**1.1 Сущность финансового результата деятельности фирмы**

По своему содержанию финансовый результат весьма сложная категория - это общий результат всех действий хозяйствующего субъекта, затрагивающий экономические интересы участников производственного процесса.

Конечный итог многосторонней деятельности каждого хозяйствующего субъекта – это его финансовые результаты: прибыль или убытки. В редких случаях прибыль и убытки одновременно равняются нулю, что следует считать отрицательным результатом, поскольку общая деятельность предприятия не принесла положительных эффектов.

В условиях рыночной экономики и переходного к ней периода целевой функцией предприятия становиться прибыль. Она – двигатель всех его действий, отражает их эффективность. Прибыль является важным источником финансирования развития и совершенствования производства, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей работников и собственников используемого капитала.

В настоящее время существуют следующие подходы к определению категории финансовые результаты, отраженные в научной и учебной литературе российских и зарубежных авторов:

По мнению Г.В. Савицкой «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности». Здесь же дается определение прибыли и рентабельности: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции»; «показатели рентабельности характеризуют эффективность работы в целом, и более чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами». Г.В. Савицкая отмечает, что только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Поэтому, финансовые результаты деятельности, следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции.

М.Н. Крейнина рассматривает прибыль как экономический показатель, характеризующий финансовые результаты деятельности предприятия, превышение всех видов доходов над всеми видами затрат. Главная ее составляющая – прибыль от продаж. Это наиболее управляемая часть прибыли; хотя в ряде случаев на общую величину прибыли существенно влияет сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов.

По мнению И.Т. Балабанова «доходность хозяйствующего субъекта характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютный показатель доходности – сумма прибыли (доходов). относительный показатель – уровень рентабельности. Рентабельность представляет собой доходность (прибыльность) производственно-торгового процесса, величина которого измеряется уровнем рентабельности.

А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев отмечают что «конечный финансовый результат деятельности фирмы – это балансовая прибыль (убыток) отчетного периода, представляющая собой алгебраическую сумму результата от реализации продукции, результата от финансовой деятельности, сальдо доходов и расходов от прочих внереализационных операций».

С точки зрения Н.Н. Селезневой «прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности. Прибыль представляет собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности». Н.Н. Селезнева говорит, что анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности организации непосредственно увязан с анализом оборотных и внеоборотных активов имущества фирмы.

В.В. Ковалев в своих работах отмечает что, «результативность функционирования организации чаще всего оценивается показателями прибыли и рентабельности, которые в свою очередь существенно зависят от организации производственного процесса, его ритмичности, эффективности использования отдельных видов имущественного потенциала, т.е. динамики финансово-хозяйственной деятельности организации». При этом В.В. Ковалев считает, что «характеризуя результативность деятельности коммерческой организации в отчетном периоде, правильнее говорить не о прибыли, а о финансовом результате». Он разъясняет, что деятельность организации не обязательно прибыльна. Нет ни одной организации, не имевшей в своей истории хотя бы кратковременных спадов, выражавшихся более или менее значимыми убытками. Очевидно, что убыточная деятельность не может иметь долгосрочный характер, так как приводит к ликвидации фирмы. Убыток может трактоваться, как прибыль с отрицательным знаком.

И. А. Бланк рассматривает роль прибыли фирмы в условиях рыночной экономики следующим образом:

1. Прибыль фирмы является главной целью предпринимательской деятельности. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста выступает размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль.

2. Прибыль фирмы создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли фирмы через налоговую систему позволяет «наполнять» доходную часть государственных бюджетов всех уровней (общегосударственных и местных). Это дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики. Кроме этого реализуется известный принцип – «богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан».

3. Прибыль фирмы является критерием эффективности конкретной производственной (операционной) деятельности. Индивидуальный уровень прибыли фирмы в сравнении с отраслевым характеризует степень умения (подготовленности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики. Среднеотраслевой уровень прибыли фирм характеризует рыночные и другие внешние факторы, определяющие эффективность производственной деятельности и является основным регулятором «перелива капитала» в отрасли с более эффективным его использованием. При этом капитал перемещается в те сегменты рынка, которые характеризуются значительным объемом неудовлетворенного спроса, что, способствует более полному удовлетворению общественных и личных потребностей.

4. Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов фирмы, обеспечивающих его развитие. Чем выше уровень генерирования прибыли фирмы в процессе ее хозяйственной деятельности, тем меньше его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и при прочих равных условиях – тем выше уровень самофинансирования ее развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции фирмы на рынке. При этом прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

5. Прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости фирмы. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной прибыли фирмой, т.е. ее направления на рост ее активов. Чем выше сумма и уровень капитализации подученной фирмой прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость ее чистых активов 9активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно и рыночная стоимость фирмы в целом, определяемая при ее продаже, слиянии, поглощении и в других случаях

6. Прибыль фирмы является важным источником удовлетворения социальных потребностей общества. Социальная роль прибыли проявляется в том, что средства, перечисляемые в бюджеты разных уровней в процессе ее налогообложения, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных социальных программ, обеспечивающих «выживание» отдельных социально незащищенных членов общества. За счет полученной прибыли фирмы удовлетворяются части социальных потребностей ее персонала (социальные программы в коллективах и индивидуальных трудовых соглашениях). За счет прибыли полученной фирмой осуществляется внешняя благотворительная деятельность фирмы, направленная на финансирование отдельных неприбыльных организаций, оказание материальной помощи отдельным категориям граждан.

7. Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим фирму от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности фирмы (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов и так далее), но при прочих равных условиях, фирма гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоколиквидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

Прибыль – это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса. Сущность рассматриваемой категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли – это:

* основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации;
* главный источник возрастания рыночной стоимости организации;
* индикатор кредитоспособности организации;
* главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
* индикатор конкурентоспособности организации при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;
* гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальный потребностей общества.

Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса – одна из главных внутренних причин банкротства.

Главная цель управления прибылью – максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде. Это означает: обеспечение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуре; обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска; обеспечение высокого качества формируемой прибыли; обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании; обеспечение достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса; обеспечение роста рыночной стоимости организации; обеспечение эффективности программ участия персонала в распределении прибыли.

Н.Н. Селезнева предлагает следующую классификацию прибыли фирмы (рис. 1.1).

Рассмотрим более подробно каждый вид прибыли:

1. По характеру отражения в учете.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между доходами фирмы и внешними его текущими затратами (издержками), отражаемыми бухгалтерским учетом.

Экономическая прибыль представляет собой разность между суммой доходов фирмы, с одной стороны, и суммой как внешних, так и внутренних его текущих затрат (издержек), с другой. При этом внутренние текущие затраты фирмы, не отражаемые бухгалтерским учетом, оцениваются по альтернативной их стоимости. Экономическая прибыль фирмы всегда меньше бухгалтерской прибыли на величину внутренних текущих затрат (издержек).

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРИБЫЛИ

По порядку формирования

* Валовая прибыль
* Маржинальный доход
* Прибыль до налогообложения
* Чистая прибыль

По источникам формирования

* Прибыль от реализации услуг
* Прибыль от реализации имущества
* Внереализационная прибыль

По видам деятельности

* Прибыль от обычной деятельности (операционная прибыль)
* Прибыль от инвестиционной деятельности
* Прибыль от финансовой деятельности

По характеру использования

* Прибыль, направленная на дивиденды (потребленная)
* Капитализированная (нераспределенная прибыль)
* Регулярная прибыль
* Чрезвычайная прибыль

По периодичности получения

Рис. 1.1 Классификация прибыли

И.А. Бланк предлагает более широкую классификацию прибыли (таблица 1.1):

Таблица 1.1

Классификация прибыли фирмы

|  |  |
| --- | --- |
| Признаки классификации прибыли фирмы | Виды прибыли по соответствующим признакам классификации |
| 1. Характер отражения в учете | - Бухгалтерская прибыль  - Экономическая прибыль |
| 2. Характер деятельности фирмы | - Прибыль от обычной деятельности  - Прибыль от чрезвычайных событий |
| 3. Основные виды хозяйственных операций фирмы | - Прибыль от реализации продукции  - Прибыль от внереализационных операций |
| 4. Основные виды деятельности фирмы | - Прибыль от операционной деятельности  - Прибыль от инвестиционной деятельности  - Прибыль от финансовой деятельности |
| 5. Состав формирующих элементов | - Маржинальная прибыль  - Валовая прибыль  - Чистая прибыль |
| 6. Характер налогообложения | - Налогооблагаемая прибыль  -Прибыль,не подлежащая налогообложению |
| 7. Характер инфляционной очистки | - Прибыль номинальная  - прибыль реальная |
| 8. Достаточность уровня формирования | - Низкая прибыль  - Нормальная прибыль  - Высокая прибыль |
| 9. Рассматриваемый период формирования | - Прибыль предшествующего периода  - Прибыль отчетного периода  - Прибыль планового периода |
| 10. Характер использования | - Капитализируемая прибыль  - Потребленная прибыль |
| 11. Степень использования | - Нераспределенная прибыль  - Распределенная прибыль |
| 12. Значение итогового результата хозяйствования | - Положительная прибыль  - Отрицательная прибыль |

1. По характеру деятельности фирмы.

Прибыль от обычной деятельности характеризует финансовый результат от всех традиционных для данной фирмы видов деятельности и хозяйственных операций, формируемый на регулярной основе.

Прибыль от чрезвычайных событий характеризует необычный или очень редкий для данной фирмы источник ее формирования.

1. По основным видам.

Прибыль от реализации продукции – товаров, работ, услуг – является основным видом на предприятии, непосредственно связанным с отраслевой спецификой их деятельности. Аналогом этого термина выступает термин «прибыль по основной деятельности». В обоих случаях под этой прибылью понимается результат хозяйствования по основой производственно-сбытовой деятельности предприятия.

Прибыль от внереализационных операций формально характеризуется термином «доходы от внереализационных операций», однако по своему сущностному содержанию относится к категории прибыли, как отражается в отчетности в виде сальдо между полученными доходами и понесенными расходами по этим операциям. К составу доходов, формирующих эту прибыль, относятся доходы от паевого участия данной фирмы в деятельности других совместных фирм с отечественными и зарубежными партнерами. Так же относятся к ним и доходы принадлежащих фирме облигаций, акций и других ценных бумаг, выпущенных сторонними эмитентами; доходы по депозитным вкладам фирмы в банках; полученные штрафы, пени и неустойки и некоторые другие.

1. По основным видам деятельности фирмы.

Прибыль от операционной деятельности представляет собой совокупный объем прибыли от реализации продукции и прибыли от других операций, не относящихся к инвестиционной или финансовой деятельности.

Прибыль от инвестиционной деятельности характеризует итоговый финансовый результат от операций по приобретению (сооружению, изготовлению) и продаже амортизируемого имущества – основных фондов, нематериальных активов и других необоротных активов, а также краткосрочных финансовых инвестиций, которые не являются эквивалентами денежных средств.

Прибыль от финансовой деятельности характеризует финансовый результат операций, которые приводят к изменению размера и состава собственного капитала и ссуд фирмы (привлечения дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссии облигаций и других ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, погашение обязательств по основному долгу и т.п.).

1. По составу элементов, формирующих прибыль, различают маржинальную, валовую (балансовую) и чистую прибыль фирмы. Под этими терминами понимают обычно различную степень «очистки» полученных фирмой чистых доходов от понесенных ей в процессе хозяйственной деятельности затрат.

Маржинальная прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности (валового дохода фирмы от этой деятельности, уменьшенного на сумму налоговых платежей за счет него) за вычетом суммы переменных затрат.

Валовая прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов, как постоянных, так и переменных (балансовая прибыль соответственно представляет собой разницу между всей суммой чистого дохода фирмы и всей суммой ее текущих затрат).

Чистая прибыль характеризует сумму балансовой (или валовой) прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.

1. По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую и не облагаемую налогом ее части. Такое деление прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики фирмы, так как позволяет оценивать альтернативные хозяйственные операции с позиции конечного их эффекта. Состав прибыли, не подлежащей налогообложению, регулируется соответствующим законодательством.
2. По характеру инфляционной «очистки» прибыли выделяют номинальную и реальную. Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной ее суммы, скорректированной на темп инфляции в соответствующем периоде.
3. По достаточности уровня формирования выделяют низкую, нормальную и высокую прибыль фирмы (критерием такого деления выступает уровень нормальной прибыли).

Нормальная прибыль характеризует такой уровень ее формирования, когда после покрытия внешних и внутренних текущих затрат (издержек), остается доход, равный минимальной ставке депозитного процента (по отношению к сумме используемого собственного капитала).

Низкая и высокая прибыль характеризует уровень ее формирования, который соответственно ниже или выше уровня нормальной прибыли.

