

И. А. Лысов, экономист

ООО «Ритейл-трейд», Тольятти (Россия)

Н. В. Колачева, кандидат педагогических наук, доцент кафедры

«Высшая математика и математическое моделирование»

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Аннотация. Целью статьи является изучение теоретических основ бюджетирования, как составной части финансового планирования на предприятии и выявление основных проблем при формировании бюджетов. 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. Многочисленные исследования на предмет изучения соответствия прибыли, исчисленной в бухгалтерском учете, ее экономическому содержанию, привели к разграничению таких понятий как бухгалтерская (ее еще называют валовой или балансовой) и экономическая прибыль. Чем больше прибыль по сравнению с валовой выручкой предприятия, тем больше рентабельность оборота. Число оборотов капитала отражает отношение валовой выручки (оборота) предприятия к величине его капитала. Иначе говоря, уровень общей рентабельности, отражающий прирост всего вложенного капитала (активов), равняется прибыли до начисления процентов, умноженной на 100 % и деленной на активы. Для того, что бы эффективно управлять финансовыми результатами недостаточно знать только методологию их управления, необходимо владеть информационной базой.

Ключевые слова: бухгалтерская прибыль, валовая выручка, прибыль от продаж, рентабельность, финансовый результат предприятия.

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

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

ческими платежами была минимальной. Однако более важная цель планирования прибыли – определение возможностей организации в финансировании своих потребностей [1, с. 225].

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

Основные этапы планирования:

- расчет базовых показателей за предшествующий год;
- постановка целей хозяйственной деятельности на планируемый год;
- прогнозирование индексов инфляции; расчет плановой прибыли и рентабельности по вариантам;
- выбор оптимального варианта.

В качестве базовых показателей используют выручку от реализации продукции, работ, услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов, таможенных пошлин), себестоимость реализованной продукции, прибыль от реализации продукции, работ, услуг, прочую прибыль и валовую прибыль,

структуру себестоимости (процентное соотношение материальных расходов, заработной платы с начислениями, амортизационных отчислений, прочих расходов), стоимость активов организации на конец года, финансовый рычаг (отношение стоимости всех активов организации к собственному капиталу), рентабельность всего капитала и рентабельность собственного капитала [2, с. 350].

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

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

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении организации, подразделяется на две части. Первая часть увеличивает имущество организации и участвует в процессе накопления, вторая часть характеризует долю прибыли, используемой на потребление. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирования различных расходов [3, с. 133].

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

Источники фондов формируют следующие фонды:

- амортизационный;
- инвестиционный;
- резервный;
- страховой;
- ассоциативный или отраслевой;

- пенсионный и прочие.

Амортизационный фонд организации формируется из средств амортизационных отчислений. В организации формируется фонд инвестирования в капитальные вложения или в основные фонды производственного и непроизводственного назначения. Кроме того, формируются фонды на закупку оборудования, фонды пополнения собственных оборотных средств или их прироста, фонд освоения новой техники и технологий. Формируются специальные фонды для работы на финансовом рынке.

При формировании инвестиционных фондов могут привлекаться как собственные, так и заемные ресурсы. Средства, привлекаемые в инвестиционные фонды, должны учитываться отдельно, каждый фонд создается для определенной цели. Привлечение иностранных инвестиций возможно только для транснациональных корпораций или крупных компаний, т. к. они имеют возможность формировать реальную прибыль и передавать собственнику.

Резервный фонд формируется за счет чистой прибыли. Каждая организация обязана сформировать резервный фонд для покрытия каких-либо расходов в пределах до 25 % от уставного капитала. Отраслевые фонды создаются только там, где существует отраслевая структура.

Управление по центрам ответственности является одной из подсистем, обеспечивающих внутрифирменное планирование. В рамках данной подсистемы можно оценить вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности организации. Выделение центров финансовой ответственности необходимо при регулировании конечных финансовых результатов на основе оценочных показателей, ответственность за которые несут руководители структурных подразделений организации.

Управление предприятием через центры финансовой ответственности является эффективным инструментом оперативного управления бизнесом. Данная система управления позволяет иметь системную информацию о темпах развития организации, проводить анализ, за счет каких факторов достигнут определенный результат, выявлять, какое звено предприятия тормозит его развитие, воздействуя на определенные центры ответственности, можно достичь максимального результата и качественно новых результатов [4, с. 76].

