

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА
И ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Кафедра финансов и кредита

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ: ФОРМИРОВАНИЕ И ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ
(на примере ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»)

(выпускная квалификационная работа)

Выполнил студент
3 курса ДО, группы 241г
А.Ю. Чирва

Научный руководитель:
старший преподаватель
О.А. Шулгина

Работа защищена
«__» _____ 20__ г.

оценка _____

Председатель ГЭК
к.э.н., Д.А. Потылицын

Допустить к защите
зав. кафедрой
д.э.н.
С.И. Межов

«__» _____ 20__ г.

Барнаул 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	8
1.1 Экономическая сущность финансовых результатов.....	8
1.2 Основные показатели доходности коммерческой организации.....	13
1.3 Методы формирования и увеличения прибыли коммерческой организации как конечного финансового результата.....	17
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАРНАУЛЬСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД»)	29
2.1 Финансово-экономическая характеристика ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»	29
2.2 Формирование и динамика финансовых результатов деятельности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»	38
2.3 Мероприятия, направленные на увеличение прибыли ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»	45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	54
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	57
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	62

ВВЕДЕНИЕ

Понятие финансовый результат подразумевает определенный экономический смысл: превышение либо снижение оценочной стоимости произведенной продукции над затратами на ее производство; стоимости реализованной продукции над затратами, понесенными в связи с ее производством и реализацией; чистой (нераспределенной) прибыли над понесенными убытками, что в конечном итоге является финансово-экономической базой приращения собственного капитала организации. В сформировавшихся условиях рыночной экономики управление финансовыми результатами занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующего субъекта. Кроме того, положительный финансовый результат свидетельствует также об эффективном и целесообразном использовании активов организации, ее основного и оборотного капитала, создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. За счет прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками, другими организациями. Получение прибыли обеспечит дальнейшее развитие коммерческой организации.

Функционирование предприятия напрямую зависит от величины прибыли и уровня рентабельности – высокий уровень этих показателей говорит о высокой эффективности предприятия. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой организации.

Актуальность данной темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что конечным положительным финансовым результатом хозяйственно-финансовой деятельности субъекта хозяйствования является прибыль. Прибыль можно назвать показателем деятельности, характеризующим все процессы, протекающие от стадии производства до стадии реализации: эффективность использования средств производства и ресурсов, объем и качество производственной продукции, уровень производительности труда, полученная

себестоимость – общим итогом всех этих показателей является прибыль. Значение прибыли также заключается в том, что, с одной стороны, прибыль – источник финансирования деятельности организации, а значит представляет интерес для субъекта хозяйствования, а с другой – она источник дохода бюджетов различных уровней, что представляет интерес со стороны государства. В связи с этим анализ финансовых результатов деятельности предприятия и управления ими является основной и довольно сложной задачей для многих служб предприятия, так как прибыль является основным показателем выживаемости предприятия в современных рыночных условиях. Правильная оценка этого показателя и распределение этих ресурсов позволит управленческому персоналу принимать правильные решения для эффективного развития.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение процесса формирования финансового результата коммерческой организации, а также разработка мероприятий по его увеличению.

Цель выпускной квалификационной работы задает ряд следующих задач:

- 1) раскрыть сущность финансовых результатов, определить состав доходов и расходов, формирующих финансовый результат;
- 2) проанализировать процесс формирования финансовых результатов коммерческой организации;
- 3) рассмотреть механизм формирования и использования прибыли в коммерческой организации как финансового результата;
- 4) разработать и обосновать мероприятия по увеличению прибыли.

Объект исследования: ОАО «Барнаульский пивоваренный завод».

Предметом исследования является процесс формирования финансового результата в коммерческой организации.

Период исследования составляет три года деятельности организации: 2014-2016 годы.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы следующие методы: горизонтальный, вертикальный и сравнительный анализ, метод финансовых коэффициентов, обобщение данных.

Источниками информации для написания дипломной работы послужили нормативные и законодательные акты, учебная литература и пособия, статьи из научных журналов, данные финансовых отчетностей предприятия, сведения экономического отдела предприятия, информация сети Интернет.

Выпускная квалификационная работа состоит из двух глав.

В первой главе рассмотрены теоретические основы финансовых результатов деятельности предприятия, показатели доходности и методы управления и направления использования прибыли организации.

Во второй главе дана экономическая характеристика исследуемого предприятия, проведен анализ формирования финансового результата и его использования, прибыльности деятельности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод», а также рассмотрены мероприятия по повышению финансовых результатов ОАО «Барнаульский пивоваренный завод».

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическая сущность финансовых результатов

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости [15, с.147].

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятий представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций.

Для оценки уровня прибыльности предприятия можно воспользоваться методами комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. Комплексный анализ прибыли рекомендуется проводить в определенной последовательности. Прежде всего, валовую прибыль анализируют по ее составным элементам, главным из которых является прибыль от реализации товарной продукции. Затем анализируются укрупненные факторы изменения прибыли от выпуска товарной продукции [21, с.125] .

Основными функциями, которые выполняет прибыль предприятия, являются:

- оценочная – она дает возможность дать оценку эффективности работы предприятия;
- распределительная – ее сущность заключается в том, что прибыль предприятия является инструментом распределения доходов;
- стимулирующая – ее сущность заключается в том, что прибыль используется как в интересах предприятия, так и в интересах его работников.

Сумма прибыли не показывает уровень эффективности работы предприятия, поэтому используют ее относительный показатель, который выражается в процентах и называется рентабельностью [4, с.322].

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятий, являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда.

Общий финансовый результат хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете определяется на счете прибылей и убытков путем подсчета и балансирования всех прибылей и убытков за отчетный период. На счете прибылей и убытков финансовые результаты деятельности предприятия отражаются в двух формах:

как результаты (прибыль или убыток) от реализации продукции, работ, услуг, материалов и иного имущества, с предварительным выявлением их на отдельных счетах реализации;

как результаты, не связанные непосредственно с процессом реализации, так называемые прочие доходы (прибыли) и потери (убытки). Основными показателями прибыли являются:

- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

Прибыль (убыток) от продаж определяется как разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах без НДС, спецналога и акцизов и затратами на ее производство и реализацию.

Прибыль до налогообложения равна прибыли от продаж, скорректированной на результат от прочих доходов и расходов, который определяется как разница между общей суммой полученных и уплаченных:

- штрафов, пени и неустоек и других экономических санкций;
- процентов, полученных по суммам средств, числящихся на счетах предприятия;

- курсовых разниц по валютным счетам и по операциям в иностранной валюте;
- прибылей и убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году;
- убытков от стихийных бедствий;
- потерь от списания долгов и дебиторской задолженности;
- поступлений долгов, ранее списанных как безнадежные;
- прочих доходов, потерь и расходов, относимых в соответствии с действующим законодательством на счет прибылей и убытков.

Чистая прибыль предприятия, т.е. прибыль, остающаяся в его распоряжении, определяется как разность между прибылью до налогообложения и суммой налогов на прибыль, рентных платежей, налога на экспорт и импорт. Чистая прибыль направляется на производственное развитие, социальное развитие, материальное поощрение работников, создание резервного фонда, уплате в бюджет экономических санкций, связанных с нарушением предприятием действующего законодательства, на благотворительные и другие цели [21, с.122].

Неотъемлемым признаком рыночной экономики является появление консолидированной прибыли. Консолидированная прибыль - это прибыль, сводная по бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах материнских и дочерних предприятий. Консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединение отчетности двух и более хозяйствующих субъектов, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях [9, с.39].

Метод определения выручки от реализации продукции устанавливается предприятием на длительный срок исходя из условий хозяйствования и заключения договоров. В отраслях сферы товарного обращения (торговля, общественное питание) вместо категории «выручка от реализации продукции» используется категория «товарооборот» [6, с.154].

В практике планирования и учета в торговле под валовым доходом понимается сумма торговых надбавок (скидок), в общественном питании - сумма торговых надбавок (скидок) и наценок. Себестоимость продукции представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции

природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию [14, с.231].

Прибыль образуется в результате реализации продукции. Ее величина определяется разницей между доходом, полученным от реализации продукции, и издержками (затратами) на ее производство и реализацию. Общая масса получаемой прибыли зависит, с одной стороны, от объема продаж и уровня цен, устанавливаемых на продукцию, а с другой – от того, насколько уровень издержек производства соответствует общественно необходимым затратам.

Первое – объем продаж зависит от эффективности осуществления коммерческой работы: от умения создавать выгодные условия для реализации своей продукции, т.е. проводить маркетинг, организовать рекламу, сбыт, сформировать ценовую и товарную политику и т.д.

Второе – уровень издержек производства зависит от эффективности организации производства и труда, выбранной технологии, технической оснащенности предприятия.

Вместе с тем прибыль на предприятии зависит не только от реализации продукции, но и от других видов деятельности, которые ее либо увеличивают, либо уменьшают. Поэтому в теории и на практике выделяют так называемую «прибыль до налогообложения».

Она состоит из прибыли от реализации продукции (выручка от реализации продукции без косвенных налогов минус затраты (расходы) на производство и реализацию продукции) плюс прочие доходы (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду и т.п.) минус прочие расходы (затраты на производство, не давшее продукции, на содержание законсервированных производственных мощностей, убытки от списания долгов и т.д.) [24, с.358].

Во всех странах с рыночной экономикой прибыль облагается налогом. Из чистой прибыли предприятие выплачивает дивиденды и различные социальные

налоги, и образуют фонды. В результате остается прибыль неиспользованная, или убыток, непокрытый деньгами.

В условиях рыночных отношений, как свидетельствует мировая практика, имеется два основных источника получения прибыли.

Первый – это монопольное положение предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержания этого источника на относительно высоком уровне предполагает проведение постоянной новации продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со стороны других предприятий.

Второй – источник связан с производственной и предпринимательской деятельностью, поэтому касается практически всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения постоянно адаптировать под нее развитие производства. Здесь, по сути, все сводится к маркетингу. Величина прибыли в данном случае зависит:

- от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

- от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.);

- от объемов производства (чем больше объем продаж, тем больше масса прибыли);

- от ассортимента продукции и снижения издержек производства.

Однако получение прибыли в условиях рынка всегда связано с риском над предприятием постоянно висит угроза потерять вложенный капитал целиком или частично. Именно поэтому в теории и на практике используется понятие «предпринимательская прибыль», которая по своей величине должна быть больше, чем процент, получаемый по вкладам в банк [12, с.8].

