

УДК 338.24

***УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРИБЫЛЬЮ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ***

Попова Е.Е.,

к.э.н., доцент кафедры учета, анализа и аудита

Самарский государственный экономический университет,

Самара, Россия

Саблина Е.А.,

студентка,

Самарский государственный экономический университет,

Самара, Россия

Назарова Е.В.,

студентка,

Самарский государственный экономический университет,

Самара, Россия

Аннотация: в статье раскрывается роль прибыли в обеспечении экономической безопасности, а также факторы, влияющие на её размер. Представлена методика проведения финансового анализа, позволяющая определить эффективность деятельности предприятия в целях максимизации прибыли и обеспечения высокого уровня экономической безопасности.

Ключевые слова: прибыль, эффективность предприятия, финансовый результат, методики анализа финансового результата, финансовый анализ, экономическая безопасность.

***ACCOUNTING AND ANALYTICAL TOOLS OF PROFIT MANAGEMENT IN
ORDER TO ENSURE ECONOMIC SECURITY***

Popova E.E.

PhD, associate Professor of accounting, analysis and audit,

Samara state University of Economics,

Samara, Russia.

Sablina E.A.

student,

Samara state University of Economics,

Samara, Russia.

Nazarova E.V.

student,

Samara state University of Economics.

Samara, Russia.

Annotation: The article reveals the role of profit in ensuring economic security, as well as factors affecting its size. The technique of financial analysis, which allows to determine the efficiency of the enterprise in order to maximize profits and ensure a high level of economic security.

Keywords: profit, efficiency of the enterprise, financial result, methods of analysis of financial result, financial analysis, economic security.

В современных условиях рыночной экономики все хозяйствующие субъекты подвержены угрозам постоянно растущей конкуренции, что актуализирует рассмотрение проблемы обеспечения экономической безопасности предприятия. Так как экономическая безопасность представляет собой состояние какого-либо хозяйствующего субъекта, которое характеризуется наличием стабильного дохода и каких-либо других ресурсов,

то можно сказать, что критерием финансовой безопасности предприятия является прибыль. Среди многих инструментов управления прибылью важнейшую роль играют такие, как учет и анализ, позволяющие контролировать ее формирование, находить пути повышения и осуществлять прогнозы перспектив результатов финансовой деятельности и, связанной с ними, экономической безопасности. [6]

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий грамотность и эффективность организации не только производственного, но и управленческого процесса. Постоянный рост прибыли – это финансовая основа, которая открывает возможности для расширенного воспроизводства экономического субъекта, а также позволяет удовлетворять требования, которые косвенно предъявляют собственники и сотрудники. Прибыль позволяет своевременно погашать возникающие обязательства, а именно, перед бюджетом, банками и иными внешними пользователями. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия организации. [10]

Прибыль является одним из основных показателей эффективности деятельности любого предприятия. Именно из неё финансируются различные направления деятельности организации, она позволяет предприятию расширить масштабы своей деятельности. Размер финансовых результатов определяет уровень прибыльности организации, а также характеризует в определённой мере инвестиционные возможности. Она может рассматриваться в качестве одного из оснований для заключения о финансовой безопасности. Управление прибылью стоит наряду с защитой информации и выступает одним из важных мероприятий для обеспечения экономической безопасности. Отрицательный финансовый результат может свидетельствовать о повышении финансовых рисков, а также неэффективности бизнеса, что является причиной ухудшения ключевых финансовых показателей и в итоге привести к банкротству. Для того,

чтобы деятельность предприятия всегда приносила положительный финансовый результат, необходимо определить факторы, которые могут оказать влияние на уровень прибыли. Анализ литературных источников показал, что экономисты выделяют внешние и внутренние факторы.[1] Большинство из них, среди внешних факторов выделяют:

- уровень развития внешнеэкономической деятельности государства;
- качество действующего законодательства;
- инфляция;
- степень развития инфраструктуры.
- социально-экономические условия.

