанией, были убыточными по таким показателям, как прибыльность продаж и прибыльность основного бизнеса. По первому показателю ООО «Башнефть-Строй» получало в среднем только около 3,2 копейки с каждого рубля продукции, произведенной и реализованной в 2019 году. извлечь выгоду из продаж.

Эффективность производства и распространения следующих товарных групп была практически на уровне средней рентабельности продаж по всей компании: измерительно-вычислительные комплексы, низковольтные комплектные устройства и специальное оборудование. Рентабельность продаж по таким товарным группам компании в отчетном году составила примерно 3,2-3,5%.

Противоположная ситуация наблюдается для других видов продукции. Рентабельность продаж такой продукции была значительно ниже средней по компании - в 2019 году она составляла всего 1,6%.

На основании приведенного выше анализа рентабельности корпоративных продуктов можно сделать следующие выводы:

– руководству предприятия необходимо в планируемом периоде принять решение и отказаться от выпуска прочей продукции;

– руководству предприятия необходимо разработать меры по повышению эффективности производства и реализации основных групп продукции таких как комплексы измерительно-вычислительные, низковольтные комплектные устройства и нестандартное оборудование.

Это позволит повысить эффективность основной деятельности предприятия в плановом периоде.

Таким образом, разработанные в рамках работы рекомендации по планированию финансовых результатов деятельности предприятия носят практический характер, а их реализация является целесообразной с позиции экономической эффективности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Деятельность любого субъекта хозяйствования определяется по итоговому финансовому показателю. Финансовым результатом деятельности организации является прибыль, которая отвечает потребностям как организации, так и государства.

Анализ финансовых результатов основан на анализе прибыли, так как характеризует абсолютную эффективность деятельности организации. В ходе анализа прибыли выявляются факторы, вызывающие снижение финансовых результатов, то есть уменьшение прибыли. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей организации, повышает степень ее деловой активности. Прибыль является важнейшим показателем деятельности организаций. С одной стороны, он отражает конечный финансовый результат, а с другой - является основным источником финансовых ресурсов, формирующих капитал.

В первой главе описаны теоретические основы управления финансовыми результатами предприятия. Он основан на обосновании необходимости управления прибылью предприятия, поскольку финансовый результат является неотъемлемым показателем всей деятельности предприятия. Представлены методологические аспекты управления финансовыми результатами. Рассмотрены методы, позволяющие управлять финансовыми результатами предприятия с точки зрения разных временных периодов: операционный анализ больше подходит для тактического управления прибылью; выбрать стратегическую линию развития, предельный анализ затрат, прибыли и объемов производства; Динамическое моделирование на основе потоковых методов позволяет сочетать два типа управления - оперативное и стратегическое.

Основным направлением деятельности компании является предоставление других услуг в области сырой нефти и природного газа. Башнефть-Строй также работает в 62 других направлениях.

В анализируемом периоде выручка компании продолжала неуклонно расти. Таким образом, значение индекса увеличилось на 22101 тыс. Руб. или 19,4% в 2018 году и 50 731 тыс. руб. или 37,3% за 2019 год. Такое увеличение коэффициента произошло как за счет увеличения объема физических продаж, так и роста продажных цен на товары и услуги компании.

Также за последние три года произошло увеличение общей себестоимости: на 18 732 тыс. Руб. или 17,4% в 2018 году и на 54 268 тыс. руб. или 42,9% в 2019 году. Такое увеличение индекса было обусловлено главным образом увеличением масштабов текущих операций, а с другой - ростом закупочных цен на материалы и индексацией тарифных ставок для производственных работников и официальным вознаграждением для административного и управленческого персонала. Увеличение соотношения также было поддержано увеличением премий сотрудников за переполнение производственного плана.

Подводя итог вышесказанному, можно констатировать динамичное развитие компании в отчетном периоде. На это указывают расчет и анализ ряда показателей (доход, производительность труда, эффективность использования капитала, коэффициент достаточности капитала и т. д.). Кроме того, анализ выявил у компании и некоторые недостатки. Наиболее важными из них являются снижение основной и совокупной производственно-экономической активности в отчетном году, неэффективное использование фонда оплаты труда работников за последние три года, незначительное снижение стоимости основных фондов и т. д. Поэтому можно констатировать, что у ООО «Башнефть-Строй» на современном этапе развития имеются резервы повышения основных технико-экономических показателей.

