

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра экономики предприятия

Донец Дарина Богдановна

**РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ДЭК»)**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по образовательной программе подготовки бакалавров
по направлению 38.03.01 «Экономика»
профиль «Экономика предприятий и организаций (промышленность)»

г. Владивосток
2018

Оборотная сторона титульного листа ВКР

Автор работы _____
(подпись)

«_____» _____ 2018 г.

Консультант (если имеется)

_____ (подпись) (Ф.И.О)

«_____» _____ 2018__ г.

Руководитель ВКР

Канд.экон. наук, доцент
(должность, ученое звание)

_____ Шаповалов В. Ф.
(подпись) (Ф.И.О)

«_____» _____ 2018 г.

Назначен рецензент _____
(ученое звание)

(фамилия, имя, отчество)

Защищена в ГЭК с оценкой _____

«Допустить к защите»

Заведующий кафедрой

_____ д-р экон.наук
(ученое звание)

Секретарь ГЭК (для ВКР)

_____ (подпись) (Ф.И.О)

_____ Разумова Ю.В.
(подпись) (Ф.И.О)

«_____» _____ 2018 г.

«_____» _____ 2018 г

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра экономики предприятия

З А Д А Н И Е

на выпускную квалификационную работу

Студентке

Донец Дарине Богдановне

группы Б1401ап

(фамилия, имя, отчество)

на тему Разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов
(на примере ПАО «ДЭК»)

Вопросы, подлежащие разработке (исследованию):

раскрыть понятие и роль финансовых результатов в деятельности предприятия;

провести анализ структуры и динамики отчета о финансовых результатах;

проанализировать доходы и расходы компании;

провести факторный анализ прибыли;

рассчитать показатели рентабельности деятельности предприятия;

определить основные пути повышения финансовых результатов деятельности предприятия.

Основные источники информации и прочее, используемые для разработки темы

Официальный сайт ПАО «ДЭК»

Срок представления работы « 01 » июня 2018 г.

Дата выдачи задания « 15 » марта 2018 г.

Руководитель ВКР Канд.экон. наук, доцент _____
(должность, уч. звание) (подпись)

В.Ф. Шаповалов
(и.о.ф)

Задание получил _____
(подпись)

Д.Б. Донец
(и.о.ф)

Оглавление

Введение	5
1 Теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия.....	7
1.1 Финансовый результат деятельности предприятия: экономическое содержание, виды.....	7
1.2 Содержание, механизм управления и задачи анализа прибыли	15
1.2.1 Содержание и виды прибыли предприятия	15
1.3 Цель и функции управления прибылью.....	21
1.4 Цель и задачи анализа прибыли	24
2. Анализ финансовых результатов ПАО «ДЭК».....	26
2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «ДЭК»	26
2.2 Анализ структуры и динамики показателей отчета о финансовых результатах	28
2.3 Факторный анализ прибыли до налогообложения	41
2.4 Анализ рентабельности.....	43
2.5 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности и ее динамики	45
2.6 Оценка резервов увеличения финансовых результатов	48
Заключение	52
Список использованных источников	55

Введение

В современном, постоянно модернизирующемся ведении бизнеса, вопрос высокой ответственности при принятии грамотного управленческого решения, становится все более актуальным. Проведя даже поверхностный анализ экономических показателей отчетного года, можно выявить, насколько эффективна производственная или финансовая деятельность предприятия.

Конечно, основным показателем, за которым ведется особый контроль, является чистая прибыль, которая, при ее наличии, обеспечивает производственное и финансовое развитие предприятия. На объем прибыли организации влияют внешние и внутренние факторы. Во время анализа прибыли основное внимание уделяют оценке влияния внутренних факторов на прибыль, так как они позволяют выявить внутренние резервы роста прибыли.

Предприятие, самостоятельно распоряжающееся своими ограниченными ресурсами, несет всю полноту экономической ответственности за принятие грамотного управленческого решения, от которого зависит планируемый экономический эффект.

Актуальность темы выпускной работы обусловлена тем, что в современных условиях необходимо своевременно выявлять экономические проблемы предприятия, грамотно анализировать и управлять финансовыми результатами для выживаемости предприятия.

