

тавки грузов и пассажиров и снижение тарифов на перевозку. Поощрение может выражаться в снижении цены на топливо (или эл. энергию) в процентах от контролируемых показателей с прогрессивной шкалой. Средства для такого поощрения могут быть получены государством за счёт увеличения налоговых отчислений предприятий от получения дополнительной прибыли за счёт сокращения тарифов на перевозку и получения дополнительной прибыли от досрочного ввода полученного груза в хозяйственный оборот.

Конкуренция между видами транспорта должна сохраняться с одной целью – улучшения обслуживания клиентов. Ставя во главу угла интересы клиента, различные виды транспорта будут не только конкурировать, но и сотрудничать. Так, например, представляется весьма перспективным сотрудничество речного транспорта не только с железнодорожным, но и с автомобильным транспортом. Там где это возможно автомобили будут загружаться на речные суда, перевозиться по реке и далее по дорогам следовать до пункта назначения. Такое автомобиле-водное сотрудничество будет выгодно не только речникам, но и автомобилистам. Автомобилисты резко сократят расходы на топливо, повысят сохранность грузов и автомобилей. В общенациональном масштабе это выльется в экономию топлива, так как суда расходуют на 100 км пути топлива в 4 раза меньше автомобилей, а с учётом количества одновременно перевозимых автомобилей на судне эта цифра увеличится многократно. Кроме того, такие перевозки разгрузят перегруженные автомобильные дороги и снизят уровень загрязнения атмосферы за счёт сокращения времени работы автодвигателей в рейсе на время транспортировки их на речных судах. Следует отметить, что для таких перевозок уже спроектирован катамаран, рассчитанный на транспортировку 54 автопоездов со скоростью 30 км/час. Очевидно, эффективность таких перевозок будет весьма высокой.

Безусловно перечислен далеко не полный перечень возможных направлений повышения эффективности деятельности водного транспорта. Комплексные научные исследования проблем всего национального транспорта позволят найти эффективные решения резкого улучшения транспортного обслуживания национальной экономики.

Список литературы:

[1] Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р. Москва, 2008 г.

В.Н. Щенцова, Н.Ю. Зенцова
ФБОУ ВПО «ВГАВТ»

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФАКТОРЫ ЕГО ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

На сегодняшний день финансовые результаты хозяйственной деятельности коммерческой организации определяются на счетах бухгалтерского учета. Счет 99 «Прибыли и убытки» используется для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году. Общий финансовый результат (прибыль или убыток) представляет собой алгебраическую сумму прибылей и убытков от обычных видов деятельности (прибыль/убыток от продажи продукции и товаров, выполнения работ, оказания услуг), а также прочих доходов и расходов, включая чрезвычайные. В течение отчетного года по дебету счета 99 «Прибыли и убытки» отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту – прибыли (доходы) организации:

– прибыль или убыток от обычных видов деятельности – в корреспонденции со счетом 90 «Продажи»;

– сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц – в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы»;

– потери, расходы и доходы в связи с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности (стихийное бедствие, пожар, авария, национализация и т. п.) – в корреспонденции со счетами учета материальных ценностей, расчетов с персоналом по оплате труда, денежных средств и т. п. [1]

Финансовый результат от экономической деятельности, отражается в отчетности: форма № 2 «Отчет о финансовых результатах». Анализ отчета о финансовых результатах предполагает последовательное изучение всех статей отчета. Анализ начинается с изучения выручки как доходов по обычным видам деятельности и соответствующим им расходов – себестоимости проданной продукции; особое внимание уделяется тенденциям изменения этих показателей. Различные виды операционных и прочих доходов и расходов рассматриваются как факторы, влияющие на показатели прибыли (убытка). Конечная цель анализа состоит в том, чтобы объяснить причины изменения и качество чистой прибыли – источника прироста капитала и выплаты дивидендов. Результаты анализа отчета о прибылях и убытках конкретного субъекта хозяйствования используются в сравнительном анализе, который важен для кредиторов, акционеров, участников фондового рынка и других пользователей, принимающих деловые решения на основе выбора вариантов. Кроме того, результаты анализа используются в прогнозировании финансовых результатов, как во внутреннем, так и во внешнем анализе.

