СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Брендон Нарваес Нунес
Науч. рук.: Т.В. Сапрыкина
г. Белгород, Россия
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

Аннотация. *В статье рассматривается сущность финансовых результатов и их значение в деятельности предприятия. Автором раскрывается экономическое содержание основных показателей финансовых результатов: валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыль. Автором проводится описание аналитических инструментов, применяемых для оценки финансового состояния предприятия: показатели рентабельности и точки безубыточности. В статье определяется роль финансовых результатов в процессе управления предприятием. Автором делается вывод о том, что финансовые результаты позволяют руководству компаний принимать обоснованные управленческие решения, направленные на повышение экономической устойчивости и прибыльности предприятия.*

Ключевые слова: *финансовые результаты, доходы и расходы предприятия, прибыль, рентабельность, финансовый анализ.*

SYSTEM OF INDICATORS FOR ASSESSING THE ORGANIZATION'S ACTIVITIES BASED ON ACCOUNTING REPORTS

Brandon Narvaez Nunez
Scientific supervisor: T.V. Saprykina
Belgorod, Russia
Belgorod State National Research University

Abstract. *The article examines the essence of financial results and their significance in the enterprise's activities. The author reveals the economic content of the main indicators of financial results: gross profit, profit from sales, profit before tax, and net profit. The author describes the analytical tools used to assess the financial condition of the enterprise, such as profitability indicators and break-even points. The article defines the role of financial results in the enterprise management process. The author concludes that financial results enable company management to make informed decisions aimed at improving the economic stability and profitability of the enterprise.*

Keywords*: financial results, enterprise income and expenses, profit, profitability, and financial analysis.*

Одно из центральных мест в деятельности предприятия занимают финансовые результаты. Исследователи С.А. Шевченко и Д.И. Деренский отмечают, что под финансовыми результатами следует понимать обобщенные показатели анализа и оценки эффективности деятельности предприятия за конкретный временной промежуток [8].

Иначе говоря, расчет финансовых результатов деятельности предприятия является главным инструментом определения его экономической успешности. Исследователь В.Н. Сапрыкин отмечает, что основу расчета финансовых результатов предприятия составляет сопоставление доходов и расходов. Автор называет данный процесс «основополагающим принципом бухгалтерского учета» [6, с. 18].

Ориентируясь на принцип соотнесения доходов и расходов можно определить, например, прибыльность предприятия. Если разница между доходами и расходами положительная, то предприятие считается экономически успешным. В обратном случае, когда разница между доходами и расходами отрицательная, можно говорить о неэффективности деятельности организации.

Несомненно, важнейшим для предприятия финансовым результатом является прибыль. Авторы Э.В. Саяхова и С.В. Сафронова отмечают, что именно прибыль выступает «конечной целью и движущим мотивом предпринимательской деятельности» [7, с. 121]. Кроме того, необходимо сказать о том, что каждое предприятия стремится к извлечению максимальной прибыли при наименьших затратах.

Цель данного исследования – определить значение и возможности практического применения финансовых результатов, как инструмента определения уровня эффективности деятельности предприятия.

Методологическую основу проводимого нами исследования составляют такие методы как:

– использование методов бухгалтерского учета (классификация доходов и расходов, расчет валовой, операционной, чистой прибыли);

– аналитические методы оценки финансовых результатов (финансовый анализ, расчет рентабельности, маржинальный анализ, точка безубыточности).

Авторы О.В. Елисеева и А.Ю. Бушева отмечают, что в ходе ведения составления финансовой отчетности принято выделять пять основных показателей финансовых результатов: 1) валовая прибыль/убыток; 2) прибыль/убыток от продаж; 3) прибыль/убыток до налогообложения; 4) чистая прибыль/убыток; 5) нераспределенная прибыль/непокрытый убыток [4].

Важно отметить, что часть показателей (валовая прибыль/убыток; прибыль/убыток от продаж; прибыль/убыток до налогообложения; чистая прибыль/убыток) находят отражение в отчетах о финансовых результатах предприятия, другой показатель (нераспределенная прибыль/непокрытый убыток) является составляющей бухгалтерского баланса.

Рассматриваемые показатели подразделяются в зависимости от вида деятельности предприятия. Иначе говоря, финансовые результаты предприятия подразделяются на такие группы как: 1) прибыль/убыток от основной деятельности; 2) прибыль/убыток от прочей деятельности.

Доходы и расходы предприятия по каждому из видов деятельности классифицируются по установленным бухгалтерским правилам, закрепленным в нормативно-методических документах (ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99) [1], [2].

Перейдем к рассмотрению особенностей расчета различных финансовых результатов предприятия. Необходимо отметить, что каждый из финансовых результатов рассчитывается по собственной методике, учитывающей состав конкретных доходов и расходов.

Показатели доходов предприятия подтверждаются первичными документами и вызывают меньше вопросов по их признаю в учете, по сравнению с расходами. Показатели расходов определяются выбранными бухгалтером методами оценки и распределения затрат.