9. По рассматриваемому периоду формирования выделяют прибыль предшествующего периода (т.е. периода, предшествующего отчетному), прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемую прибыль). Такое деление используется в целях анализа и планирования для выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов.

10. По характеру использования в составе прибыли, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей (чистой прибыли), выделяют капитализируемую и потребляемую ее части.

Капитализированная прибыль характеризует ту ее сумму, которая направлена на финансирование прироста активов фирмы.

Потребленная прибыль характеризует ту ее часть, которая израсходована на выплаты собеседникам (акционерам), персоналу или на социальные программы фирмы.

11. По степени использования.

Нераспределенная прибыль характеризует часть сформированной прибыли фирмы, которая еще не распределена (а соответственно и не использована) на конкретные хозяйственные нужды.

Распределенная прибыль характеризует часть сформированной прибыли, которая на рассматриваемую дату уже распределена и не использована в процессе хозяйственной деятельности.

12. По значению итогового результата хозяйствования различают положительную прибыль (или собственно прибыль) и отрицательную прибыль (убыток).

Говоря о прибыли как о финансовом результате фирмы нельзя упустить из внимания такой показатель как рентабельность.

Рассмотрим сущность, роль и классификацию показателей рентабельности фирмы предложенную А.Д. Шереметом.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы фирмы в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат. Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формировании прибыли фирмы. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния фирмы. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы (таблица 1.2):

Таблица 1.2

Показатели рентабельности

|  |  |
| --- | --- |
| 1 группа | Показатели рентабельности капитала (активов) |
| 2 группа | Показатели рентабельности продукции |
| 3 группа | Показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств |

Таким образом, важнейшим финансовым показателем, определяющим способность фирмы обеспечивать необходимое для ее нормального развития превышение доходов над расходами, является прибыль. С целью выявления условий и возможностей для получения фирмой прибыли проводится анализ финансовых результатов, в ходе которого должны быть получены ответы на следующие вопросы:

* насколько стабильны полученные доходы и произведенные расходы;
* какие элементы отчета о прибылях и убытках могут быть использованы для прогнозирования финансовых результатов;
* насколько производительны осуществляемые затраты;
* насколько эффективно управление предприятием.

Сумма прибыли, и уровень рентабельности являются основными показателями, характеризующими финансовые результаты предприятия. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие и устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из основных задач в любой сфере бизнеса.

Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу, основными задачами которого являются:

* систематический контроль за формированием финансовых результатов;
* определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
* выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности и прогнозирование их величины;
* оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
* разработка рекомендаций по использованию выявленных резервов.

Основными источниками информации для анализа являются:

* данные аналитического бухгалтерского учета по счетам результатов,
* отчет о прибылях и убытках (форма №2),
* отчет об изменениях капитала (форма №3),
* приложение к балансу (форма №5),
* соответствующие таблицы бизнес-плана предприятия.

В связи с введением новых форм бухгалтерской отчетности изменился порядок формирования и оценки конечного финансового результата (чистой прибыли или убытка) организации, хотя во многом сохранена преемственность с действовавшей ранее практикой учета выручки от реализации продукции и себестоимости товаров.

В новом «Отчете о прибылях и убытках» произведен ряд важнейших изменений. Принимая во внимание, что основные показатели раздела «доходы и расходы по обычным видам деятельности» остались без изменения, из формы №2 исключена детализированная расшифровка выручки от реализации и себестоимости проданных товаров. Это значительно упрощает порядок формирования показателей «Отчета о прибылях и убытках» предприятиями, осуществляющими несколько видов деятельности. Однако необходимо учитывать требование существенности, предъявляемое к бухгалтерской отчетности и определяемое организацией самостоятельно. Существенной признают сумму, отношение которой к общему итогу соответствующих данных за отчетный год составляет не менее 5%. Уровень существенности, принятый предприятием, закрепляют в его учетной политике. Показатели в случае их существенности непосредственно включают в Отчет о прибылях и убытках либо в пояснительную записку. Следует помнить, что данные о расходах по обычным видам деятельности в форме №2 приводят по организации в целом без учета внутрихозяйственного оборота.

Разделы «Операционные доходы и расходы» и «Внереализационные доходы и расходы» объединены в разделе «прочие доходы и расходы» без изменения состава показателей.

Раздел «Чрезвычайные доходы и расходы» исключен, так как они не носят регулярного характера, поэтому их учитывают в составе внереализационных или операционных доходов и расходов.

Конечным финансовым результатом является чистая прибыль, имеющая приоритетное значение для принятия управленческих решений по финансированию инвестиций в основной и оборотный капитал предприятия. Нормы ПБУ 18/02 позволяют показать в бухгалтерской отчетности (прежде всего форме №2) достоверную информацию для всех заинтересованных пользователей, которая относится к взаимоотношениям предприятия с бюджетом по налогу на прибыль. Этот налог фактически исчислен по данным налогового, а не бухгалтерского учета. В результате показанная в бухгалтерском балансе нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) будет определена с учетом реального налога на прибыль.

Параметр «Чистая прибыль (убыток) отчетного периода» в форме №2 определяют исходя из того, что в качестве расхода по налогу на прибыль, вычитаемого из суммы прибыли до налогообложения, должна быть принята величина условного расхода по налогу на прибыль, скорректированного на сумму постоянных налоговых обязательств (активов). Условный расход (доход) по налогу на прибыль равен величине, определяемой как произведение бухгалтерской прибыли, образованной в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль, установленную действующим законодательством (в 2004 г. – 24%). Под постоянным налоговым обязательством понимают сумму налога, которая приводит к росту налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде. Постоянное налоговое обязательство равно величине, определяемой как произведение постоянной разницы, возникшей в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль. Для вычисления чистой прибыли отчетного периода рекомендуют использовать следующую формулу:

Чистая прибыль отчетного периода = прибыль (убыток) до налогообложения + отложенные налоговые активы – отложенные налоговые обязательства – текущий налог на прибыль ± иные платежи, производимые за счет прибыли после налогообложения ± суммы списания отложенных активов и обязательств.

При заполнении Отчета о прибылях и убытках необходимо помнить, что признанные в отчетном периоде (с учетом условий ПБУ 10/99) расходы предприятия подлежат отражению:

* в себестоимости продукции (работ, услуг);
* за счет финансовых результатов (операционные и внереализационные расходы);
* в составе стоимости активов (расходы, связанные с приобретением и созданием активов до начала их использования).

Новый Отчет о прибылях и убытках содержит и другие новации по составу статьей и их элементов, носящие более частный характер.

Следует иметь в виду, что при получении финансирования на покрытие расходов прошлых лет причитающихся к получению бюджетные средства непосредственно относят к внереализационным доходам.

Формирование конечного финансового результата фирмы в форме чистой прибыли (убытка) отчетного периода показано на рис. 1.2.

Сальдо внереализационных доходов и расходов (+ или -)

Сальдо операционных доходов и расходов (+ или -)

Коммерческие и управленческие расходы (-)

Себестоимость проданных товаров (-)

Прибыль (убыток) до налогообложения

Прибыль (убыток) от продаж

Валовая прибыль

Выручка (нетто) от реализации товаров (без косвенных налогов)

Необходимые корректировки для получения конечного финансового результата

1. Отложенные налоговые активы (+)

2. Отложенные налоговые обязательства (-)

3. Текущий налог на прибыль (-)

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода

Рис. 1.2 Формирование конечного финансового результата деятельности фирмы

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

Финансовый результат – главный критерий оценки деятельности для большинства организаций. Насколько привлекательны финансовые результаты фирмы, настолько стабильно ее текущее и перспективное финансовое состояние.

Прибыль – это часть чистого дохода, который получают фирмы после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности.

Рентабельность – показатель, характеризующий эффективность работы в целом, и более полно, чем прибыль отражает окончательные результаты хозяйственной деятельности.

Прибыль формируется в процессе хозяйственной деятельности организации, это находит отражение в бухгалтерском учете и отчетности. Расчет прибыли организации дается за отчетный период и за аналогичный период предыдущего года, это позволяет затем провести горизонтальный и вертикальный анализ прибыли, определить динамику основных показателей, формирующих прибыль, и оценить их влияние на изучаемый показатель.

**1.2 Методология оценки финансового результата деятельности фирмы**

Анализ каждого элемента прибыли имеет приоритетное значение для руководства предприятия, его учредителей, акционеров и кредиторов. Руководству такой анализ позволяет определить перспективы развития предприятия, возможности мотивации его персонала, так как прибыль является источником финансирования капитальных вложений, пополнения оборотных средств и реализации социальных программ. Для учредителей и акционеров она является источником получения дохода на вложенный ими в данное предприятие капитал (в форме дивидендов). Кредиторам подобный анализ дает возможность погашения предоставленных хозяйствующему субъекту кредитов и займов, включая и уплату причитающихся процентов. Источником их выплаты является денежная выручка от реализации продукции (работ, услуг), в состав которой входит и прибыль.

Основными задачами анализа формирования прибыли фирмы являются следующие:

* + изучение возможностей получения прибыли в соответствии с имеющимися ресурсным потенциалом фирмы и конъюнктурой рынка;
  + систематический контроль за процессом формирования прибыли и изменением ее динамики;
  + определение влияния как внешних, так и внутренних факторов на финансовые результаты;
  + оценка качества прибыли;
  + выявление резервов увеличения суммы прибыли и повышение уровня доходности бизнеса.

Также в качестве задач анализа формирования прибыли можно обозначить выявление резервов увеличения суммы прибыли и повышение уровня доходности бизнеса, оценка работы фирмы по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности и выработка рекомендаций по повышению эффективности системы управления.

Существуют различные формы анализа прибыли, которые можно классифицировать по различным признакам (рис. 1.3):

В зависимости от организации проведения



В зависимости от объекта исследования



Анализ распределения и использования прибыли

Внутренний анализ прибыли

В зависимости от периода проведения



В зависимости от масштабов деятельности



Текущий анализ прибыли

Анализ прибыли по структурному подразделению

Анализ прибыли по отдельной операции

Последующий анализ прибыли

В зависимости от объема аналитического исследования



В зависимости от глубины аналитического исследования



Тематический анализ прибыли

Фундаментальный анализ прибыли

Рис. 1.3 Формы анализа прибыли в зависимости от целей его проведения на фирме

Внешний анализ прибыли осуществляют налоговые органы, аудиторские фирмы, банки, страховые компании с целью изучения правильности ее отражения, уровня кредитоспособности фирмы и т.п. Источником информации для проведения такого анализа являются данные финансового учета и отчетности фирмы.

Внутренний анализ прибыли проводится менеджерами фирмы или ее собственниками с использованием всей совокупности имеющихся информативных показателей (включая данные управленческого учета). Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну фирмы.

Анализ финансовых результатов деятельности фирмы включает:

* изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным (горизонтальный анализ);
* структурный анализ соответствующих статей (в процентах);
* изучение динамики изменения показателей за ряд периодов (кварталов, лет) – трендовый анализ;
* исследование влияния отдельных факторов на прибыль (факторный анализ);
* контроль за выполнением установленных внутренних плановых заданий по прибыли по центрам финансовой ответственности (контроллинг прибыли).

Существуют различные методические подходы к анализу финансовых результатов фирмы. Рассмотрим некоторые из них:

Н.Н. Селезнева анализ уровня и динамики финансовых результатов по данным формы №2 проводит с использованием горизонтального, вертикального и факторного метода.

1. Горизонтальный анализ прибыли базируется на изучении динамики отдельных ее показателей во времени. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются темпы ее роста (прироста) отдельных видов прибыли, определяются общие тенденции ее изменения.

2. Вертикальный анализ прибыли базируется на структурном разложении агрегированных показателей ее формирования, распределения и использования. В процессе применения этой системы анализа рассчитываются удельные веса отдельных структурных составляющих агрегированного показателя прибыли.

3. Факторный анализ является анализом общей бухгалтерской прибыли (прибыли до налогообложения). Балансовая прибыль учитывает финансовые результаты от реализации продукции, прочей реализации, внереализационных операций.

Основными задачами анализа прибыли до налогообложения являются:

* оценка плана (прогноза) прибыли;
* изучение состава и структуры прибыли в динамике;
* выявление и количественное измерение влияния факторов, формирующих прибыль;
* выявление резервов роста прибыли;
* разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспектив развития организации.

В процессе такого анализа изучают состав и динамику прибыли отчетного года; устанавливают факторы, определяющие уровень прибыли; оценивают влияние выделенных факторов.

Прибыль от продаж или реализации продукции характеризует абсолютную эффективность хозяйствования коммерческой организации, ее производственной, сбытовой, управленческой деятельности. Рост прибыли от реализации создает основу для расширенного воспроизводства, выполнения обязательств организацией перед бюджетом, банками и другими кредиторами.