Снизить негативное влияние этих факторов можно лишь частично, так как хозяйствующий субъект не может напрямую повлиять на ряд социально-экономических условий, которые формируют окружающую среду. При поиске повышения финансового результата предприятия предприниматели больше ориентируются на внутренние факторы. К наиболее важным относятся:

- объём продаж;
- качество и конкурентоспособность продукции;
- цена продукции;
- себестоимость продукции;
- компетентность руководства и менеджеров;
- структура продукции и затрат;
- уровень организации производства и труда. [8]

Изучив внешние и внутренние факторы, которые оказывают влияние на уровень прибыли организации, можно сказать, что основными источниками её увеличения являются: увеличение объёмов производства продукции, снижение себестоимости, а также реализация продукции на более выгодных рынках сбыта. Важнейшим из них выступает себестоимость, так как именно она занимает наибольший удельный вес в структуре цены, поэтому снижение

себестоимости может заметно сказаться на росте финансового результата. Однако изучая этот показатель, существует и иная точка зрения. Например, на многих предприятиях экономисты изучают и анализируют себестоимость, а также разрабатывают способы её снижения. [3] Но из-за множества негативных факторов, таких как инфляция, рост цен на топливно-энергетические ресурсы и на исходное сырьё, эта работа обесценивается. В условиях роста цен, а также недостатка собственных оборотных средств, увеличение прибыли за счёт снижения себестоимости становится невозможно. К факторам, которые могут реально обеспечить снижение себестоимости относятся: применение новых технологий, экономия топлива, сырья, повышение производительности труда и постоянный мониторинг рынка. Себестоимость может также снижаться и за счёт уменьшения условно-постоянных расходов в результате роста объёмов производства и реализации. В контроле над себестоимостью, с целью повышения прибыли огромную роль играет правильная организация бухгалтерского и бухгалтерского управленческого учета. [2]

Существуют разные методики анализа финансового результата. В основном применяется традиционная методика анализа, основанная на аналитических таблицах, которые предоставляют возможность провести более полную оценку организации, изучить структуру статей баланса и отчета о финансовых результатах, а также выявить изменения финансового состояния и проанализировать факторы, повлиявшие на изменения. Для анализа финансового результата чаще применяются стандартные методы финансового анализа, то есть горизонтальный и вертикальный, коэффициентный анализ.

Горизонтальный анализ предполагает изучение данных предприятия с целью оценки и выявления динамики относительного изменения разных групп пассивов и активов в сравнении с предыдущим периодом.

Вертикальный анализ позволяет определить долю каждой строки баланса в валюте баланса, а также выявления влияния каждой строки баланса.

Коэффициентный анализ предполагает изучение динамики относительных показателей финансового состояния, которые рассчитываются на основе финансовой отчётности или бухгалтерского учёта. При анализе финансовых коэффициентов их значения сравниваются с базовыми величинами, что позволяет изучить их динамику за отчётный период и ряд смежных отчётных периодов. [5]

Сама методика используется в следующем порядке:

1. Для начала выделяются показатели, которые характеризуют финансовый результат организации. В основном выделяются такие показатели, как выручка от реализации, валовая прибыль от реализации, а также балансовая и чистая прибыль.

2. После того, как определены необходимые показатели, проводится вертикальный и горизонтальный анализ.

3. Затем формируются такие показатели рентабельности как: общая рентабельность активов, чистая рентабельность оборотных активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность продукции.

4. На последнем этапе выявляются внешние и внутренние факторы, влияющие на оборачиваемость текущих активов.

Рассматриваемая методика представляет интерес как для внутренней среды компании с целью проведения внутреннего финансового анализа, так и для внешних пользователей, подрядчиков и акционеров предприятия с целью осуществления оценки финансовой устойчивости и принятия соответствующих управленческих решений анализируемой компании. [1]

Существует также множество других методик анализа отчёта о финансовых результатах и одна из них - это экспресс-анализ. Он проводится по трём направлениям:

- 1) анализ эффективности хозяйственной деятельности;
- 2) анализ финансовых результатов;

3) анализ финансового состояния.

Анализируя деятельность предприятия по трём данным направлениям, данная методика позволяет наиболее точно оценить стратегию руководства, а также эффективность деятельности организации в условиях рыночных отношений.

Первый этап позволяет сформировать экономически обоснованную оценку динамики резервов хозяйствования, выявить внутренние резервы.

Второй этап позволяет оценить динамику и структуру конкретного финансового результата.

Третий этап позволяет выявить внутренние резервы повышения уровня финансовой устойчивости и ликвидности.

Но для того, чтобы понять какая из представленных методик наиболее полно и точно позволяет оценить финансовое состояние организации, необходимо сравнить их. [4]

Рассмотрим на примере анализа отчёта о финансовых результатах условного предприятия «Орион» результаты по первой методике (таблица 1).