Обращая внимание на факторы, которые влияют на величину прибыли, то можно отметить такие как:

1. Количество реализованного товара или услуг
2. Уровень цен
3. Уровень постоянных расходов

Рассмотрим первый фактор, который влияет на величину прибыли – количество реализованного товара или услуг. Например: увеличение объема реализации продукции ведет к увеличению прибыли, но насыщение рынка продукцией определенного вида может привести к снижению её цены и сокращению впоследствии возможного объема реализации.

Изменение структуры товарного выпуска оказывает неоднозначное влияние на величину прибыли от продаж. Увеличение удельного веса более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации ведет к росту прибыли. При увеличении доли низкорентабельной продукции общая сумма прибыли уменьшается [2].

Изменение себестоимости продукции влияет на прибыль обратно пропорционально. Снижение себестоимости ведет к увеличению прибыли, а её рост – к снижению суммы прибыли.

Второй фактор, который также оказывает влияние на финансовый результат – это уровень цен. Итак, влияние уровня цен анализируется при их определении для различных вариантов бюджетных расчетов. При выборе вариантов структуры продаж решается вопрос установления цен по каждому виду продукции. Безусловно, принимается во внимание рыночный спрос, цены, по которым аналогичные товары продают конкуренты, и конечно же общую сумму постоянных расходов, которые складываются для данных условий продаж. Стоит отметить такую особенность, как увеличение цены на продукцию прямо пропорционально увеличивает прибыль, а рост цены на ресурсы ведет к повышению себестоимости и снижает возможную сумму прибыли.

Третий и не менее важный фактор, который оказывает влияние на финансовый результат – это уровень постоянных расходов. На предприятиях используют достаточно интересный финансовый механизм, который помогает управлять прибылью – это производственный (операционный) левеверидж. Производственный левеверидж (англ. leverage – рычаг) – это механизм управления прибылью предприятия, основанный на

оптимизации соотношения постоянных и переменных затрат [3]. С его помощью можно прогнозировать изменение прибыли предприятия в зависимости от изменения объема продаж, а также определить точку безубыточной деятельности или критический объем продаж.

Необходимым условием применения механизма производственного леве­риджа является использование маржинального метода, основанного на подразделении затрат предприятия на постоянные и переменные. Чем ниже удельный вес постоянных затрат в общей сумме затрат предприятия, тем больше изменяется величина прибыли по отношению к темпам изменения выручки предприятия.

Производственный леве­ридж определяется с помощью одной из двух формул:

$$\mathcal{E}_{пл} = \frac{TCM}{\pi} \quad (1),$$

либо

$$\mathcal{E}_{пл} = \frac{TFC - \pi}{\pi} = 1 + \frac{TFC}{\pi} \quad (2),$$

где Эпл – эффект производственного леве­риджа;

TCM – общий маржинальный доход;

TFC – общие постоянные затраты;

π – прибыль.

Найденное с помощью формулы (1) значение эффекта производственного леве­риджа в дальнейшем служит для прогнозирования изменения прибыли в зависимости от изменения выручки предприятия. Для этого используют следующую формулу:

$$Y_{\pi} = \frac{\Delta\pi}{\Delta TR} \quad (3),$$

где $\Delta\pi$ – изменение прибыли, %;

ΔTR – изменение выручки от продаж, %.

Для наглядности рассмотрим эффект производственного леве­риджа на примере:

1. Сумма продаж (выручка) – 375 000 руб.
2. Переменные затраты – 250 000 руб.
3. Маржинальный доход (п. 1 – п. 2) – 125 000 руб.
4. Постоянные затраты – 80 000 руб.
5. Прибыль (п. 3 – п. 4) – 45 000 руб.
6. Объем реализованной продукции – 500 шт.
7. Цена за единицу – 750 руб.
8. Эффект производственного леве­риджа (п. 3 / п. 5) – 2,78.