Выполненный анализ финансового состояния предприятия ООО «Башнефть Строй» и проведенный опрос в ходе прохождения преддипломной практики показал, что на протяжении отчетного периода платежный наиболее ликвидных – средств – для наиболее срочных обязательств: в 48635 тыс.руб. в 2017 году, 50569 тыс.руб. в 2018 году и 34577 тыс.руб. в 2019 году. Эти говорят

о том, что на 3,7 %, 14,8 % и 52,5 % обязательства срочными активами, соответственно в 2017-2019 годы.

Как видно, за 2018-2019 года снижение платежного недостатка и процента обязательств. Однако, даже в отчетном году значительный недостаток у наиболее ликвидных для наиболее обязательств.

Сопоставив приведенных труднореализуемых с долгосрочными видно, что у ООО «Башнефть - Строй» в 2017-2019 годы собственных средств было для обязательств.

Таким образом, анализ баланса предприятия указывает на у него проблем в финансового состояния, а – и платежеспособности.

Также в 2017 году у было значение и коэффициента материальных собственными (было не оптимальным). Однако, в тенденции показателя, в 2018-2019 годы коэффициента материальных собственными средствами было оптимальным.

Согласно коэффициенту за счет оборотных средств могло на 42,3 %, 82,6 % и 86,7 % запасы, соответственно в 2017-2019 годы. Отсюда, сделать вывод, что у предприятия на последних двух лет было собственных для формирования части запасов.

Значение маневренности капитала предприятия на всего периода было оптимальным. Также следует отметить, тенденцию показателя в за последние три года.

Отсюда, сделать вывод, что в 2017-2018 годы было способно уровень оборотного и пополнять оборотные за счет оборотных источников. При этом в анализируемом ежегодно возможности для финансового маневра.

В результате анализа было установлено, что реализация плана по прибыли ООО «Башнефть-Строй» находится в сфере управления затратами. Поэтому в рамках этой работы предлагается усовершенствовать систему планирования финансовых результатов деятельности предприятия на основе организации эффективного управления затратами.

Управление затратами требует указания причин отклонения состояния системы от запланированного и обоснования решения о переходе на оперативное или стратегическое управление.

Для управления переменными затратами необходимо проанализировать динамику и структуру затрат, сохранить затраты (анализ CVP), установить линейную взаимосвязь с объемом производства, рассчитать предельные доходы, порог рентабельности продаж и рентабельность.

ABC анализ - метод, с помощью которого мы можем классифицировать ресурсы компании в соответствии с их важностью. Этот анализ является одним из методов рационализации и может быть использован в сфере деятельности любой компании. Анализ ABC - это инструмент, который можно использовать для изучения ассортимента продукции, определения оценки товаров на основе указанных критериев и определения части ассортимента, которая оказывает максимальное влияние.

На основании приведенного анализа можно сделать следующие выводы:

– руководству предприятия необходимо в планируемом периоде принять решение и отказаться от выпуска прочей продукции;

– руководству предприятия необходимо разработать меры по повышению эффективности производства и реализации основных групп продукции таких как комплексы измерительно-вычислительные, низковольтные комплектные устройства и нестандартное оборудование.

Это позволит повысить эффективность основной деятельности предприятия в плановом периоде.

Таким образом, финансовых показателей, эффективность мероприятий по конкурентоспособности ООО «Башнефть Строй» показывает, что рекомендации не выгодными, но и способствовать лояльности к организации.

Таким образом, разработанные в рамках работы рекомендации по планированию финансовых результатов деятельности предприятия носят практический характер, а их реализация является целесообразной с позиции экономической эффективности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акулич, В.В. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / В.В. Акулич // Планово-экономический отдел. – 2016. - №11. – с. 434.

2. Алейников, А.Н. Планирование и управление финансовыми ресурсами предприятия: учеб. пособие / А.Н. Алейников. – Минск: БГЭУ, 2016. – 288 с.

3. Анисов, В. Об особенностях управления прибылью / В. Анисов // Финансы. Учет. Аудит. – 2016. - №7. – с. 334.