Одним из наиболее значимых в деятельности предприятия является показатель валовой прибыли. Данный показатель рассчитывается как разница между выручкой предприятия (доходов от реализации товаров и услуг) и их себестоимостью (рис. 1). Под выручкой понимается совокупность полученных компанией средств от собственной деятельности (реализация товаров/оказание услуг) за определенный период. Наиболее часто показатель выручки рассчитывается за период продолжительностью в один год. Такой показатель как себестоимость продаж включает в себя затраты на производство товаров и оказание услуг.

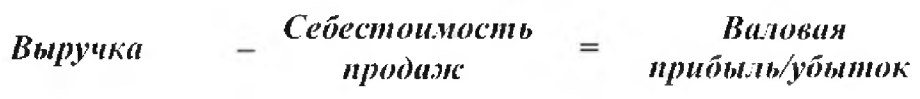


Рис 1. – Состав показателя «валовая прибыль/убыток»

При расчете рассматриваемого показателя не учитываются некоторые налоги. Отрицательное значение показателя валовой прибыли (убыток) может говорить о том, что деятельность предприятия не является рентабельной.

Ориентируясь на показатель валовой прибыли, можно определить, насколько эффективна экономическая деятельность предприятия. С учетом показателя валовой прибыли определяется, насколько доходы от основной деятельности превышают затраты на производство и реализацию товаров или услуг. Или же насколько затраты на производство и реализацию товаров и услуг превосходят доходы предприятия. Кроме того, величина валовой прибыли позволяет выявить, насколько эффективно в конкретной организации производится управление затратами.

Исследователи Л.А. Абелова, Н.Н. Катайкина и А.А. Маркова отмечают, что в ряде компаний валовую прибыль рассчитывают только на основе переменных затрат. Подобная методика упрощает процесс вычисления некоторых показателей, например, точки безубыточности и уровня рентабельности. Однако на практике, в большинстве случаев, валовую прибыль рассчитывают с учетом как постоянных, так и переменных затрат. Это позволяет получить более точные, практически-применимые данные о финансовом состоянии конкретного предприятия. В то же время, необходимо отметить, что при расчете показателя валовой прибыли нецелесообразно включать в затраты коммерческие и управленческие расходы, так как это может негативно сказаться на точности производимого расчета [3].

Другим значимым показателем, характеризующим финансовое состояние предприятия, является прибыль/убыток от продаж (операционная прибыль). Данный показатель рассчитывается как разница между валовой прибылью и коммерческими, управленческими расходами (рис 2). Иными словами, прибыль от продаж – это доход компании от реализации товаров и услуг.

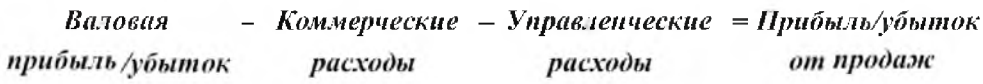


Рис. 2. Состав показателя «прибыль/убыток от продаж»

При расчете рассматриваемого показателя учитываются операционные расходы компании, связанные с процессом реализации товаров или услуг (например, расходы на персонал). В структуру коммерческих расходов входят затраты на маркетинг, рекламу, логистику и др. Управленческие расходы включают в себя аренду, ремонт оборудования, информационные услуги и др.

Исследователи О.В. Елисеева и А.Ю. Бушева, отмечают, что, если предприятие сталкивается с убытком от продаж, это может готовить о недостаточном контроле над расходами. Кроме того, убыток от продаж может значительно снизить финансовую устойчивость организации. Наличие убытка в долгосрочной динамике может не позволить предприятию погашать долговые обязательства или привлекать дополнительные инвестиции. В таком случае, по сообщению авторов, целесообразно изменение управленческой стратегии предприятия и сокращение излишних затрат. В случае, если попытки выйти из ситуации убытка остаются безуспешными, предприятию может грозить банкротство [4].

Показатель «прибыль/убыток до налогообложения» является важным в деятельности предприятия, однако уступает по значимости таким показателям как «прибыль от продаж» и «чистая прибыль». Это связано с тем, что рассматриваемый показатель не отражает реальную способность предприятия формировать чистый денежный поток. Прибыль (убыток) до налогообложения рассчитывается как сумма прибыли от продаж и прочих доходов (проценты, дивиденды и др.) за вычетом иных расходов (рис. 3).

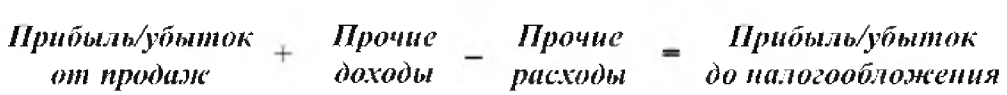


Рис. 3. Состав показателя «прибыль/убыток до налогообложения»

И, наконец, важнейшим финансовым показателем любого предприятия является чистая прибыль (убыток). Чистая прибыль – это итог деятельности компании за определенный временной промежуток. Иными словами, чистая прибыль – это денежная сумма, которая сохраняется в распоряжении предприятия. При расчете чистой прибыли учитываются все доходы, расходы по основной и дополнительной деятельности предприятия, а также налоги и амортизации (рис. 4).