По своему содержанию понятие «риск» относится как к хозяйственной, коммерческой, так и к финансовой деятельности. Для определения риска используются два основных метода: статистический и экспертный. В основе статистического лежат приемы математической статистики (расчет вариации, дисперсии и стандартного отклонения по показателям финансово-хозяйственной деятельности). Этими показателями являются рентабельность производства, продукции, инвестиций, продаж и т.д.

1.2 Основные показатели доходности коммерческой организации

Чтобы производственное предприятие успешно функционировало, необходимо проводить глубокий анализ его коммерческой деятельности в зависимости от постоянно меняющейся рыночной среды. Это позволит сделать предприятие устойчиво прибыльным и конкурентоспособным, обеспечить его развитие, предвидеть будущее [11, с.215].

Проводя систематический и глубокий анализ коммерческой деятельности, можно:

- быстро, качественно и профессионально оценивать результативность коммерческой работы как предприятия в целом, так и его структурных подразделений;

- точно и своевременно находить и учитывать факторы, влияющие на получаемую прибыль по конкретным видам реализуемых товаров и предоставляемых услуг;

- определять расходы на торговую деятельность (издержки обращения) и тенденции их изменения, что необходимо для определения продажной цены и расчета рентабельности;

- находить оптимальные пути решения коммерческих проблем производственного предприятия и получения достаточной прибыли в ближайшей и отдаленной перспективе [32, с.104].

Очевидно, что любая коммерческая организация, независимо от ее размеров, сферы деятельности, прибыльности или убыточности, – сложная система, которая взаимодействует с рыночной средой. Поэтому вряд ли найдется единственный показатель, который мог бы исчерпывающе отразить все стороны коммерческой деятельности предприятия. Таковым не может быть даже прибыль, хотя этот показатель является наиболее точно определяющим эффективность функционирования организации (предприятия). Для всесторонней оценки эффективности деятельности предприятия необходима система показателей.

Как было отмечено выше, важнейшим показателем эффективности работы производственного (коммерческого) предприятия является прибыль, в которой отражаются результаты всей торговой деятельности предприятия – объем реализованной продукции, ее состав и ассортиментная структура, производительность труда, уровень затрат, наличие непроизводительных расходов и потерь и т. д. [16, с.96].

От размера полученной прибыли зависят пополнение фондов, материальное поощрение работников, уплата налогов и др. Наличие прибыли свидетельствует о том, что расходы производственных предприятий полностью покрываются доходами от реализации товаров и оказания услуг. Прибыль производственного предприятия рассчитывается как разность между всеми ее доходами и расходами. В производстве различают прибыль от реализации товаров (операционная прибыль) и чистую, или балансовую, прибыль.

Операционная прибыль – это разность между торговыми надбавками (наценками) и издержками обращения [19, с.84].

Прибыль от продаж рассчитывается с учетом, так называемых прочих планируемых и непланируемых доходов и расходов. К планируемым расходам относят налоги, уплачиваемые в федеральный и местный бюджеты; непланируемые расходы – штрафы, пени и неустойки, уплаченные за нарушение договорных обязательств, убытки от списания безнадежных долгов и другие потери, которые уменьшают операционную прибыль. К непланируемым доходам относят штрафы, пени и неустойки, полученные от различных организаций, излишки товарно-

материальных ценностей, выявленные при инвентаризации, списание кредиторской задолженности за истечением сроков исковой давности и др. [25, с.21].

Для характеристики экономической эффективности производственного предприятия, а также в целях проведения сравнительного анализа необходимо знать не только абсолютную величину прибыли, но и ее уровень. Уровень прибыли характеризует рентабельность производственных организаций – один из показателей эффективности их деятельности. Наиболее распространенный показатель рентабельности производства – отношение суммы прибыли к товарообороту. Однако он не является единственным показателем рентабельности производственной или коммерческой деятельности, ибо показывает лишь долю чистого дохода торговли в сумме товарооборота. В данном показателе не находит отражение степень эффективности всех авансированных затрат (единовременных и текущих), связанных с коммерческой деятельностью. Так, при одной и той же сумме прибыли и товарооборота у разных коммерческих организаций могут быть различные вложения в основные и оборотные средства. В связи с этим особое значение для оценки эффективности коммерческой работы приобретает сопоставление прибыли с произведенными затратами (издержками обращения). Этот показатель позволяет судить об эффективности коммерческой деятельности, поскольку показывает, какова доля прибыли на каждый рубль расходов по ведению коммерции [19, с.75].

К другим показателям эффективности этой группы можно отнести: отношение прибыли к фонду заработной платы; сумму прибыли, приходящуюся на одного работника производственного предприятия; отношение прибыли к основным и оборотным средствам и некоторые другие.

Одним из качественных показателей эффективности коммерческой работы являются издержки обращения (расходы по осуществлению коммерческой деятельности).

Издержки обращения представляют собой выраженные в денежной форме затраты на осуществление производственной деятельности. Эти издержки могут быть связаны с продолжением процесса производства в сфере обращения, т. е. с

выполнением производством дополнительных функций (расходы по перевозкам, хранению, фасовке, упаковке товаров и др.). Такого рода расходы называются дополнительными издержками.

Расходы, связанные с осуществлением процессов купли-продажи товаров (закупка, реализация товаров и процессы, которые непосредственно способствуют совершению актов купли-продажи товаров), называются чистыми издержками обращения. При анализе коммерческой деятельности важно выявить долю чистых и дополнительных издержек обращения. Уровень издержек обращения рассчитывается как процентное отношение суммы издержек обращения к товарообороту. Он в определенной степени отражает экономичность коммерческой деятельности и применяется при сравнении работы однотипных и находящихся в примерно одинаковых условиях производственных организаций [13, с.45].

Показатель рентабельности собственного капитала позволяет инвесторам оценивать потенциальный доход от вложения средств в акции и другие ценные бумаги. На основе показателя можно определить период (число лет), в течение которого полностью окупаются средства, вложенные в производственное предприятие. Рентабельность собственного капитала рассчитывается как отношение чистой прибыли к собственному капиталу.

Рентабельность активов рассчитывается как отношение балансовой прибыли к общей сумме активов, данный показатель используется в качестве основного (обобщающего) и позволяет оценить эффективность суммарных капиталовложений по финансовым источникам вне зависимости от сравнительных размеров источников этих средств [24, с.65].

Рентабельность производственных фондов производственного предприятия определяется по соотношению суммы (валовой, чистой) и средней стоимости основных и материальных оборотных средств, умноженному на 100.

Используя эти основные показатели, можно дать экономическую оценку эффективности деятельности производственного предприятия.

1.3 Методы формирования и увеличения прибыли коммерческой организации как конечного финансового результата

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта своих товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. В конечном итоге это предполагает знание источников формирования прибыли и нахождение методов по лучшему их использованию [20, с.104].

Значение прибыли состоит в том, что она отражает финансовый результат, отражающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень расходов и т. д. Вместе с тем на величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находится конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени, зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на производимую и продаваемую продукцию и заработная плата. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования [18, с.315].

На каждом предприятии формируется четыре показателя прибыли, существенно различающиеся по величине, экономическому содержанию и функциональному назначению. Базой всех расчетов служит балансовая прибыль - основной финансовый показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Для целей налогообложения рассчитывается специальный показатель - валовая прибыль, а на ее основе - прибыль, облагаемая налогом, и прибыль, не облагаемая налогом. Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения

налогов и других платежей в бюджет часть балансовой прибыли называется чистой прибылью. Она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Балансовая прибыль - это сумма прибылей (убытков) предприятия как от реализации продукции, так и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией. Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально-вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг.

Балансовая прибыль включает три укрупненных элемента: прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций.

По реализации продукции, имеющей натурально-вещественную форму, расчет прибыли ведется исходя из выручки и полной себестоимости продукции, определяемых на объем реализуемой продукции. В натуральном выражении он включает остатки готовой продукции на начало отчетного периода, не реализованные в предшествующем периоде, и выпуск товарной продукции отчетного периода за минусом той части продукции, которая не может быть реализована в конце отчетного периода.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия - это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыли (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Резервом увеличения балансовой прибыли может быть прибыль, полученная от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. Если раньше операции, связанные с выбытием основных фондов, не оказывали заметного влияния на финансовые результаты, то теперь, когда предприятия вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и неустановленного оборудования, предварительно взвесив, что выгоднее - продать

его или сдать в аренду. Другие операции, например безвозмездная передача основных средств предприятию, не относятся на балансовую прибыль, а возмещаются из чистой прибыли, предназначенной на накопление [19, с.28].

Финансовые результаты от внереализационных операций это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг. Финансовый результат определяется как доходы (убытки) за минусом расходов по внереализационным операциям [17, с.130].

Валовая прибыль предприятия может отличаться от балансовой прибыли в силу ряда причин [23, с.229]:

1. валовая прибыль увеличивается для предприятий, осуществляющих прямой обмен или реализацию продукции по ценам не выше себестоимости;

2. при осуществлении прямого обмена по основным средствам и иному имуществу или реализации этих видов имущества по ценам ниже их балансовой стоимости сумма сделки определяется по рыночной стоимости имущества за вычетом балансовой стоимости реализованного или выбывшего имущества;

3. выручка в валюте пересчитывается в рубли по курсу на день оформления таможенных документов для налогообложения прибыли по этим операциям;

4. налогообложению подлежат денежные средства, получаемые безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности;

5. по имуществу, полученному безвозмездно, его стоимость оценивается не ниже балансовой, по которой оно числится у передающего предприятия;

6. валовая прибыль учитывает также уплаченные штрафы и пени (за исключением суммы штрафов и пеней, перечисленных в бюджет и внебюджетные фонды).

Исчисленная в установленном выше порядке валовая прибыль является базой для определения налогооблагаемой прибыли, расчет которой производится в такой последовательности.

Валовая прибыль уменьшается на следующие виды доходов (прибыли):

а) доход от долевого участия в деятельности других предприятий;

б) доход от сдачи в аренду и других видов использования имущества, а также от посреднических операций и сделок.;

в) доход юридических лиц по государственным облигациям и другим государственным, ценным бумагам, а также доходы от оказания услуг по их размещению;

г) суммы прибыли, по которым установлены налоговые льготы.