Прибыль является сложным комплексным показателем, величина которого является индикатором привлекательности для заинтересованных внешних пользователей (инвесторы, кредитные организации, поставщики) и внутренних (менеджеры, экономический отдел, акционеры), при принятии какого-либо решения о взаимодействии. Поэтому, чрезвычайно важно грамотно и комплексно анализировать необходимые показатели финансовых результатов.

Целью выпускной квалификационной работы является оценка финансовых результатов деятельности предприятия и разработка путей их увеличения.

На пути к достижению поставленной цели сформулированы конкретные задачи:

- раскрыть понятие и роль финансовых результатов в деятельности предприятия;
- провести анализ структуры и динамики отчета о финансовых результатах;
- проанализировать доходы и расходы компании;
- провести факторный анализ прибыли;
- рассчитать показатели рентабельности деятельности предприятия;
- определить основные пути повышения финансовых результатов деятельности предприятия.

Объектом исследования является ПАО «ДЭК».

Предметом исследования выступают финансовые результаты деятельности предприятия ПАО «ДЭК».

В данной выпускной работе проведен анализ финансовых результатов деятельности ПАО «ДЭК», применен факторный анализ прибыли, анализ рентабельности. Разработаны мероприятия, направленные на улучшение финансовых результатов ПАО «ДЭК».

1 Теоретические аспекты анализа финансовых результатов деятельности предприятия

1.1 Финансовый результат деятельности предприятия: экономическое содержание, виды

Любой организации, занимающийся коммерческой деятельностью, из-за продолжающегося изменения состояния экономики, крайне важно анализировать свое общее финансовое состояние, уделяя особое внимание риску падения роста прибыли. Поэтому, систематический анализ финансовой деятельности занимает главнейшую позицию при принятии грамотного, оптимального управленческого решения. Необходимо понять факторы, которые влияют на финансовые показатели компании.

Эффективность является одной из основных категорий экономики, которая напрямую связана с достижением конечных результатов деятельности компании. Мир постоянно меняется и всегда характеризует непрерывный прогресс, также и рыночная экономика не остается постоянной. Все это требует от предпринимателя активных действий для повышения эффективности своей деятельности. Чтобы добиться успеха, обязательно необходимо развивать и обеспечивать устойчивую работу своей компании.

Финансовые результаты предприятий являются важной экономической категорией, которая должна рассматриваться многопланово.

Во-первых, финансовые результаты являются показателем величины уровня использования имеющихся у предприятия ограниченных ресурсов и указывают эффективность ведения бизнеса в специфических условиях рыночной среды.

Во-вторых, чистая прибыль как основной конечный финансовый результат предпринимательской деятельности является источником самофинансирования предприятия. Она также создает предпосылки для реализации инвестиционных возможностей.

В-третьих, интересы владельца предприятия сфокусированы на положительных окончательных финансовых результатах, которые непосредственно влияют на рыночную стоимость компании.

Показатели финансовых результатов приобретают свою важность не только для внутренних пользователей, среди которых, собственники, которым полученная информация необходима для наблюдения за отдачей собственных вложенных средств, оценки эффективного использования ресурсов предприятия. Экономическим отделам – для корректировки направлений развития финансовой деятельности. Юристам компании – для контроля за выполнением законодательных норм, при распределении дивидендов, контроля выполнения условий контрактов, договоров с поставщиками. Работникам – для уверенности в сохранении рабочего места и способности работодателя гарантировать оплату труда. Также финансовый результат является индикатором привлекательности для внешних пользователей. Это могут быть банки - для определения способности своевременно погашать кредит; инвесторы – заинтересованы в текущих и ожидаемых будущих доходах, а также стабильности этих доходов, для принятия решения о покупке акций или вложения инвестиций в новый проект; налоговая – для контроля по уплате налогов и сборов; поставщики и подрядчики – им интересно знать о платежеспособности бизнеса, то есть способности компании покрывать долги за отгруженную продукцию.

Таким образом, можно сказать, что разные стороны имеют интерес к финансовой отчетности по разным причинам.

