

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра финансов и кредита

АВТОРЕФЕРАТ

на выпускную квалификационную работу (магистерскую работу)
по направлению 38.04.01 Экономика профиль «Финансовое планирование»
студентки 3 курса экономического факультета

Мамедовой Нурланы Намиз кызы

Тема работы: **«Совершенствование планирования прибыли предприятия
(на примере ООО «ЛЕТО-2002»)»**

Научный руководитель:

профессор кафедры финансов и кредита,

д.э.н., профессор

Должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

А.В.Фоменко

инициалы, фамилия

Зав. кафедрой финансов и кредита,

к.э.н., доцент

Должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

О.С. Балаш

инициалы, фамилия

Актуальность темы. Прибыль – категория, известная с давних времен, получила новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Тысячи крупных и малых предприятий предпринимают все возможные меры для эффективного управления деятельностью своей фирмы с целью получения прибыли. Прибыль, являясь главной движущей силой рыночной экономики, обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия. Такое значение прибыли, безусловно, определяет необходимость постоянного совершенствования руководителями и финансовыми менеджерами методов эффективного управления формированием и распределением прибыли в процессе деятельности предприятий. Внедрение новых эффективных методов стало особенно важным после кризиса в 2014 году. Кризисное состояние экономики на уровне государства и предприятий, особенно обострилось в этот период и поставило ряд предприятий в сложное положение - получение прибыли в условиях кризиса является достаточно сложной задачей. С другой стороны, именно кризис показал, что ведение экономики в условиях серьёзной диспропорции между доходами и расходами, шаткой банковской системы, неизбежно ведет к банкротству. В связи с этим, предприятия вынуждены сокращать свои расходы, совершенствовать процесс своей деятельности, тщательнее прогнозировать свои финансовые результаты и, получив их, выбирать только те направления их использования, которые могут обеспечить наиболее весомые дивиденды.

Грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов её анализа и планирования. Особое внимание руководством предприятия уделяется вопросам управления доходами и расходами, налоговыми платежами, ресурсами предприятия и рисками. Современные системы обеспечения управления процессом формирования прибыли

позволяют оптимизировать воздействие вышеприведенных факторов на конечный результат.

Распределение прибыли является составной и неразрывной частью общей системы распределительных отношений и, пожалуй, наравне с распределением дохода физических лиц, самой главной. Поэтому, наряду с формированием прибыли, на каждом предприятии должно быть обеспечено эффективное управление её распределением. Необходимо, при этом, иметь в виду, что каждый цикл распределения прибыли отчетного периода - это одновременно и процесс обеспечения эффективных условий её формирования на расширенной основе в предстоящем периоде, реализации целей стратегического развития предприятия. Специалисты уделяют особое внимание вопросам оптимизации пропорций распределения прибыли на капитализируемую и потребляемую её части, а также управлению своевременной уплатой налогов и других обязательных платежей из прибыли.

Степень разработанности. Теоретической основой исследования послужили в основном труды отечественных ученых, посвященные проблемам финансового планирования и планирования прибыли, в частности, на российских предприятиях: использованы литературные источники (монографии, периодические издания), материалы научно-практических конференций. Детальная разработка теории финансов и проблем формирования и использования финансовых ресурсов получила развитие в трудах таких ученых, как Баканов М.И., Басовский Л.Е., Гиляровская Л.Т., Жданов С.А., Ковалёва А.М., Котляров С.А., Кондраков П.П., Лапуста М.Г., Николаева С.А., Прыкин Б.В., Савицкая Т.В., Скалай Л.Т., Трубочкии М.Г., Шеремет А.Д. и другие специалисты.

Зарубежный опыт планирования и регулирования прибыли организации исследуется в работах ученых-специалистов в области финансового менеджмента С.Дж. Брауна, К. Друри, М.П. Крицмепа и других специалистов.