Центр финансовой ответственности – это структурное подразделение организации:

- осуществляющее операции по оптимизации прибыли;

- способное оказывать непосредственное воздействие на рентабельность;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Факторный анализ: на величину прибыли от реализации продукции оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы. К внешнему воздействию относятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, система налогообложения,

состояние экономики страны. К внутренним факторам можно отнести цены на реализуемую продукцию, заработную плату, конкурентоспособность продукции, эффективность производственного и финансового планирования, компетентность руководства и менеджеров, квалификацию работников, технический уровень основных производственных фондов [5, 6].

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.

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.

Вопрос определения финансового результата предприятия – один из фундаментальных и наиболее сложных вопросов, стоящих перед бухгалтерским учетом. Многочисленные исследования на предмет изучения соответствия прибыли, исчисленной в бухгалтерском учете, ее экономическому содержанию привели к разграничению таких понятий, как бухгалтерская (ее еще называют валовой или балансовой) и экономическая прибыль.

Бухгалтерская прибыль – это конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского учета [7–10].

Под экономической прибылью обычно понимается прирост экономической стоимости предприятия.

Если бухгалтерская прибыль определяется как совокупный доход минус явные издержки, то экономическая прибыль представляет собой разность между совокупным доходом фирмы и всеми ее издержками – явными и неявными. Неявные издержки возникают вследствие утраченных возможностей осуществлять иное альтернативное решение. Иными словами, бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину альтернативных затрат.

Прибыль как финансовый результат выступает в следующих основных видах:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- бухгалтерская прибыль;
- чистая прибыль.

Валовая прибыль по экономическому смыслу близка к показателю «маржинальный доход». Она рассчитывается в виде разницы между выручкой от продаж товаров, продукции, услуг и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Прибыль от продаж – финансовый результат от обычных видов деятельности организации. Ее можно рассчитать двумя способами:

- прибыль от продаж = выручка от продаж – себестоимость проданных товаров, продукции, услуг – коммерческие расходы – управленческие расходы;

- прибыль от продаж = валовая прибыль – коммерческие расходы – управленческие расходы.

Бухгалтерская прибыль – сводный финансовый результат от всех видов деятельности организации.

Бухгалтерская прибыль = прибыль от продаж + проценты к получению – проценты к уплате + доходы от участия в других организациях + прочие доходы – прочие расходы.

Чистая прибыль – часть бухгалтерской прибыли, остающаяся в распоряжении организации после начисления текущего налога на прибыль, а также с учетом отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств.

Абсолютная величина прибыли часто ни о чем конкретном не говорит, т. е. для оценки эффективности работы предприятия недостаточно ис-

пользовать только показатель прибыли. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют разную стоимость производственных фондов. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль с затратами и ресурсами, с помощью которых она создается, то есть определить рентабельность.

Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и продажи продукции (работ, услуг).

Уровень рентабельности, равно как и прибыли, зависит от производственной, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, т. е. эти показатели характеризуют все стороны предпринимательской деятельности. Показатели рентабельности выражаются в коэффициентах или процентах и отражают долю прибыли с каждой денежной единицы затрат. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, т. к. их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности работы предприятия, который в общей форме вычисляется как отношение прибыли к расходам (ресурсам). Таким образом, рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия.

При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т. е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов и инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рен-

табельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции.

Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабельность – это относительный показатель интенсивности производства, так как отражает уровень прибыльности относительно определенной базы.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т. д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами [11].

В практике российских предприятий используют следующие показатели рентабельности :

- рентабельность производства (R) – это отношение балансовой прибыли к сумме среднегодовой стоимости основных производственных фондов (ОФ) и оборотных средств (ОбФ);

- общую рентабельность (рентабельность предприятия) определяют как отношение балансовой прибыли к средней стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств.

Уровень общей рентабельности – это ключевой индикатор при анализе рентабельности предприятия. Но если требуется точнее определить развитие организации, исходя из уровня ее общей рентабельности, необходимо вычислить дополнительно еще два ключевых индикатора: рентабельность оборота и число оборотов капитала.