Таблица 1 - Горизонтальный анализ показателей

Наименование показателя	Периоды		Отклонение показателя	
	2017	2018	Абсолютное	Относительное
Выручка от реализации	8 350 000	9 500 000	+ 1 150 000	+ 13,8
Себестоимость	(7 330 000)	(8 110 000)	+ 780 000	+ 10,6
Валовая прибыль	1 020 000	1 390 000	+ 370 000	+ 36,3
Коммерческие расходы	(78 000)	(86 000)	+ 8 000	+ 10,3
Управленческие расходы	(93 000)	(98 000)	+ 5 000	+ 5,4

Прибыль от продаж	849 000	1 206 000	+ 357 000	+ 42
Прочие доходы	159 000	213 000	+ 54 000	+ 34
Прочие расходы	(60 000)	(80 000)	+ 20 000	+ 33
Прибыль до налогообложения	948 000	1 339 000	+ 391 000	+ 41,2
Текущий налог на прибыль	(189 600)	(267 800)	+ 78 200	+ 41,2
Чистая прибыль	758 400	1 071 200	+ 312 800	+ 41,2

Полученные в итоге вычислений результаты показывают, что в 2018 году по сравнению с 2017 годом, чистая прибыль организации выросла на 41,2% или 312800 руб. Произошло это за счёт увеличения выручки от реализации на 13,8% или на 1150000 руб. при росте себестоимости продукции на 10,6% или на 780000 руб. Далее можно наблюдать, что коммерческие расходы увеличились на 10,3% или на 8000 руб.; управленческие – на 5,4% или на 5000 руб. Если говорить о текущем налоге на прибыль, то размер этого платежа увеличился на 41,2% или на 78200 руб. (таблица 2).

Таблица 2 - Вертикальный анализ

Наименование показателя	Сведения за год (руб.)		Анализ данных за год (%)	
	2017	2018	2017	2018
Выручка от реализации	8 350 000	9 500 000	100	100
Себестоимость	(7 330 000)	(8 110 000)	87,8	85,4
Валовая прибыль	1 020 000	1 390 000	12,2	16,6
Коммерческие расходы	(78 000)	(86 000)	0,9	1
Управленческие расходы	(93 000)	(98 000)	1,1	1,2
Прибыль от продаж	849 000	1 206 000	10,2	14,4
Прочие доходы	159 000	213 000	1,9	2,6
Прочие расходы	(60 000)	(80 000)	0,7	1

Прибыль до налогообложения	948 000	1 339 000	11,4	16
Текущий налог на прибыль	(189 600)	(267 800)	2,3	3,2
Чистая прибыль	758 400	1 071 200	9,1	12,8

В результате проведения вертикального анализа отчёта о финансовых результатах видно, что наибольший удельный вес в выручке занимает себестоимость, её доля составляет 87,8% в 2017 году, 85,4% в 2018 году.

В 2018 году доля валовой прибыли увеличилась и составила 16,6%, а в 2017 году составила 12,2%. Доля прочих доходов возросла и в 2018 году составила 2,6%. Отсюда прибыль до налогообложения составила в 2017 году 11,4%, а в 2018 году – 16%. Так, в 2017 году чистая прибыль составила 9,1%, что меньше, чем в 2018. В 2018 году она составила 12,8%.

Рентабельность продукции показывает, сколько предприятие получает прибыли с каждого рубля, затраченного на производство продукции. В 2017 году рентабельность продукции составила 11,5%, а в 2018 году она составила 14,9%. За анализируемый период можно наблюдать увеличение данного показателя на 3,4%, что говорит о повышении эффективности работы предприятия. [2]

Далее представим результаты анализа отчёта о финансовых результатах по второй методике (таблица 3).

Таблица 3 - результаты анализа отчёта о финансовых результатах по второй методике.

Наименование показателя	2017 год	2018 год	Абсолютное отклонение	Темп роста
1. Выручка от продажи товаров, тыс. руб.	8 350	9 500	+ 1 150	113,7
1.1. Себестоимость продаж, тыс. руб.	(7 330)	(8 110)	+ 780	110,6
2. Среднегодовая покупная стоимость товарных запасов, тыс. руб.	1 500	1 770	+ 270	118
3. Скорость обращения товаров (стр.1.1 / стр. 2), обороты	4,9	4,6	- 0,3	93,9
4. Среднесписочная численность работающих всего, чел.	94	100	+ 6	106,4