Изменение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) зависит от ряда факторов, на которые, в свою очередь, влияют объем проданной продукции и ее себестоимость:

Л.Е. Басовский в своей методике объединяет коэффициенты прибыльности и рентабельности в следующие группы: 1) показатели прибыльности продаж, исчисляемые как отношение соответствующих видов прибыли к объему реализованной продукции; 2) показатели рентабельности активов, исчисляемые как отношение соответствующих видов прибыли к той или иной группе активов; 3) показатели рентабельности финансовых источников капитала, определяемые как отношение соответствующих видов прибыли к той или иной группе обязательств.

К первой группе относятся следующие показатели:

1. Коэффициент валовой прибыли, или, по немецкой терминологии, коэффициент покрытия. Это отношение разности между объемом продаж товаров и услуг и их стоимостью, равный прямым переменным издержкам, к объему продаж:

(Продажи – Стоимость продукции) / Продажи (10).

Этот коэффициент показывает долю валовой прибыли, валовой маржи, валового покрытия в объеме продаж и является одним из наиболее важных для менеджеров предприятия. Он позволяет определить величину, которая остается после вычета из себестоимости реализованной продукции переменных издержек на покрытие других видов издержек - операционных, т.е. постоянных издержек, налогов, процентов за кредит, и получение прибыли.

2. Коэффициент операционной прибыли (операционной маржи) – это отношение операционной прибыли, т.е. прибыли от основной деятельности, к объему продаж:

Операционная прибыль / Продажи (11).

Этот коэффициент показывает величину операционных расходов, приходящуюся на одну денежную единицу продаж.

3. Рентабельность продаж – отношение чистой прибыли к продажам:

Чистая прибыль / Сумма продаж (12).

Коэффициент показывает величину чистого дохода, полученного предприятием на рубль реализованной продукции.

Вторая группа показателей характеризует рентабельность активов (общих, текущих и долгосрочных) по отношению к различимым видам прибыли. Наиболее часто для оценки рентабельности активов исползают данные о чистой прибыли.

1. Рентабельность активов – отношение чистой прибыли к активам:

Чистая прибыль / Сумма активов (13).

Коэффициент показывает, сколько рублей чистой прибыли получено на рубль активов. Если рентабельность активов меньше процентной ставки за кредиты, то предприятие нельзя считать благополучным.

1. Рентабельность текущих активов – отношение чистой прибыли к величине текущих активов:

Чистая прибыль / Текущие активы (14).

Коэффициент показывает, сколько рублей чистой прибыли получено на рубль текущих активов – оборотных средств.

1. Рентабельность долгосрочных активов – отношение чистой прибыли к долгосрочным активам:

Чистая прибыль / Долгосрочные активы (15).

Коэффициент показывает, сколько рублей чистой прибыли получено на рубль долгосрочных – внеоборотных активов.

Третья группа коэффициент характеризует степень доходности средств, вложенных в предприятие.

1. Рентабельность общих инвестиций – отношение прибыли до вычета налогов и суммы выплаченных процентов по долгосрочным обязательствам к общим инвестициям – долгосрочным обязательствам и собственному капиталу:

(Прибыль до вычета налогов + Выплачиваемые проценты) / (Долгосрочные обязательства + Собственный капитал) (16).

Этот коэффициент показывает, насколько эффективно использовались инвестированные средства, какой доход получает предприятие на рубль инвестированных средств. Он косвенно характеризует эффективность управления инвестированными средствами, опыт, компетенцию руководства.

1. Рентабельность собственного капитала – отношение чистой прибыли к собственному капиталу:

Чистая прибыль / Собственный капитал (17).

Этот коэффициент показывает, насколько эффективно использовался собственный капитал. Он особенно важен для акционеров, так как может оказывать влияние на котировки акций на фондовой бирже.

1. Коэффициент прибыли на долгосрочные обязательства – отношение чистой прибыли к долгосрочным обязательствам:

Чистая прибыль / Долгосрочные обязательства (18).

Этот коэффициент косвенно показывает возможности погашения долгосрочных кредитов. Его следует сравнивать со ставками процентов за кредиты.

Рассмотрим методику анализа формирования и распределения прибыли Г. В. Савицкой. Автор предлагает рассчитывать следующие коэффициенты, определяющие размер чистой прибыли и капитализируемой прибыли:

ΔЧП = ЧП1-ЧП0 (19),

где ЧП1 – чистая прибыль отчетного периода;

ЧП0 – чистая прибыль базисного года.

Изменение доли соответствующего направления использования чистой прибыли (Дотчi):

Отчi=ЧПЧ Дотчi (20).

Способом абсолютных разниц можно рассчитать, как изменялась сумма отчислений в соответствующий фонд за счет:

А) доли отчислений от чистой прибыли:

ΔОтчi=Δ Дотчi ЧЧП0 (21);

Б) суммы чистой прибыли:

ΔОтчi=Δ Дотчi ЧЧП(22).

Зная факторы изменения чистой прибыли, можно определить их влияние на размер потребленной и капитализированной прибыли. Для этого прирост чистой прибыли за счет каждого фактора нужно умножить на фактическую долю соответствующего направления использования прибыли:

ΔОтчхi=ΔЧПх1Ч Дотчi 1 (23).

При анализе дивидендной политики, автор предлагает рассчитывать коэффициенты:

Курсовая стоимость акций =  (24).

И.А. Бланк предлагает следующую систему аналитических коэффициентов управления прибылью:

Коэффициенты эффективности распределения прибыли. Основной целью расчета и использования этой системы коэффициентов является определение степени оптимальности распределения и использования получаемой предприятием прибыли. Эти показатели могут определяться как в десятичном исчислении, так и в процентах.

Коэффициент налогообложения прибыли. Он рассчитывается по следующей прибыли:

КНП =  (25),

где КНП – коэффициент налогообложения прибыли;

НПп– сумма налогов, сборов и других обязательных платежей, выплаченных за счет прибыли в рассматриваемом периоде;

БП – сумма балансовой прибыли предприятия в рассматриваемом периоде.

Коэффициент чистой прибыли. Его расчет осуществляется по следующей формуле:

КЧП =  (26),

где КЧП – коэффициент чистой прибыли;

ЧП – сумма чистой прибыли предприятия в рассматриваемом периоде;

ВП – сумма валовой прибыли предприятия в рассматриваемом периоде.

Коэффициент капитализации прибыли. Расчет этого показателя осуществляется по следующей формуле:

ККП =  (27),

где ККП – коэффициент капитализации прибыли;

ЧПК – сумма капитализированной чистой прибыли;

ЧП - общая сумма полученной чистой прибыли.

Коэффициент потребления прибыли. При расчете этого показателя используется следующая формула:

КПП= (28),

где КПП – коэффициент потребления прибыли;

ЧПП – сумма чистой прибыли направленной (использованной) на потребление;

ЧП – общая сумма полученной чистой прибыли.

Для оценки эффективности использования капитализированной части прибыли применяются следующие основные показатели:

Коэффициент инвестирования прибыли. Он показывает, какая часть капитализированной прибыли была использована на инвестирование прироста активов в рассматриваемом периоде. Расчет этого показателя осуществляется по следующей формуле:

КИП =  (29),

где КИП – сумма капитализированной чистой прибыли, использованной на инвестирование прироста активов в рассматриваемом периоде;

ЧПИ – сумма капитализированной чистой прибыли, использованной на инвестирование прироста активов в рассматриваемом периоде;

ЧПК – общая сумма капитализированной чистой прибыли.

Коэффициент резервирования прибыли. Он показывает, какая часть капитализированной прибыли была направлена в резервный и другие страховые фонды предприятия. Для расчета этого показателя используется следующая формула:

КРП =  (30),

где КРП – коэффициент резервирования прибыли;

ЧПР – сумма капитализированной чистой прибыли, направленная в резервный и другие страховые фонды предприятия;

ЧПК - общая сумма капитализированной чистой прибыли.

Для оценки эффективности использования прибыли, направленной на потребление, применяются следующие показатели:

Коэффициент выплаты прибыли собственникам (коэффициент дивидендных выплат). Он рассчитывается по следующей формуле:

общая сумма капитализированной чистой прибыли.

КВС =  (31),

где КВС – коэффициент выплаты прибыли собственникам;

ЧПС – сумма чистой прибыли, выплаченной собственникам предприятия;

ЧП – общая сумма чистой прибыли предприятия.

Уровень прибыли собственников на вложенный капитал. Для расчета этого показателя используется следующая формула:

УПСК =  (32),

где УПСК – уровень прибыли собственников на вложенный капитал;

ЧПС – сумма чистой прибыли, выплаченной собственникам предприятия.

Коэффициент участия персонала в прибыли. Он определяется по следующей формуле:

КУПП =  (33),

где КУПП – коэффициент участия персонала в прибыли;

ЧППЕР – сумма чистой прибыли, выплаченной персоналу предприятия.

Коэффициент стимулирования труда за счет прибыли. Он рассчитывается по формуле:

КСТП =  (34),

где КСТП – коэффициент стимулирования труда за счет прибыли;

ЧПСТ – сумма чистой прибыли, израсходованная на материальное поощрение работников.

Средний уровень выплат прибыли персоналу. Для расчета этого показателя используется следующая формула:

УВПП =  (35),

где УВПП – средний уровень выплат прибыли персоналу (в расчете на одного работника);

СЧПП – среднесписочная численность персонала предприятия в рассматриваемом периоде.

В таблице 1.2 рассмотрена и проанализирована совокупность финансовых коэффициентов, используемых авторами различных методик для анализа финансовых результатов организации.

Таблица 1.2

Методики оценки финансовых результатов деятельности фирмы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Палий | Шеремет | Ефимова | Крейнина |
| Рентабельность продукции | | | | |
| Рентабельность всей реализованной продукции | + | + | + | - |
| Балансовая прибыль на 1 руб., объема реализованной продукции | + | + | + | - |
| Чистая прибыль на 1 руб. объема реализованной продукции | + | + | + | - |
| Рентабельность основной деятельности | - | + | - | - |
| Рентабельность прочих операций | - | + | - | - |

Продолжение таблицы 1.2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рентабельность производственных фондов | | | | |
| Рентабельность всех активов по балансовой прибыли | + | + | + | + |
| Рентабельность всех активов по чистой прибыли | + | + | + | + |
| Рентабельность вложений в предприятие | | | | |
| Рентабельность всех вложений по балансовой прибыли | + | + | + | + |
| Рентабельность всех вложений по чистой прибыли | + | + | + | + |
| Рентабельность собственных средств | + | + | - | + |
| Рентабельность инвестиций | - | + | - | + |

Таким образом, в результате систематизации рассмотренных в диплом проекте методик оценки финансовых результатов деятельности фирмы можно сделать следующие выводы:

* состав предлагаемых для оценки показателей во многом совпадает;
* рекомендуемая последовательность рассмотрения основных разделов аналитического отчета идентична.
  1. **Особенности оценки финансового результата жилищно-коммунальной сферы**

Предприятия жилищно-коммунального хозяйства – муниципальные унитарные предприятия, в соответствии с ч. 2 ст.50 Гражданского кодекса РФ являющиеся коммерческими организациями, преследующими извлечение прибыли в качестве основной цели соей деятельности, следовательно, их деятельность должна приносить прибыль. Согласно ч. 1 ст. 42 Бюджетного кодекса РФ часть прибыли, остающейся после уплаты налогов и обязательных платежей, подлежит зачислению в доходы бюджета соответствующего муниципального образования.

Важным моментом исследования является подход к оценке финансовых результатов фирмы с точки зрения его прибыльности и рентабельности – выживаемости в рыночных условиях. Поэтому акцент в исследовании делается, прежде всего, на анализ и оценку показателей, характеризующих прибыльность фирмы.

Цель анализа заключается в том, чтобы дать сводную систему показателей, характеризующих внутреннее финансовое состояние предприятия, необходимых для принятия деловых производственно-хозяйственных и управленческих решений по его улучшению.

Первый этап. Теоретической базой экономического анализа финансовых результатов деятельности фирмы служит принятая для всех фирм, независимо от формы собственности, единая модель оценки хозяйственного механизма фирмы в условиях рыночных отношений, основанная на формировании прибыли. Модель хозяйственного механизма предприятия, основанная на формировании прибыли представлена на рисунке 1.4 (указаны строки формы №2 "Отчет о прибылях и убытках").

Данная модель отражает присущее всем фирмам, функционирующим в условиях рынка единство показателей финансовых результатов деятельности, процессов формирования и распределения прибыли, системы налогообложения.

Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг (стр.020)

Оборот-выручка от реализации (без НДС, акцизов и др.) (стр.010)

Расходы периода (стр.030+040)

Валовой доход от реализации продукции (оборота) (стр.029)

Сальдо операционных и внереализационных доходов (стр 090+100+102+130)

Прибыль от продаж (стр.050)

Налог на прибыль (стр.150)

Прибыль до налогообложения (стр.140)

Прибыль от обычной деятельнсоти (стр.160)

Сальдо чрезвычайных доходов и расходов (стр.170+180)

Чистая нераспределенная прибыль (стр.190)

Рис. 1.4 Модель оценки хозяйственного механизма фирмы, основанная на формировании прибыли

Модель формирования и распределения финансовых результатов деятельности ЖКХ в условиях рыночной экономики содержит ряд расчетов.

1. Определение валового дохода от реализации продукции – определяется как разница между выручкой от реализации продукции в отпускных ценах фирмы (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных налогов и сборов) и затратами, включаемыми в производственную себестоимость. В себестоимость продукции при определении валового дохода включаются прямые материальные затраты, прямые расходы на оплату труда и начисления, а также косвенные общепроизводственные расходы. Валовой доход – показатель эффективности работы производственных подразделений фирмы.
2. Определение прибыли от реализации продукции. Она определяется вычитанием из валового дохода текущих периодических расходов (коммерческих и общехозяйственных расходов), приходящихся на реализованную продукцию. Прибыль от реализации продукции есть показатель экономической эффективности основной деятельности фирмы, т.е. производства и реализации продукции (работ, услуг).
3. Определение результата от финансовых и прочих операций и прибыли от финансово-хозяйственной деятельности (основной, финансовой и прочей деятельности). Результат (прибыль или убыток) от финансовой деятельности и прочей деятельности определяется алгебраическим (с учетом знака) сложением процентов к получению и уплате, доходов от участия в других организациях, прочих операционных доходов и расходов, в том числе от прочей реализации, т.е. продажи основных средств, нематериальных активов и иных материальных ценностей. Прибыль от основой, финансовой и прочей деятельности есть сумма результатов от реализации продукции и от финансовой и прочей деятельности.
4. Определение общей балансовой прибыли. Такая прибыль есть алгебраическая сумма прибылей от основой, финансовой и прочей деятельности и сальдо прочих внереализационных доходов и расходов. Балансовая прибыль есть показатель экономической эффективности всей хозяйственной деятельности.
5. Определение прибыли, остающейся в распоряжении фирмы, т.е. чистой прибыли. Чистая прибыль определяется вычитанием из балансовой прибыли величины налогов. Для налогообложения балансовая прибыль корректируется в соответствии с налоговыми стандартами (Положением о составе затрат, включаемых в себестоимость продукции, и другими).
6. Определение нераспределенной прибыли, включаемой в бухгалтерский баланс. Такая прибыль определяется вычитанием из чистой прибыли средств, использованных в отчетном периоде.

Рассмотренная модель отражает основные черты системы принятых нормативных распределительных отношений между интересами государства и отдельных фирм. Для фирмы налог на прибыль как система безвозмездного изъятия определенной доли прибыли в государственный бюджет является неизбежным необходимым элементом в процессе функционирования капитала данной фирмы.

Модель формирования и распределения финансовых результатов деятельности фирмы определяет порядок и направления анализа показателей прибыли.

Второй этап. Проводится оценка уровня и динамики финансовых результатов по данным ф. №2 с использованием метода горизонтального анализа.

Третий этап. Анализируются изменения в структуре прибыли отчетного периода с использованием методов вертикального анализа.

Четвертый этап. Формируется расчетный алгоритм, показателей, дающих оценку и анализ финансовых результатов фирмы.

Таблица 1.3

Показатели, характеризующие финансовый результат

|  |  |
| --- | --- |
| Блок | Показатели |
| Блок 1. Коэффициенты рентабельности | 1.Коэффициент рентабельности активов |
| 2. Коэффициент рентабельности собственного капитала |
| 3 Коэффициент рентабельности продаж |
| Блок 2. Коэффициенты эффективности распределения прибыли | 1. Коэффициент налогооблагаемой прибыли |
| 2. Коэффициент чистой прибыли |
| 3. Коэффициент потребления прибыли |

Представим расчетные формулы предложенных показателей:

Блок 1. Показатели рентабельности наиболее полно дают обобщающую оценку эффективности формирования прибыли.

1. Коэффициент рентабельности активов:

КРа = ЧП/А (36),

где КРа – коэффициент рентабельности всех используемых активов;

ЧП – сумма чистой прибыли в рассматриваемом периоде;

А – средняя стоимость всех используемых активов в рассматриваемом периоде.

Рентабельность активов характеризует эффективность и прибыльность использования всех активов организации. Отражает величину прибыли, приходящейся на один рубль, вложенный во внеоборотные и оборотные активы.

1. Коэффициент рентабельности собственного капитала:

КРск = ЧП/СК (37),

где КРск – коэффициент рентабельности собственного капитала;

ЧП – сумма чистой прибыли в рассматриваемом периоде;

СК – средняя сумма собственного капитала в рассматриваемом периоде.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность использования организацией ее собственного капитала. Этот коэффициент показывает общий уровень прибыли, генерируемой собственным капиталом фирмы. Низкое значение коэффициента может свидетельствовать о наличии избытка собственного капитала по отношению к заемным средствам, что говорит о неудовлетворительности использования капитала или недостаточности привлечения заемного капитала. С другой стороны, высокое значение показателя может стать причиной нехватки капитала, которое является следствием избыточного привлечения заемных средств.

3. Коэффициент рентабельности продаж (реализации продукции). Данный показатель отражает соотношение прибыли от продаж и выручки, полученной организацией в отчетном году. Определяет, сколько рублей прибыли получено организацией в результате продажи продукции (работ, услуг) на 1 рубль выручки. Оптимальным является пропорциональный рост показателей в числителе и знаменателе.

Коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли:

КРп = ЧП / ОР (38),

где КРп – коэффициент рентабельности продаж;

ЧП – сумма чистой прибыли в рассматриваемом периоде;

ОР – выручка от реализации (объем реализации продукции) в рассматриваемом периоде.

Коэффициент рентабельности продаж по прибыли от реализации:

КРр = ПР / ОР (39),

где КРр – коэффициент рентабельности продаж по прибыли от реализации;

ПР – сумма прибыли от реализации в рассматриваемом периоде;

ОР – выручка от реализации (объем реализации продукции) в рассматриваемом периоде.

Коэффициент рентабельности продаж по валовой прибыли:

КРв = (ОР-С/С) / ОР (40),

где КРв – коэффициент рентабельности продаж по валовой прибыли;

ОР – выручка от реализации (объем реализации продукции) в рассматриваемом периоде;

С/С – себестоимость проданных товаров. Услуг, работ, продукции в рассматриваемом периоде.

Все приведенные коэффициенты рентабельности продаж показывают, какую долю прибыли получает предприятие при данном объеме продаж.

Блок 2. Показатели эффективности распределения прибыли.

1. Коэффициент налогооблагаемой прибыли:

КНП = НПп / БП (41),

где КНП – коэффициент налогооблагаемой прибыли;

НПп – сумма налогов, сборов и других обязательных платежей, выплаченных за счет прибыли в рассматриваемом периоде;

БП – сумма балансовой прибыли фирмы в рассматриваемом периоде.

1. Коэффициент чистой прибыли:

КЧП = ЧП / ВП (42),

где КЧП – коэффициент чистой прибыли;

ЧП – сумма чистой прибыли предприятия в рассматриваемом периоде;

ВП – сумма валовой прибыли фирмы в рассматриваемом периоде.

1. Коэффициент потребления прибыли:

ККП = ЧПк/ЧП (43)

где ККП – коэффициент потребления прибыли;

ЧПк – сумма чистой прибыли направленной (использованной) на потребление;

ЧП – общая сумма полученной чистой прибыли.

Таким образом, рассмотрев особенности оценки финансового результата, проведем анализ на основе выбранного алгоритма на примере организации жилищно-коммунального хозяйства ООО «Сфера» - ЖКХ №4.

**2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «СФЕРА»**

**2.1 Расчет показателей, характеризующих финансовые результаты**

ООО «Сфера» является жилищно-коммунальное хозяйством, которое было создано в 2001 году. Основной целью деятельности является извлечение прибыли. Часть прибыли, остающаяся после уплаты налогов и обязательных платежей подлежит зачислению в доходы муниципального образования.

ООО «Сфера» осуществляет техническое обслуживание и текущий ремонт муниципального жилищного фонда.

Обслуживаемая площадь составляет: жилых помещений – 276 тыс.м2, нежилых помещений – 2 тыс.м2.

Проведем расчет показателей на основе выбранного алгоритма анализа финансовых результатов на основании бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках.

Для этого представим баланс анализируемого предприятия в укрупненном виде (таблица 2.1):

Таблица 2.1

Аналитический баланс ООО «Сфера» (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | На 01.01.2004г. | | На 01.01.2005г. | | На 01.01.2006г. | | |
|  | Тыс.руб. | % к валюте баланса | Тыс.руб. | % к валюте баланса | Тыс.руб. | % к валюте баланса | |
| Внеоборотные активы | 412 | 15,25 | 313 | 13,50 | 232 | | 11,10 |
| Оборотные активы | 2289 | 84,75 | 2005 | 86,50 | 1859 | | 88,90 |
| в том числе: |  |  |  |  |  | |  |
| Производств. запасы | 629 | 23,28 | 820 | 35,37 | 476 | | 22,76 |
| Денежные средства | 221 | 8,20 | 415 | 17,90 | 3 | | 0,14 |
| Краткосро- чные фин. вложения | 401 | 14,85 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| Дебиторская задолженность | 1038 | 38,43 | 770 | 33,21 | 1065 | | 50,93 |
| БАЛАНС | 2701 | 100 | 2318 | 100 | 2091 | | 100 |
| Собственный капитал | 977 | 36,17 | 750 | 32,35 | 864 | | 41,31 |
| Заемные средства | 1723 | 0,85 | 1566 | 67,55 | 1225 | | 58,58 |
| в том числе: |  |  |  |  |  | |  |
| Долгосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| Краткосрочные обязательства | 1650 | 61,00 | 1566 | 67,55 | 1225 | | 58,58 |
| Расчеты с кредиторами | 73 | 2,70 | 0 | 0 | 0 | | 0 |
| БАЛАНС | 2701 | 100 | 2318 | 100 | 2091 | | 100 |

Как видно из данного баланса за анализируемый период активы предприятия имели тенденцию к снижению, однако имущественная масса состоит в основном из оборотных активов, а стоимость внеоборотных активов даже снизилась. Прирост оборонных активов был связан с увеличением производственных запасов и дебиторской задолженности.

Анализ пассивной части баланса показывает, что дополнительный приток средств был связан с увеличением заемных средств в 2004 году. Кредиторская задолженность в 2006 году снижается на 425 тыс. руб. по равнению с 2004 годом.