Используя механизм производственного леве­риджа, прогнозируем изменение прибыли предприятия в зависимости от изменения выручки. Для нашего примера эффект производственного леве­риджа составляет 2,78 единицы (125000/45000). Это означает, что при снижении выручки предприятия на 1% прибыль сократится на 2,78%, а при снижении выручки на 36% мы достигнем порога рентабельности, т.е. прибыль станет нулевой. Предположим, что выручка сократится на 10% и составит 337 500 руб. (375 000 – 375 000 * 10 / 100). В этих условиях прибыль предприятия сократится на 27,8% и составит 32 490 руб. (45 000 – 45 000 * 27,8 / 100).

Производственный леве­ридж является показателем, помогающим менеджерам выбрать оптимальную стратегию предприятия в управлении затратами и прибылью.

На наш взгляд, наибольшее влияние на финансовый результат, то есть на прибыль или убыток оказывают такие факторы как уровень цен и количество реализованного

товара или услуг. Цены колеблются каждый день, поэтому предприятия должны учитывать уровень инфляции, ведь именно она оказывает влияние на цену товара. Перед предприятиями стоит задача – добиться максимальной прибыли, то есть, чтобы был положительный финансовый результат.

Список литературы:

- [1] Анализ финансовой отчетности: учебное пособие/под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2004. - 408 с.
- [2] Зудилин А.П. Анализ хозяйственной деятельности предприятий развитых капиталистических стран. – 2-е изд., перераб. – Екатеринбург: «Каменный пояс», 1992. – 224 с.
- [3] Управление затратами предприятия. Котенева Е.Н., Краснослободцева Г.К., Фильчакова С.О. – М. Дашков и К, 2008. – 224 с.

В.Н. Щенетова, А.А. Лаврик
ФБОУ ВПО «ВГАВТ»

ТЕКУЩАЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ВВТ И ЕЁ АНАЛИЗ

Аналитическая оценка показателей текущей платежеспособности предприятия выполняется прежде всего путем сравнения рассчитанных относительных показателей с некоторыми «экстремальными» значениями, вытекающими из практики оценки финансового положения предприятия.

Относительный финансовый показатель, оценивающий уровень текущей платежеспособности предприятия, – коэффициент общей ликвидности как частное от деления стоимости оборотных активов на сумму краткосрочных долгов (обязательств).

Платежеспособность предприятия во многом зависит от ликвидности баланса. Анализ ликвидности баланса оценивает средства текущих активов баланса, сгруппированные по степени убывающей ликвидности (реализации в наличные денежные средства), и сравнивает их величины с краткосрочными обязательствами (пассивами), сгруппированными по степени срочности их погашения.

На практике принято выделять 4-е группы ликвидности активов:

- А1 – наиболее ликвидные активы;
- А2 – быстрореализуемые активы;
- А3 – медленно реализуемые активы;
- А4 – труднореализуемые активы.

Пропорция, в которой эти группы должны находиться по отношению друг к другу, определяется: характером и сферой деятельности организации, скоростью оборота средств предприятия, соотношением оборотных и внеоборотных активов, суммой и срочностью обязательств.

Деление производится с целью определения ликвидности предприятия или ликвидности бухгалтерского баланса. Для этого источники финансирования разделяют на 4 группы:

- П1 – наиболее срочные обязательства;
- П2 – краткосрочные пассивы;
- П3 – долгосрочные пассивы;
- П4 – постоянные пассивы.

Считается, что баланс ликвиден, если $A1 > P1$, $A2 > P2$, $A3 > P3$, $A4 < P4$.

В процессе анализа наиболее срочные обязательства предприятия должны быть сопоставлены с величиной активов, обладающих максимальной ликвидностью. При