После всех перечисленных корректировок валовой прибыли остается налогооблагаемая прибыль, с которой уплачивается налог на прибыль.

В соответствии с законодательством валовая прибыль за вычетом всех налогов на прибыль, полученную от различных форм хозяйственной деятельности, называется чистой прибылью, которая остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности.

Наглядно процесс формирования прибыли представлен на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 Схема формирования прибыли коммерческой организации

В зависимости от объективных условий общественного производства на различных этапах развития российской экономики система формирования прибыли

менялась и совершенствовалась. Одной из важнейших проблем формирования прибыли как до перехода на рыночные отношения, так и в условиях их развития является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов. С развитием приватизации и акционирования организации имеют право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той ее части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и другим направлениям в соответствии с законодательством.

Таким образом, возникает необходимость в четкой системе распределения прибыли, прежде всего, на стадии, предшествующей образованию чистой прибыли, т.е. прибыли, остающейся в распоряжении предприятий и организаций [13, с. 307].

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;

- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части на потребление.

Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед

государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий и организаций.

Уплатив в бюджет соответствующий налог с прибыли (за исключением налоговых льгот), организация получает в свое распоряжение оставшуюся так называемую чистую прибыль. Эта прибыль используется ею самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления использования собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

Обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, организация должна стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления, чтобы учитывать условия рыночной конъюнктуры и, вместе с тем, стимулировать и поощрять результаты труда своих работников.

Использование чистой прибыли предприятие может осуществлять путем предыдущего формирования целевых денежных фондов или направляя деньги непосредственно на финансирование затрат.

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, служит источником финансирования не только производственного и материального развития, а также материального поощрения, но и в случаях нарушения действующего законодательства – уплаты различных штрафов и санкций. Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил. При завышении регулируемых цен на продукцию (работы, услуги) из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная прибыль.

Эффективное использование прибыли возможно лишь при согласованности действий системы экономических рычагов. При этом первостепенное значение имеет реализация продукции.

Во-первых, потому что в процессе продажи товаров на рынке происходит возмещение израсходованных средств производства.

Во-вторых, реализация продукции – это тот момент, когда произведенный продукт получает признание на рынке. Любая заминка в реализации вызывает нарушение ритмичности производства, а значит, ведет к снижению эффективности деятельности предприятия.

Планирование финансовых результатов – составная часть финансового планирования. Оно проводится отдельно по всем видам деятельности организации. В процессе разработки финансовых планов учитываются все факторы, влияющие на величину финансовых результатов, и моделируются финансовые результаты от принятия различных управленческих решений, что помогает оценить процесс их формирования.

В условиях стабильной развивающейся экономики планирование финансовых результатов осуществляется на период от трех до пяти лет. При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования распространено текущее планирование в рамках одного года. При нестабильной экономической и политической ситуации планирование возможно на кратковременный период – квартал, полугодие.

Объектом планирования являются элементы финансовых результатов, в первую очередь прибыль от продажи продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг. Основой расчетов финансовых результатов служит прогнозируемый объем продаж. Это связано с тем, что производственная программа и запасы зависят от объема продаж. Однако этот объем ограничивается имеющимися производственными мощностями. В таком случае именно они являются отправной точкой для планирования. После определения объема продаж разрабатывается производственная программа на основе заключенных контрактов [11].

Производственная программа зависит от планового объема реализации и от величины запасов готовой продукции на складе на начало и конец планируемого периода. При этом необходимо также учитывать изменения остатков незавершенного производства.

В свою очередь производственная программа является основой для расчета потребности в материалах. Потребность в закупках материалов определяется с учетом запасов на складе на начало планируемого периода, а также переходящих остатков на конец периода.

Важным моментом в планировании финансовых результатов является учет трудовых затрат. С учетом необходимых отчислений в социальные фонды планируются затраты на оплату труда. Их еще называют расходами на персонал. Эти затраты зависят от вида продукции, расценок. Предварительно необходимо обеспечить нормирование рабочего времени на изготовление единицы продукции и определиться со стоимостью одного человека-часа.

Далее составляется смета производственных накладных расходов, включаемых в производственную себестоимость. Сумма этих затрат зависит от их состава и поведения относительно объема производства. Раздельно определяются переменные и постоянные затраты [14].

В результате проведенных расчетов формируется производственная себестоимость реализуемой продукции с учетом остатков готовой продукции на начало и конец планируемого периода.

На следующем этапе составляются сметы административных и коммерческих расходов. Это затраты, связанные с обслуживанием и управлением производством, а также с продвижением товаров на рынок сбыта. Часть этих затрат зависят от объема продаж, например, комиссионные. Другие, являясь постоянными, учитываются в общей сумме.

Рассчитывается прибыль от выпуска товарной продукции как разница между стоимостью всего товарного выпуска по ценам продаж (без НДС, акцизов, таможенных пошлин, торговых и сбытовых скидок) и полной себестоимостью товарной продукции планируемого периода.

Прибыль от продажи продукции рассчитывается как разница между объемом выручки в ценах продаж (без НДС, акцизов, таможенных пошлин, торговых и сбытовых скидок) и полной себестоимостью реализуемой продукции. Объем выручки и полная себестоимость реализуемой продукции определяются с учетом

переходящих остатков готовой продукции на начало и конец планируемого периода. Для расчета финансовых результатов от реализации продукции (работ, услуг) по укрупненному методу используется универсальная формула, которую можно представить в следующем виде:

$$R_{\text{пр}} = O_{\text{н}} + T_{\text{пр}} - O_{\text{к}}, \quad (1.1)$$

где, $R_{\text{пр}}$ - объем реализованной продукции, исчисленный в двух оценках: по ценам продаж и по полной себестоимости;

$O_{\text{н}}$ и $O_{\text{к}}$ – соответственно остатки готовой продукции на складе на начало и на конец планируемого периода, также исчисленные в двух оценках: по ценам продаж и по производственной себестоимости;

$T_{\text{пр}}$ – объем выпуска товарной продукции, исчисленный по ценам продаж и полной себестоимости.

После того, как объем реализованной продукции будет рассчитан в двух оценках – по ценам продаж и полной себестоимости, определяется прибыль от реализации (1.2) как разница между ценой и себестоимостью:

$$P_{\text{р}} = V_{\text{рп}} - C_{\text{рп}}, \quad (1.2)$$

где, $P_{\text{р}}$ – прибыль от продажи продукции;

$V_{\text{рп}}$ – выручка от реализации продукции;

$C_{\text{рп}}$ – себестоимость реализованной продукции.

Плановую сумму финансовых результатов также можно рассчитать исходя из известных показателей цены и себестоимости выпуска товарной продукции и остатков готовой продукции на начало и конец планируемого периода. Тогда формула примет вид:

$$P_{\text{р}} = P_{\text{он}} + P_{\text{тп}} - P_{\text{ок}}, \quad (1.3)$$

где, $P_{\text{р}}$ – прибыль от продажи продукции в планируемом периоде;

Пон – прибыль в остатках готовой продукции на начало планируемого периода;

Птп – прибыль от выпуска товарной продукции в планируемом периоде;

Пок – прибыль в остатках готовой продукции на конец планируемого периода.

При незначительных изменениях в ассортименте выпускаемой продукции используется аналитический метод планирования финансовых результатов. Этот метод применим при отсутствии инфляционного роста цен и себестоимости. При использовании аналитического метода расчет ведется отдельно по сравнимой и несравнимой товарной продукции. Сравнимая продукция выпускается в базисном году, который предшествует планируемому, поэтому известны ее фактическая полная себестоимость и объем выпуска. По этим данным можно определить базовую рентабельность P_0 (1.4):

$$P_0 = (P_0 : Стп) \times 100\%, \quad (1.4)$$

где, P_0 – ожидаемая прибыль (расчет финансовых результатов ведется в конце базисного года, когда точный размер финансовых результатов еще не известен);

Стп – полная себестоимость товарной продукции базисного года.

Расчет ведется в определенной последовательности.

1. С помощью базовой рентабельности ориентировочно рассчитывается прибыль планируемого года на объем товарной продукции планируемого года, но по базовой себестоимости.

2. Рассчитывается изменение (+, -) себестоимости продукции в планируемом году.

3. Определяется влияние изменения ассортимента, качества, сортности продукции. Такие расчеты выполняются в специальных таблицах на основе плановых данных о ассортименте продукции, ее качестве, сортности.

4. После обоснования цены на готовую продукцию планируемого года определяется влияние роста (или снижения) цен.

5. Влияние на прибыль всех перечисленных факторов суммируется. Прибыль от производства сравнимой продукции в планируемом году определяется с учетом финансовых результатов, исчисленной на первом и последующих этапах.

6. Далее учитывается изменение финансовых результатов в нереализованных остатках готовой продукции на начало и конец планируемого периода.

Аналитический метод имеет то преимущество, что показывает влияние различных факторов на величину финансовых результатов, но это преимущество проявляется только при наличии стабильных условий хозяйствования.

Для коммерческих предприятий очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Для этого следует установить точку безубыточности. Найти точку безубыточности необходимо для определения объема и стоимости продаж, при которых коммерческое предприятие способно покрыть все свои расходы, не получая прибыль, но и без убытка. Этот метод планирования финансовых результатов базируется на принципе разделения затрат на условно-постоянные и условно-переменные и расчете маржинальных финансовых результатов. Из выручки от реализации продукции (без НДС, акцизов, таможенных пошлин) вычитаются условно-переменные затраты и получается маржинальная прибыль. Далее из маржинальных финансовых результатов вычитаются условно-постоянные расходы и определяется финансовый результат (прибыль или убыток). Точка безубыточности – это такой объем выручки, при котором предприятие не получает ни финансовых результатов, ни убытка. Более наглядно это можно представить графически (рис. 1.2).

Три главные линии показывают зависимость переменных затрат, постоянных затрат и выручки от объема производства. Точка критического объема производства показывает объем производства, при котором величина выручки от реализации равна ее полной себестоимости.

