

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра «Финансы и кредит»

АВТОРЕФЕРАТ

на выпускную квалификационную работу (магистерскую работу)

по направлению 38.04.01 Экономика

профиль «Финансовое планирование»

студентки 3 курса экономического факультета

Ивановой Виктории Игоревны

Тема работы: «Планирование прибыли предприятия»

Научный руководитель:

Зав. кафедрой «Финансы и кредит»,

к.э.н., доцент

_____ О. С. Балаш

Зав. кафедрой «Финансы и кредит»,

к.э.н., доцент

_____ О. С. Балаш

Саратов 2020

Целью функционирования любого предприятия в условиях рыночной экономики является получение положительных финансовых результатов, иными словами прибыли. Она создает финансовую базу для расширения производства, инвестирования в разработки, закупки нового оборудования, решения проблем социального и материального поощрения персонала.

Планирование прибыли позволяет объективно оценить степень влияния внутренних и внешних факторов, перспективы функционирования предприятия, разработать экономически обоснованные управленческие решения, способствующие повышению эффективности деятельности компании. В связи с этими обстоятельствами является актуальным обобщение методических подходов к планированию прибыли.

Несмотря на достаточную разработанность данной темы, она остается актуальной и вызывает необходимость дальнейшего ее исследования на примере планирования прибыли конкретных предприятий. Отсюда, цель данной выпускной квалификационной работы - выявить особенности планирования прибыли на примере ООО «Бош Пауэр Тулз» и найти пути совершенствования механизма планирования.

Структура выпускной квалификационной работы. В первой главе дана общая характеристика сущности прибыли и факторов на нее влияющих, рассмотрены методы планирования прибыли.

Вторая глава посвящена описанию организационно-экономической характеристики предприятия, предмета его деятельности и анализу внешней среды.

В третьей главе произведен анализ финансового состояния предприятия.

В четвертой главе описан процесс планирования на предприятии и предложен метод планирования прибыли на основе прогнозирования временного ряда чистой прибыли.

В заключении сделаны выводы и предложения.

Основное содержание работы

Один из самых сложных и дискуссионных вопросов в экономической теории – вопрос понятия сущности прибыли. По мере совершенствования экономической теории ее понятие менялось совершенствовалось и усложнялось.

С учетом проведенного анализа, прибыль — это экономическая категория, представляющая собой главный показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, конечный результат, цель, ради которой предприятие (предприниматель) ведет производственную деятельность, который определяется как разность между доходами предприятия и расходами, связанными с осуществлением хозяйственной деятельности, исчисляемая в денежном выражении.

В свою очередь, на формирование прибыли оказывает влияние большое количество взаимосвязанных и разнонаправленных факторов. Достаточно сложным с точки зрения экономической теории является их четкое ограничение и группировка, учитывая, их многообразие. Однако большинство экономистов считают наиболее важным разделением факторов на внутренние и внешние, учитывая при этом тот факт, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом экономических отношений.

Только после выявления всех факторов, влияющих на прибыль и оценив ее показатели возможно приступить к планированию прибыли организации.

Планирование прибыли это одна из основных функций управления организацией. В процессе разработки планов важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, но и, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать обеспечивающий максимальную прибыль.

В данной работе будут рассмотрены основные методы планирования прибыли, к которым относятся:

- Метод прямого счета;
- Аналитический метод;

- Комплексный метод планирования прибыли;
- Факторный метод;
- Экономико-математические методы.

При планировании прибыли особое внимание уделяется анализу внешней среды предприятия. В условиях рыночной экономики конкурентоспособность продукции занимает центральное место в системе оценочных показателей хозяйственной деятельности предприятия. В связи с этим для достижения максимальной эффективности своей работы производитель должен управлять конкурентоспособностью, выпускаемой им продукции. Также необходимо отметить, что каждая организация находится и функционирует в среде, влияние которой определяет дальнейшую стратегию развития компании, корректирует ее действия, задачи.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования.