Таблица 2.2

Использование чистой прибыли за 2004-2006 год (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2004 год | | 2005 год | | 2006 год | |
| сумма | % | сумма | % | сумма | % |
| Чистая прибыль | -297 | 100 | - | - | 168 | 100 |
| В том числе направлено |  |  |  |  |  |  |
| В резервный фонд | - | - | - | - | 16 | 9,52 |
| В фонд накопления | - | - | - | - | 20 | 11,9 |
| В фонд потребления | - | - | - | - | 95 | 56,54 |
| В фонд соц.сферы | - | - | - | - | 28 | 16,60 |
| Благотворительные цели | - | - | - | - | 9 | 5,35 |

Таблица 2.3

Формирование прибыли на предприятии на основе «Отчета о прибылях и убытках» (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| Оборот-выручка от реализации (без НДС, акцизов и др.) (стр. 010) | 9284 | 16697 | 19296 |
| Себестоимость реализованной продукции, товаров, услуг (стр.020) | 12448 | 17456 | 19350 |
| Валовой доход от реализации продукции (стр. 029) | 0 | -759 | -54 |
| Расходы периода (стр. 030+стр.040) | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль от продаж (стр.050) | -3164 | 0 | -54 |
| Сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов (стр. 090+стр.100+стр.120+стр.130) | 3637 | 2070 | 1665 |
| Прибыль до налогообложения (стр.140) | 785 | 447 | -416 |
| Налог на прибыль (стр. 150) | 0 | 0 | 62 |
| Прибыль от обычной деятельности (стр.160) | 0 | 0 | 0 |
| Сальдо чрезвычайных доходов и расходов (стр.170+стр.180) | 0 | 0 | 0 |
| Чистая нераспределенная прибыль (стр. 190) | 0 | 0 | 0 |

Таблица 2.4

Горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005 год | 2006 год | % к данным предыдущего года |
| 1. Выручка (нетто) от реализации продукции (стр.010) | 16697 | 19296 | 115,5 |
| 2. Себестоимость (производственная) реализации товаров, продукции (стр.020) | 17456 | 19350 | 110,8 |
| 3. Валовая прибыль (доход) (стр.029) | -759 | -54 | - |
| 4. Расходы периода (коммерческие и управленческие) (стр.030+стр.040) | - | - | - |
| 5. Прибыль (убыток) от реализации (стр.050) | - | -54 | - |
| 6. Сальдо операционных расходов (стр.090+стр.100) | 570 | 239 | 41,9 |
| 7. Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности | - | - | - |
| 8. Сальдо внереализационных результатов (стр.120+стр.130) | - | -16 | - |

Продолжение таблицы 2.4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 9. Прибыль (убыток) отчетного периода до налогообложения (стр.140) | -189 | 169 | - |
| 10. Налог на прибыль (стр.140) | -189 | 169 | - |
| 11. Прибыль остающаяся в распоряжении организации (стр.160) | - | - | - |
| 12. Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода (стр.190) | - | 168 | - |

Таблица 2.5

Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005 год | | 2006 год | | Изменение (+,-) | | |
| Прибыль (убыток) отчетного периода до налогообложения всего в % (стр.140) | -189 | | 169 | | +358 | | |
| В том числе: | -759 | | -54 | | +705 | | |
| А) валовой доход (стр.029) | - | | - | | - | | |
| Б) прибыль (убыток) от реализации (стр.050) | - | | - | | - | | |
| В) прибыль от финансовых операций | - | | - | | - | | |
| Г) от прочей реализации | 0 | | -54 | | -54 | | |
| Д) от финансово-хозяйственной деятельности | - | | - | | - | | |
| Е) от внереализационных операций (стр.120+стр.130) | 0 | | 16 | | +16 | | |
| Ж) налог на прибыль (стр.150) | | 0 | | 62 | | +62 |
| З) чистая прибыль (стр. 160) | | 0 | | 168 | | +168 |
| И) нераспределенная прибыль (стр.190) | | 0 | | 168 | | +168 |

Рассчитаем коэффициенты рентабельности:

Таблица 2.6

Коэффициент рентабельности активов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| 1.Чистая прибыль (тыс. руб.) | 0 | 0 | 168 |
| 2. Средняя величина активов (тыс. руб.) | 2719 | 2509,5 | 2204,5 |
| 3. Коэффициент рентабельности (п1/п2) | 0 | 0 | 7,62 |

Таблица 2.7

Коэффициент рентабельности собственного капитала

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| 1.Чистая прибыль (тыс. руб.) | 0 | 0 | 168 |
| 2. Средняя сумма собственного капитала (тыс. руб.) | 1229,5 | 863,5 | 807 |
| 3. Коэффициент рентабельности (п1/п2) | 0 | 0 | 20,8 |

Таблица 2.8

Коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| 1.Чистая прибыль (тыс. руб.) | 0 | 0 | 168 |
| 2. Выручка от реализации (тыс. руб.) | 9284 | 16697 | 19296 |
| 3. Коэффициент рентабельности (п1/п2) | 0 | 0 | 0,87 |

Таблица 2.9

Коэффициент рентабельности продаж по прибыли от реализации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| 1.Прибыль от реализации (тыс. руб.) | -54 | 0 | -3164 |
| 2. Выручка от реализации (тыс. руб.) | 9284 | 16697 | 19296 |
| 3. Коэффициент рентабельности (п1/п2) | -0,58 | 0 | -16,39 |

Таблица 2.10

Коэффициент рентабельности продаж по валовой прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| 1. Выручка от реализации | 9284 | 16697 | 19296 |
| 2. Себестоимость | 12448 | 17456 | 19350 |
| 3. Коэффициент рентабельности (п1-п2)/п1 | -34 | -4,5 | -0,27 |

Таблица 2.11

Коэффициент налогооблагаемой прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| 1. Сумма налогов за счет прибыли | 0 | 0 | 62 |
| 2. Сумма балансовой прибыли | -297 | -189 | -169 |
| 3.Коэффициент налогооблагаемой прибыли (п1/п2) | 0 | 0 | -36,68 |

Таблица 2.12

Коэффициент чистой прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| 1. Чистая прибыль | 0 | 0 | 168 |
| 2. Валовая прибыль | 0 | -759 | -54 |
| 3.Коэффициент чистой прибыли (п1/п2) | 0 | 0 | -311 |

Таблица 2.13

Коэффициент потребления прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 год | 2005 год | 2006 год |
| 1. Чистая прибыль на потребление | 0 | 0 | 95 |
| 2. Полученная прибыль | 0 | 0 | 168 |
| 3.Коэффициент потребления прибыли (п1/п2) | 0 | 0 | 56,54 |

Рассчитав все предложенные показатели, составим сводную таблицу финансовых результатов ЖКХ №4:

Таблица 2.14

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2004 год | 2005 год | 2006 год | Динамика |
| К-т рентабельности активов | 0 | 0 | 7,62 | +7,62 |
| К-т рентабельности собственного капитала | 0 | 0 | 20,8 | +20,8 |
| К-т рентабельности продаж по чистой прибыли | 0 | 0 | 0,87 | +0,87 |
| К-т рентабельности продаж по прибыли от реализации | -5,28 | 0 | -16,39 | -11,11 |
| К-т рентабельности продаж по валовой прибыли | -34 | -4,5 | -0,27 | 33,73 |
| К-т налогооблагаемой прибыли | 0 | 0 | -36,68 | -36,68 |
| К-т чистой прибыли | 0 | 0 | -311 | -311 |
| К-т потребления прибыли | 0 | 0 | 56,54 | +56,54 |

**Анализ финансовых результатов деятельности фирмы**

Проведем анализ показателей «Отчета о прибылях и убытках» (рис. 2.1):



Рис. 2.1 Динамика показателей «Отчета о прибылях и убытках»

Из рисунка видно, что в процессе формирования прибыли у фирмы наблюдается рост таких показателей как выручка от реализации и себестоимость продукции: за анализируемый период значение этих показателей было в 2004 году – 9284 тыс. руб. выручка от реализации и 12448 ты. руб. себестоимость реализованной продукции; в 2005 году – 16697 тыс. руб. и 17456 тыс. руб.; в 2006 году – 19296 тыс. руб. и 19350 тыс. руб. соответственно. Валовой доход от реализации продукции хотя имел значительный рост, однако также имел убыточное значение (в 2005 году убыток составил 759 тыс. руб., в 2006 году – 54 тыс. руб.). Прибыль от продаж у фирмы имеет отрицательное значение. Чистая прибыль отсутствует.

С помощью данных, рассчитанных в параграфе 2.1 дадим для каждого показателя более полную характеристику. Рассмотрим динамику показателей во времени с помощью диаграмм.

Из расчета коэффициентов рентабельности можно построить следующие графики:



Рис. 2.2 Динамика показателей рентабельности активов и собственного капитала

Как видно из диаграммы, в 2006 году происходит рост коэффициента рентабельности активов с 0 в 2004 году до 7,62 в 2006 году. Коэффициент рентабельности активов показывает, что в 2006 году предприятие получает прибыль 7,62 с каждого рубля. Также происходит рост рентабельности собственного капитала с 0 до 20,8, что является положительным признаком и говорит о том, что фирма начинает более эффективно использовать капитал, вложенный в финансово-хозяйственную деятельность на длительный срок.



Рис. 2.3 Динамика показателей рентабельности прибыли за 2004-2006 годы

Коэффициенты рентабельности продаж в основном имеют отрицательные значения, только коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли в 2006 году составлял значение 0,87, что крайне мало при сложившейся ситуации.



Рис. 2.4 Динамика коэффициентов прибыли

Доля чистой прибыли сокращается. Коэффициент потребления прибыли показывает, сколько данная фирма со своей точки зрения, может потреблять ее в различные фонды. В 2004-2005 гг. организация считается убыточной, то коэффициент потребления равен 0. К 2006 году фирма имела в своем распоряжении чистую прибыль в размере 168 тыс. руб. и решило направить часть от нее в фонд потребления.

Таким образом, можно сделать следующий вывод, что в 2005 году фирма имела убыток в размере 189 тыс. руб., а в 2006 году прибыль фирмы составляла 169 тыс. руб. В динамике финансовых результатов можно отметить, что чистая прибыль у фирмы отсутствует, а все положительные результаты лишь покрывают убыток предыдущего года.

**3. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА НА ПРИМЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ**

**3.1 Концептуальные основы формирования финансового результата**

Сильными сторонами предприятий жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), которые могут стать основой будущих конкурентных преимуществ, являются налаженные контакты с микросредой (поставщиками, потребителями, властными структурами), опыт работы, база деятельности, организация, специальные знания и навыки, информационное обеспечение, наличие различных лицензий, рейтинг доверия к государственной организации со стороны населения.

Неустойчивое финансовое положение предприятий ЖКХ, нехватка оборотных средств, изношенность основных фондов, значительная дебиторская и кредиторская свидетельствует о том, что данные предприятия относятся к категории слабых, находящихся в состоянии кризиса организаций. Для таких организаций рекомендуются стратегии, представленные на рис. 4.1. Высокая социальная значимость предоставляемых услуг, слабая конкуренция или ее отсутствие для некоторых подотраслей ЖКХ ограничивают применение стратегий №№ 1-5. Изменить дотационный, высокозатратный характер отрасли в сложившихся условиях позволяет реализация стратегии глобальной экономии. В контексте рассматриваемых проблем муниципального менеджмента, глобальная экономия – это стратегия не самих жилищно-коммунальных предприятий (ЖКП), а органов власти по отношению к ним, что является правомерным ввиду их финансовой и административной зависимости от городской администрации. Глобальная экономия не предусматривает в краткосрочном периоде прямого сокращения выделяемых бюджетных средств или повышения тарифов при прочих равных условиях.

5. Комбинированные усилия

2. Стратегия агрессивной защиты

1. Оборонительная стратегия

Стратегии для слабых организаций и находящихся в состоянии кризиса

6. Стратегия глобальной экономии

4. Стратегия снятия урожая

3. Стратегия выхода из бизнеса

3.1 Посредством продажи

3.2 Посредством ликвидации

Рис. 4.1 Возможный набор стратегий для слабых организаций и организаций в состоянии кризиса

Огромные текущие расходы на ЖКХ и необходимость капитальных вложений нацеливают на формирование системы многовариантности источников их финансирования. С одной стороны, системный подход предполагает на основе четкого представления о внешнем окружении и имеющихся ресурсах выработку стратегической и тактической линии поведения. С другой, многоварантность финансирования достижения поставленных целей обеспечивается с помощью применения маркетинговых инструментов. Целостность и работоспособность системы многоварантности обеспечивается разработкой маркетинговой стратегии и соответствующего комплекса маркетинга или маркетингового коктейля, включающего собственно продукт / услугу, его / ее ценовой диапазон, мероприятия по продвижению, формированию сети сбыта. Все элементы учитывают интересы и возможности потребителей, определяемые по результатам комплексного маркетингового исследования (МИ). Причины неэффективности работы ЖКХ во многом связаны именно с отсутствием понимания того, что такое стратегия и маркетинг.

Для формирования системы многовариантного финансирования развития городской инфраструктуры в органе местного самоуправления должен быть разработан комплекс мер, способствующий притоку финансовых ресурсов. Этот комплекс основан на маркетинговых инструментах. Полученные средства направляются на внедрение ресурсосберегающих технологий, автоматизацию, механизацию, страхование и другие мероприятия, дающие в будущем сокращение текущих расходов в жилищно-коммунальной сфере.

Основным направлением стратегии глобальной экономии применительно к жилищным организациям является связанная диверсификация деятельности ЖКП. Широкий, но гармоничный номенклатурный ряд оказываемых услуг приведет к появлению новых источников финансирования ЖКП при сохранении профиля их деятельности и более полном удовлетворении потребностей населения.

Ядром маркетинговой стратегии являются люди, как клиенты, так и сотрудники организации. Сегодня структура ЖКХ во многом определяется коммуникативными связями внутри и между учреждениями, т.е. рассмотрением проблемы с точки зрения организации, а не населения. В качестве примера организации, отвечающей представлению клиентов, как в структурном, так и в процессном аспекте, являются сервисные системы в области частного предпринимательства, такие как банки, организационные структуры которых формируются на основе критериев маркетинга. Примером таких услуг является сервис по принципу «все из одних рук», банки в банках для определенных целевых групп. Для ЖКП этот элемент маркетингового микса включает ориентацию на клиента через преобразования в организационной структуре с созданием центров, нацеленные на социальный и финансовый результаты. Такие центры, образованные с помощью маркетинговых инструментов будут обеспечивать внутренние, т.е. образованные внутри системы ЖКХ, источники многовариантного финансирования инфраструктуры.