Прибыль до налогообложения – *условный расход по налогу на прибыль* – (+) *постоянный налоговый расход (доход)* = *Чистая прибыль*

Рис. 4. Состав показателя «чистая прибыль»

В Российской Федерации для предприятий предусмотрен ряд налоговых платежей. К налогам, уплачиваемым предприятиями, относятся налог на прибыль, налог на доходы физических лиц, транспортный и земельный налог (в случае, если у предприятия на балансе имеются транспортные средства и земельные участки). Кроме того, при расчете показателя чистая прибыль учитываются различные страховые взносы. Каждое предприятие обязано делать взносы на пенсионное, медицинское и социальное страхование сотрудников.

Ориентируясь на величину чистой прибыли, возможно определить, насколько эффективно организована управленческая деятельность на предприятии. Стабильный рост чистой прибыли может свидетельствовать о эффективном управлении имеющимися ресурсами и возможностях предприятия получать реальный доход с учетом всех расходов и налогов. В то же время снижение величины чистой прибыли, переход ее в категорию «убыток» может свидетельствовать о неэффективности управления ресурсами предприятия, высоком уровне задолженности, снижении спроса на реализуемые товары и услуги.

Перейдем к рассмотрению финансовых результатов, рассчитываемых на основе показателей прибыли, выручки и затрат. Высокое значение в деятельности предприятия имеет рентабельность продаж. Расчет рентабельности продаж позволяет оценить долю прибыли в выручке предприятия. Состав данного показателя представлена в рисунке 5.

$$\textit{Рентабельность} = \frac{\textit{Чистая прибыль}}{\textit{Выручка}} * 100\%$$

Рис. 5. Состав показателя «рентабельность»

Рентабельность продаж выражается в процентах. Чем выше показатель рентабельности, тем эффективнее функционирование предприятия. В тоже время, показатель рентабельности может быть отрицательным – это говорит о том, что предприятие «работает в минус» и его расходы не покрываются получаемыми доходами.

Немаловажным показателем в деятельности предприятия является точка безубыточности. Данный показатель отражает количество товаров и услуг, необходимых реализовать предприятию для получения нулевой прибыли. Расчет точки безубыточности необходим предприятию для формирования понимания о том, сколько товаров и услуг должно быть реализовано для покрытия имеющихся расходов. Состав рассматриваемого показателя представлен в рисунке 6.

$$\textit{Точка безубыточности} = \frac{\textit{Постоянные затраты}}{\textit{(Выручка – Переменные затраты)}} * \textit{Выручка}$$

Рис. 6. Состав показателя «точка безубыточности»

Точка безубыточности может рассчитываться как в единицах товара, так и в его стоимостном выражении. Чем выше точка безубыточности, тем больше товаров нужно реализовать предприятию для покрытия убытков.

Таким образом, финансовые результаты представляют собой ключевой показатель эффективности деятельности предприятия. Анализ таких показателей, как валовая, операционная и чистая прибыль, рентабельность и точка безубыточности, позволяет объективно оценить экономическое состояние предприятия. Именно анализ финансовых результатов позволяет выявить проблемы предприятия и определить способы повышения его прибыльности. Финансовые результаты служат основой для принятия управленческих решений, планирования развития и обеспечения устойчивости предприятия в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету № 9/99 «Доходы организации» (ПБУ 9/99) // Минфин России [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=2268&ysclid=mgfbfso2fi102860101

2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) // Минфин России [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=2269-polozhenie_po_bukhgalterskomu_uchetu_raskhody_organizatsii_pbu_1099&ysclid=mgfbigdicr316860830

3. Абелова Л.А., Катайкина Н.Н., Маркова А.А. Источники финансирования деятельности хозяйствующего субъекта // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 11-1. С. 5-12.

4. Елисеева О.В., Бушева А.Ю. Учет финансовых результатов и порядок формирования показателей отчета о финансовых результатах Мордовпотребсоюза // Вестник Российского университета кооперации. 2018. № 4 (34). С. 22–28.

5. Коваленко Н.А. Финансовый анализ для менеджеров: Практическое руководство. – Москва: Инфра-М, 2017.

6. Сапрыкин В.Н. Соответствие доходам расходов – основополагающий принцип бухгалтерского учета // Всё для бухгалтера. 2009. № 10. С. 18-20.

7. Саяхова Э.В., Сафронова С.В. Значение прибыли в функционировании предприятия // Экономика и социум. 2014. № 2-4 (11). С. 121-123.

8. Шевченко С.А., Деренский Д.И., Финансовый результат деятельности предприятия: сущность понятия и показатели // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 1-1. – С. 79-82.

ОБЩИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В МАРОККО

Жайи Яссин, В.Ю. Гребенников
Науч. рук.: Е.Н. Камышанченко
г. Белгород, Россия
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

Аннотация. *В статье представлен обзор основных характеристик туристической отрасли Марокко. Выделены ключевые статистические данные, иллюстрирующие динамику развития туристического сектора Марокко, проведен обзор нормативно-законодательной базы страны в области туризма.*

Ключевые слова: *Марокко, туризм, привлекательность, обзор, законы.*