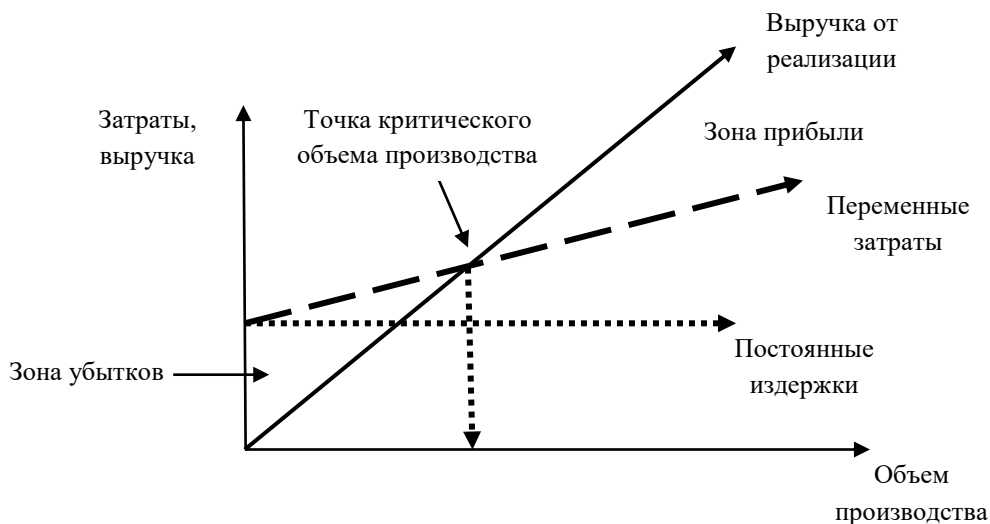


Рис. 1.2 - Определение точки безубыточности

После определения точки безубыточности планирование финансовых результатов строится на основе эффекта операционного (финансового) рычага, т. е. того запаса финансовой прочности, при котором предприятие может позволить себе снизить объем реализации, не приходя к убыточности. Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более сильному изменению финансовых результатов. Действие данного эффекта связано с непропорциональным воздействием условно-постоянных и условно-переменных затрат на финансовый результат при изменении объема производства и реализации. Чем выше доля условно-постоянных расходов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага. И наоборот, при росте объема продаж доля условно-постоянных расходов в себестоимости падает и воздействие операционного рычага уменьшается.

$$\text{Сила воздействия операционного рычага} = \frac{\text{маржинальная_прибыль}}{\text{прибыль}}$$

Метод воздействия операционного рычага в современных условиях широко используется в планировании финансовых результатов.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАРНАУЛЬСКИЙ ПИВОВАРЕННЫЙ ЗАВОД»)

2.1 Финансово-экономическая характеристика ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»

Полное фирменное название организации: Открытое акционерное общество «Барнаульский пивоваренный завод».

Краткое фирменное название организации: ОАО "БПЗ".

Тип собственности - Открытые акционерные общества.

Уставный капитал общества, состоящий из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами, составляет 1 001 тысяч рублей.

Завод был введен в эксплуатацию 3 июля 1978 года. 26 февраля 1993 года преобразован в открытое акционерное общество.

Основные цеха завода:

- слодовенный цех;
- варочный цех;
- бродильно-лагерный участок;
- цех дображивания;
- участок розлива в бутылочную тару;
- цех розлива пива в КЕГи;
- цех розлива пива в ПЭТ-бутылку;
- тарный цех;
- склад готовой продукции;
- цех безалкогольной продукции.

Основная деятельность предприятия: производство пива, солода товарного, производство безалкогольных напитков.

ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» (далее ОАО «БПЗ») - это мощное, современное предприятие, выпускающее продукцию высокого качества. Пиво производится с помощью новейшего оборудования мировых стандартов, что позволяет увеличить срок хранения продукта до 6 месяцев без использования консервантов. Пиво производится из натуральных компонентов: хмеля, солода, и чистой артезианской воды, которую добывают из 10 артезианских скважин, расположенных на территории завода. Собственная солодовня полностью удовлетворяет потребность предприятия в солоде. Пиво готовится по традиционной технологии: происходит естественное брожение и пиво созревает от 20 до 60 суток в зависимости от плотности сорта.

Безалкогольные напитки производства ОАО «БПЗ» – это натуральные лимонады, выпускаются в соответствии со стандартами ГОСТа. В производстве напитков используется только натуральный сахарный сироп и сахарный колер. Лимонады производятся без использования консервантов, красителей и подсластителей, вода для производства берется из артезианских скважин.

Пиво реализуется в стеклянной бутылке емкостью 0,5 л., пластиковой таре емкостью 1,5 и 2,5 литра, а также в 50-литровых и 30-литровых кегах, мобильных танках дображивания. Также на заводе разливается питьевая артезианская вода «Алтайский источник» и «Джела», которая добывается из артезианских скважин и не содержит вредных примесей. Вода реализуется в ПЭТ бутылках емкостью 0,5 л, 0,7 л, 0,75л, 1,5 л, 2,0 л, 2,5 л, 5 л, а также осуществляется доставка воды в бутылках 19 литров.

Барнаульский пивоваренный завод – предприятие, выпускающее около 25 сортов пива, которые представлены на территории Алтайского края, Амурской области, Забайкальского края, Иркутской области, Кемеровской области, Краснодарского края, Красноярского края, Курганской области, Московской области, Нижегородской области, Новосибирской области, Приморского края, Омской области, Ростовской области, Республики Алтай, Республики Саха (Якутия), Республики Хакасия, Свердловской области, Томской области,

Тюменской области, Хабаровского края, Ханты-Мансийского Автономного округа, Челябинской области.

Также у предприятия имеется сеть фирменных магазинов, расположенных в городе Барнаул.

На предприятии работает 1301 человека. Подбор кадров производится очень тщательно: учитывается квалификация, образование и деловые качества работника.

Объемы производства составляют до 8 миллионов декалитров пива в год. Общая выручка от реализации за 2016 год составила 2 345 842 тыс. рублей (табл. 2.1).

Таблица 2.1 – Основные производственно-экономические показатели деятельности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» в 2014-2016 гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016 г., (+,-)		Темп прироста, %.	
				2014 г.	2015 г.	2015 г. / 2014 г.	2016 г. / 2015 г.
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	1 794 828	2 213 059	2 356 908	562 080	143 849	+23,3	+6,5
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	999 889	1 011 069	1 076 788	76 899	65 719	+1,12	+6,5
Среднесписочная численность работников, чел.	1 241	1 278	1 301	60	23	+3	+1,8
Чистая прибыль, тыс. руб.	22 144	58 957	62 789	40 645	3 832	+166,24	+6,5
Прибыль, приходящаяся на 1 работника, руб.	18	46	48	30	2	+1,56	+4,35
Фондоёмкость, руб.	0,56	0,46	0,45	-0,11	-0,01	-17,9	-2,2
Фондоотдача, руб.	1,8	2,19	2,2	+0,4	+0,01	+21,7	+0,5
Рентабельность деятельности, %.	2,21	5,83	5,84	+3,63	+0,01	+164,3	+0,2

Данные таблицы 2.1 свидетельствуют о том, что стоимость товарной продукции увеличивается на протяжении всего анализируемого периода с 1 794 828 тыс. руб. до 2 356 908 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 29,8%.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов также имеет тенденцию к увеличению, за исследуемый период она увеличилась на 512 804 тыс. руб. или на 29,56%, но несмотря на это стоимость товарной продукции увеличилась в большем объеме, и поэтому увеличился и показатель фондоотдачи.

Стоит отметить, что чистая прибыль в 2015 году составила 58 957 тыс. руб., и темп прироста 2015 года к 2014 году оказался равен +166,24%. Среди причин такой ситуации стоит отметить: высокий урожай сырья, снижение банковских процентов и выпуск предприятием новых видов продукции. В результате чего продажи продукции увеличились почти на 37%. Однако, в 2016 году значение данного показателя увеличилось незначительно, и темп прироста составляет +6,5%.

Рентабельность деятельности в 2015 году увеличилась более чем в 2 раза с 2,21% в 2014 году до 5,83% соответственно. В 2016 году данный показатель также незначительно увеличился и составил 5,84%.

Согласно правилу, действующему в системе управления финансами, должно соблюдаться соотношение: $Трп > Трв > Тра$. Данное правило не соблюдается исходя из данных таблицы 2.1.

Таблица 2.2 – Анализ активов ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» за 2014 – 2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение (+,-) 2016 г.		Темп прироста,%	
				2014 г.	2015 г.	2015 г. / 2014 г.	2016 г. / 2015 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Нематериальные активы	810	766	816	6	50	-5,43	+6,53
Основные средства	999 889	1 011 069	1 076 788	76 899	65 719	+1,12	+6,5
Финансовые вложения	332 991	332 991	354 635	21 644	21 644	0	+6,5
Отложенные налоговые активы	5 337	1 546	1 646	-3 691	100	-71,03	+6,47
Прочие внеоборотные активы	2 227	2 716	2 893	666	177	+21,96	+6,52

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Запасы	477 959	558 267	524 194	46 235	-34 073	+16,8	-6,1
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1 982	9 010	8 460	6 478	-550	+354,59	-6,1
Дебиторская задолженность	332 950	432 792	406 377	73 427	-26 415	+29,99	-6,1
Финансовые вложения (за исключением денежных средств)	1 572	1 065	1 000	-572	-65	-32,25	-6,1
Денежные средства и денежные эквиваленты	1 382	1 415	1 329	-53	-86	+2,39	-6,08
Прочие оборотные активы	602	3	3	-599	0	-99,5	0

Данные таблицы 2.2 свидетельствуют о том, что за исследуемый период объем основных средств организации увеличился на 7,69%, что связано с обновлением основных средств, используемых в организации.

В тоже время в 2015 году более чем на 5,43% уменьшился объем нематериальных активов. Однако, к 2016 году этот показатель вырос на 6,63%, что свидетельствует об улучшении использовании патентов и программного обеспечения.

Следует отметить, что за данный период возрос и объем запасов с 477 959 до 524 194 тыс. руб., что составляет 9,67%, но по сравнению с 2015 в 2016 году этот показатель уменьшился на 6,1% в связи с потерей необходимости в содержании дополнительных запасов в следствии усовершенствования процесса производства и отсутствием сбоев в работе оборудования.

В качестве положительного момента можно отметить и снижение дебиторской задолженности в 2016 году на 6,1%, несмотря на ее резкий рост в 2015 году. Данное увеличение произошло на 16,8% по причине выпуска новых видов продукции на рынок, а снижение в свою очередь говорит о том, что на предприятии ведется претензионные работы и уменьшается объем средств, вовлеченных в дебиторскую задолженность.

