

УДК 336.6

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОЦЕНКА И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ

*Говорова Е.В., студент 5 курса экономического факультета
Научный руководитель - Бураева Е.В. к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО Орловский ГАУ*

Ключевые слова: *прибыль, планирование, рентабельность, рыночный механизм, финансовый результат, чистая прибыль, пути улучшения.*

В настоящее время рыночная экономика требует от организации повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства. В данной статье рассмотрены основные направления совершенствования финансового состояния организации.

Главной целью деятельности организации любой организационно-правовой формы является получение прибыли от финансово-хозяйственной деятельности. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Поэтому одна из важнейших составных частей анализа финансового состояния фирмы – анализ финансовых результатов ее деятельности. Финансовые результаты – это заслуга организации. Прибыль при этом является результатом хорошей работы или внешних объективных и субъективных факторов, а убыток – следствием плохой работы или внешних отрицательных факторов [1, с. 112].

Изучая точки зрения различных авторов, наиболее интересным представляется мнение Г. В. Савицкой, которая пишет, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности [2, с.9]. Таким образом, финансовый результат определяется как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале на начало и конец периода.

Так как прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия, то в увеличении прибыли заинтересованы все участники производства. Чтобы управлять при-

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

Важным фактором, влияющим на величину прибыли от продажи продукции, является изменение объема производства и реализации продукции. Падение объема производства при экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вытекает вывод от необходимости принятия неотложных мер по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического обновления и повышения эффективности производств. В процессе осуществления производственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что одни и те же элементы процесса производства, именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как основные первичные факторы увеличения объема промышленной продукции, а с другой – как основные первичные факторы, определяющие издержки производства.

Важным показателем финансового результата деятельности предприятия является показатель рентабельности его деятельности. Рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности деятельности предприятия, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и продажи продукции (работ, услуг). Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции [3, с. 8].

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп: показатели рентабельности хозяйственной деятельности; показатели финансовой рентабельности; показатели рентабельности продукции.

Отсюда следует, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Важнейшие направления совершенствования финансового состояния организации приведены на рисунке 1.

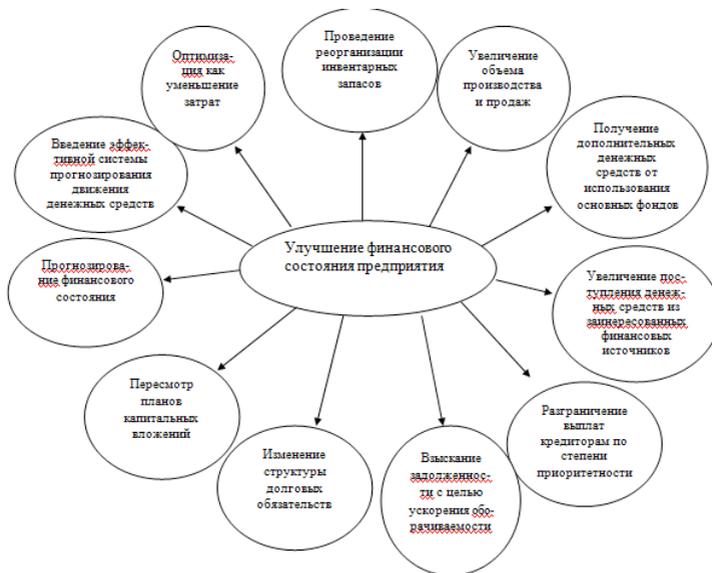


Рисунок 1 - Финансовое состояние предприятия

Эти пути включают следующие основные аспекты [4, с. 146].

Направление «Проведение реорганизации инвентарных запасов» предполагает, что запасы разносятся по критериям в зависимости от уровня их значимости для увеличения устойчивости деятельности. Объемы данных типов запасов, которые не выявляются острыми для развития бизнеса, должны быть снижены.

Направление «Получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов». После этого нужно определить более приспособленные каналы связи для результативного доведения до участников рынка предложений о продаже или сдаче в аренду имущества.