Измерение финансовых результатов предприятия и их оценка относятся к основным идентификаторам общего успеха предприятий на рынке. Необходимость знания своих показателей, представляющих финансовые результаты, связано с динамически изменяющейся средой, где существует предприятие. Это является ключевым элементом, повышая конкурентоспособность и укрепляя позиции на рынке.

Получение конечного финансового результата является показателем завершения цикла основной деятельности предприятия и одновременно выступает необходимым условием начала нового цикла его деятельности.

Стабильно высокие показатели темпа роста финансовых результатов деятельности предприятия, обеспечивают своевременное пополнение бюджета государства, посредством налоговых изъятий, гарантируют рост инвестиционной привлекательности предприятия.

Поэтому, определение экономического содержания финансового результата деятельности предприятия, изучение его видов, раскрытие задач анализа и формирование методики проведения анализа занимают одно из центральных мест в комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности.[15, с. 132]

Финансовым результатом основной деятельности является выручка от продаж. Подавляющее большинство предприятий рассчитывают выручку от продаж, опираясь на данные об отгруженной продукции. Чтобы судить о том, какой окончательный финансовый результат получается на основе продаж, необходимо очистить его от себестоимости, коммерческих и управленческих расходов.

Превышение выручки над себестоимостью продукции и расходами на сбыт, даст положительный результат, называемый прибылью от продаж. Обратная ситуация покажет убыток от продаж.

Далее, очистив прибыль от продаж от обязательных процентов к уплате, расходов от прочей деятельности и налога на прибыль, предприятие получает чистую прибыль или чистый убыток.

На величину чистой прибыли сильно влияние могут оказывать прочие доходы и расходы предприятия.

В структуру прочих доходов и расходов включаются доходы, расходы и их сальдо по операционной и внереализационной деятельности. Сальдо от прочей деятельности может увеличить или уменьшить конечный финансовый результат, в зависимости от его положительной или

отрицательной величины. Конечный финансовый результат от обычной деятельности, увеличенный или уменьшенный на сальдо чрезвычайных доходов и расходов, носящих случайный характер и возникающих достаточно редко, формирует нераспределенную прибыль (непокрытый убыток). Выявлением величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) заканчивается финансовый год предприятия.

Таким образом, можно подвести краткие выводы о содержании понятия «Финансовые результаты»:

1. Финансовые результаты – это системное понятие, которое отражает общий результат от производственной деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде чистой прибыли.

2. Под конечным финансовым результатом понимается разность доходов и расходов в разрезе различных видов и деятельности предприятия в целом.

3. Чистый конечный финансовый результат – это конечный финансовый результат, очищенный от различных изъятий в пользу как бюджета (налог на прибыль), так и собственников (дивиденды, которые не реинвестированы в предприятие). [9, с. 2]

Систему финансовых результатов можно представить в следующем виде:

- Финансовый результат от продаж = Выручка от продаж;
- Конечный финансовый результат от продаж = Выручка от продаж – Косвенные налоги – Совокупные расходы на производство продукции;
- Конечный финансовый результат от прочей деятельности = Доходы от прочей деятельности – Расходы по прочей деятельности;
- Конечный финансовый результат от обычной деятельности = Конечный финансовый результат от продаж +/- Конечный финансовый результат от прочей деятельности;

- Чистый конечный финансовый результат = Конечный финансовый результат за финансовый год – Налог на прибыль – Дивиденды [10, с.456].

Раскрытие составляющих конечного финансового результата – доходов и относящихся к ним расходов дано в положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Выручкой могут быть арендная плата, платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности, если оказание этих услуг является объектом уставной деятельности предприятия. К доходам предприятия относятся также и прочие поступления, включающие операционные и внереализационные доходы.[3] Аналогично предприятие может иметь расходы по имуществу, сданному в аренду, по интеллектуальной собственности, по операционной и внереализационной деятельности.[4]

В аспекте налогового учета, к доходам относятся доходы, полученные от реализации товаров и имущественных прав, а также внереализационные доходы. Под расходами понимаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (и убытки в соответствии с НК РФ), которые понесены организацией. Расходы при этом также подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы. Прибылью же в целях налогового учета признается разница между доходами и расходами, определенными в соответствии с НК РФ. [2]

В своих научных работах, посвященных экономическому анализу и финансовому управлению, ведущие экономисты мира уделяют особое внимание исследованию финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия. Вследствие этого экономическая интерпретация понятия «финансовые результаты» у разных авторов раскрывается с различной степенью конкретизации.