5. в т.ч. - менеджеров по продаже и работников склада, чел.	42	50	+ 8	119
6. Удельный вес среднесписочной численности менеджеров по продаже и работников склада в среднесписочной численности работающих (стр. 5 / стр. 4 * 100), %	44,7	50	+ 5,3	111,9
7. Среднегодовая производительность труда одного работника (стр. 1 / стр. 4), тыс. руб.	88,8	95	+ 6,2	107
8. Среднегодовая производительность труда одного работника основной категории (стр. 1 / стр. 5), тыс. руб.	198,8	190	- 8,8	95,6
9. Расходы на оплату труда всего, тыс. руб.	6503,4	7000,0	+ 496,6	107,6
10. В том числе - в расчете на одного работающего (стр. 9 / стр. 4), тыс. руб.	69,2	70	+ 0,8	101,2
11. Среднегодовая стоимость основных фондов, задействованных в торговой деятельности, тыс. руб.	5612,9	5968,8	+ 355,97	106,3
12. Фондоотдача (стр. 1 / стр. 11), руб.	1,5	1,6	+ 0,1	106,7
13. Складская площадь, кв.м.	445	490	+ 45	110,1
14. Нагрузка на 1 кв.м.складской площади (стр. 1 / стр. 13), тыс. руб.	18,8	19,4	+ 0,6	103,2
15. Комплексный показатель эффективности хозяйствования, % ((стр. 3 + стр. 7 + стр. 12 + стр. 14) / 4)	28,5	30,15	+ 1,65	105,8

Согласно полученным результатам, в анализируемом периоде произошло увеличение масштабов хозяйственной деятельности объекта исследования, выражено в приросте выручки от продажи товаров на 13,7% или на 1150 тыс. руб. по ценам реализации, а также на 10,6% или на 780 тыс. руб. по покупным ценам проданных товаров. При этом развитие ООО «Орион» осуществлялось интенсивным путём, учитывая факт снижения значения комплексного показателя эффективности хозяйствования на 5,8%. [5]

Негативное влияние на использование ресурсного потенциала оказали:

-снижение производительности труда одного работающего на 4,4%;

-замедление товарооборачиваемости на 6,1%.

Негативным следствием замедления товарооборачиваемости явилось снижение выручки от продажи по себестоимости на 531 тыс. руб., а также дополнительное вовлечение финансовых ресурсов на цели финансирования товарных фондов на 111 тыс. руб. [7]

Таким образом, стремление предприятий к максимизации прибыли обуславливает необходимость проведения качественного финансового анализа финансовых результатов с целью выявления резервов роста в будущих периодах, создания финансовой базы для самофинансирования.[4] Для достижения высокого уровня прибыли, предприятие должно учитывать все рассмотренные факторы, влияющие на его финансовый результат, так как именно на основе их анализа можно сделать вывод о деловой активности предприятия. Представленная методика экспресс-анализа по сравнению с традиционной, позволяет провести анализ наиболее полно и выявить проблемные места деятельности организации для скорейшего их устранения. Регулярное проведение анализа с помощью такой методики позволит организации проанализировать основные показатели деятельности, своевременно выявить недостатки, устранить их, а также оценив уровень экономической безопасности, планировать перспективы дальнейшего развития. [9]

Библиографический список:

1. Герасимова О. А. Прибыль предприятия – основа устойчивости его функционирования // Вестник СГЭУ. – 2006. – №2.
2. Захаров И. В., Калачева О. Н. Бухгалтерский учёт и анализ. – 2015. – 423 с.
3. Толпегина О. А., Толпегина Н. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. В 2 частях. Часть 1. Учебник и практикум; Юрайт - М., 2016. - 364 с.

4. Хайдукова Д. А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №5. — С. 175-179.
5. Шарохина С.В., Кислинская М.В., Пудовкина О.Е. Экономическая безопасность предприятий как фактор обеспечения экономической стабильности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – Том 9. – 2017. – №5.
6. Алборов Р. А. Теория бухгалтерского учёта 2016, - 410 с.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. -Мн.: Новое знание, 2015г. -703 с.
8. Бука Л.Н. Совершенствование анализа рентабельности продукции. // Бухгалтерский учет и анализ. -2013г. -№12. - С. 21-22.
9. Кодацкий В.П. Проблемы формирования прибыли // Экономист. 2012. - № 3. - С. 49-52.
10. Валасова М.В., Иванова Н.А., Крылов Э.И. Методологические проблемы анализа прибыли от продаж предприятий // Актуальные проблемы экономики и управления. Научный журнал. 2014. - № 4. - С. 13-19.

Оригинальность 76%