Объем денежных средств в 2015 году увеличился незначительно на 2,39% и составил 1 415 тыс. руб., что положительно характеризует деятельность организации, так как денежные средства должны быть вовлечены в оборот. Однако в 2016 году наблюдается снижение до 1 329 тыс. руб., что составило 6,08%.

Таблица 2.3 – Анализ пассивов ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» за 2014 – 2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение (+,-) 2016 г.		Темп прироста,%	
				2014 г.	2015 г.	2015 г. / 2014 г.	2016 г. / 2015 г.
Переоценка внеоборотных активов	22 590	22 536	24 001	1 411	1 465	-0,24	+6,5
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	914 846	961 284	1 023 767	108 921	62 483	+5,08	+6,5
Долгосрочные заемные средства	111 577	0	0	-111 577	0,00	-100	0
Отложенные налоговые обязательства	61 248	59 292	63 146	1 898	3 854	-3,19	+6,5
Краткосрочные заемные средства	543 849	686 831	731 475	187 626	44 644	+26,29	+6,5
Кредиторская задолженность	492 897	535 695	570 515	77 618	34 820	+8,68	+6,5
Оценочные обязательства	9 643	23 762	25 307	15 664	1 545	+146,42	+6,5

Данные таблицы свидетельствуют о том, что за исследуемый период возросла кредиторская задолженность на 15,75%, что может быть связано со спецификой деятельности организации, однако полностью сократились долгосрочные заемные средства, вследствие чего возрастает риск деятельности.

Нераспределенная прибыль имеет тенденцию к увеличению за анализируемый период на 11,91%.

Основные показатели финансового состояния организации могут быть представлены коэффициентами ликвидности и финансовой устойчивости (табл. 2.4).

Таблица 2.4 – Оценка ликвидности баланса ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» за 2014-2016 гг.

АКТИВ	2014 г.	2015 г.	2016 г.	ПАССИВ	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Платежный излишек или недостаток (+;-), тыс. руб.		
								2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Наиболее ликвидные активы А1	2954	2329	2480	Наиболее срочн об-ва П1	492897	535695	570515	-489943	-533366	-568035
Быстро реализуемые активы А2	332950	406377	432792	Краткосрочные пассивы П2	543849	686831	731475	-210899	-280454	-298684
Медленно реализуемые активы А3	480543	532657	567280	Долгосрочные пассивы П3	182468	83054	88453	298075	449603	478827
Трудно реализуемые активы А4	810	766	816	Постоянные пассивы П4	938487	984871	1046767	-937677	-984105	-1045952
БАЛАНС	483499	534989	1002556	БАЛАНС	726323	769892	1390451	-	-	-

Проанализировав таблицу можно сделать вывод, что баланс ОАО «БПЗ» не является ликвидным. В этом случае для уточнения платёжеспособности организации необходимо рассчитать показатели, применяемые для оценки ликвидности, и сведём их в ниже следующую таблицу.

Таблица 2.5 – Показатели ликвидности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»

Показатели	Рекомендуемый критерий	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение (+/-) 2016г.	
					2014г.	2015г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,0-2,0	0,79	0,77	0,77	-0,02	0,00
Коэффициент быстрой ликвидности	От 1 и выше	0,32	0,33	0,33	0,01	0,00
Коэффициент абсолютной ликвидности	От 0,2 до 0,5	0,0013	0,0011	0,0011	-0,0003	0,00

Коэффициент текущей ликвидности показывает, что в 2016 году обеспеченность ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» оборотными средствами снижена и составила 0,77, это говорит о том, что предприятие не способно своевременно погасить срочные обязательства. Коэффициент быстрой ликвидности

показывает, что у предприятия не хватает наличных денежных средств и дебиторской задолженности, чтобы своевременно погасить краткосрочные обязательства и составил в 2016 году - 0,33, а в 2014 году - 0,32. Коэффициент абсолютной ликвидности в 2014 году составил – 0,0013, а в 2015 и 2016 году еще меньше и составил 0,0011. Коэффициент показывает, какая часть краткосрочных обязательств погашается за счет имеющейся денежной наличности на дату составления баланса. Таким образом, у предприятия наблюдается низкий уровень ликвидности и прогноз неплатежеспособности, о чем говорит коэффициент покрытия, он ниже нормы и составляет 0,77. Это связано с тем, что доля запасов в оборотных активах предприятия ниже краткосрочных обязательств.

Таблица 2.6 – Определение типа финансовой устойчивости ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Источники собственных средств	938 487	984 871	1 046 767
2. ОС и вложения	1 341 254	1 349 088	1 436 779
3. НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ	-402 767	-364 217	-390 012
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	172 825	59 292	63 146
5. НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННЫХ И ДОЛГОСРОЧНЫХ ЗАЕМНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАПАСОВ	-229 942	-304 925	-326 866
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	543 849	686 831	731 475
7. ОБЩАЯ ВЕЛИЧИНА ОСНОВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДСТВ	313 907	381 906	404 609
8. ОБЩАЯ СУММА ЗАПАСОВ	477 959	524 194	558 267
9. Излишек(+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-880 726	-888 411	-948 297
10. Излишек(+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-617 901	-829 119	-885 133
11. Излишек(+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования средств	-164 052	-142 288	-153 658
12. Тип финансовой устойчивости	S(ф)=0,0,0 неустойчивый	S(ф)=0,0,0 неустойчивый	S(ф)=0,0,0 неустойчивый

Из таблицы можно сделать вывод, что предприятие принадлежит по трехкомпонентному показателю к четвертому типу ($S=(0;0;0)$) – кризисное финансовое состояние (предприятие находится в стадии неплатежеспособности). Получить более глубокую оценку финансовой устойчивости организации позволяет

анализ относительных показателей финансовой устойчивости, представленный в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Показатели финансовой устойчивости ОАО «БПЗ»

Коэффициенты	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение (+/-), 2016г. к	
				2014г.	2015г.
1. Коэффициент концентрации собственного капитала,%	43,49	43	42,91	-0,58	-0,09
2. Коэффициент концентрации привлеченного капитала,%	56,51	56,75	57	+0,49	+0,25
3. Коэффициент финансовой зависимости	2,3	2,22	2,33	+0,03	+0,11
4. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала,%	68,9	69,7	69,9	+1	+0,02
5. Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,25	-0,31	-0,32	-0,07	-0,01
6. Индекс постоянного актива	1,43	1,36	1,37	-0,06	+0,01
7. Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0,13	0,04	0,04	-0,09	0
8. Коэффициент долгосрочного привлечения средств	0,11	0	0	-0,11	0
9. Коэффициент устойчивого финансирования	-0,49	-0,39	-0,46	+0,03	-0,07
10. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,62	-0,63	-0,39	+0,23	+0,24

По данным таблицы, мы можем сказать, что коэффициент концентрации собственного капитала в 2016 году на 7,09% меньше нормы, это говорит о том, что у предприятия недостаточно собственного капитала, для покрытия своих обязательств.

За исследуемый период у предприятия наблюдается значительная нехватка собственных средств для покрытия долговых обязательств. Коэффициент концентрации заемного капитала более 50% и составляет в 2014, 2015 и 2016 году 56,51%, 56,75% и 57% соответственно, т.е. ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» полагается на привлечение денежных средств от внешних источников. Коэффициент устойчивого финансирования показывает, что на протяжении исследуемого периода предприятие финансируется за счет неустойчивых источников. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет отрицательное значение на протяжении трех лет. Это характеризуется тем, что предприятие не обеспечено собственным оборотным капиталом для покрытия

необходимых запасов. Следовательно, предприятие находится в неустойчивом состоянии.

2.2 Формирование и динамика финансовых результатов деятельности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»

Финансовые результаты деятельности предприятия за отчетный период характеризуются системой взаимосвязанных отчетных показателей. В частности, финансовые результаты характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие. Основные показатели финансовых результатов и алгоритм их формирования представлены в Отчете о финансовых результатах деятельности исследуемой организации.

Чистая прибыль (или убыток) является конечным результатом финансовой деятельности предприятия, и представляет собой сумму полученных результатов от финансово-хозяйственной деятельности и прочих операций.

Экономической базой для формирования финансовых результатов служат доходы и расходы организации.

Таблица 2.8 – Финансовые результаты деятельности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» за 2014 – 2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение (+,-) 2016 г.		Темп прироста, %	
				2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка	1 794 828	2 213 059	2 356 908	562 080	143 849	+6,92	+10
Себестоимость продаж	1 203 084	1 510 399	1 608 575	405 491	98 176	+25,54	+4,85
Валовая прибыль (убыток)	591 744	702 660	748 333	156 589	45 673	+18,74	+5,01
Коммерческие расходы	370 572	466 710	497 046	126 474	30 336	+25,94	+3,16

Продолжение таблицы 2.8

1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль (убыток) от продаж	221 172	235 950	251 287	30 115	15 337	+6,68	+8,2
Проценты к уплате	92 416	94 714	100 870	8 454	6 156	+2,49	+6,4
Прочие доходы	644 267	416 084	443 129	-201 138	27 045	-35,42	+6
Прочие расходы	737 542	482 588	513 956	-223 586	31 368	-34,57	+5,8
Прибыль (убыток) до налогообложения	36 992	75 715	80 636	43 644	4 921	+104,68	+10,1
Чистая прибыль	22 144	58 957	62 789	40 645	3 832	+166,24	+6,5

Из данных таблицы 2.8 следует, что чистая прибыль в 2015 году значительно увеличилась на 166,24%. Среди причин такой ситуации стоит отметить: высокий урожай сырья, снижение банковских процентов и выпуск предприятием новых видов продукции. В результате чего продажи продукции увеличились почти на 37%. Однако, в 2016 году значение данного показателя увеличилось незначительно, и темп прироста составляет +6,5%. Прибыль (убыток) от продаж увеличилась в динамике на 15 337 тыс. руб. или на 8,2 %.

Следует отметить, что прочие расходы за анализируемый период снижаются с 737 542 тыс. руб. до 513 956 тыс. руб., что составляет 43,5%.

Причинами увеличения себестоимости в 2015 и 2016 году являются в основном рост основных производственных фондов (суммы начисляемой амортизации), а также рост бракованной продукции, возвращаемой покупателями. В частности, бывают случаи возврата продукции, у которой истек срок реализации (просроченные товары).