Например, в книге Ковалева В. «Корпоративные финансы и учет», финансовый результат трактуется как разница между доходами и затратами

организации [16, с.34-35]. Однако, данное определение недостаточно полно определяет суть финансового результата.

Так более точное и широкое определение финансового результата дает Толкачева Н. А., подразумевая прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансовой и хозяйственной деятельности за отчетный период, который выражается в форме прибыли или убытка. Но такое определение больше похоже на бухгалтерскую трактовку данного понятия [19, с.55].

Экономист Лысов И. А. в своей научной статье пишет, что финансовые результаты – это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли. [6, с 61]

Г. В. Савицкая отмечает, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности»: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции» [18, с. 302]. Г. В. Савицкая выделяет такие показатели, как балансовая (совокупная) прибыль, налогооблагаемая прибыль и чистая прибыль. «Балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от основной деятельности: реализации продукции, работ и услуг и от прочей, т.е., доходы и расходы от внереализационных операций» [18, с. 303]. «Налогооблагаемая прибыль – это разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход, а также суммы льгот по налогу на прибыль» [18, с. 304]. «Чистая прибыль – это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды» [18, с. 305].

Таким образом, проанализировав возможные определения понятие, можно резюмировать:

- финансовый результат - это важная и обязательная область изучения на предприятии, т.к. она отражает совместный итог от производственной и коммерческой деятельности предприятия, посредством получение выручки от реализации, а также конечный результат в виде прибыли от продаж и чистой прибыли;
- конечный финансовый результат, есть разность доходов и расходов по обычной и прочей деятельности предприятия;
- чистый конечный финансовый результат, это финансовый итог, из которого исключены различные изъятий в виде налога на прибыль в пользу бюджета государства и дивиденды, в пользу собственников.

Для более детального изучения сущности «финансовых результатов» необходимо отразить методологию анализа и основные задачи.

Анализ финансовых результатов необходимо осуществлять, придерживаясь логики движения от общего к частному и, затем, к определению воздействия частного на общее. Говоря иными словами, сперва, анализируются динамика всех необходимых финансовых показателей, затем исследуется их структура, проводится расчет отклонения в рассматриваемом периоде; выявляются факторы, повлиявшие на перемены, показатели, с помощью которых возможно предоставить численный расчет воздействия факторов на изменение финансовых результатов.

На последующей стадии осуществляется детализированный анализ финансовых результатов на базе углубленного изучения частных показателей и выявления резервов роста прибыли. Придерживаясь этой логике анализа, в первую очередь, исследуется формирование прибыли - это масса, динамика, структура совокупной прибыли предприятия с выявлением тех факторов, которые повлияли на ее изменения и потенциальных резервов.

Следом проводится анализ элементов совокупной прибыли в вышеуказанной последовательности, какими считаются прибыль от продаж и прибыль от прочей деятельности. Далее, прибыль в разрезе выпуска определенных типов продукции и прибыль от прочей деятельности в разрезе

отдельных операций и сделок; рентабельность деятельности, в частности, рентабельность продаж, характеризующая величину прибыли на каждый рубль выручки от продаж.

Следующим направлением выступает анализ прибыли от продаж в составе маржинального дохода с выделением условно-постоянных и условно-переменных затрат в целом по предприятию и на уровне конкретного изделия, если данная информации предоставляется предприятием.[13, с.161]

На последнем этапе, для того, чтобы определить не только точку безубыточного производства, но и выйти на максимальную прибыль от продаж, предприятием анализируется предельная величина выручки и затрат.

В анализе применяются показатели, которые оценивают как в фактических ценах, так и плановых, и базисных. При этом, учитываются внешние, внутренние факторные риски и влияние инфляции.

