3.2 Финансовые результаты и экономическая эффективность деятельности предприятия

Финансовый результат представляет собой разность между полученными организацией совокупными доходами и произведенными ею совокупными расходами в процессе всех видов деятельности: текущей, финансовой и инвестиционной. Положительное значение этой разницы характеризует прибыль, отрицательное – убыток. Модель формирования финансовых результатов деятельности предприятия наглядно представлена на рис. 1.

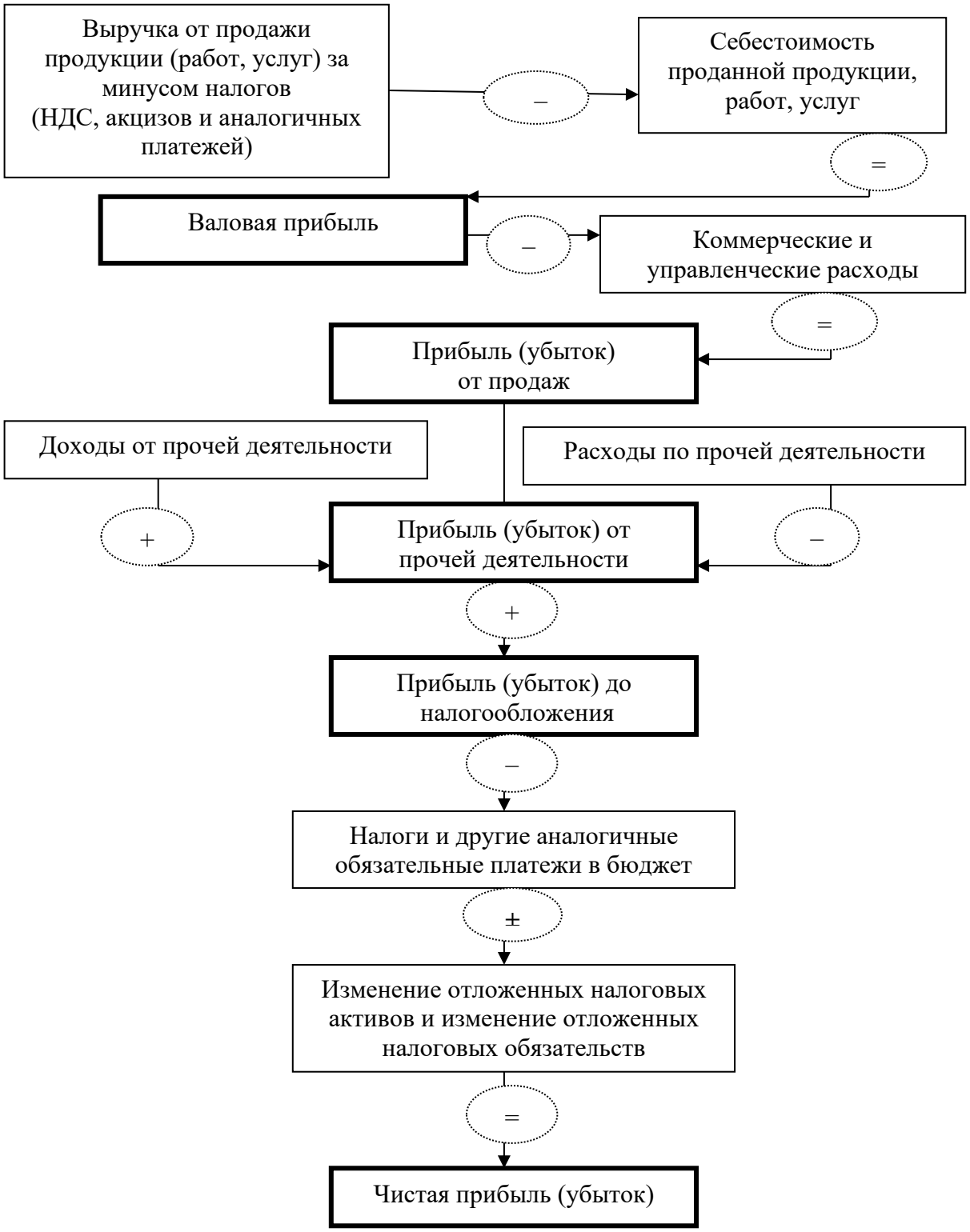

Рис.1 – Порядок формирования конечного финансового результата деятельности предприятия (реализуется на центральном уровне механизма ОАО «РЖД»)

В ходе оценки финансовых результатов применяются *абсолютные показатели финансовых результатов* (см. табл.1) и относительные показатели – *показатели рентабельности* (см. табл. 2). Последние оценивают финансовую отдачу предпринимательской деятельности, показывая сколько руб. прибыли предприятие получает в среднем с каждых 100 руб. доходов или расходов.