Направление «Взыскание задолженностей с целью ускорения оборачиваемости денежных средств». Возвращение задолженностей клиентами сможет стимулироваться путем предоставления особых скидок. Нужно также создать систему оценки клиентов, которая бы складывала все риски, связанные с ними как с деловыми партнерами. Всеобщая зависимость от клиента будет включать его дебиторскую задолженность, товары на складе, приготовленные к отгрузке, продукцию в производстве, предусмотренную этому клиенту.

Направление «Изменение структуры долговых обязательств». Детальный анализ данных обязательств и вероятные варианты их погашения с целью увеличения ликвидности в будущем.

Направление «Разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств» предполагает ранжирование поставщиков в зависимости от степени их важности.

Направление «Пересмотр планов капитальных вложений» является средством увеличения поступления денежных средств. Данное направление опирается на сокращение расходов. Это особо актуально в обстоятельствах угрозы кризиса и имеет значение отказаться от вложений в капитальное строительство, покупку новой техники, увеличение сбытовой сети и т. д., кроме неотложных случаев

Направление «Увеличение поступления денежных средств из заинтересованных финансовых источников, не связанных с взаимной торговлей». Данный пункт предполагает оказание помощи главными группами поддержки – банком, акционерами или хозяевами.

Направление «Увеличение объема производства и продаж» обеспечивает увеличение денежных средств, приобретаемых от реализации продукции, т. е. увеличение абсолютно ликвидных активов, а значит и самой ликвидности. С данной целью надо выделить группы товаров, дающие наибольшую прибыль, сделать анализ цены и объема реализуемой продукции для установления наиболее рационального компромисса, который поможет предприятию, несмотря на уменьшение объемов продаж, повысить поступление дополнительных денежных средств за счет повышения цены, торговых наценок или объемов продаж.

Следующие два направления – «Прогнозирование финансового состояния» и «Введение эффективной системы прогнозирования движения денежных средств» тесно взаимосвязаны между собой. Прогнозирование финансового состояния предприятия всегда должно осуществляться после комплексного анализа с целью определения перспективного финансового состояния в ближайшем будущем и, как следствие, разработки соответствующих мероприятий. Прогнозирование движения денежных средств является важнейшей составляющей прогнозирования финансового состояния в целом.

Таким образом, прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия, и в увеличении прибыли заинтересованы все участники производства. Чтобы управлять прибылью, необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижения.

Библиографический список:

1. Курилов, К. Ю. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности / К. Ю.Курилов, А. А. Курилова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2012. – № 4 (11). – С. 111–114.
2. Атаулов, Р. Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности / Р. Р. Атаулов // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2013. – № 4. – С. 9–11.
3. Великая, Е. Г. Стратегический потенциал и рентабельность организации / Е. Г.Великая, В. В. Чурко // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2014. – № 2 (17). – С. 7–9.
4. Ярыгина, Н. С. Научные взгляды на содержание финансовой стратегии предприятия корпоративного типа / Н. С. Ярыгина // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». – 2014. – № 6 (38). – с. 145–152.
5. Загуменная, В.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК / В.А.ЗАГУМЁННАЯ, Е.В. БУРАЕВА // СБОРНИК СТАТЕЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ НАУЧНЫХ КОНФЕРЕНЦИЙ. Сборник докладов студентов, аспирантов и профессорско - преподавательского состава по результатам научных конференции.- 2016.- С. 167-171.
6. Бураева, Е.В. Анализ факторов роста производства сельскохозяйственной продукции в контексте инновационного развития отрасли (на примере Орловской области) / Е.В.Бураева // Экономический анализ: теория и практика. -2013. -№ 14. -С.20-30.

FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE: ASSESSMENT AND WAYS TO IMPROVE**Govorova E. V.**

Keywords: *profit, planning, profitability, market mechanism, financial result, net profit, ways of improvement.*

Now the market economy demands from the organization increase of efficiency of production, competitiveness of production and services on the basis of introduction of achievements of scientific and technical progress, effective forms of managing and management of production, activization of business. In this article, we consider the main directions of coherence in the field of the field of motion of a nanoscale, and in the field of a nanoscale.