В работах данных авторов проведены исследования финансовых отношений, в том числе дефиниции «финансовые ресурсы» и «эффективность

их использования» в различных сферах экономики. Анализ понятия «финансовые ресурсы» показал, как менялись взгляды экономистов на природу, источники и состав финансовых ресурсов. Так, в условиях административно-командной экономики финансовые ресурсы рассматривались только на общегосударственном уровне, предприятия могли только использовать эти общегосударственные ресурсы. С переходом же к рыночной экономике в трактовках финансовых ресурсов экономисты отмечают их децентрализацию, рассматривают источники и структуру финансовых ресурсов отдельной организации, расширяют их состав. В работе Л.А. Аюпова и О.Г. Коваленко дается не только понятие дефиниции «финансовые ресурсы», но и предлагаются мероприятия по их управлению в производственной сфере. В работах Ю.А. Анисимовой рассмотрены принципы управления затратами в организации. Несмотря на достаточную разработанность данной темы, вопрос планирования прибыли остается актуальным и вызывает необходимость дальнейшего его исследования на примере планирования прибыли предприятия агропромышленной сферы.

Цель исследования состоит в исследовании сложившихся теоретических положений и практической ситуации в области финансового планирования, в целом, и планирования прибыли, в частности, а также разработке модели планирования прибыли на примере конкретного предприятия.

В соответствии с поставленной целью, в магистерской работе решаются следующие **задачи**:

- исследование сущности, функций и механизмов формирования прибыли в экономической деятельности современных организаций;

- исследование методов планирования прибыли и влияние планирования на повышение эффективности управления финансами современных организаций;

- проведение анализа тенденций развития АПК в Саратовской области, оценка специфики финансового планирования предприятий отрасли;

- осуществление общего анализа хозяйственно-экономических показателей ООО «ЛЕТО-2002»;

- оценка финансового состояния и механизмов финансового планирования ООО «ЛЕТО-2002»;
- разработка модели планирования прибыли ООО «ЛЕТО-2002»;
- проведение апробация модели планирования прибыли ООО «ЛЕТО-2002».

Объектом исследования является механизм финансового планирования организации (предприятия) в условиях рыночной экономики на примере общества с ограниченной ответственностью «ЛЕТО-2002».

Предметом выпускной квалификационной работы являются организационно-экономические отношения, возникающие в процессе совершенствования механизма планирования и регулирования прибыли как элемента финансового планирования организации (предприятия) в условиях рыночной экономики.

Результаты исследования, определяющие его **научную новизну** заключаются в следующем:

- проведен анализ механизма планирования и регулирования прибыли как элемента финансового планирования отдельно взятой организации на примере ООО «ЛЕТО-2002» в условиях рыночной экономики, что позволило выявить особенности данного механизма в исследуемой области и разработать направления его совершенствования.

- разработана экономико-математическая модель, позволяющая прогнозировать зависимость величины прибыли от объема продаж и показателей хозяйственно-экономической деятельности предприятия, отличающаяся от подобных моделей учетом специфики агропромышленной сферы деятельности организации ООО «ЛЕТО-2002».

Практическая значимость исследования обусловлена его результатами. Собранные и обобщенные в работе материалы и сделанные в ней выводы могут быть использованы при написании обобщающих и проблемных трудов по вопросам планирования прибыли на предприятиях агропромышленного комплекса. Они могут найти применение в учебном процессе при чтении лекционных курсов по финансам, спецкурсов, при разработке учебных

пособий, студенческих дипломных и курсовых исследований, что определяет **теоретическую значимость исследования.**

Теоретической и методологической основой исследования формирования и регулирования прибыли организаций, а также управлением доходами и расходами организации (предприятия) послужили труды отечественных и зарубежных экономистов и практиков в области экономической теории, управления затратами, теории рынка, управления и планирования прибыли, финансов и других областях экономики.

Основное содержание работы. Прибыль является важнейшей категорией в рыночной экономике. Современная экономическая мысль рассматривает прибыль как отдачу от использования факторов производства и, в первую очередь, труда.

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. Это достигается путём снижения издержек производства, улучшением качества продукции и использования факторов производства.

С учетом рассмотренных основных характеристик её понятие в наиболее обобщенном виде может быть сформулировано следующим образом: “Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности”.

Прибыль предприятия является главной целью предпринимательской деятельности. Прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет «наполнять» доходную часть гос. бюджетов всех уровней (общегосударственного и местных), что дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики. Прибыль предприятия является критерием эффективности конкретной производственной (операционной) деятельности.

Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. При этом, прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе. Прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия, является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества, основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства.