Рентабельность оборота или рентабельность продаж отражает зависимость между валовой выручкой (оборотом) предприятия и его издержками и исчисляется.

Чем больше прибыль по сравнению с валовой выручкой предприятия, тем больше рентабельность оборота. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции .

Число оборотов капитала отражает отношение валовой выручки (оборота) предприятия к величине его капитала.

Чем выше валовая выручка фирмы, тем больше число оборотов ее капитала. В итоге уровень общей рентабельности.

Иначе говоря, уровень общей рентабельности, то есть индикатор, отражающий прирост всего вложенного капитала (активов), равняется прибыли до начисления процентов, умноженной на 100 % и деленной на активы.

Показатели рентабельности продукции отражают эффективность текущих затрат (в отличие от показателя общей рентабельности, характеризующего эффективность авансированного капитала) и исчисляются как отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости реализованной продукции.

Рентабельность конкретного вида продукции зависит от цен на сырье, качества продукции, производительности труда, материальных и других затрат на производство [12, с. 235].

Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост данного показателя является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах, то есть о снижении спроса на продукцию предприятия, а также более быстрым ростом цен чем затрат .

Для того, чтобы эффективно управлять финансовыми результатами, недостаточно знать только методологию их управления, необходимо владеть информационной базой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баканов М. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. М. : Экономика, 2008. 721 с.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : 2-е изд., перераб. и доп. Мн. : ИП Эксперспектива, 2010. 967 с.
3. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджирование валютных и товарных рисков с использованием опционов предприятиями автомобильной промышленности // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 2. С. 132–137.
4. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Финансовый механизм управления затратами на основе методики внутреннего аудита // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2010. № 20. С. 74–80.
5. Карсунцева О. В. Многомерный факторный анализ как метод оценки производственного потенциала // Вестник Поволжского государствен-

ного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 140–147.

6. Синявин В. Ю., Янина Т. Ф., Кулаженкова А. В. Факторный анализ в исследовании проблемы повышения экономической эффективности и инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов // XXI век : итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2013. Т. 1. № 11 (15). С. 249–254.

7. Подлесная В. Г. Динамика нормы прибыли в социально-экономических циклах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4 (15). С. 72–75.

8. Шнайдер О. В., Абрамова Н. С. Теоретические аспекты анализа поведения затрат и взаимосвязи затрат, оборота и прибыли // Азимут научных исследований : экономика и управление. 2014. № 3. С. 111–114.

9. Игошин А. Н., Черемухин А. Д. Методика оценки величины человеческого капитала сельско-

хозяйственных организаций на основе данных годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 4. С. 167–171.

10. Михайлова Д. В. К вопросу об аналитических возможностях бухгалтерской отчетности // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 125–127.

12. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4 (11). С. 111–114.

13. Колачева Н. В., Палферова С. Ш. Относительные статистические показатели стохастических моделей // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2006. № S2–2. С. 234–237.

FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT METHODOLOGY

© 2015

I. A. Lysov, economist

Ltd. «Retail-treyd», Togliatti (Russia)

N. V. Kolacheva, candidate of pedagogical sciences, associate professor
of «Higher mathematics and mathematical modeling»
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Annotation. The aim of this paper is to examine the theoretical basis of budgeting, financial planning as an integral part of the company and identifying the main challenges of budgeting. The amount of profit from the sale of products is under the influence of many factors: changes in the structure of products, selling prices for the products, prices for raw materials, fuel and energy costs for material and work resources. The profit factor analysis allows to evaluate the efficiency of production and reserves make the right management decisions on the use of production factors. Numerous studies to examine compliance of profits calculated in accounting, its economic content, led to the delineation of concepts such as accounting (it is called gross or pre-tax) and economic profit. The higher earnings compared with the gross receipts over the enterprise, the greater the return on turnover. The speed of capital reflects the ratio of gross receipts (turnover) of the enterprise to the size of its capital. In other words, the level of overall profitability, reflecting the growth of total invested capital (assets) is equal to earnings before interest, multiplied by 100 % and divided by assets. In order to effectively manage financial performance is not enough to know only their management methodology, you must own the database.

Keywords: financial result of the company's accounting, profitability, profits, gross proceeds, the profits from the sales.