4. Анисов, В. Принципы финансового планирования на предприятии / В. Анисов // Финансы. Учет. Аудит. – 2016.- №1. – с. 421.

5. Аносов, В. Совершенствование финансового планирования — основа повышения финансовой устойчивости и эффективности бизнеса в современных условиях / В. Аносов // Планово-экономический отдел. – 2016. - №1. – с. 525.

6. Батьковский, М.А. Управление финансовым оздоровлением предприятия в условиях кризиса / М.А. Батьковский // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. - №1. – с. 485.

7. Бука, Л.Н. Совершенствование анализа себестоимости, прибыли и рентабельности / Л.Н. Бука // Бухгалтерский учет и анализ. – 2017. - №7. – с. 323

8. Финансы и кредит: учеб. пособие / Л.Г. Колпина [и др.]; под общ. ред. Л.Г. Колпиной. – Минск: Выш. шк., 2016. – 367 с.

9. Финансы предприятий: учеб. пособие / Л.Г. Колпина [и др.]; под общ. ред. Л.Г. Колпиной. – Минск: Выш. шк., 2016. – 396 с.

10. Финансы предприятий: учеб. пособие / Н.Е. Заяц [и др.]; под общ. ред. Н.Е. Заяц. – Минск: Выш. шк., 2012. – 528 с.

11. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия: учеб. пособие / П.Н. Шуляк. – М.: Дашков и К, 2000. – 752 с.

12. Экономика предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Нехорошева [и др.]; под общ. ред. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2018. – 719 с.

13. Елесеева, Т.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Т.П. Елесеева. – Минск: Соврем. шк., 2017. – 944 с.

14. Епифанов, А.А. Рентабельность и новые подходы к ее анализу / А.А. Епифанов // Экономика. Финансы. Учет. – 2017. - №6. – с. 530.

15. Зарецкий, В. Валовая прибыль при оценке финансового состояния / В. Зарецкий // Финансы. Учет. Аудит . -2014. - №4. – с. 525.

16. Литвин, М.И. О факторном методе планирования прибыли и рентабельности / М.И. Литвин // Финансы. – 2018. - № 2. – с. 431.

17. Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / В.И. Макарьева. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 435 с.

18. Максименко, Н.В. Внутрифирменное планирование: учеб. пособие / Н.В. Максименко. – Минск: Выш. шк., 2018. – 398 с.

19. Новикова, И.Н. Роль прибыли в системе финансового механизма различных организаций / И.Н. Новикова // Бухгалтерский учет и аудит. – 2016. - №5. – с. 241.

20. Анисов, В. Принципы финансового планирования на предприятии / В. Анисов // Финансы. Учет. Аудит. – 2019.- №1. – с. 421.

21. Аносов, В. Совершенствование финансового планирования — основа повышения финансовой устойчивости и эффективности бизнеса в современных условиях / В. Аносов // Планово-экономический отдел. – 2019. - №1. – с. 525.

22. Батьковский, М.А. Управление финансовым оздоровлением предприятия в условиях кризиса / М.А. Батьковский // Менеджмент в России и за рубежом. – 2019. - №1. – с. 485.

23. Бука, Л.Н. Совершенствование анализа себестоимости, прибыли и рентабельности / Л.Н. Бука // Бухгалтерский учет и анализ. – 2017. - №7. – с. 323

24. Финансы и кредит: учеб. пособие / Л.Г. Колпина [и др.]; под общ. ред. Л.Г. Колпиной. – Минск: Выш. шк., 2019. – 367 с.

25. Финансы предприятий: учеб. пособие / Л.Г. Колпина [и др.]; под общ. ред. Л.Г. Колпиной. – Минск: Выш. шк., 2019. – 396 с.

26. Финансы предприятий: учеб. пособие / Н.Е. Заяц [и др.]; под общ. ред. Н.Е. Заяц. – Минск: Выш. шк., 2012. – 528 с.

27. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия: учеб. пособие / П.Н. Шуляк. – М.: Дашков и К, 2000. – 752 с.

28. Экономика предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Нехорошева [и др.]; под общ. ред. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2018. – 719 с.