Прежде чем приступить к планированию прибыли, необходимо провести глубокий финансово-экономический анализ предприятия. Для проведения финансового анализа необходима исходная информация. Основным источником информации о финансовой деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность.

Своевременный и комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия позволяет объективно оценить складывающуюся хозяйственную ситуацию, выработать и обосновать оптимальные управленческие решения, а также наиболее полно выявить и использовать резервы улучшения финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В ходе анализа были получены следующие показатели, исключительно хорошо характеризующие финансовое положение и результаты деятельности организации:

- чистые активы превышают уставный капитал
- коэффициент текущей (общей) ликвидности полностью соответствует нормативному значению;
- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности полностью соответствует нормальному значению;
- коэффициент абсолютной ликвидности полностью соответствует нормальному значению;
- значительная, по сравнению с общей стоимостью активов организации прибыль;
- рентабельности продаж (несмотря на отрицательную динамику в 2019 году, рентабельность продаж в 3 раза превышает минимальное значение коэффициента);
- коэффициент покрытия инвестиций полностью соответствует норме (в 2017 и 2018гг. данный показатель оптимален, в 2019 году произошло сильное снижение значение коэффициента, однако значение близко к нормативному, и при этом риск для инвестора существует только в том случае, если компания претерпевает действительно серьезный внешний стресс);
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств;
- компания получает прибыль от продаж;

На основании качественной оценки значений показателей на конец анализируемого периода, а также их динамики в течение периода и прогноза на ближайший год, получены следующие выводы. Баллы финансового положения и результатов деятельности ООО «Бош Пауэр Тулз» составили +1,75 и +1,7 соответственно. То есть финансовое положение характеризуется как отличное, финансовые результаты за весь рассматриваемый период как очень хорошие. На основе эти двух оценок получена итоговая рейтинговая

оценка финансового состояния предприятия, которая составила AAA – отличное состояние.

Показатель	Вес показателя	Оценка			Средняя оценка	Оценка с учетом веса
		Прошлые (2017)	Настоящее (2018)	Будущее (2019)		
1	2	3	4	5	6	7
1. Показатели финансового положения организации						
Коэффициент автономии	0,25	+1	+1	+2	+1	0,25
Соотношение чистых активов и уставного капитала	0,1	+2	+2	+2	+2	0,2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,15	+2	+2	+2	+2	0,3
1. Коэффициент текущей ликвидности	0,15	+2	+2	+2	+2	0,3
2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,2	+2	+2	+2	+2	0,4
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15	+2	+2	+2	+2	0,3
Итого:	1	Итоговая оценка				1,75
1. Показатели эффективности (финансовые результаты) деятельности организации						
Рентабельность собственного капитала (ROE)	0,3	+2	+2	+2	+2	0,6
Рентабельность активов (ROA)	0,2	+2	+2	+2	+2	0,4
1. Рентабельность продаж	0,2	+2	+2	+2	+2	0,4
Динамика выручки	0,1	0	0	0	0	0
Оборачиваемость оборотных средств	0,1	+1	+1	-1	+1	0,1
Соотношение прибыли от прочих операций и выручки от основной деятельности	0,1	+2	+2	+2	+2	0,2
Итого:	1	Итоговая оценка				1,7

Рисунок 1 – Расчет рейтинговой оценки финансового состояния

Рейтинг "AAA" говорит об отличном финансовом состоянии организации, ее способности отвечать по своим обязательствам в краткосрочной, и, возможно, долгосрочной перспективе.

Итоговая рейтинговая оценка финансового состояния ООО «Бош Пауэр Тулз»: $(+1,75 \times 0,6) + (+1,7 \times 0,4) = +1,73$ (AAA - отличное).