Стратегия глобальной экономии – эта стратегия органов власти по отношению к РЭУ, предполагающая комплексное сокращение затрат за счет реализации стратегии диверсификации внутри РЭУ, организационного и финансового реинжиниринга и механизации. Для коммунальных предприятий стратегия глобальной экономии выражается во внедрении энергоесурсосберегающих технологий.

На основе проведенного анализа оценки формирования финансового результата можно выделить основные этапы формирования финансового результата на примере жилищно-хозяйственной сферы:

1 этап. Разработка дерева - проблем и целей антикризисного управления.

2 этап. Проведение SWOT-анализа.

3 этап. Выбор участков жилого фонда на основе SWOT-анализа, проведение конкурса на уровне ЖКХ.

4 этап. Расчет эффекта от мероприятий по сокращению расходов в ЖКХ.

**3.2 Оценка эффективности разработки модели формирования финансового результата**

Рассмотрим более подробно каждый этап:

В сфере ЖКХ выделяют три основные проблемы, обуславливающие кризисное состояние этих организаций: отсутствие развития влечет за собой низкое качество обслуживания, а штрафы в свою очередь приводят к убыточности деятельности (рис. 4.2).

КРИЗИСНОЕ СОСТОЯНИЕ ЖКХ

Низкое качество обслуживания

штрафы

Убыточность деятельности

Отсутствие развития

Отсутствие конкуренции в сфере обслуживания жилого фонда

Нехватка финансовых ресурсов для полного выполнения возложенных функций

Наличие дебиторской задолженности

Отсутствие стратегии

Отсутствие инвестиционных ресурсов

Проведение взаимозачета с бюджетом

Мероприятия по сокращению расходов

Планирование повышения доходов

Работа с должниками физичесикми и юридическими лицами

Рис. 4.2 Дерево проблем и целей антикризисного управления ЖКХ

Образовавшийся замкнутый треугольник разрушается, если обеспечить постепенное развитие, направленное на повышение финансовой устойчивости жилищных организаций, которое можно обеспечить путем повышения доходов и/или сокращения расходов. Цель развития в конечном итоге – сокращение расхода бюджетных и внебюджетных средств и ликвидация планово-убыточного положения РЭУ.

Для реализации предлагаемых целей существуют стратегические возможности и предпосылки, основными из которых являются создание оптимальной структуры, диверсификация деятельности (по услугам и клиентам), конкурсность, применение новой техники и технологий, а также финансовый инжиниринг (таб. 4.1):

Таблица 4.1

SWOT-анализ ЖКХ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Внутренняя среда ЖКХ | | Внешняя среда | |
| Сила | Слабость | Возможности | Угрозы |
| 1. Связи, опыт работы на рынке. 2. Наличие базы для деятельности (помещение, укомплектованный штат, инструмент). 3. Специальные знания. 4. Доступ к информации различного рода (структура и состав населения, законодательство, база данных по жителям – паспортный стол). 5. Наличие лицензий на проведение работ по эксплуатации и обслуживанию жилого фонда. | 1. Недостаточная квалификация штата. 2. Наличие убытков. 3. Низкое качество предоставляемых услуг. 4. Отсутствие необходимых оборотных средств. 5. Отсутствие маркетинговой службы и, как следствие, маркетинговой программы предоставляемых услуг. 6. Изношенность инвентаря. 7. Наличие сверхнормативной дебиторской и кредиторской задолженности. | 1. Смена организационно-правовой формы. 2. Диверсификация и дифференциация деятельности. 3. Повышение квалификации персонала. 4. Расширение номенклатуры предоставляемых услуг. 5. Применение современной техники и технологий (автоматизация бухучета, механизация труда и т.д.). 6. Повышение оплаты ЖКУ населением. 7. Сокращение затрат на прохождение финансового потока жилищно-коммунальных платежей. 8. Использование льготного налогообложения организаций, направляющих средства на развитие ЖКХ. | 1. Усиление конкуренции. 2. Ослабление бюджетного финансирования. 3. При прочих равных условиях повышение тарифов не приведет к улучшению финансового состояния РЭУ (рост выпадающих доходов, дебиторской задолженности, дотаций и субсидий). 4. Проведение конкурсов на обслуживание. |

Анализ показал, что обслуживание жилого фонда является потенциально выгодной сферой деятельности для частных фирм по ряду причин:

А) наличие стабильного рынка сбыта,

Б) «живые» денежные платежи, поступающие от населения,

В) безвозмездное предоставление внеоборотных активов (помещений),

Г) льготное налогообложение (льготы по налогу на прибыль, по налогу на содержание объектов социально-культурной сферы и др.),

Д) возможность предоставления дополнительных услуг.

Задача – выбрать участки жилого фонда (льготы), выставляемые на конкурс, отработать процедуру его проведения. Проведение конкурсов на выполнение работ по обслуживанию жилищного фонда (составляет 2% стоимости ЖКУ) позволит снизить стоимость выставляемых на конкурс работ на 7% от заявленной стоимости работ. Предполагается, что в течение первого года после внедрения конкурсной системы по ней можно будет обслуживать около 5% всего жилого фонда, таким образом, расчет экономии бюджетных расходов следующий:

Эф = (х-у) Ч 12Ч[ZЧ0,06]Ч0,11, (3.1)

где Z – объем жилого фонда кв. м.

В случае, когда прямой расчет затруднен, может применяться следующая формула укрупненной оценки годового бюджетного эффекта от мероприятий по сокращению расходов в ЖКХ:

Эф = , (3.2)

где х – тариф на оплату ЖКУ,

у – тариф, который оплачивает население,

Д – доля данного вида услуг в общем объеме ЖКУ.

Э- экономия в результате мероприятия ( в долях единицы).

Проведем расчет эффекта, который поможет сократить затраты.

Средне эксплуатируемая площадь фирмы составляет 10301 м2.

Население оплачивает общую сумму в размере 1438,4 тыс. руб. по тарифу 6,16.

В полную себестоимость содержания и ремонта жилищного фонда включены следующие показатели:

- ремонт конструктивных элементов жилых зданий в размере 669,2 тыс. руб.;

- ремонт и обслуживание внитридомового инженерного оборудования в размере 404,3 тыс. руб.;

- благоустройство и обеспечение санитарного состояния жилых зданий и придомовых территорий в размере 133,7 тыс. руб.;

- ремонтный фонд (данная фирма капитальный ремонт жилья не производит);

- прочие прямые затраты – 125 тыс. руб.;

- обще эксплуатационные расходы составляют 98,5 тыс. руб.

В итоге расходы по эксплуатации составляют 1430,7 тыс. руб.

Рассчитаем на какую сумму сократятся затраты при использовании предложенной модели (формула 3.1):

(7,2 – 6,16) Ч 12 Ч (10301Ч0,06) Ч0,11=848,47

Прогнозное значение расходов по полной себестоимости составит следующее значение: 1430,7 – 848,47 = 582,23 тыс. руб.

Графически данную ситуацию представим следующим образом:



В результате применения модели формирования финансового результата фирма сможет сократить свои затраты на 848,47 тыс. руб. Данная модель позволит изменить показатели, характеризующие финансовый результат и увеличить их значение.

1. **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**

Экономическая безопасность предприятия – это защищённость жизненно-важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, организуемая администрацией и коллективом предприятия путём реализации системы правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического характера.

Приведем наиболее полный перечень функций, выполняемых службами экономической безопасности с привлечением специалистов предприятия.

*-* административно-распорядительная, которая реализуется путем подготовки решений по установлению и поддержанию системы безопасности, определению полномочий, прав, обязанностей и ответственности должностных лиц по вопросам обеспечения безопасности объекта;

*-* хозяйственно-распорядительная, которая реализуется путем участия службы безопасности в определении ресурсов, необходимых для решения задач безопасности объекта, в подготовке и проведении мероприятий по обеспечению сохранности имущества, финансовой, интеллектуальной и иной собственности;

*-* учетно-контрольная, которая реализуется выделением наиболее важных направлений финансово-экономической деятельности и работой по организации своевременного обнаружения внешних и внутренних угроз финансовой стабильности и устойчивости объекта, оценкой их источников, налаживание контроля за критическими ситуациями, ведение учета негативных факторов, влияющих на безопасность объекта, а также накоплением информации о недобросовестных конкурентах, ненадежных партнерах, лицах и организациях, посягающих на жизненно важные интересы объекта;

- социально-кадровая*,* с участием службы безопасности в расстановке кадров, выявлении негативных тенденций, возможных причин и условий

социальной напряженности, в предупреждении и локализации конфликтов, создании нормальной обстановки, инструктаже персонала объекта по вопросам своей компетенции, формировании у него чувства ответственности за соблюдение установленных режимов безопасности;

*-* организационно-управленческая*,* по воздействию на создание и эффективное поддержание организационной структуры управления процессом обеспечения безопасности, гибких временных структур по определенным направлениям работы, организации воздействия и координации между отдельными звеньями системы для достижения заданных программных целей;

*-* планово-производственная*,* по разработке комплексной программы и отдельных подсистемных целевых планов обеспечения безопасности объекта, подготовке и проведению мероприятий по их осуществлению, установлению и поддержке режимов безопасности;

*-* организационно-техническая, которая осуществляется путем материально-технического и финансового обеспечения системы безопасности объекта, освоением специальной техники и достижений соответствующего потребностям безопасности уровня, содействием в освоении новых видов техники для специальной деятельности;

*-* информационно-аналитическая*,* по целенаправленному сбору, накоплению и обработке информации, относящейся к сфере безопасности, созданию и использованию необходимых для этого технических и методических средств аналитической обработки информации, организации информационного обеспечения заинтересованных подразделений и отдельных лиц в сведениях, имеющихся в службе безопасности.

Целью деятельности службы безопасности является своевременное выявление и нейтрализация причин и условий, способствующих утечке коммерческой тайны, нанесение материального, морального ущерба и его развитию в рыночных условиях.

Основные задачи службы безопасности определяются необходимостью достижения этой цели и представляют собой требования к осуществлению мер по следующим направлениям:

- обеспечение защиты имущественной собственности комбината,

- обеспечение безопасности персонала комбината,

- обеспечение защиты коммерческой тайны на комбинате,

- обеспечение внешней деятельности комбината.

За результаты своей работы сотрудники несут юридическую, дисциплинарную и материальную ответственность. Службе безопасности предоставляется возможность использования всего потенциала объекта для решения проблем обеспечения безопасности. Деятельность службы безопасности заключается в создании необходимых правовых, организационных и материальных условий выявления, предупреждения и пресечения посягательств криминальных структур на имущество, интеллектуальную собственность, благоприятную финансово-коммерческую конъюнктуру, устойчивость хозяйственных связей, социально-психологическую обстановку, производственную дисциплину, психологическое лидерство.

Служба безопасности осуществляет свою деятельность на основании собственного комплексного плана обеспечения и поддержания высокого уровня безопасности объекта, включающего целевые программы:

- обеспечение и поддержание внутренней и внешней экономической безопасности;

- организации защиты коммерческой тайны;

- деятельности по предупреждению негативных процессов в коллективах;

- обеспечение физической безопасности персонала объекта.

Служба безопасности самостоятельно разрабатывает перспективы своего развития, руководствуясь общими задачами, стоящими перед ней, и с учетом плана комплексного развития предприятия. Перспективы развития службы безопасности ориентируются на максимально полное использование новейших достижений научно-технического прогресса, передового опыта в данной области, криминалистических методов и техники.

В ходе организаторско-управленческой деятельности служба безопасности выявляет преступные посягательства на имущество и интеллектуальные ресурсы объекта, факты их не рационального использования и иные действия, которые могут привести к нанесению финансового и морального ущерба, принимаемые входящие в ее компетенцию меры по предупреждению и пресечению этих действий.

Анализ криминогенной обстановки показывает, что в последние годы в отношении государственных и частных объектов экономики и их персонала организованными преступными группировками все шире используются жесткие методы диверсионно-провокационной деятельности, которая все чаще приобретает характер бандитско-террористических актов. С целью нанесения материального и морального ущерба, запугивания, подчинения руководства предприятия своим планам и замыслам, вымогательства, срыва на длительное время нормального функционирования объекта структурами организованной преступности применяются взрывы, поджоги, минирования, обстрелы, вторжения на объекты, их захват, пикетирование, блокирование, акты вандализма. В этой связи важное значение приобретают такие направления работы, как обеспечение физической безопасности руководства и персонала, в том числе персональная охрана лиц, которым может угрожать непосредственная опасность, а также защита зданий, сооружений, финансовых и материально-технических ценностей, принадлежащих объекту.