29. Елесеева, Т.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Т.П. Елесеева. – Минск: Соврем. шк., 2017. – 944 с.

30. Епифанов, А.А. Рентабельность и новые подходы к ее анализу / А.А. Епифанов // Экономика. Финансы. Учет. – 2017. - №6. – с. 530.

31. Зарецкий, В. Валовая прибыль при оценке финансового состояния / В. Зарецкий // Финансы. Учет. Аудит . -2017. - №4. – с. 525.

32. Литвин, М.И. О факторном методе планирования прибыли и рентабельности / М.И. Литвин // Финансы. – 2018. - № 2. – с. 431.

33. Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / В.И. Макарьева. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 435 с.

34. Максименко, Н.В. Внутрифирменное планирование: учеб. пособие / Н.В. Максименко. – Минск: Выш. шк., 2018. – 398 с.

35. Новикова, И.Н. Роль прибыли в системе финансового механизма различных организаций / И.Н. Новикова // Бухгалтерский учет и аудит. – 2019. - №5. – с. 241.

36. Когденко В. Г. Экономический анализ: учеб. пособие / В. Г. Когденко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2013. - 373 с.

37. Колчина Н. В. Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов. / Н. В. Колчина – М.: Юнити-Дана , 2015. – 365 с.

38. Либерман И. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие / И. А. Либерман. - 5-е изд. – М.: РИОР, 2014. – 220 с.

39. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие / Г.Н. Лиференко. – М.: Экзамен, 2014. – 156 с.

40. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Э.А. Маркарьян. - М.: КноРус, 2014. - 550 с.

41. Мельник М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / М.В. Мельник, Герасимова Е. Б. – М.: Инфра-М, 2012. – 192 с.

42. Одинцов В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие для нач. проф. образования / В. А.Одинцов. - М.: Академия, 2013. - 252 с.

43. Пласкова Н. С. Стратегический и текущий экономический анализ: Полный курс MBA: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2013. – 340 с.

44. Руднев Р.В. Направления анализа финансового состояния организации применительно к целям управления и потребностям пользователей / Р.В. Руднев // Аудитор. – 2012. – № 10. – С. 46-52.

45. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г. В. Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 607 с.

46. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия): Учебник для ср. спец. учебных заведений / Н. А. Сафронов. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 256 с.

47. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова // Электрон. текстовые данные. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 639 с.

48. Сергеев, И. В. экономика организации (предприятия): Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 511 с.

49. Толпегина О. А. Система оценочных показателей платежеспособности / О. А. Толпегина // Эффективное антикризисное управление. – 2013. – № 1. – С. 36-35. Хрусталев О. Е. Факторы и принципы оценки финансовой устойчивости

инновационных предприятий / О. Е. Хрусталев // Экономический анализ: теория и практика. - 2013. - № 33. - С.36-44.

50. Чечевицына Л.Н. Анализ финансового-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. – Ростов н/Д.: Феникс, 2013.- 368 с.

51. Чуев И. Н. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – 3-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 384 с.

52. Шаркова, А. В. Экономика организации: Практикум для бакалавров / А. В. Шаркова, Л. Г. Ахметшина. - М.: Дашков и К, 2016. - 120 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Бухгалтерский (ф.№1) за 2017-2019 годы, тыс.руб.

Актив	Код строки	2019г.	2018 г.	2017 г.
1	2	3	4	5
1. активы				
Нематериальные активы	1110	20	25	31
Основные средства	1150	11 223	11 816	11 289
Отложенные активы	1180	549	337	337
Итого по 1	1100	11792	12178	11657
2. активы				
Запасы	1210	17 061	3 252	11 135
Дебиторская задолженность	1230	14 309	52 287	46433
Денежные и эквиваленты	1250	60512	15 944	1615
Итого по 2	1200	91 882	71 483	59 183
Баланс	1600	103 674	83 661	70 840
3. и резервы				
Уставный (складочный капитал, фонд, товарищей)	1310	13912	13912	13912
Нераспределенная (непокрытый убыток)	1370	7 724	6 035	1862
Итого по 3	1300	21 636	19 947	15 774
4. обязательства				
Отложенные обязательства	1420	83	59	25
Итого по 4	1400	83	59	25
5. обязательства				
Кредиторская задолженность	1520	76 760	59 334	51 103
Прочие обязательства	1550	5195	4321	3938
Итого по 5	1500	81 955	63 655	55 041
Баланс	1700	103 674	83 661	70 840

Приложение 2

Отчет о результатах (ф.№2) за 2018 - 2019 годы, тыс.руб.