Таблица 1

Содержание показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности коммерческой организации (предприятия)

Вид финансового результата	Наименование показателя	Содержание показателя
Финансовый результат от основной деятельности	Прибыль или убыток от продажи (товаров/продукции/ работ/услуг)	разница между выручкой от реализации продукции/товаров/работ/услуг и затратами по основной деятельности
Финансовый результат от прочей деятельности	Прибыль или убыток от прочей деятельности	разница между доходами и расходами по хозяйственным операциям и фактам хозяйственным жизни, непосредственно не связанным с предметом основной вида экономической деятельности предприятия
Общий финансовый результат деятельности до налогообложения	Прибыль или убыток до налогообложения	разница между всеми доходами и расходами предприятия (от основной и прочей деятельности) или сумма финансового результата от основной от прочей деятельности
Конечный финансовый результат деятельности	Чистая прибыль или убыток	разница между прибылью до налогообложения и суммой начисленного налога в бюджет, подлежащего уплате за счет прибыли (в зависимости от применяемого режима налогообложения это: текущий налог на прибыль; единый налог на вмененный доход; единый налог при упрощенной системе налогообложения; единый сельскохозяйственный налог и т. п.)

Таблица 2

Система относительных показателей (показателей эффективности), характеризующих финансовые результаты деятельности производственной организации

Название показателя	Условное обозначение	Методика расчета	Экономическая интерпретация
1. Средний уровень затрат на производство и продажу продукции, в т.ч.:	$\overline{У}_{ЗП}$	$З_П$: ВР × 100 %	Величина затрат на производство и продажу продукции, приходящихся на 100 руб. проданной продукции (выполненных работ, услуг)
1.1 Средний уровень себестоимости произведенной и проданной продукции	$\overline{У}_{СП}$	$С_П$: ВР × 100 %	Величина затрат на производство, приходящихся на 100 руб. проданной продукции (выполненных работ, услуг)
1.2 Средний уровень коммерческих расходов	$\overline{У}_{КР}$	КР : ВР × 100 %	Величина затрат на продажу, приходящихся на 100 руб. проданной продукции (выполненных работ, услуг)
1.3 Средний уровень управленческих расходов	$\overline{У}_{УР}$	УР : ВР × 100 %	Величина общехозяйственных затрат, приходящихся на 100 руб. проданной продукции (выполненных работ, услуг)
2. Рентабельность (убыточность) продаж по прибыли (убытку) от продаж	$R_{ПП}$	ПП(У) : ВР × 100 % или 100 % – $\overline{У}_{ЗП}$	Величина финансового результата от основного вида деятельности, получаемая в среднем с каждых 100 руб. проданной продукции (выполненных работ, услуг)
3. Рентабельность (убыточность) продаж (убытку) по прибыли до налогообложения	$R_{ПДН}$	ПДН(У) : ВР × 100 %	Величина общего финансового результата, получаемая в среднем с каждых 100 руб. проданной продукции (выполненных работ, услуг)
4. Рентабельность (убыточность) продаж по чистой прибыли (убытку)	$R_{ЧП}$	ЧП(У) : ВР × 100 %	Величина конечного финансового результата, получаемая в среднем с каждых 100 руб. проданной продукции (выполненных работ, услуг)

В ходе экономической оценки динамики формирования финансовых результатов предприятия следует придерживаться следующих критериев:

1. Оценивается значение конечного финансового результата. При этом позитивно оценивается формирование по итогам деятельности организации за отчетный период положительного его значения – чистой прибыли.

2. Оценивается динамика конечного финансового результата. При этом, формируя вывод, следует помнить, что динамики финансовых результатов заслуживает положительной оценки только в случае опережающего роста чистой прибыли в сравнении с увеличением выручки от продажи продукции, т. е. при выполнении следующего условия: ТрЧП > ТрВР > 100 %[1], где ТрЧП – темп роста чистой прибыли, ТрВР – тем роста выручки от продажи. В случае выполнения данного соотношения будет достигнуто увеличение финансовой отдачи результатов деятельности объекта исследования, которое означает рост ее эффективности. Это будет подтверждаться увеличением рентабельности продаж по чистой прибыли. В случае невыполнения данного соотношения однозначно положительной оценки динамики финансовых результатов не дается, несмотря на рост чистой прибыли.

3.Оценивается значение и динамика финансового результата от основного вида деятельности. При этом применяются те же критерии оценки, что и про оценки динамики чистой прибыли (см.п.1 и 2).