Планирование прибыли – это неотъемлемая часть финансового планирования, задачей которого является прогнозирование объемов прибыли будущих (плановых) периодов. Планирование прибыли основывается на качественном анализе деятельности предприятия с целью получения прогноза динамики его развития. По результатам этого анализа разрабатывают производственную программу, определяют ее критические параметры.

Выделяют три основных метода планирования прибыли: а) метод прямого счета; б) аналитический метод; в) метод совмещенного расчета.

При оценках эффективности функционирования предприятия, работающего в агропромышленной сфере, нельзя ограничиваться исключительно показателем прибыли. В условиях рыночной экономики деятельность каждой организации направлена на извлечение прибыли, которая по сути является ведущей характеристикой эффективности работы компании. Фактически то же самое можно отнести и к рентабельности, являющейся отношением прибыли к издержкам производства на единицу продукции. Прибыль и рентабельность предприятия взаимосвязаны, поскольку рентабельность может способствовать увеличению прибыли, а также определять слабые места компании. Прибыль же делает возможным развитие бизнеса. Глубина и полноценность планирования на предприятии АПК в значительной мере обусловлены степенью изучения динамического характера его функционирования.

Сегодня предприятия АПК, исходя из рыночного спроса на товары, работы и услуги, требований рационального использования экономических ресурсов, в целях получения максимальной прибыли, повышения доходов работников, самостоятельно планируют производственно-финансовую деятельность, определяют стратегию социально-экономического развития.

Саратовская область является одним из ведущих аграрных регионов России. В рейтинге субъектов Российской Федерации по эффективности сельскохозяйственного производства в 2016 г. область занимала 5-е место. 20 сельскохозяйственных предприятий представляют область в российских отраслевых рейтингах. В структуре производства валового регионального продукта сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство занимает 15,8 %,

Сельским хозяйством в области занимается около 500 сельскохозяйственных организаций, 7,4 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, более 290 тыс. семей ведут личное подсобное хозяйство. В области в 2015 г. насчитывалось 257 малых предприятий, осуществляющих деятельность в сфере сельского хозяйства и рыбоводства. На протяжении последних десяти лет в сельском хозяйстве области отмечается экономический рост. Стоимость валовой сельскохозяйственной продукции за период с 2009 по 2016 г. выросла более чем вдвое. Несколько улучшается финансово-экономическое положение сельских товаропроизводителей. Принимаются меры по повышению материально-технической оснащенности села, увеличению объемов внесения удобрений, налаживанию технологической дисциплины, укреплению и повышению квалификации кадров, улучшению качества жизни сельских жителей.

Общество с ограниченной ответственностью «ЛЕТО-2002» находится по адресу Саратовская область, район Татищевский, с. Мизино-Лапшиновка, ул. Заречная, 1. Организовано хозяйство было в 2002 году на базе подсобных хозяйств, промышленных предприятий и организаций района. Основным видом деятельности агрофирмы ООО «ЛЕТО-2002» является овощеводство. Компания также зарегистрирована в таких категориях как: "Оптовая торговля переработанными овощами, фруктами и орехами". Директор – Базаева Ольга

Гамиддиновна. Организационно-правовая форма (ООО) – общество с ограниченной ответственностью. Тип собственности – частная собственность.

Агрофирма является многопрофильным предприятием и объединяет растениеводство и торговлю. Организационная структура управления ООО «ЛЕТО-2002» – линейно-функциональная.

Из проведённого исследования поставщиков и конкурентов ООО «ЛЕТО-2002» следует, что основным поставщиком сырья и материалов является фирма ГУП «Саратовская областная продовольственная корпорация», благодаря высокому качеству сырья, товар пользуется спросом у потребителей.

Однако «ЛЕТО-2002» уступает конкурентам: по качеству продукции; по уровню развития торговой сети, по саморекламе, по наличию и применению нормативных актов, инструкций, приказов.

Для устранения отмеченных недостатков необходимо: внедрение новых технологий; повышение знаний и квалификации персонала; улучшение качества выпускаемой продукции.

Рынок сбыта продукции (услуг) ООО «ЛЕТО-2002» характеризуется сезонностью: с конца лета до середины осени растениеводческая продукция реализуется по достаточно низким ценам в связи с насыщенностью рынка, весной цена повышается, но не всегда продукция может храниться такой период из-за недостаточно хороших условий на ООО «ЛЕТО-2002», поэтому ее стараются реализовать до конца октября.