Расчеты изменений финансовых результатов ведутся прямым счетом и с применением различных методов экономического анализа, позволяющих раскрыть систему частных изменений под воздействием различных факторов и показать ее связь с изменением обобщающих показателей [37].

Дополнительно ведется прогноз предстоящих финансовых результатов, изучается возможность стабилизации получения высокой прибыли и ведется анализ возможных вариантов применения выявленных резервов.

Анализ формирования прибыли включает в себя и анализ ее перераспределения в интересах собственников, топ-менеджеров или государства.

Целями проведения экономического анализа выступают следующие:

- своевременное предоставление руководству предприятия и его аналитическому отделу данных, которые помогут сформировать объективные выводы о результатах деятельности предприятия;
- выявление факторов, влияние которых привело к изменению показателей финансовых результатов;

- разработка мероприятий по выявлению резервов роста прибыли;
- анализа возможных предложений по инвестированию прибыли предприятия.

Для достижения поставленных целей в процессе анализа финансовых результатов решаются следующие задачи:

- разработка эффективного информационного плана анализа финансовых результатов, позволяющего своевременно выявлять достоверную и полную информацию для его проведения в различных направлениях и соответствующих аспектах;

- анализ и оценка достигнутого уровня прибыли предприятия в абсолютных и относительных показателях;

- анализ влияния на финансовые результаты инфляционных процессов в экономике и изменений в нормативно-законодательных актах в области формирования затрат и финансовых результатов предприятия;

- анализ взаимосвязи затрат, объема производства и прибыли в целях её максимизации;

- анализ вариантов использования прибыли;

- прогнозирование финансовых результатов и разработка мероприятий по их достижению.[39]

Подводя итог в конце данного раздела, хочется заметить очевидность важности анализа финансовых результатов для предприятия. Своевременные, незамедлительные меры, которые предпримет руководитель на основании полученных финансовых результатов, помогут не только избежать убыточной деятельности, но и выявить резервы, которые выведут предприятие на новый уровень прибыли.

1.2 Содержание, механизм управления и задачи анализа прибыли

1.2.1 Содержание и виды прибыли предприятия

В современной экономической науке термин «прибыль» и его содержание вызывают множество споров и разночтений. Существующая в настоящее время возможность неоднозначной интерпретации определений видов прибыли порождает спорные ситуации, когда дело доходит до анализа и оценки прибыли. По мере развития экономической теории комплекс понятий и терминов, определяющих прибыль, претерпел значительные изменения от самого простого в качестве дохода от производства и реализации до понятия, характеризующего конечные финансовые результаты во всем многообразии коммерческой деятельности [21, с.10].

Прибыль считается одной с ключевых финансовых категорий рыночного хозяйства. Как экономическая категория прибыль определяет конечные финансовые результаты деятельности компании. Она считается признаком, в каком отражаются результативность производства, объем и качество произведенного продукта, положение производительности труда, уровень себестоимости. Прибыль, как конечный финансовый результат деятельности, представляет собой положительную разницу между совокупным доходом и расходами на производство и реализацию продукции, с учетом прочих хозяйственных операций. Если по итогу убыток, то это считается отрицательной разницей между доходами и расходами по абсолютно всем хозяйственным операциям компании.

Определенная доля прибыли может пойти на финансирование научно-технической базы предприятия или на поддержания социально-экономическое сферы предприятия. Из суммы прибыли выплачиваются дивиденды собственникам бизнеса. Но, может произойти и так, что предприятие может лишиться не только прогнозируемой прибыли, но полностью или частично потерять свой капитал. Следует, что прибыль является в определенной мере и платой за риск ведения предпринимательской деятельности.

Чем больше риск и неопределенность в бизнесе, тем больше возможностей для большой прибыли. То, что предприниматель не получают

прибыль, слишком часто игнорируется. Некоторые бизнесмены, конечно же, получают высокую прибыль, и обычно эти случаи получают наибольшее общественное внимание; но многие бизнесмены не приносят прибыли, а еще много других несут значительные потери.

Прибыль характеризуется разноаспектной ролью и многообразием форм, в которых она выступает.

Виды прибыли могут быть систематизированы по определенным признакам.