Таблица 2.9 – Анализ структуры и динамики доходов ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» за 2014-2016 гг.

Показатели	2014г.		2015г.		2016г.		Изменение, в%	
	Сумма в тыс. руб.	Удельный вес, в%	Сумма в тыс. руб.	Удельный вес, в%	Сумма в тыс. руб.	Удельный вес, в%	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Выручка	1 794 828	73,54	2 213 059	84,15	2 356 908	84,24	+10,61	+0,09
Доходы от участия в других организациях	1 511	0,06	870	0,03	927	0,03	-	-
Прочие доходы	644 267	26,40	416 084	15,82	443 129	15,73	-10,58	-0,09
Всего доходов организации	2 440 606	100	2 630 013	100	2 800 964	100	-	-

По данным представленным таблице 2.9, доля выручки в общей величине доходов организации в 2015 году по отношению к 2014 году увеличилась на 10,61%, а удельный вес прочих доходов снизился на 10,58%. Доля доходов от участия в других организациях незначительна.

Доля выручки в общей величине доходов организации в 2016 году по отношению к 2015 году увеличилась незначительно на 0,09%, удельный вес прочих доходов уменьшился соответственно на 0,09%. Доля доходов от участия в других организациях незначительна.

Таблица 2.10 – Анализ структуры и динамики расходов ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» за 2014-2016 гг.

Показатели	2014г.		2015г.		2016г.		Изменение, в%	
	Сумма в тыс. руб.	Удельный вес, в%	Сумма в тыс. руб.	Удельный вес, в%	Сумма в тыс. руб.	Удельный вес, в%	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Себестоимость продаж	1 203 084	50,05	1 510 399	59,13	1 608 575	59,05	+9,08	-0,08
Коммерческие расходы	370 572	15,42	466 710	18,27	497 046	18,94	+2,85	+0,67

Продолжение таблицы 2.10

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Проценты к уплате	92 416	3,84	94 714	3,71	100 870	3,77	-0,13	+0,06
Прочие расходы	737 542	30,68	482 588	18,89	513 956	18,24	-11,79	-0,65
Всего расходов организации	2 403 614	100	2 554 411	100	2 720 448	100	-	-

По данным в таблице 2.10 следует, что, несмотря на большое снижение удельного веса прочих расходов в 2015 году по отношению к 2014 году на 11,79%, расходы организации возросли в 2016 году по сравнению с 2014 годом на 316 834 тыс. руб. Наибольшее увеличение произошло по статье себестоимость продаж, которая увеличилась на 405 491 тыс. руб.

Проценты к уплате увеличились на 8 454 тыс. руб. Удельный вес себестоимости продаж увеличился на 9%, удельный вес коммерческих расходов увеличился на 3,52%. Расходы организации возросли в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 166 037 тыс. руб.

В современных условиях прибыль и рентабельность являются основными показателями успешной деятельности предприятия и определяют принятие таких решений, как выход предприятия на новые рынки сбыта, создают возможности для наращивания капитала на предприятии. По абсолютной сумме прибыли не всегда можно судить об уровне доходности предприятия, таким как на ее размер влияет не только качество работ, но и масштабы деятельности. Поэтому для характеристики эффективности работ предприятие наряду с абсолютной суммой прибыли использует относительный показатель – уровень рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работ предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. они более полно, чем прибыль, отражают конечные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношения эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании [8].

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- показатели, характеризующие окупаемость издержек производства;
- показатели, характеризующие прибыльность продаж;
- показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Таблица 2.11 – Динамика показателей рентабельности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» за 2014 -2016 гг.,%.

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.
Рентабельность продаж	1,23	2,64	2,66
Рентабельность производства	18,38	15,59	15,62
Рентабельность активов	1,03	2,13	2,57
Рентабельность перманентного капитала	1,99	4,91	5,66
Рентабельность собственного капитала	2,36	5,99	6,11
Рентабельность внеоборотных активов	18,14	21,54	21,86
Рентабельность оборотных активов	29,8	30,99	31,33
Рентабельность продукции	1,84	3,9	4,03
Рентабельность заемного капитала	3,38	8,58	8,67

Полученные в таблице 2.11 данные свидетельствуют об увеличении эффективности деятельности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод». Рентабельность производства, несмотря на рост рентабельности продаж, которая увеличилась на 1,43% в 2016 году по сравнению с 2014, в 2015 году снизилась относительно уровня 2014 года на 2,79%. Причиной этому является рост себестоимости продукции в 2015 году в связи с модернизацией производства.

Рентабельность инвестиций в 2016 году составила 5,66%, что превышает уровень 2014 года более чем на 3% вследствие роста чистой прибыли организации и за счет отсутствия долгосрочных займов.

В 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличилась рентабельность продукции более чем на 2%, что говорит об увеличении прибыли, приходящуюся на рубль затрат. Рентабельность заемного капитала увеличилась в 2015 и 2016 годах по сравнению с 2014 больше чем в два раза также из-за отсутствия долгосрочных обязательств это говорит об увеличении прибыли, приходящейся на каждый рубль

заемных средств. В целом, можно сделать вывод, что деятельность ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» является рентабельной.

Оценка безубыточности в целом по предприятию проводится на основании отчета о финансовых результатах. Алгоритм расчета точки безубыточности и процента запаса финансовой прочности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» представлен в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Расчет точки безубыточности и процента запаса финансовой прочности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» за 2014-2016 гг.

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение (+/-), 2016 г.		Темп прироста, %	
				2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Всего доходы, тыс. руб.	1 989 599	2 273 759	2 440 606	451 007	166 847	+14,28	+7,34
Всего затраты, тыс. руб.	813 710	986 453	1 070 574	256 864	84 121	+21,23	+8,53
Маржинальный совокупный доход с учетом всех доходов, тыс. руб.	1 149 827	1 326 478	1 478 139	328 312	151 661	+15,36	+11,43
Удельный вес маржинального совокупного дохода в доходах	0,57	0,58	0,60	0,03	0,02	+1,75	+3,45
Точка безубыточности (порог рентабельности) , тыс. руб.	1 427 561	1 700 781	1 784 290	356 729	83 509	+19,14	+4,91
Запас финансовой прочности, тыс. руб.	562 038	572 978	656 316	94 278	83 338	+1,95	+14,54
Запас финансовой прочности, %	28,2	25,2	26,9	-1,3	1,7	-10,64	+2,75

По данным таблицы 2.12 видно, что на протяжении трех последних лет доходы от финансово-хозяйственной деятельности покрыли все затраты организации. Так как в процессе производства и реализации продукции, работ и

услуг доход предприятия превысил порог рентабельности. Запас финансовой прочности в 2016 году составил 26,9%, это выше 2015 на 2,75%, но ниже 2014 года на 10,64%, соответственно риск потерь у предприятия остается ниже уровня 2014 года.

Действие операционного левеиджа заключается в том, что любое изменение выручки от продаж порождает изменение прибыли. Операционный рычаг – это показатель, отражающий во сколько раз темпы изменения прибыли опережают темпы изменения выручки. Чем меньше уровень постоянных затрат, тем меньше сила воздействия операционного рычага.

Таблица 2.13 – Расчет ценового и натурального операционных рычагов ООО «Барнаульский пивоваренный завод» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Показатель	Значение по годам			Изменение (+;-) 2016 г.	
	2014г.	2015г.	2016г.	2014 г.	2015 г.
Постоянные затраты	209 943	236 820	240 616	30 673	3 796
Переменные затраты	839 772	947 281	962 467	122 695	15 186
Выручка от реализации	1 531 355	1 637 284	1 794 828	263 473	157 544
Прибыль от продаж	194 832	114 156	221 172	26 340	107 016
Валовая маржа	691 583	690 003	832 361	140 778	142 358
Ценовой операционный рычаг,%	7,9	14,3	8,1	0,2	-5,9
Натуральный операционный рычаг,%	2,5	3,9	2,7	0,2	-1,2

Следовательно, в 2016 году при изменении цены на 1% прибыль изменяется на 8,1%, при изменении объемов производства на 1% прибыль изменяется на 2,7%.

Снижение себестоимости позволяет не только увеличить объем производства, но и создает возможность для повышения цены продукции за счет ее увеличения на сумму сократившейся себестоимости, что по правилу финансового рычага в обоих случаях приведет к увеличению прибыли.

Таким образом, после проведения анализа финансовой деятельности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» были выявлены такие негативные моменты:

- увеличение прочих расходов;
- увеличение дебиторской и кредиторской задолженностей;
- увеличение объема запасов.

2.3 Мероприятия, направленные на повышение прибыли ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»

Рассмотрев итоги финансового состояния, и выявив основные недостатки, предприятию можно предложить мероприятия по повышению эффективности финансовой деятельности.

Таблица 2.14 – Инструменты увеличения финансового результата и эффективности деятельности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»

Мероприятие	Направление
1. Уменьшение прочих расходов, что приведет к снижению себестоимости и увеличению прибыли	Проведение аудита внеоборотных активов организации в целях оптимизации налога на имущество, применение возвратного лизинга
2. Усиление контроля за размерами дебиторской задолженности	Применение различных инструментов управления дебиторской задолженностью в целях сокращения затрат на факторинг
3. Снижение объема запасов и затрат на их хранение	Обеспечение бесперебойного процесса производства и реализации продукции при минимизации совокупных затрат по обслуживанию запасов

Потеря прибыли происходит в большей степени за счет увеличения себестоимости продукции и прочих расходов.

Увеличение прочих расходов в организации происходит за счет:

- применения факторинга;
- погашения ранее выданных векселей;
- выплаты премий торговым сетям;
- увеличения налога на имущество.

Для сокращения прочих расходов предприятию в первую очередь целесообразно провести аудит составляющих налога на имущество. Объектами налогообложения для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество (в том числе имущество, переданное во временное владение, в пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для

ведения бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено статьями 378, 378.1 и 378.2 НК РФ.

Для оптимизации налогообложения в ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» можно предложить возвратный лизинг, то есть возможность сэкономить на уплате налога на имущество.

Возвратный лизинг – вид лизинговой сделки. При такой операции лизингополучатель одновременно выступает и продавцом лизингового имущества. Проще говоря, организация продает свое имущество (производственное оборудование, недвижимость, спецтехнику или транспорт) лизинговой компании и одновременно заключает с ней договор, по условиям которого получает это же имущество в аренду.