Повышение стабильности спроса на продукцию возможно при заключении договоров поставки продукции с оптовыми покупателями в начале года и с условием равномерного распределения платежей.

В результате SWOT-анализа получился необходимый материал для планирования дальнейшей деятельности по преодолению недостатков и реализации рыночных преимуществ с учётом выявленных возможностей и угроз.

Компания имеет ряд сильных сторон, выгодно отличающих от конкурентов. Самые главные из них – широкий ассортимент продукции и расширение специализации. Также предприятие обладает набором возможностей, которые могут способствовать укреплению позиции фирмы на

рынке: расширение ассортимента, увеличение объемов производства. Слабые стороны - необходимо правильно разработать инвестиционную и инновационную политики, систему маркетинга для улучшения взаимодействия с потребителем, увеличения возможностей организации для расширения производства. Угрозы имеют преимущественно внешний характер, предприятие не может оказать существенного влияния. Поэтому надо разработать альтернативные варианты действий на случай усиления влияния какого-либо негативного внешнего фактора – поиск альтернативных поставщиков, создание резервов для покрытия возможных убытков.

Для повышения эффективности сельскохозяйственного производства требуется объективная экономическая оценка различных явлений, имеющих место в сельском хозяйстве. На основе одного критерия экономической эффективности сельскохозяйственного производства такую оценку дать нельзя. Необходимы конкретные показатели, отражающие влияние различных факторов на процесс производства. Лишь система показателей позволяет провести анализ и сделать соответствующие выводы об основных направлениях повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства.

Анализ баланса показал увеличение валюты баланса - это свидетельство того, что активы предприятия прирастают, а вместе с ними прирастают и пассивы. С учетом дополнительного анализа структуры увеличившихся статей баланса, данное явление можно рассматривать как положительное.

Замедление прироста основных активов свидетельствует о возможном снижении темпа развития предприятия. Наличие нераспределенной прибыли в валюте пассива баланса положительно характеризует рентабельность предприятия, его финансовую устойчивость и независимость от заёмных и привлечённых средств. Позитивным моментом является малый удельный вес кредиторской задолженности у предприятия после ее роста в 2015 г.

Дебиторская задолженность, однако, демонстрирует рост, увеличивая тем самым долю неработающих замороженных оборотных активов вместе с уменьшением прибыли приводит к негативным тенденциям в финансовом состоянии.

Показатели ликвидности баланса свидетельствуют о ликвидности ООО «ЛЕТО-2002» на ближайшее время, а также выражают перспективную ликвидность в будущем, что является базой для положительного прогноза долгосрочной платёжеспособности.

В целом, анализ финансового состояния ООО «ЛЕТО-2002» показал его устойчивое финансовое положение 2014—2016 гг., и хорошие перспективы развития в будущем. Однако, снижение показателей прибыли ООО «ЛЕТО-2002» в 2016 г. объясняется проблемами в сфере производства и сбыта, т. е. имели место внешние факторы, возможно, такие как неблагоприятные погодные условия для овощеводческого предприятия, необходимость закупки плодоовощной продукции в других регионах и за пределами РФ, повлекшие повышение цены на реализуемые товары; продолжающийся финансовый кризис и как следствие неблагоприятная рыночная конъюнктура, падение спроса на реализуемую продукцию и т. п., высокая дебиторская задолженность.

Изучая финансовую работу в ООО «ЛЕТО-2002» нами было определено, что основным направлением стратегического планирования на предприятии является составление плана доходов и расходов денежных средств, то есть планирование прибыли предприятия.

Делая общий вывод по стратегическому планированию в ООО «ЛЕТО-2002» в 2016 г., отметим, что на предприятии недостаточно эффективно осуществляется планирование затрат и конечного финансового результата деятельности предприятия. При правильном планировании, фактический финансовый результат должен соответствовать планируемому. Доходы, полученные в результате деятельности должны соответствовать планируемым, и соответственно должны планироваться расходы. При указанных обстоятельствах организация будет функционировать максимально эффективно. Эффективное финансовое планирование обеспечивает выживаемость предприятия в современных условиях, дает возможность реально оценивать финансовое состояние предприятия.

С целью совершенствование планирования прибыли ООО «ЛЕТО-2002» предлагается экономико-математическая модель прогнозирования прибыли.