Наименование показателя	Код строки	2019 г.	2018 г.	2017 г.
1	2	3	4	
Выручка	2110	186 628	135 897	113796
Себестоимость продаж	2120	167 208	126 453	107721
Валовая прибыль	2100	19420	9444	6075
Управленческие расходы	2220	13 513		
Прибыль (убыток) от продаж	2200	5907	9444	6075
Проценты к получению	2320	381	2	0
Прочие доходы	2340	295	153	1166
Прочие расходы	2350	1 499	3 206	3513
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5084	6393	3728
Текущий на прибыль	2410	1449	1910	632
в т.ч. налоговые (активы)	2421	244	423	175
Изменение налоговых обязательств	2430	-24	-34	0
Изменение налоговых активов	2450	212		61
Прочее	2460	-34	-276	-32
Чистая (убыток)	2400	3789	4173	3125

Приложение 3

Анализ технико-экономических деятельности ООО «Башнефть - Строй» за 2017-2019 годы

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное измене	
				2018 г. к 2017 г.	2017 г. к 2018 г.
Выручка, тыс.руб.	113796	135897	186628	22101	50731
Полная продаж, тыс.руб.	107721	126453	180721	18732	54268
Затраты на 1 руб. продаж, коп.	94,7	93,1	96,8	-1,6	3,8
Фонд труда работников, тыс.руб.	28654	34648	52048	5994	17400
Среднесписочная промышленно-производственного персонала, чел.	140	135	134	-5	-1
Производительность работника, тыс.руб./чел.:	813	1007	1393	194	386
Среднемесячная плата работника, руб.	17056	21388	32368	4332	10980
Среднегодовая имущества, тыс.руб.	65778	77251	93668	11473	16417
в том числе:					
основных средств	11646	11553	11520	-93	-33
Фондоотдача	9,77	11,76	16,20	1,99	4,44
Фондоемкость	0,10	0,09	0,06	-0,02	-0,02
Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	470	572	699	102	127
Прибыль от продаж, тыс.руб.	6075	9444	5907	3369	-3537
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	3728	6393	5084	2665	-1309
Чистая прибыль, тыс.руб.	3125	4173	3789	1048	-384
Рентабельность продаж, %	5,3	6,9	3,2	1,6	-3,8
Рентабельность деятельности, %	5,6	7,5	3,3	1,8	-4,2
Экономическая рентабельность, %	5,7	8,3	5,4	2,6	-2,8

Приложение 4

Горизонтальный баланса ООО «Башнефть - Строй» за 2017-2019 годы

Наименование показателя	Сумма, тыс.руб.					
				абсолютное, тыс.ру		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. к 2017 г.	2019 г. к 2018 г.	2
Имущество - всего	65778	77251	93668	11473	16417	
из них:						
Иммобилизованные активы	11987	11918	11985	-69	68	
в том числе:						
Нематериальные активы	35	28	23	-7	-6	
Основные средства	11646	11553	11520	-93	-33	
Отложенные активы	307	337	443	31	106	
Мобильные средства (оборотные активы)	53791	65333	81683	11542	16350	
в том числе:						
Запасы	7773	7194	10157	-580	2963	
Дебиторская задолженность	44172	49360	33298	5189	-16062	
Денежные средства и эквиваленты	1847	8780	38228	6933	29449	
Источники - всего	65778	77251	93668	11473	16417	
Собственный капитал	15271	17861	20792	2590	2931	
в том числе:						
Уставный капитал (складочный капитал, фонд, товарищей)	13912	13912	13912	0	0	
Нераспределенная	1359	3949	6880	2590	2931	
Заемный капитал	50507	59390	72876	8884	13486	
в том числе:						
Долгосрочные обязательства	25	42	71	17	29	
Кредиторская задолженность	47111	55219	68047	8108	12829	
Прочие обязательства	3371	4130	4758	759	629	