Из "Отчета о финансовых результатах" следует, что в 2017 году организация получила прибыль от продаж в размере 543 138 тыс. руб., что составляет 16,99% от выручки, в 2018 году – 741 522 тыс. руб., 16,8% от выручки в 2019 году – 464 199 тыс. руб., 11,46% от выручки. Несмотря на увеличение прибыли от продаж в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 198 384 тыс. руб., в % отношении от выручки изменений не произошло. Однако в 2019 по сравнению с 2018 годом прибыль от продаж снизилась на 277 323 или в процентном соотношении на 37,4%, также снизилось и отношение к выручке на 5,34% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По сравнению с 2017 годом в 2018 году наблюдалось увеличение выручки от продаж на 122 807 тыс. руб. при одновременном увеличении на 53 073 тыс. руб. расходов по обычным видам деятельности. В 2019 году по сравнению с 2018 произошло снижение выручки от продаж на 369 418 тыс. руб., однако расходы по обычным видам деятельности также снизились на 77 512 тыс. руб.

Основные финансовые результаты деятельности ООО «Бош Пауэр Тулз» за год приведены ниже в таблице.

Наименование показателя	Код строки	В стоимостном выражении			Изменения 2019 к 2018г.		Изменения 2018 к 2017г.	
		2017	2018	2019	в абс. выраж.	%	в абс. выраж.	%
Выручка от реализации	2110	4 298 003	4 420 810	4 051 392	-369 418	-8,4%	122 807	3,0%
Себестоимость реализации товаров	2120	-3 196 683	-3 143 610	-3 221 122	-77 512	2,5%	53 073	-1,6%
Валовая прибыль	2100	1 101 320	1 277 200	830 270	-446 930	-35,0%	175 880	21,2%
Коммерческие расходы	2210	-117 053	-122 676	-64 561	58 115	-47,4%	-5 623	8,7%
Управленческие расходы	2220	-441 129	-413 002	-301 510	111 492	-27,0%	28 127	-9,3%
Прибыль (убыток) от продаж	2200	543 138	741 522	464 199	-277 323	-37,4%	198 384	42,7%
Проценты к получению	2320	12 049	13 688	6 969	-6 719	-49,1%	1 639	23,5%
Проценты к уплате	2330	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	2340	220 892	303 719	140 538	-163 181	-53,7%	82 827	58,9%
Прочие расходы	2350	-150 451	-231 635	-151 430	80 205	-34,6%	-81 184	53,6%
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	625 628	827 294	460 276	-367 018	-44,4%	201 666	43,8%
Текущий налог на прибыль	2410	-145 920	-160 862	-97 365	63 497	-39,5%	-14 942	15,3%
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	2421	10 604	5 351	7 216	1 865	34,9%	-5 253	-72,8%
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-2 932	2 922	-1 134	-4 056	-138,8%	5 854	-516,2%
Изменение отложенных налоговых активов	2450	13 123	-12 869	-773	12 096	-94,0%	-25 992	3362,5%
Прочее	2460	-6 396	0	0	0	0	6 396	0,0%
Чистая прибыль	2400	483 503	656 485	361 004	-295 481	-45,0%	172 982	47,9%

Рисунок 2 – Сравнение результатов деятельности компании за 2017, 2018 и 2019 гг.

За 2019 год организация получила прибыль как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей рентабельности.

Показатели рентабельности	Нормативное значение	Значения показателя (в % или в коп. с руб.)			Изменение показателя			
		2017	2018	2019	2018 к 2017		2019 к 2018	
					в абс. знач.	%	в абс. знач.	%
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). нормальное значение: не менее 4%.	R1≥ 4%	12,64	16,77	11,46	4,14	32,73%	-5,32	-31,69%
2. Рентабельность продаж по EBIT (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).		14,56	18,71	11,36	4,16	28,56%	-7,35	-39,29%
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки). нормальное значение: 2% и более.	R3≥ 2%	11,25	14,85	8,91	3,60	32,01%	-5,94	-40,00%

Рисунок 3 – Анализ рентабельности

Рентабельность продаж за последний год составила 11,46%. При этом в 2018 году имела место положительная динамика рентабельности обычных видов деятельности по сравнению с данным показателем за такой же период прошлого года, а в 2019 отрицательная динамика, снижение рентабельности на 31,69 %. Несмотря на такое сильное снижение рентабельность от продаж в два раза превышает минимальное значение.