Прогнозирование прибыли хозяйственной организации относится к наиболее сложным и недостаточно изученным проблемам финансового планирования. На величину прибыли воздействует множество разнонаправленных факторов, что затрудняет прогнозирование прибыли на основе наблюдения за ее динамикой в прошлые периоды.

На практике возможно применение различных методик прогнозирования (планирования) прибыли, которые можно классифицировать по трем группам:

- Традиционные методы.
- Методы маржинального анализа.
- Экономико-математические методы.

К традиционным методам прогнозирования прибыли обычно относят методы:

1. Прямого ассортиментного расчета.
2. Укрупненный (по плановому объему товарной продукции и изменению остатков нереализованной продукции).
3. Совмещенного расчета.

Для применения традиционных методов необходима значительная исходная информация, недоступная на начальной стадии прогнозирования. Эти методы были продуктивны в условиях директивного планирования, но мало пригодны в рыночной экономике.

Методы маржинального анализа включают:

- Расчет точки безубыточности и моделирование прибыли по соотношению «затраты-выпуск-прибыль» (costs-volume-profit).
- Планирование прибыли на основе эффекта операционного и финансового лeverиджа (рычага).
- Планирование прибыли на основе предельных (дополнительных) издержек и предельного дохода.

Применение этих методов соответствует современной системе финансового контроля, учета издержек и формирования прибыли (директ-

костинг) и носит весьма продуктивный характер. Однако оно ограничено пределами релевантного диапазона и рядом условий, в числе которых:

- устойчивый характер переменных расходов к выручке от продаж;
- неизменность постоянных расходов;
- постоянство структуры продаж по видам (группам) продукции.

Применение математических методов оправдано лишь на основе достоверных экономических моделей, учитывающих реальные факторы в прогнозируемом периоде. Очевидно, необходим синтез имеющихся методик, раскрывающий различные факторы, воздействующие на прогнозируемую прибыль. Этот синтез может быть представлен как факторная модель прогнозирования прибыли от продаж, которая имеет следующий вид:

$$PSp = PSb \pm DS \pm DN \pm DVC \pm DFC \pm DP$$

где,

PSp - прогнозируемая прибыль;

PSb - прибыль базисного периода;

DS - влияние изменения объема продаж;

DN - влияние структурного (ассортиментного) сдвига в объеме продаж;

DVC - влияние изменения переменных расходов;

DFC - влияние изменения постоянных расходов;

DP - влияние изменения продажных цен на продукцию организации.

Факторная модель обладает следующими преимуществами: Она может быть использована при сравнительно малой информационной базе; она позволяет определить факторы, влияющие на изменение прибыли, и соответствующим образом на них воздействовать; на ее основе можно проверить достоверность расчета прибыли другими методами.

Применим методику прогнозирования прибыли от продаж на примере ООО «ЛЕТО-2002» (таблица 1):

Таблица 1 - Отчетные данные в базовом периоде 2016 года

Показатели	Условное обозначение	Величина	Метод расчета
1. Объем продаж, тыс. руб.	S	164669	Отчет
2. Переменные расходы, тыс. руб.	VC	143590	Отчет
3. Коэффициент переменных расходов	b	0,87	VC : S
4. Маржинальный доход, тыс. руб.	MP	21079	S - VC
5. Коэффициент маржинального дохода	a	0,13	MP : S
6. Постоянные расходы, тыс. руб.	FC	660	Отчет
7. Прибыль от продаж, тыс. руб.	PS	20419	MP - FC
8. Операционный рычаг	OL	1,03	MP : PS

Прогнозируются следующие цели на будущий период:

1. Рост выручки от продаж на 15%.
2. Структура продаж не меняется.
3. Снижение переменных расходов на 10%.
4. Увеличение постоянных расходов на 20000 тыс. руб.
5. Рост цен на продаваемую продукцию на 20%.

Выполняем прогнозный расчет прибыли от продаж по факторам:

1. Фактор влияния объема продаж на прибыль (DS) может быть рассчитан по формуле:

$$DS = DTs \times OL \times PS$$

где, DTs - прогнозируемый прирост выручки от продаж; OL - операционный рычаг; PS - прибыль от продаж в базовом периоде.

$$+15\% \times 1,03 = +15,45\% \quad (\text{эффект операционного рычага}).$$

$$164669 \times +15,45\% = +25441,36$$

2. Фактор структурных сдвигов равен 0.