При оформлении договора возвратного лизинга организация вносит аванс из собственных средств лизингодателю, обычно в размере 30% от стоимости предмета лизинга. Право собственности на имущество переходит к лизингодателю на весь срок действия договора. В течение этого времени лизингополучатель выплачивает лизинговой компании ежемесячные платежи. По окончании договора имущество вновь переходит в собственность организации.

Такая схема лизинговой сделки позволяет организации:

- снять с баланса актив, но при этом продолжать его использовать, поскольку смена собственника происходит только документально;

- отнести лизинговые платежи в статью затрат и снизить тем самым налогооблагаемую базу по налогу на прибыль;

- потратить полученные деньги от продажи имущества по своему усмотрению (на увеличение оборотных средств или покрытие их недостатка, на модернизацию производства или закупку нового оборудования и т. д.).

Как правило, возвратный лизинг рассчитан на длительный срок. В среднем договоры заключаются на срок от года до пяти лет, в зависимости от типа имущества и степени его износа. К примеру, чем дороже имущество, тем дольше будет срок действия договора лизинга.

Стоит отметить, что при таком виде лизинговой сделки в случае нарушения условий договора лизингодатель имеет право его расторгнуть, а имущество оставить себе.

Возвратный лизинг организации часто используют для оптимизации налогообложения. Однако, в свою очередь, налоговые органы тщательно проверяют сделки такого рода, особенно если ее участниками являются взаимосвязанные компании. Если в ходе проверки налоговики признают, что сделка заключена только с целью уменьшения налогооблагаемой базы лизингополучателя, то ему могут отказать в налоговых вычетах и возмещении НДС или, если они были уже получены, потребовать от него их компенсации с учетом штрафов и пеней. Поэтому организации перед тем, как заключить договор возвратного лизинга, необходимо тщательно подготовить его экономическое обоснование.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции. Данные мероприятия позволяют уменьшить затраты материальных ресурсов на единицу продукции, сократить расходы по обслуживанию производства и управлению, снизить сумму потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Для повышения уровня финансового состояния предприятия и сокращения затрат по факторингу необходимо осуществлять строгий контроль и управление дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность является источником погашения кредиторской задолженности предприятия. Если на предприятии будут заморожены суммы в расчетах с покупателями и заказчиками, то оно может почувствовать острый дефицит денежных средств, что приведет к образованию кредиторской задолженности, просрочкам платежей в бюджет, внебюджетные фонды, отчислениям на социальные нужды, задолженности по заработной плате и прочим платежам. Это в свою очередь повлечет за собой начисление штрафов, пеней,

неустоек.

Нарушение договорных обязательств и несвоевременные расчеты с поставщиками приведут к потере деловой репутации фирмы и в конечном итоге к неплатежеспособности и неликвидности.

Анализ и управление дебиторской задолженностью предполагает, в первую очередь, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости средств в динамике рассматривается, как положительная тенденция.

Общая схема контроля дебиторской задолженности, как правило, включает в себя несколько этапов:

Этап 1. Задается критический уровень дебиторской задолженности; все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающей критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.

Этап 2. Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка.

Этап 3. Проверяется реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных документах. В частности могут направляться письма контрагентам с просьбой подтвердить реальность проставленной в документе или проходящей в учете суммы.

Для осуществления эффективного контроля получения средств за оказанные услуги необходимо ввести четкое разграничение функций персонала по управлению дебиторской задолженностью.

Существуют значительные внутренние резервы и механизмы, позволяющие управлять дебиторской задолженностью более эффективно и получить дополнительные оборотные средства.

Чтобы эффективно управлять дебиторской задолженностью, предприятию необходимо выполнять следующие рекомендации:

1. контролировать состояние расчетов с клиентами и своевременно предъявлять иски;

2. ориентироваться на возможно большее число заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными потребителями;

3. следить за соответствием кредиторской и дебиторской задолженности.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств является первоочередной задачей предприятия, так как ускорение оборотных средств влияет на увеличение выручки и соответственно прибыли организации и в современных условиях достигается различными путями.

На стадии создания производственных запасов таковыми могут быть:

- внедрение экономически обоснованных норм запаса;
- широкое использование прямых длительных связей;
- комплексная механизация и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ

на складах.

На стадии незавершенного производства:

- ускорение научно- технического прогресса (внедрение прогрессивной техники и технологии, особенно безотходной и малоотходной);
- развитие стандартизации, унификации, типизации;
- совершенствование систем экономического стимулирования экономного использования сырьевых и топливо - энергетических ресурсов.

На стадии обращения:

- совершенствование системы расчетов;
- увеличение объема реализованной продукции вследствие выполнения заказов по прямым связям, достаточного выпуска продукции, изготовления продукции из сэкономленных материалов.

Если говорить об улучшении использования оборотных средств, то в этом направлении можно выделить:

- снижение удельных расходов сырья, материалов, топлива обеспечивает производству большие экономические выгоды;
- стремление к экономии материальных ресурсов побуждает к внедрению новой техники и совершенствованию технологических процессов;
- экономия материальных ресурсов в огромной мере способствует снижению себестоимости продукции;

- существенно влияя на снижение себестоимости продукции, экономия материальных ресурсов оказывает положительное воздействие и на финансовое состояние предприятия [27, с.81].

Таким образом, экономическая эффективность улучшения использования и экономия оборотных средств весьма велики, поскольку они оказывают положительное воздействие на все стороны производственной и хозяйственной деятельности предприятия.

Проведенное исследование позволяет утверждать, что на предприятии необходима разработка и внедрение мероприятий, направленных на повышение эффективности управления оборотными средствами.

Важнейшей составной частью оборотных средств являются запасы.

На ОАО «БПЗ» в составе оборотных активов запасы занимают значительный удельный вес в 2016 г. свыше 55%.

Накопление запасов товарно-материальных ценностей неизбежно ведет к дополнительному оттоку денежных средств вследствие:

- увеличения затрат, возникающих в связи с владением запасами (расходы по перемещению запасов, страхование имущества и др.);

- увеличения затрат, связанных с риском потерь из-за устаревания и порчи, а также хищений и бесконтрольного использования товарно-материальных ценностей; общеизвестно: чем больше объем и срок хранения имущества, тем слабее (сложнее) контроль за его сохранностью;

- увеличения сумм уплачиваемых налогов.

В условиях инфляции фактическая себестоимость израсходованных производственных запасов (суммы их списания на себестоимость) существенно ниже их текущей рыночной стоимости. В результате величина прибыли оказывается меньше, но именно с нее будет рассчитан причитающийся к уплате налог.

Чрезмерные запасы прекращают движение капитала, нарушают финансовую стабильность деятельности, заставляя руководство предприятия в срочном порядке изыскивать необходимые для текущей деятельности денежные средства (как правило, дорогостоящие).

Значительный отток денежных средств, связанный с расходами на формирование и хранение запасов, делает необходимым поиск путей их сокращения. При этом, разумеется, речь не идет о сведении величины расходов по созданию и содержанию запасов товарно-материальных ценностей к минимуму. Такое решение, скорее всего, оказалось бы неэффективным и привело бы к росту потерь другого рода (например, от порчи и бесконтрольного использования товарно-материальных ценностей). Задача состоит в том, чтобы найти "золотую середину" между чрезмерно большими запасами, способными вызвать финансовые затруднения (нехватка денежных средств), и чрезмерно малыми запасами, опасными для стабильности производства. Такая задача не может быть решена в условиях стихийного формирования запасов.

На ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» необходимо создать налаженную систему контроля и анализа состояния запасов.

С целью повышения эффективности управления запасами необходимо выполнение следующей учетно-аналитической работы.

1. Оценка рациональности структуры запасов, позволяющая выявить ресурсы, объем которых явно избыточен, и ресурсы, приобретение которых нужно ускорить. Это позволит избежать излишних вложений капитала в материалы, потребность в которых сокращается или не может быть определена. Не менее важно при оценке рациональности структуры запасов установить объем и состав испорченных и неходовых материалов. Таким образом, обеспечивается поддержание производственных запасов в наиболее ликвидном состоянии и сокращение средств, иммобилизованных в запасы.

2. Определение сроков и объемов закупок материальных ценностей. Это одна из самых важных и сложных для современных условий функционирования российских предприятий задача анализа состояния запасов.

3. Выборочное регулирование запасов материальных ценностей, предполагающее, что внимание нужно акцентировать на материалах имеющих высокую потребительскую привлекательность.

4. Расчет показателей оборачиваемости основных групп запасов и их сравнение с аналогичными показателями прошедших периодов, чтобы установить соответствие наличия запасов текущим потребностям предприятия.

В целях контроля и анализа состояния запасов необходимо:

- обеспечение и поддержание ликвидности и текущей платежеспособности;
- сокращение издержек производства путем снижения затрат на создание и хранение запасов;
- предотвращение порчи, хищений и бесконтрольного использования материальных ценностей [32, с.263].

Для ускорения оборачиваемости оборотных средств ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» необходимо уменьшать время их пребывания и в сфере производства, и в сфере обращения. Для этого надо ускорять контроль и транспортировку продукции в период её обработки; сокращать запасы материалов, топлива, тары, незавершенного производства до установленного норматива; обеспечивать ритмичную работу всех участков производства; ускорять отгрузку готовой продукции; своевременно и быстро производить расчеты с потребителями; повышать качество продукции; не допускать возврата готовой продукции от потребителя.

Также, для эффективной деятельности организации необходимо правильно определить потребность в оборотных средствах. Оптимальная обеспеченность оборотными средствами ведет к минимальным затратам, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы организации.

В условиях рыночных отношений, самостоятельности предприятия, ответственности за результаты своей деятельности возникает объективная необходимость определения тенденций финансового состояния, ориентация в финансовых возможностях и перспективах (получение банковского кредита, привлечение иностранных инвестиций), оценки финансового состояния других хозяйствующих субъектов. Решением этих вопросов служит финансовая стратегия предприятия.

Таким образом, опираясь на правила операционного рычага, по которому увеличение или снижение цены либо объема производства приводит к увеличению или снижению величины прибыли, можно выделить устойчивую связь между этими показателями. Проведение вышеописанных мероприятий позволяет нам оптимизировать процесс налогообложения, ускорить оборачиваемость средств в расчетах, сократить запасы сырья на предприятии и снизить их удельных расход, оптимизировать платежный баланс, что в конечном итоге приведет к увеличению объема производства и сокращению себестоимости выпускаемой продукции и, как следствие, к увеличению прибыли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия является неотъемлемой частью финансово-экономического анализа. Основными показателями, характеризующими эффективность деятельности предприятия, является прибыль и рентабельность.