Финансово-экономические кризисы оказывают, как правило, негативное воздействие на потенциал промышленных предприятий: сокращаются (или вообще прекращаются) инвестиции в процесс производства, стареет и изнашивается основной капитал, истощаются научно-технические заделы, уходят наиболее квалифицированные и молодые работники и т.д.

Проблемы собственной экономической безопасности возникают перед каждым предприятием не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде, комплекс решаемых при этом целевых задач имеет существенное различие.

Под экономической безопасностью предприятия (хозяйствующего субъекта) следует понимать защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизводству, а также это комплекс мер, направленных на постоянное устойчивое развитие и совершенствование экономики предприятия, который обязательно предполагает социально-экономическую стабильность и самостоятельность предприятия, а также механизм противодействия внешним и внутренним угрозам.

Увеличение количества нетрадиционных услуг, оказываемых Почтой России как дополнительных источников средств необходимо для компенсации дефицита финансирования и доведения его до уровня пороговых значений показателей экономической безопасности предприятия, ниже которых начинается необратимая деградация его потенциала, при которой сама постановка задачи оценки экономической безопасности теряет смысл.

В режиме устойчивого функционирования предприятие при решении задач своей экономической безопасности акцентирует главное внимание на поддержании нормального ритма работы предприятия и сбыта продукции, на предотвращении материального и/или финансового ущерба, на недопущении несанкционированного доступа к служебной информации и разрушения компьютерных баз данных.

Процесс управления персоналом предприятия включает в себя планирование и организацию системы подбора, найма, обучения и мотивации труда, включая как денежные способы мотивации, так и моральные мотивы, как престиж, профессиональный рост сотрудников предприятия, свобода творчества и высказывания своего мнения; чувство социальной защищенности работников предприятия и их обеспеченность социальными благами.

Переход к рыночным отношениям потребовал от специалистов по безопасности способности ориентироваться в таких новых областях деятельности, как организация защиты коммерческой тайны и персонала предприятия.

Обеспечение сохранности коммерческой тайны (сведений) – это не только правовая, организационная, но и психологическая задача.

Недобросовестное и некачественное оказание услуг населению, а тем более разрушение созданного потенциала предприятия представляют угрозу экономическим, материальным основам жизнедеятельности коллектива и общества, для поддержания которых он создавался и развивался.

Ни одно предприятие не может ощущать себя в экономической безопасности, если его услуги в полном объеме не востребованы рынком.

Сейчас наблюдается четко выраженная тенденция утраты предприятием способности оказывать все виды услуг (традиционные и нетрадиционные), причем не только новых, но и оказываемых им ранее в условиях стабильного развития экономики.

Главный комплекс проблем и основные причины текущего неблагополучия предприятия кроются в:

* истощении инвестиционных ресурсов, усиленном финансовым кризисом, инфляцией, разрушением денежного обращения, издержками действующей системы налогообложения товаропроизводителей;
* невыполнении государством своих обязательств по оплате заказов для своих нужд.

Из всех существующих систем защиты на предприятии существуют только две из них:

* физические (создание препятствий для доступа к охраняемому имуществу, оборудованию, информации);
* административные (введение соответствующего режима, порядка прохода и выхода и т.п.).

На рассматриваемом мною предприятии охрана производственной территории осуществляется сотрудниками охраны. Проход на территорию осуществляется через пропускной пункт. Пропускной пункт и принадлежащая предприятию автостоянка находятся под постоянным наблюдением.

Управление документацией осуществляется при помощи компьютеров, которые объединены в сеть для оперативного управления информацией. Доступ к компьютерам разрешен только работникам предприятия соответствующих отделов. На всех компьютерах установлена защита от действия вирусов и других программ несанкционированного действия. Доступ к компьютерам разрешен только работникам соответствующих отделов. Информация предприятия хранится на компьютерах и дублируется на бумаге, во избежание возможной полной ее потере на компьютерах.

В случае возникновения каких-либо внутренних экономических угроз предприятие старается вести внутреннее расследование без вмешательства государственных органов власти, чтобы предотвратить огласку ненужной информации.

Не менее важной работой службы безопасности и ее подразделений является организация внутренней безопасности предприятия, одной из составляющих которой является четко действующий механизм выявления источников информации структур организованной преступности, промышленного шпионажа среди сотрудников объекта. Наряду с этим осуществляется работа по обнаружению источников внутренней угрозы безопасности, периодической профилактической проверке персонала, служебному расследованию фактов подлога, хищений и иного ущерба. Особое внимание уделяется предупреждению негативных процессов в коллективах, создающих серьезную угрозу безопасности и могущих привести к чрезвычайным последствиям. Это могут быть конфликтные ситуации трудовых коллективов с администрацией, обострения отношений на национальной почве, угрозы забастовок, групповые нарушения общественного порядка и т.д.

Активно ведется работа с персоналом предприятия и с теми людьми, которые будут приняты на работу в ближайшее время. Все вновь принятые работники проходят трех месячную проверку (испытание сроком) после чего они считаются окончательно принятыми на работу. Предприятие принимает воспитательные меры по отношению к персоналу для предотвращения снижения качества и объема выпускаемой продукции, а также для поддержания дисциплины и порядка на предприятии. Серьезным недостатком является не рациональное управление рабочим персонал, которое зависит только от руководства вышестоящих работников, но с другой стороны это связано с внешними факторами, которые оказывают большое воздействие на принятие решений руководством.

Всю ситуацию на предприятии контролирует начальник Почтамта. Все документы на предприятии должны быть подтверждены его подписью и поэтому ситуация в какой-то мере степени экономической безопасности находится под контролем главного управляющего.

При создании системы безопасности на предприятии нужно знать что обойдется это не дешево. Поручить создание системы безопасности профессионалам, только им и никому более. Сразу же следует подумать о безопасности наиболее важных секретов, утечка которых может нанести ущерб, значительно превышающий на их защиту. При этом надо установить:

* какая информация нуждается в защите;
* кого она может заинтересовать;
* каков «срок жизни» этих секретов;
* во что обойдется их защита.

Затем необходимо подготовить план по охране коммерческой тайны. Основываясь на зарубежном опыте, он должен состоять из двух разделов:

* предотвращение похищения секретной информации;
* предотвращение утечки секретной информации.

Для этого необходимо:

* определить, какая коммерческая информация является секретом фирмы;
* установить места ее накопления;
* выявить потенциальные каналы утечки информации;
* получить консультацию по перекрытию этих каналов у специалистов;
* проанализировать соотношение затрат по использованию различных систем, обеспечивающих защиту секретной информации, и выбрать наиболее приемлемую;
* назначить людей, ответственных за каждый участок этой системы;
* составить график проверки состояния дел на участках.

Система обеспечения безопасности фирмы включает в себя следующие организационные мероприятия:

* контроль помещений и оборудования (обеспечение безопасности производственных и конторских помещений, охрана фото- и иного копировального оборудования, контроль за посетителями);
* работа с персоналом ( беседы при приеме на работу, ознакомление вновь принятых с правилами защиты информации, обучению сохранению коммерческой тайны, работа с сотрудниками, подозреваемыми в хищении секретной информации, беседы с увольняющимися);
* организация работы с конфиденциальными с конфиденциальными документами (установление порядка делопроизводства, контроль за прохождением секретных документов, контроль за публикациями, рассекречивание и уничтожение конфиденциальных документов, охрана секретов других фирм);
* работа с конфиденциальной информацией, накопленной в компьютерах фирмы (создание систем защиты электронной информации от несанкционированного к ней доступа, обеспечение контроля за пользованием ЭВМ);
* защита коммерческих тайн фирмы в процессе заключения контрактов (здесь важно четко определить круг лиц, имеющих отношение к этой работе).

Вышеизложенный план является примерным. Однако во всех случаях защиты коммерческой тайны необходимо обратить особое внимание на документы, поскольку в нашей стране основные объемы коммерческой информации хранят в документах.

Руководитель должен упорядочить процессы фиксации секретной информации в деловых бумагах и организовать их движение таким образом, чтобы похищение конфиденциальных документов было бы затруднено на столько, что оно станет невыгодным для похитителя.

При работе с документами, содержащими коммерческую тайну, следует соблюдать определенные правила, которые сводятся к следующему:

* строгий контроль (лично или через службу безопасности) за допуском персонала к секретным документам;
* назначение ответственных лиц за контролем секретного делопроизводства и наделения их соответствующими полномочиями;
* разработка инструкции (памятки) по работе с секретными документами, ознакомление с ней соответствующих сотрудников фирмы;
* контроль за принятием служащими письменных обязательств о сохранении коммерческой тайны фирмы;
* введение материального и морального поощрения сотрудников, имеющих доступ к секретной информации;
* внедрение в повседневную практику механизмов и технологий защиты коммерческой тайны фирмы;
* личный контроль со стороны руководителя фирмы служб внутренней безопасности и секретного делопроизводства.

Для защиты коммерческих секретов следует соблюдать следующие правила:

* обеспечение безопасности всегда и везде – дело профессионалов, потому что здесь требуются специальные знания;
* предпринимаемые превентивные меры должны предусматривать специальную программу по дезинформации промышленных шпионов;
* система превентивных мер должно включать в себя такой важнейший элемент, как организация движения охраняемой информации с исключением при этом возможности ее утечки;
* система превентивных мер должна быть основана на материальной заинтересованности сотрудников, а для этого надо адекватно оплачивать их труд.

За последние годы количество и масштаб экономических преступлений значительно выросли, а наиболее опасным и распространенным их видом являются "преступления" со стороны менеджеров и работников компаний. Сотрудник предприятия может найти доступ ко всем или практически всем активам предприятия, имеет возможность преодолеть систему охраны объекта, защиту баз данных, может просто услышать нужную информацию и сделать выявление случившегося практически невозможным.

Так, более трех четвертей преступлений в организациях совершаются сотрудниками, при этом более половины преступлений обнаруживаются случайно. Никто не может нанести большего ущерба организации, чем ее работник, допущенный практически ко всем средствам и секретам предприятия.

Таким образом, сейчас перед подавляющим большинством предприятий всех отраслей экономики России стоит острая проблема создания и применения системы оценки и обеспечения экономической безопасности, как механизма мобилизации и оптимального управления корпоративными ресурсами данного предприятия с целью наиболее эффективного их использования и обеспечения устойчивого функционирования данного предприятия, его активного противодействия всевозможным негативным явлениям.

Анализ и обобщение литературных данных и опыта работы ряда предприятий по управлению персоналом с целью обеспечения экономической безопасности, проведенные авторами, показали, что на уровне предприятия следует выделять: внутренние и внешние угрозы по отношению к предприятию; преднамеренные и непреднамеренные со стороны лица совершающего преступление; корыстные и некорыстные. К корыстным предложено относить мошенничество, кражи, грабежи, разбои, вымогательства. Некорыстные подразделяются на халатность, технические (профессиональные) ошибки (случайные или систематические).

Цель управления персоналом в системе экономической безопасности предприятия можно определить как минимизацию риска и угроз со стороны сотрудников.

В связи с этим можно выделить 2 основных направления совершенствования системы управления персоналом предприятия:

* управление кадровыми рисками,
* совершенствование кадровых технологий.

Разработка кадровых технологий подбора, отбора и найма, оценки, обучения, увольнения персонала должна осуществляться с учетом профилактики угроз экономической безопасности

Учитывая широту спектра возможных индикаторов состояния кадровой составляющей экономической безопасности предприятия и большие различия в потребностях анализа для предприятий различных отраслей хозяйства, конкретный состав используемых показателей может быть скорректирован.

На стадии выбытия сотрудников наряду с организационным (сдача ключей, печатей, документов, носителей информации, пропуска и т.д.) и документационным (издание приказа, оформление трудовой книжки) обеспечением процедуры увольнения важно проанализировать причину увольнения, напомнить сотруднику об обязательстве сохранения коммерческой или государственной тайны, предупредить о запрещении использования этих сведений в интересах конкурента.

Высокий уровень экономической безопасности предприятия в значительной степени зависит от состава кадров, их интеллекта и профессионализма. Поэтому, для установления нормального уровня экономической безопасности предприятию необходимо уметь давать самооценку собственному потенциалу, и, в первую очередь интеллектуальному, соизмерять его возможности с потребностями рынка.

Эффективной может быть лишь комплексная система защиты, организованная в соответствии с действующим законодательством и сочетающая в себе следующие меры:

* физические (создание препятствий для доступа к охраняемому имуществу, оборудованию, информации);
* административные (введение соответствующего режима, порядка прохода и выхода и т.п.);
* технические (использование технических средств охраны);
* программные;
* экономические;
* морально-этические.

Переход к рыночным отношениям потребовал от специалистов по безопасности способности ориентироваться в таких новых областях деятельности, как организация защиты коммерческой тайны и персонала предприятия.