Далее в таблице представлены три основных показателя, характеризующие рентабельность использования, вложенного в предпринимательскую деятельность капитала.

Показатели рентабельности	Нормативное значение	Значения показателя (в %)			Расчет показателя
		2017	2018	2019	
Рентабельность собственного капитала (ROE)	ROE≥ 13%	31,67	43,00	23,65	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала (расчитано за три года)
Рентабельность активов (ROA)	ROA≥ 4%	23,90	32,45	17,85	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов (расчитано за три года)
Прибыль на задействованный капитал (ROCE)		36,66	44,08	45,34	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам
Рентабельность производственных фондов		62,85	85,80	53,71	Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов
Фондоотдача, коэфф.		27,37	28,15	25,80	Отношение выручки к средней стоимости основных средств

Рисунок 4 – Показатели рентабельности

За 2019 год каждый рубль собственного капитала ООО «Бош Пауэр Тулз» принес 0,24 руб. чистой прибыли.

После был проведен анализ процесса планирования на ООО «Бош Пауэр Тулз».

На изучаемом предприятии формирование финансового плана начинается задолго до подведения итогов деятельности организации за год путем использования промежуточной управленческой и финансовой отчетности. Учитывая неполную достоверность данного подхода к планированию деятельности предприятия, финансовый план проходит в начале периода процедуру корректировки.

Главной причиной возникновения недостатков процедуры составления финансового плана компании является применение трудоемкого процесса подготовки финансового плана, что выражается в неоднократном

прохождении цикла согласования и утверждения, сначала в начале года, а далее при ежемесячных корректировках. Однако стоит отметить, что на уровне департаментов разработаны стандартные формы для составления плана бюджета на определенный период времени и определены сроки сдачи, внесения изменений, согласования и утверждения у менеджмента организации.

Планирование объемов производства осуществляется на 18 месяцев на основании заказов покупателей. Данный метод позволяет удовлетворять покупательский спрос и не увеличивать объемы готовой продукции на складе, но это приводит к низкой оборачиваемости запасов предприятия. С другой стороны, данный способ не позволит удовлетворить срочные заказы, так как закупки сырья и материалов делаются только под запланированные заказы.

Учитывая выше изложенные выводы автором была предложена модель планирования прибыли на основе анализа временного ряда чистой прибыли.

Далее было рассмотрено влияние внутренних и внешних факторов на чистую прибыль.

Чистая прибыль	Валовая прибыль	Соотношение между собственными и заемными средствами	Управленческие расходы	Коммерческие расходы	Прочие доходы	Прочие расходы	Темпы инфляции	Курс EUR на конец года	Курс USD на конец года	Объем ВВП (в текущих ценах)	Ключевая ставка (ставка рефинансирования)
y	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11

Рисунок 5 – Расшифровка данных для анализа

Рассмотрена корреляция коэффициентов.

Наиболее сильное влияние на чистую прибыль (y) оказывают следующие коэффициенты:

x1- Валовая прибыль

x2 - Соотношение между собственными и заемными средствами

x3 - Управленческие расходы

x4 - Коммерческие расходы

x8 - Курс EUR на конец года

х9 - Курс USD на конец года

Коэффициенты корреляции, наблюдения 2011 - 2019
5% критические значения (двухсторонние) = 0,6664 для n = 9