3. Влияние на прибыль фактора переменных расходов (DVC) определится как:

$$DVC = Sb \times Ts \times VCn \times VCp$$

где, Sb - выручка от продаж в базовом периоде, Ts – прирост выручки, VC - коэффициент переменных расходов; VCp - прогноз снижения переменных расходов (с обратным знаком).

$$164669 \times 1,15 \times 0,87 \times +10\% = +16475,13$$

4. Влияние на прибыль фактора постоянных расходов (DFC) определяется прямым счетом, но с обратным знаком. При увеличении постоянных расходов на прибыль (+20000) прибыль снизится на эту же сумму (-20000).

5. Влияние на прибыль фактора цен (DP) определится по формуле:

$$DP = S_b \times T_s \times P_p$$

где, S_b - выручка от продаж в базовом периоде, P_p - прогнозируемое изменение цен на продаваемую продукцию.

$$164669 \times 1,15 \times +20\% = 37873,87.$$

В результате мы получим величину прогнозируемой прибыли:

$$20419 + 25441,36 + 16475,13 - 20000 + 0 + 37873,87 = 80208,49 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, по нашему расчету прибыль от продаж должна возрасти с 20419 тыс. рублей до 80208,49 тыс. рублей или в 3,9 раза. Как видим, факторный анализ существенно меняет расчет прибыли, который можно было выполнить на основе одного лишь эффекта операционного рычага.

Покажем влияние самостоятельных, независимых переменных на зависимую переменную методом регрессионного анализа. К примеру, как зависит прибыль от роста объема продаж, изменения величины переменных расходов, постоянных расходов.

Результат анализа позволяет выделять приоритеты. И основываясь на главных факторах, прогнозировать, планировать величину прибыли, принимать управленческие решения.

Найдем зависимость прибыли (Y) от объема продаж (X_1), переменных расходов (X_2), постоянных расходов (X_3) ООО «ЛЕТО-2002», исходя из данных бухгалтерской отчетности за 2014, 2015, 2016, 2017 годы.

Модель линейной регрессии имеет следующий вид:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + \dots + a_kx_k.$$

Где a – коэффициенты регрессии, x – влияющие переменные (объем продаж), k – число факторов (в нашем случае $k=3$, по годам).

Данные для расчета представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Исходные данные бухгалтерской отчетности за 2014-2017г.г.

	Прибыль -У	Объем продаж – X1	Переменные расходы X2	Постоянные расходы X3
2014	14327	80370	65143	900
2015	28893	128258	98419	946
2016	20419	164669	143590	660
2017	48337	199327	150270	720

С помощью табличного процессора Excel рассчитаем параметры модели линейной регрессии.

На основе данных таблицы 2 построим уравнение регрессии:

$$Y = -51440,6 + 0,89 X_1 - 1,1 X_2 + 90,9 X_3.$$

В первую очередь обращаем внимание на R-квадрат и коэффициенты.

R-квадрат – коэффициент детерминации. В нашем примере – 0,87, или 87%. Это означает, что расчетные параметры модели на 87% объясняют зависимость между изучаемыми параметрами. Чем выше коэффициент детерминации, тем качественнее модель. Хорошо – выше 0,8. Плохо – меньше 0,5 (такой анализ вряд ли можно считать резонным). В нашем случае – «хорошо». Коэффициент пересечения - 51440,6 – свободный член показывает, каким будет Y, если все переменные в рассматриваемой модели будут равны 0. То есть на значение анализируемого параметра влияют и другие факторы, не описанные в модели.

Коэффициенты регрессии 0,89, (-1,1), 90,9 показывают весомость переменных X на Y. То есть объем продаж в пределах данной модели влияет на прибыль с весом 0,89 (это небольшая степень влияния), величина переменных расходов с весом 1,1, постоянных расходов с весом 90,9 – сильное влияние. Знак «-» указывает на отрицательное влияние: чем больше переменные расходы, тем меньше прибыль. Это логично.

Коэффициент регрессии $a=0,89$ означает, что с повышением объемов продаж на 1 тыс. руб. в год прибыль за 1 год увеличится на 0,89 тыс. руб.