4. Оценивается динамика основного фактора формирования финансового результата от основного вида деятельности – затрат на производство и на продажу (работ, услуг), в т.ч. в разрезе их элементов . Позитивно оценивается *относительное* сокращение затрат на производство и на продажу (работ, услуг). При этом следует помнить, увеличение их суммы может являться экономически оправданной тенденцией, но при условии, если ее образование предопределено расширением масштабов производственной деятельности предприятия, что будет выражено в соблюдении следующей динамической пропорции:

$$ТрЗ_{ПП} < ТрВР > 100\ \%,$$

где $ТрЗ_{ПП}$ – темп роста затрат на производство и на продажу (работ, услуг), %.

Позитивным следствием указанного соотношения явится сокращение значения уровня затрат на производство и на продажу (работ, услуг),

[1] В случае, если конечный финансовый результат представлен убытком, данное соотношение не применяется.

означающее собой относительную их экономию, а в итоге – рост рентабельности продаж по прибыли от продажи. В противном случае увеличение абсолютного размера затрат будет признано экономически не оправданным.

Однако следует помнить, что относительное увеличение затрат по обычным видам деятельности, а как следствие, – уменьшение значения рентабельности продаж по прибыли от продажи, могут являться объективно обусловленными тенденциями, образование которых связано со специфическими условиями ведения коммерческой деятельности объекта исследования в отчетном периоде (например: существенное расширение в конце отчетного периода производственного ассортимента, введение в него новых продуктов или перепрофилирование производственной деятельности предприятия; открытие новых структурных подразделений; освоение новых рынков сбыта и привлечение покупателей; начальный этап жизненного цикла предприятия и т. п.).

5. Оценивается динамика результатов прочей деятельности предприятия. Положительно будет оцениваться опережающий рост прочих доходов по сравнению с ростом прочих расходов (или при снижении последних), что будет создавать предпосылки для улучшения структуры формирования прибыли до налогообложения.

6. Оценивается динамика общего финансового результата – прибыли до налогообложения. При этом применяются те же критерии оценки, что и про оценки динамики чистой прибыли (см.п.1 и 2).

7. Оценивается динамика факторов, влияющих на формирование чистой прибыли. Достижению роста последней может способствовать:

– увеличение положительного значения отложенных налоговых активов;

– сокращение отрицательного значения отложенных налоговых обязательств;

– сокращение налоговых платежей в бюджет, а особенно в части налоговых санкций; при этом следует помнить, что рост суммы регулярных обязательных налоговых платежей в бюджет из прибыли (налога на прибыль, единого налога, единого налога на вмененный доход) может являться следствием роста либо налогооблагаемых баз, либо увеличения ставок налогообложения, в связи с чем уменьшение чистой прибыли за счет данных факторов будет являться закономерным.

Далее изучается влияния факторов на динамику чистой прибыли, что позволяет выявить:

− значимость факторов роста прибыли (для усиления их последующего

влияния на нее);

− сумму допущенных в анализируемом году потерь прибыль;

− существенность последних (для выбора наиболее значимым «точек» оказания управленческого воздействия).

Наиболее часто применяемая методика факторного анализа прибыли приведена в таблице 3.

Таблица 3

Методика факторного анализа чистой прибыли

Наименование фактора	Методика расчета	Прием экономического анализа для оценки влияния фактора
Рост (снижение) выручки от продажи	$\Delta ВР \times (100\% - \overline{У}_{зп_0}):100\% = \Delta ВР \times Rпп_0 :100\%$	Метод абсолютных разниц
Рост (снижение) среднего уровня затрат на производство и продажу продукции	$-(\Delta \overline{У}_{зп} \times ВР_1):100\%$	Метод абсолютных разниц
Рост (снижение) доходов от прочей деятельности	$ДПД_1 - ДПД_0$	Метод сравнения
Рост (снижение) расходов по прочей деятельности	$-(РПД_1 - РПД_0)$	
Рост (снижение) регулярных налоговых платежей в бюджет (текущего налога на прибыль, ЕНВД, единого налога при УСН, ЕСХН)	$-(НПБ_1 - НПБ_0)$	
Рост (снижение) сумм штрафных санкций в бюджет и внебюджетные фонды	$-(ШС_1 - ШС_0)$	
Рост (снижение) изменения отложенных налоговых активов	$\Delta ОНА_1 - \Delta ОНА_0$	
Рост (снижение) изменения отложенных налоговых обязательств	$-(\Delta ОНО_1 - \Delta ОНО_0)$	