Изучение бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» дал возможность провести полный анализ и оценку финансовых результатов его деятельности.

В работе была дана краткая экономическая характеристика предприятия, основной деятельностью которой является – производство и реализация готовой продукции (пиво, вода, лимонад и др.)

После формирования выводов по расчётам и таблицам нам представляется возможным подвести следующие итоги.

В ходе проведения анализа выпуска и реализации готовой продукции в ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» было выявлено, что чистая прибыль в 2016 году по отношению к 2015 году увеличилась на 3 832 тыс. руб. Валовая прибыль увеличилась на 45 673 тыс. руб. Прибыль от продаж возросла в динамике на 107 016 тыс. руб.

Темпы роста выручки опережают темпы роста себестоимости продаж, что положительно характеризует деятельность организации. Показатель «Прибыль до налогообложения» имеет положительную динамику.

Но расходы ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» увеличились в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 166 037 тыс. руб. Наибольшее увеличение произошло по статьям себестоимость продаж и прочие расходы, которые увеличились на 98 176 тыс. руб. и 31 368 тыс. руб. соответственно.

В течение исследуемого периода у предприятия наблюдается увеличение прибыли от продаж и рост объемов реализации продукции.

Проанализировав финансовое состояние предприятия, нами было выявлено, что ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» принадлежит по трехкомпонентному показателю к четвертому типу ($S=(0;0;0)$) – неустойчивое финансовое состояние на протяжении трех лет, это характеризует тем, что предприятие не обеспечено собственным оборотным капиталом для покрытия необходимых запасов. Коэффициент концентрации заемного капитала более 50% и составляет в 2016 году 57%, т.е. ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» располагает на привлечение денежных средств от внешних источников. Следовательно, предприятие находится в неустойчивом состоянии.

Рентабельность инвестиций в 2016 году составила 5,66%, что превышает уровень 2014 года более чем на 3% вследствие роста чистой прибыли организации и за счет отсутствия долгосрочных займов.

В 2016 году по сравнению с 2014 годом увеличилась рентабельность продукции более чем на 2%, что говорит об увеличении прибыли, приходящуюся на рубль затрат. Рентабельность заемного капитала увеличилась в 2015 и 2016 годах по сравнению с 2014 больше чем в два раза также из-за отсутствия долгосрочных обязательств это говорит об увеличении прибыли, приходящейся на каждый рубль заемных средств. В целом, можно сделать вывод, что деятельность ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» является рентабельной.

Запас финансовой прочности в 2016 году составил 26,9%, это выше 2015 на 2,75%, но ниже 2014 года на 10,64%, соответственно риск потерь у предприятия остается ниже уровня 2014 года.

По итогам оценки результатов проведенного анализа, были обозначены основные направления повышения финансовых результатов деятельности ОАО «Барнаульский пивоваренный завод»:

- увеличение чистой прибыли;
- увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации;
- минимизация прочих расходов;

- применение различных инструментов управления дебиторской задолженностью;

- оптимизация объемов запасов на предприятии.

Эти направления можно осуществить с помощью следующих мероприятий.

Для ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» были предложены следующие мероприятия для повышения финансовых результатов деятельности.

Проведение аудита внеоборотных активов организации в целях оптимизации налога на имущество, применение возвратного лизинга.

Применение различных инструментов управления дебиторской задолженностью в целях сокращения затрат на факторинг.

Обеспечение бесперебойного процесса производства и реализации продукции при минимизации совокупных затрат по обслуживанию запасов.

Необходимо добиться такого положения, чтобы вся деятельность предприятия в комплексе была бы рентабельна и обеспечивала бы денежные поступления в объеме, удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы предприятия. Руководство предприятия должно осуществлять выбор оптимальной цены реализации, принимать решения в области кредитной и инвестиционной политики и много другое.

Предложенные выше мероприятия позволят предприятию своевременно контролировать дебиторскую задолженность, своевременно отслеживать наличие или недостаток денежных средств и составлять проекты поступления и выбытия денежных средств, что положительно отразится на финансовом положении предприятия. Их проведение позволяет оптимизировать процесс налогообложения, ускорить оборачиваемость средств в расчетах, сократить запасы сырья на предприятии и снизить их удельных расход, оптимизировать платежный баланс, что в конечном итоге приведет к сокращению стоимости выпускаемой продукции и увеличению объема производства и как следствие к увеличению прибыли.

Таким образом, осуществление предложенных мероприятий позволит не только улучшить финансовые результаты деятельности, но и повысить эффективность производства в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – Последнее обновление: 23.05.2017.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – Последнее обновление: 02.06.2017.

3. О формах бухгалтерской отчетности организаций: приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н // Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс] / Компания «Гарант». – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Дата обращения: 24.04.2016

4. О несостоятельности (банкротстве) (с изм. на 02.06.2016): федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – Последнее обновление: 02.07.2016.

5. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 №367. Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – Последнее обновление: 15.08.20015.

6. Приказ ФСФО России от 23.01.2009 №16. Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – Последнее обновление: 23.11.2015.

7. Приказ Минфина России и ФКЦБ России от 29.01.2010 №10н/03-6/пз. Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ. //

Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – Последнее обновление: 06.02.2016.

8. Приказ Минфина России от 06.05.2011 №32н Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – Последнее обновление: 19.04.2014.

9. Приказ Минфина России от 06.05.2009 №33н Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – Последнее обновление: 11.08.2015.

10. Приказ Минфина России от 19.11.2011 №114н. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – Последнее обновление: 07.09.2014.

11. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – Дело и Сервис (ДИС), 2011. - 336с.

12. Артеменко, В. Г. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов вузов / В. Г. Артеменко, В. В. Остапова. – Стереотип, 2014. - 197с.

13. Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / С.М. Пястолов. – М.: Финансы и статистика, 2012. - 624с.

14. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учеб. пособие. / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2012. - 232с.

15. Быкадоров, В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия: практическое пособие. / В.Л. Быкадоров, П.Д. Алексеев. – М.: «Издательство ПРИОР», 2011.- 96с.

16. Камышанов, П.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: составление и анализ / П.И. Камышанов, М.: Омега - Л, 2011.- 208с.
17. Грачев, А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: учебно-практическое пособие. / А.В. Грачев. М.: Дело и сервис, 2013. - 192с.
18. Бланк, И.А. Управление прибылью. / И.А. Бланк. М.: Ника-Центр, Эльга, 2011. 768 с.
19. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика: учеб. пособие. / С.В. Дыбаль. Спб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2015. - 304с.
20. Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности. / О.В. Ефимова. М.: Омега- Л, 2013. - 405с.
21. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. Изд.4. / О.В. Ефимова. М.: Бухгалтерский учет, 2014. - 526с.
22. Ковалев, В.В. Как читать баланс. / В.В. Ковалев, В.В. Патров. М.: Финансы и статистика, 2012. - 520с.
23. Ковалев, В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы: учеб. пособие. / В.В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2015.- 719с.
24. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. / М.Н. Крейнина. - 2-е изд., перераб., доп. М.: Финансы и статистика 2015. -456с.
25. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции. / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. М.: Финансы и статистика, 2013. - 720с.
26. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учеб. пособие. – 3-е зд., переработанное и дополненное. / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко. М.: ИД ФБК-Пресс, 2013. 224с.
27. Мельник, М.В. Финансовый анализ: система показателей и методика проведения: учеб. пособие / М.В. Мельник, В.В. Бердников. М.: Экономистъ, 2014. - 159с.
28. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Утверждены

распоряжением Федерального управления по делам несостоятельности (банкротстве) от 12 мая 2013 г. № 31-р. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – Последнее обновление: 17.05.2014.

29. Новопашина, Е.А. Экономический анализ: краткий курс лекций. / Е.А. Новопашина. Тюмень: Тюменский государственный институт мировой экономики, управления и права, 2013. - 68с.

30. Панков, Д.А. Бухгалтерский учет и анализ в зарубежных странах: учебное пособие. / Д.А. Панков - 2-е изд. Мн.: Новое знание, 2014. - 250с.

31. Протасов, В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг: учеб. пособие / В.Ф. Протасов. М.: П-83, 2010г.- 536с.

32. Пласкова, Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ. / Н.С. Пласкова - 2-е изд. Н.С.: Выш. шк., 2010. - 309с.

33. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. / Г.В. Савицкая. Минск: ООО «Новое знание», 2011. - 688с.

34. Стоун, Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: пер. с англ / Д. Стоун, К. Хитчинг. Санкт - Петербург. АОЗТ «Литера Плюс», 2011. - 456с.

35. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская - 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2011. - 816с.

36. Хеддервик, К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий. Международная организация труда: пер. с англ. Д.П. Лукичева / К. Хеддервик под ред. Ю.Н. Воропаева. М.: Финансы и статистика, 2012. - 192с.

37. Хелферт, Э. Техника финансового анализа: пер. с англ. Л.П. Белых / Э. Хелферт. М.: Аудит, ИО «ЮНИТИ», 2009. - 663с.

38. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: Менеджмент и анализ: учеб. пособие для вузов / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова. Санкт - Петербург. АОЗТ «Литера Плюс», 2011. - 207с.

39. Шим, Дж. К. Финансовый менеджмент. Экономика для практиков: пер. с англ. / Дж. К. Шим, Дж. Г.М. Сигел. М.: Филинь, 2014. - 395с.

40. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник для вузов / Г.В. Савицкая - 8-е изд. М.: Новое знание, 2011. - 640с.

41. Сайт Барнаульского пивоваренного завода [Электронный ресурс] / Барнаул, ОАО «Барнаульский пивоваренный завод». – режим доступа: <http://www.bpz.su>. Дата обращения: 07.03.2017.

42. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : науч. журн. / Моск. междунар. высшей школы бизнеса (Институт). - Электронный журн. М.: ММВШБ(И) - Режим доступа: <http://www.dis.ru/fm>. Дата обращения: 13.05.2017.

43. Финансы.ru [Электронный ресурс] : многопредмет. науч. журн. - Режим доступа: <http://www.finansy.ru> Дата обращения: 26.05.2017.

ПРИЛОЖЕНИЕ