По источникам формирования в соответствии с НК РФ прибыль подразделяют:

- на прибыль от основной деятельности предприятия и прочей деятельности;
- прибыль от внереализационных операций.

Однако, опираясь на методологические требования по содержанию отчета о прибылях и убытках, источниками формирования прибыли должны выступать прибыль от реализации основной деятельности, от прочей реализации и прибыль от внереализационных операций. Также может быть выявлена прибыль как разница чрезвычайных доходов и расходов, что встречается достаточно редко.

Прибыль от основной деятельности предприятия связана с реализацией основной продукции или оказанием услуг, выполнением работ, которые зафиксированы в уставе предприятия

Прибыль от прочей деятельности, это поступления, величина которых зависит от работы, не являющейся основной на предприятии, которая не занимает, как правило, большой доли удельного веса в общем объеме производственной деятельности.

Прибылью от внереализационных операций является доход в виде дивидендов, от участия в других организациях, при купле или продажи валюты, или проценты от предоставляемых в заем денежных средств, штрафы, пени и неустойки, полученные по дебиторской задолженности.

По видам деятельности предприятия подразделяют прибыль от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Прибыль от производственной деятельности является результатом основной, постоянной деятельности предприятия по его уставу. Из зарубежной экономической литературы в нашу терминологию анализа хозяйственной деятельности предприятия вошло понятие «операционная прибыль», под которой понимается, по существу, прибыль от производственной деятельности. Это понятие надо отличать от сальдо операционных доходов и расходов по отчету о прибылях и убытках.

Отчасти результат инвестиционной деятельности отражается в прибыли от внереализационных операций в виде доходов от участия в совместной деятельности, от владения ценными бумагами и депозитными вкладами. Кроме этого, результаты инвестиций отражаются на производственной прибыли, если происходит инвестирование в основную деятельность предприятия, с целью расширения производства, внедрения инновационного оборудования, его обновление или модернизации основного или вспомогательного производства.

Прибылью от финансовой деятельности является эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем ранее. Более того, это может быть прибыль, полученная от инвестирования в старт-ап или иной экономически-эффективный проект, требующий инвестиций.

По составу элементов, формирующих прибыль, в экономическом анализе различают маржинальную или валовую, прибыль от операционной деятельности и внереализационных операций, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, прибыль от чрезвычайных обстоятельств и чистую прибыль.

Маржинальная прибыль (валовая маржа) – это положительная разница между суммой выручки-нетто и переменными затратами. Понятию

«маржинальная прибыль» соответствует понятие «валовая прибыль», применяемое в отчете о прибылях и убытках.

Прибыль от продаж, как уже раскрывалось выше, представляет собой сумму дохода предприятия за вычетом всех операционных расходов как постоянных, так и переменных. Данному понятию отвечает понятие «прибыль от продаж» по отчету о прибылях и убытках.

Прибыль от операционной деятельности – это положительная разница между суммой доходов от операционной деятельности, включающей проценты к получению, доходы от участия в других организациях и прочие операционные доходы, и суммой расходов от операционной деятельности, в состав которых включаются проценты к уплате и прочие операционные расходы. [27, с. 278]

Прибыль от внереализационных операций представляет собой положительное сальдо внереализационных доходов, к которым относятся: штрафы, пени, неустойки в пользу предприятия по хозяйственным договорам, стоимость безвозмездно полученных активов, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, кредиторская и депонентская задолженность с истекшим сроком исковой давности, положительные курсовые разницы и прочие внереализационные доходы. И внереализационных расходов, представленных штрафами, пени и неустойками, выплаченными предприятием по хозяйственным договорам, убытка прошлых лет, признанные в отчетном году, дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности, отрицательные курсовые разницы и прочие внереализационные расходы. [25, с. 34-35]

Прибыль до налогообложения равняется сумме прибыли от продаж, прибыли от операционной деятельности и прибыли от внереализационных операций.

Прибыль от обычной деятельности представляет собой разницу между величиной прибыли до налогообложения и налоговыми отчислениями из

прибыли, включающими налог на прибыль и экономические санкции из прибыли.