y	x1	x2	x3	x4	
1,0000	0,9620	0,8258	-0,6876	-0,8788	y
	1,0000	0,8663	-0,8370	-0,8845	x1
		1,0000	-0,8782	-0,7313	x2
			1,0000	0,7452	x3
				1,0000	x4
x5	x6	x7	x8	x9	
0,2003	0,1924	-0,3770	0,7255	0,6695	y
0,2961	0,0467	-0,2989	0,7694	0,7381	x1
0,3416	0,0017	-0,1024	0,8405	0,8136	x2
-0,3616	0,1210	0,1391	-0,7296	-0,7543	x3
-0,1456	-0,2621	0,5731	-0,5448	-0,5310	x4
1,0000	-0,8783	0,6867	0,5549	0,5586	x5
	1,0000	-0,8594	-0,2891	-0,3283	x6
		1,0000	0,1322	0,1214	x7
			1,0000	0,9853	x8
				1,0000	x9
x10	x11	y			
-0,1643	-0,3212				
-0,3505	-0,1488	x1			
-0,4344	0,0887	x2			
0,5743	-0,2902	x3			
0,0121	0,1034	x4			
-0,6347	0,2275	x5			
0,7040	-0,3404	x6			
-0,5685	0,2983	x7			
-0,6802	-0,1996	x8			
-0,7188	-0,1207	x9			
1,0000	-0,1796	x10			
	1,0000	x11			

Рисунок 6 - Парные коэффициенты корреляции

Также стоит отметить наличие мультиколлинеарности между независимыми переменными, данный факт не дает построить адекватную модель.

Тем не менее, удалось построить следующую модель:

Модель 6: МНК, использованы наблюдения 2011-2019 (T = 9)
Зависимая переменная: y

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	650789	258657	2,516	0,0455	**
x2	120716	23072,6	5,232	0,0020	***
x11	-76372,0	31617,0	-2,416	0,0522	*
Среднее зав. перемен	301951,2	Ст. откл. зав. перемен	184628,8		
Сумма кв. остатков	4,40e+10	Ст. ошибка модели	85604,45		
R-квадрат	0,838767	Испр. R-квадрат	0,785022		
F(2, 6)	15,60656	P-значение (F)	0,004191		
Лог. правдоподобие	-113,1633	Крит. Акаике	232,3266		
Крит. Шварца	232,9182	Крит. Хеннана-Куинна	231,0497		
Параметр rho	-0,111310	Стат. Дарбина-Вотсона	2,110148		

Рисунок 7 – Влияние факторов на величину чистой прибыли

Из модели следует, что на величину чистой прибыли влияет изменение соотношения между собственными и заемными средствами, а также ключевая ставка, при этом рост ключевой ставки оказывает отрицательное воздействие. Достоверность модели подтверждает R-квадрат = 0,838767,

иными словами достоверность составляет 83,87%

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый результат превышение выручки над себестоимостью, свидетельствует о получении прибыли. Любая коммерческая организация стремится к прибыли, но не всегда извлекает ее. Прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю.

В рыночной экономике значение прибыли огромно. Стремление к прибыли заставляет товаропроизводителей больше ориентироваться на увеличение объема производства, необходимого потребителю, что снижает издержки производства. С развитой конкуренцией это достигает не только цели предпринимательства, но и удовлетворения социальных потребностей.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и независимость предприятий в разработке и принятии управленческих решений для обеспечения эффективности их деятельности. Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия выражается в достигнутых финансовых результатах. Общий финансовый результат – чистая прибыль.

Автором была предложена модель планирования прибыли на основе анализа временного ряда чистой прибыли.

Однако, стоит отметить, что качество прогноза зависит от объема выборки, из этого следует, что необходимо рассматривать квартальные данные или даже ежемесячные для получения более точного прогноза. Несмотря на то, что сделанный прогноз основан на ежегодных данных за короткий период, можно сделать вывод о рациональности применения

данной модели на предприятии для долгосрочного планирования.

Для краткосрочного планирования необходимо исследование факторов, влияющих на величину прибыли, как внешних, так и внутренних. Для этого автором предложено использовать уравнение регрессии.

С целью улучшения финансово-экономических показателей компании в условиях сильной конкуренции на российском рынке среди производителей электроинструментов компании следует:

- сохранить конкурентоспособность производимой продукции;
- изменить систему планирования производства, с целью увеличения охвата рынка;
- снизить себестоимость продукции;
- сократить управленческие и коммерческие расходы;
- использовать современные методы планирования прибыли.

Использование представленных рекомендаций и предложений способно привести к качественному изменению чистой прибыли.