Проведенный анализ зависимости прибыли от объема продаж, изменения величины переменных расходов, постоянных расходов не отражает полную картину деятельности предприятия. Возможно, имеются факторы, которые

более существенно влияют на величину прибыли. Только исследовав зависимость прибыли от других факторов, можно планировать прибыль на предприятии и осуществлять финансовое планирование предприятия в целом.

Предприятию рекомендуются следующие **мероприятия, направленные на реализацию модели планирования прибыли**: введение системы бюджетирования на предприятии. Положительный эффект от составления бюджета состоит в повышении гибкости предприятия от возможностей предвидеть результаты управленческих решений, определять базовые установки каждой сферы деятельности предприятия и просчитать различные варианты, подготавливая заранее ответные действия на потенциальные изменения во внешней и во внутренней среде.

Эффективность сбыта продукции на рынке напрямую зависит от качества продукции. Поэтому необходимо осуществлять различные мероприятия по его улучшению.

Не меньшее значение имеют качественные характеристики основных и оборотных средств. Многое зависит и от качественного состава трудовых ресурсов; квалификация работников в значительной степени определяет, насколько полно будут соблюдены требования технологии.

Управление качеством продукции должно быть системным, то есть включаться в определенную организационную структуру, связанную с маркетингом; это предполагает ее ориентацию на потребителя на всех этапах жизненного цикла продукции. Улучшение качества требует определенных затрат, но они, как правило, окупаются.

С целью снижения дебиторской задолженности предлагается использование процедуры факторинга. Кроме того, факторинг помогает обеспечить потребность предприятия в текущих оборотных средствах, не образуя при этом излишней денежной массы. Рассчитанная для ООО «ЛЕТО-2002» стоимость факторинга составит 35900 руб., а доходы от данного мероприятия после налогообложения 73720 руб. Экономическая эффективность – 2,05%.

Заключение. В целом, анализ финансового состояния ООО «ЛЕТО-2002» показал его устойчивое финансовое положение 2014—2016 гг., и хорошие перспективы развития в будущем. Однако, снижение показателей прибыли ООО «ЛЕТО-2002» в 2016 г. объясняется проблемами в сфере производства и сбыта, т. е. имели место внешние факторы, возможно, такие как неблагоприятные погодные условия для овощеводческого предприятия, необходимость закупки плодоовощной продукции в других регионах и за пределами РФ, повлекшие повышение цены на реализуемые товары; продолжающийся финансовый кризис и как следствие неблагоприятная рыночная конъюнктура, падение спроса на реализуемую продукцию и т. п., высокая дебиторская задолженность.

Изучая финансовую работу в ООО «ЛЕТО-2002» нами было определено, что основным направлением стратегического планирования на предприятии является составление плана доходов и расходов денежных средств.

В целях совершенствования планирования прибыли ООО «ЛЕТО-2002» можно рекомендовать некоторые мероприятия, направленные на улучшение качества продукции, применение процедуры факторинга для снижения дебиторской задолженности. Разработана экономико-математическая модель, позволяющая прогнозировать зависимость величины прибыли от объема продаж, отличающаяся от подобных моделей учетом специфики агропромышленной сферы деятельности организации ООО «ЛЕТО-2002».

Проведенный анализ зависимости прибыли от объема продаж не отражает полную картину деятельности предприятия. Возможно, имеются факторы, которые более существенно влияют на величину прибыли. Только исследовав зависимость прибыли от других факторов, можно планировать прибыль на предприятии и осуществлять финансовое планирование предприятия в целом.

Управление качеством продукции должно быть системным, то есть включаться в определенную организационную структуру, связанную с маркетингом; это предполагает ее ориентацию на потребителя на всех этапах жизненного цикла продукции. Улучшение качества требует определенных затрат, но они, как правило, окупаются.

С целью снижения дебиторской задолженности предлагается использование процедуры факторинга. Стоимость факторинга составит 35900 руб., а доходы от данного мероприятия после налогообложения 73720 руб. Экономическая эффективность – 2,05%.

Таким образом, на величину прибыли воздействует множество разнонаправленных факторов, которые возможно раскрыть совмещением имеющихся методик прогнозирования (планирования) прибыли. Результат синтеза методик может быть представлен как факторная модель прогнозирования прибыли от продаж. Формирование такой системы планирования в ООО «ЛЕТО-2002» позволит предприятию через планирование прибыли обеспечить её устойчивое поступление и при благоприятных обстоятельствах прирост.