Приступая к конкретной работе, важно понять ее ценность, необходимость.

Таким образом, в основе конкурентных отношений, борьбы за потребителя и получения благ в виде прибыли лежит различие экономических интересов субъектов рыночных отношений и определенное недоверие между ними.

По аналогии с природой рынок функционирует как система отбора, где предприятия, которые не в состоянии идти в ногу с конкурентами в развитии эффективности производства, обречены на экономическое вымирание. Выживут те производители и продавцы, которые лучше всего приспособлены к окружающим условиям. Именно таким образом рынок обеспечивает оптимальное использование ресурсов общества. Характерной чертой рыночной экономики является и то, что собственный интерес человека служит мотивационной основой его деятельности.

В период становления рынка во взаимоотношениях между партнерами будет преобладать недоверие. Проблема состоит в том, что многие субъекты подозревают своих партнеров по сделкам в таких же задних мыслях, какие имеют сами. Это неотъемлемое следствие системы эгоистической мотивации для получения прибыли.

Коммерческая тайна является порождением рыночных конкурентных отношений. Неправомерное завладение чужими информационными ресурсами с целью их использования - опасная форма недобросовестной конкуренции. Защита коммерческой тайны - важное условие получения предприятием максимальной прибыли, предотвращения банкротства.

Переход к рыночным отношениям неизбежно ведет к усилению конкуренции между предприятиями (фирмами). Зарубежный опыт показывает - кто не заботится о защите своей интеллектуальной собственности, тот теряет до 30 % возможной выручки.

Обеспечение экономической безопасности предприятия позволяет предприятию сохранить и увеличить свою конкурентоспособность на рынке производимых ею товаров и услуг, стабилизирует экономическое состояние предприятия в целом. При этом предприятие способно увеличивать объемы производства и расширять сферу своей производственной деятельности, наращивать темпы развития своей экономическо-хозяйственной деятельности.

Для того чтобы обеспечить сохранность коммерческой тайны необходимо:

1) При работе с документами, содержащими коммерческую тайну, следует соблюдать определенные правила, которые сводятся к следующему:

* строгий контроль (лично или через службу безопасности) за допуском персонала к секретным документам;

1. назначать ответственных лиц за контролем секретного делопроизводства и наделения их соответствующими полномочиями;
2. разрабатывать инструкции (памятки) по работе с секретными документами, ознакомление с ней соответствующих сотрудников фирмы;
3. контролировать за принятием служащими письменных обязательств о сохранении коммерческой тайны фирмы;
4. ввести материальное и моральное поощрения сотрудников, имеющих доступ к секретной информации;
5. внедрить в повседневную практику механизмов и технологий защиты коммерческой тайны фирмы;
6. осуществлять личный контроль со стороны руководителя фирмы служб внутренней безопасности и секретного делопроизводства.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ, ВЫВОДЫ, РЕКОМЕНДАЦИИ**

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

Финансовый результат – главный критерий оценки деятельности для большинства организаций. Насколько привлекательны финансовые результаты фирмы, настолько стабильно ее текущее и перспективное финансовое состояние.

Прибыль – это часть чистого дохода, который получают фирмы после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности.

Рентабельность – показатель, характеризующий эффективность работы в целом, и более полно, чем прибыль отражает окончательные результаты хозяйственной деятельности.

Финансовый результат формируется в процессе хозяйственной деятельности организации, это находит отражение в бухгалтерском учете и отчетности. Расчет прибыли организации дается за отчетный период и за аналогичный период предыдущего года, это позволяет затем провести горизонтальный и вертикальный анализ прибыли, определить динамику основных показателей, формирующих прибыль, и оценить их влияние на изучаемый показатель.

Основными задачами анализа формирования финансового результата фирмы были выявлены:

* + изучение возможностей получения прибыли в соответствии с имеющимися ресурсным потенциалом фирмы и конъюнктурой рынка;
  + систематический контроль за процессом формирования прибыли и изменением ее динамики;
  + определение влияния как внешних, так и внутренних факторов на финансовые результаты;
  + оценка качества прибыли;
  + выявление резервов увеличения суммы прибыли и повышение уровня доходности бизнеса.

Также в качестве задач анализа формирования прибыли можно обозначить выявление резервов увеличения суммы прибыли и повышение уровня доходности бизнеса, оценка работы фирмы по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности и выработка рекомендаций по повышению эффективности системы управления.

В дипломном проекте были представлены различные формы анализа финансового результата, которые были классифицированы по различным признакам в зависимости от объекта исследования, периода проведения исследования, масштабов деятельности, глубины аналитического исследования.

Были рассмотрены различные методические подходы к анализу финансовых результатов деятельности фирмы, предложенные российскими экономистами. В результате чего можно сделать вывод, что анализ финансовых результатов деятельности фирмы включает:

* изучение изменений каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным (горизонтальный анализ);
* структурный анализ соответствующих статей (в процентах);
* изучение динамики изменения показателей за ряд периодов (кварталов, лет) – трендовый анализ;
* исследование влияния отдельных факторов на прибыль (факторный анализ);
* контроль за выполнением установленных внутренних плановых заданий по прибыли по центрам финансовой ответственности (контроллинг прибыли).

В результате рассмотрения особенностей оценки финансового результата был выбран алгоритм его расчета на примере организации жилищно-коммунального хозяйства ООО «Сфера» - ЖКХ №4.

Проанализировав показатели, которые характеризуют финансовый результат фирмы, можно сказать, что ООО «Сфера» находится в крайне тяжелом положении.

В процессе формирования прибыли у фирмы наблюдается рост таких показателей как выручка от реализации и себестоимость продукции: за анализируемый период значение этих показателей было в 2004 году – 9284 тыс. руб. выручка от реализации и 12448 ты. руб. себестоимость реализованной продукции; в 2005 году – 16697 тыс. руб. и 17456 тыс. руб.; в 2006 году – 19296 тыс. руб. и 19350 тыс. руб. соответственно. Валовой доход от реализации продукции хотя имел значительный рост, однако также имел убыточное значение (в 2005 году убыток составил 759 тыс. руб., в 2006 году – 54 тыс. руб.). Прибыль от продаж у фирмы имеет отрицательное значение. Чистая прибыль отсутствует.

В 2006 году происходит рост коэффициента рентабельности активов с 0 в 2004 году до 7,62 в 2006 году. Коэффициент рентабельности активов показывает, что в 2006 году предприятие получает прибыль 7,62 с каждого рубля. Также происходит рост рентабельности собственного капитала с 0 до 20,8, что является положительным признаком и говорит о том, что фирма начинает более эффективно использовать капитал, вложенный в финансово-хозяйственную деятельность на длительный срок.

Таким образом, можно сделать следующий вывод, что в 2005 году фирма имела убыток в размере 189 тыс. руб., а в 2006 году прибыль фирмы составляла 169 тыс. руб. В динамике финансовых результатов можно отметить, что чистая прибыль у фирмы отсутствует, а все положительные результаты лишь покрывают убыток предыдущего года. Для того, чтобы улучшить финансовое положение фирмы, необходимо разработать модель формирования финансового результата деятельности фирмы.

Сильными сторонами предприятий жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), которые могут стать основой будущих конкурентных преимуществ, являются налаженные контакты с микросредой (поставщиками, потребителями, властными структурами), опыт работы, база деятельности, организация, специальные знания и навыки, информационное обеспечение, наличие различных лицензий, рейтинг доверия к государственной организации со стороны населения.

Неустойчивое финансовое положение предприятий ЖКХ, нехватка оборотных средств, изношенность основных фондов, значительная дебиторская и кредиторская свидетельствует о том, что данные предприятия относятся к категории слабых, находящихся в состоянии кризиса организаций. Для таких организаций рекомендуются разработать стратегии, которые способствовали бы улучшению сложившейся ситуации.

На основе проведенного анализа оценки формирования финансового результата были выделены и рассмотрены основные этапы формирования финансового результата на примере жилищно-хозяйственной сферы:

1 этап. Разработка дерева - проблем и целей антикризисного управления.

2 этап. Проведение SWOT-анализа.

3 этап. Выбор участков жилого фонда на основе SWOT-анализа, проведение конкурса на уровне ЖКХ.

4 этап. Расчет эффекта от мероприятий по сокращению расходов в ЖКХ.

В результате предложенная модель позволила рассчитать эффект по сокращению расходов в ЖКХ, прогнозный вариант расходов составит 582,23 тыс. руб., а показатели, характеризующие финансовый результат фирмы улучшатся.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: «Дело и Сервис», 2001

2. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. – М.: ДИС, 1999

3. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. – М.: «Ось – 89», 1996

4. Баканов М.И. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование. – М.; «Финансы и статистика», 2005

5. Балабанов А., Балабанов И. Финансы. – СПб.: Питер, 2000

6. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2000

7. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2000

8. Басин Е.В. Ценовая и тарифная политика в жилищно-коммунальном хозяйстве. – М.: Книжный мир, 1998

9. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы. – М.: ИНФРА – М, 2000

10. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2004

11. Бланк И.А. Концептуальные основы финансового менеджмента. – К.: Ника–Центр, 2003

12. Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1999

13. Бычковский И.В., Минц И.Г. Совершенствование механизма начисления и сбора платежей за ЖКУ // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. - №11, 1999

14. Веснин В.Р. Основы менеджмента. – М.: Триада – Лтд, 1996

15. Волков О.И. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА – М, 1999

16. Воронин А.Г., Лапин В.А., Широков А.Н. Основы управления муниципальным хозяйством. – М.: Дело, 1998

17. Глазунов В.Н. Финансы фирмы. - М.: «Экономика», 2000

18. Глущенко В.В. Финансы. – Железнодорожный, ТОО НПЦ «Крылья», 1998

19. Добровец Е.Б. Концессия как инструмент модернизации коммунальных предприятия// Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ.- №5, 1999

20. Дробозина Л.А. Общая теория финансов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995

21. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: «Бухгалтерский учет», 2002

22. Елисеева И.И. Общая теория статистики. – М.: Финансы и статистика, 1998

23. Золотарев В.С. Финансовый менеджмент. – Ростов н/Д.: Феникс, 2000

24. Иванов В.В., Коробова А.Н. Муниципальное управление.- М.: ИНФРА-М, 2006

25. Иванов Ю.Н. Экономическая статистика. – М.: ИНФРА – М, 1998

26. Кейлер В.А. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА – М, 2001

27. Кириллова А.Н. Проблемы управления жилищным фондом и механизм привлечения финансовых ресурсов // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. - №5, 1999

28. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002

29. Ковалева А.М. Финансы. – М.: Финансы и статистика, 2001

30. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. – М.: ЮНИТИ, 1997

31. Колчина М.В. Финансы предприятий. - М.: ЮНИТИ, 2000

32. Косарева Н.А. РКЦ: решение проблем сбора платежей и расчетов с населением// Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. - №1, 1999

33. Крейнина М.В. Финансовое состояние предприятия. Методы и оценки. – М.: «ДИС», 1997

34. Крейнина М.В. Финансовый менеджмент. – М.: «Дело и Сервис», 1998

35. Любушкин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности прелприятия. М.: ЮНИТИ, 2003

36. Маликова И.П. Порядок возмещения затрат на содержание встроено-пристроенных нежилых помещений // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. - №4, 1999

37. Павлова Л.Н. Финансы предприятий. – М.: ЮНИТИ, 1998

38. Палий В.Ф. Финансовый учет. – М.: ФБК – Пресс, 1998

39. Поляк Г.Б., Колчина Н.В. Финансы предприятий. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2002

40. Раицкий К.А. Экономика предприятия. – М.: «Дашков и К», 2002

41. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость Н.

42. Рожнова О.В. Международные стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности. – М .: «Экзамен», 2003

43. Свистунов П.В., Дмитриева И.Н., Новиков А.В., Порженко В.А. Схема долгосрочного кредитования проектов развития жилищно-коммунальной инфраструктуры: Пакет рекомендуемых документов.- М.: Фонд «Институт экономики города», 1997

44. Токмаков В.В. Налоговое планирование на предприятиях ЖКХ // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. - №2, 1999

45. Токмаков В.В. Налоговое планирование на предприятиях ЖКХ. // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. - №5, 1999

46. Тренев Н.Н. Управление финансами. М.; «Финансы и статистика», 2000

47. Фатахетдинова Р.С. Реформа ЖКХ в системе территориально-отраслевого управления// Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. - №1, 1999

48. Чернышев Л.Н. Как добиться оптимизации затрат при формировании тарифов // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. - №5, 1999

49. Шайдуллин И.Б. Проблемы отрасли и подходы к их решению // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. - №2, 1999

50. Шеремет А.Д. Экономический анализ.- М.; «Финансы и статистика», 2002