Положительное сальдо между доходами и расходами от чрезвычайных обстоятельств, есть прибыль от чрезвычайных обстоятельств. К ней относятся поступления или выбытие денежных средств, при стихийных бедствиях, страховых возмещения, стоимость материальных ценностей после списания непригодных к дальнейшему использованию активов [32, с. 219].

Чистая прибыль – это совокупная (бухгалтерская) прибыль предприятия, уменьшенная на сумму налога на прибыль и иных аналогичных платежей, включая уменьшение на величину прибыли от чрезвычайных обстоятельств.

Важную роль в формировании налоговой политики предприятия играет разделение прибыли на налогооблагаемую и не налогооблагаемую. Это позволяет оценивать альтернативные хозяйственные операции с позиции их конечного эффекта. Состав доходов, не учитываемых при определении налогооблагаемой базы, регулируется положениями ст. 251 гл. 25 НК РФ.

Далее, в соответствии со ст. 284 НК РФ по ставке 0 % облагаются проценты по государственным и муниципальным облигациям, эмитированным до 20 января 1997 г. включительно, а также проценты по облигациям государственного валютного облигационного займа 1999 г. По ставке 6 % облагаются дивиденды, полученные от российских организаций [2]. Проценты по государственным и муниципальным ценным бумагам, условиями выпуска и обращения которых предусмотрено получение дохода в виде процентов, и дивиденды, полученные от иностранных организаций, облагаются по ставке 15 % [2]. По ставке 24 % облагается прибыль от реализации и внереализационная прибыль. К доходам от реализации [2] относится выручка от реализации товаров (работ и услуг) собственного производства, покупных товаров, амортизируемого имущества, прочего имущества и имущественных прав, ценных бумаг, обращающихся и не обращающихся на организованном рынке, товаров (работ, услуг)

обслуживающих производств и хозяйств. К внереализационным доходам [2] относятся доходы от операций с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися и не обращающимися на организованном рынке, иные внереализационные доходы, включающие проценты по заемным обязательствам, штрафы, пени, неустойки и пр.

По характеру инфляционной очистки прибыли различают номинальную и реальную. Реальная прибыль, по факту номинально полученная сумма прибыли за определяемый период, корректирующаяся на индекс инфляции. По определенному периоду формирования разделяют прибыль предшествующего периода, прибыль отчетного периода и планируемую прибыль.

Вышеприведенный список классификационных признаков не отражает всего многообразия видов прибыли, которые применяются в научной терминологии и реальной практики ведения бизнеса, однако данную классификацию можно применять, при проведении анализа финансовых результатов.

1.3 Цель и функции управления прибылью

Управление прибылью представляет собой процесс разработки и принятия оптимальных управленческих решений руководством предприятия по всем основным аспектам ее планирования, формирования, распределения и использования.

Какого бы сектора производства или управления на предприятии ни касалось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на конечный финансовый результат. Управление прибылью непосредственно связано с производственной, финансовой, инвестиционной и инновационной деятельностью предприятия.

Так, например, существенное инвестирование прибыльных финансовых ресурсов может вызвать их дефицит, а ведь они обеспечивают

производственную деятельность. Результатом данного решения становится уменьшение операционной прибыли. Следовательно, управление прибылью должно рассматриваться как комплексная система мер, обеспечивающих разработку взаимосвязанных управленческих решений.

Разработанное эффективное управленческое решение по управлению прибылью и применимое однажды может показать колоссальный экономический эффект. Но оно не всегда может быть повторно использовано в похожей решаемой проблеме. Это связано с постоянно влияющими факторами внешней среды и, с изменением конъюнктуры товарного и финансового рынков.

Кроме этого меняются во времени и внутренние условия функционирования предприятия. Соответственно, система управления прибылью должна быть динамичной, подстраиваться и учитывать влияние факторов внешней среды, принимать во внимание свой ресурсный потенциал, учитывая форму организации, ее финансовое состояние.

Управление прибылью должно основываться на многовариантном подходе к разработке отдельных управленческих решений. Подготовка каждого управленческого решения по формированию, распределению и использованию прибыли должны иметь альтернативные возможности. Выбор и реализация управленческих решений основываются на системе критериев, определяющих политику управления прибылью.

Модель управления прибылью должна содержать в себе как тактические, так и стратегические цели предприятия. Она способна решить следующие основные задачи:

- 1 Обеспечение максимизации объема планируемой прибыли, отвечающего ресурсному потенциалу компании и рыночной конъюнктуре. Данная задача реализуется посредством оптимизации состава ресурсов компании и увеличения результативности их применения.

- 2 Обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем планируемой прибыли и возможным уровнем риска. Возможный уровень

риска устанавливает, какая стратегия реализации тех, либо иных видов деятельности, либо выполнения единичных типов действий будет подобрана предприятием. Отталкиваясь от установленного уровня риска в политике управления, обуславливается соответствующий ему уровень прибыли.

3 Обеспечение высокого качества формирования прибыли. В процессе формирования прибыли должны быть реализованы возможные резервы ее роста за счет увеличения объемов сбыта существующей продукции и внедрения новых продуктовых линий. Также важно не забывать и о реальном инвестировании.

4 Формирование необходимого размера финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с плановым вектором развития. Так как прибыль считается главным внутренним источником образования финансовых ресурсов компании, её объем обуславливает вероятную возможность формирования фондов производственного развития, резервного и иных специализированных фондов, которые обеспечивают будущее развитие компании.

5 Обеспечение непрерывного возрастания рыночной стоимости компании. Данная задача призвана гарантировать стабильное финансовое благополучие собственников в будущем. Темп роста рыночной стоимости в большой степени обуславливается уровнем капитализации полученной прибыли. Любое предприятие, отталкиваясь от поставленных условий и задач хозяйственной деятельности, устанавливает систему критериев оптимизации распределения прибыли в капитализируемую и потребляемую ее части.

Все перечисленные задачи управления прибылью тесно взаимосвязаны. Процесс управления прибылью базируется на определенном механизме, в структуру которого входят следующие элементы:

– государственное правовое и нормативное регулирование вопросов формирования и использования прибыли (налоговое регулирование, регулирование механизма амортизации, регулирование размеров отчислений

прибыли в резервный фонд, регулирование минимальных размеров заработной платы и др.);

– рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли (уровень цен, стоимость привлечения кредитов, доходность фондовых и долговых ценных бумаг, средняя норма доходности капитала);

– внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли (регламентация требованиями устава предприятия, целевой политики, внутренними нормативами и критериями).

1.4 Цель и задачи анализа прибыли

Процедура управления прибылью представляет собой применение ряда функций. Данные функции могут включать в себя следующие пункты: составление плана конечных финансовых результатов, учет формирования, распределения и использования прибыли, анализ и оценка достигнутого результата, принятие управленческих решений. Таким образом, итоги анализа необходимы при принятии грамотного управленческого решения при управлении прибылью. В процессе анализа разрабатывается ряд альтернативных путей действия, на базе которых принимается решение, наилучшее для предприятия в данной ситуации.

Цель анализа прибыли заключается в выявлении факторов, обусловивших ее колебание. Также важно уделять особое значение выявлению резервов её увеличения и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов. Ради достижения этой цели в процессе выполнения анализа решаются соответствующие задачи:

- оценка выполнения плана и динамики финансовых результатов;
- изучение состава и структуры прибыли;
- выявление и количественное изменение влияния факторов формирования прибыли;

- анализ и оценка качества прибыли;
- изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли;
- выявление резервов роста прибыли;
- разработка рекомендаций по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия.

2. Анализ финансовых результатов ПАО «ДЭК»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ПАО «ДЭК»

Публичное акционерное общество «Дальневосточная энергетическая компания» создано 01.02.2007 г. в результате реорганизации в форме слияния региональных энергосистем Дальнего Востока: ОАО «Амурэнерго», ОАО «Дальэнерго», ОАО «Хабаровскэнерго», ОАО «Южное Якутскэнерго» и ЗАО «ЛуТЭК». Позднее была присоединена ОАО «Южно-Якутская энергетическая компания». [34]

На протяжении десяти лет ПАО «ДЭК» является крупной энергосбытовой компанией и основным гарантирующим поставщиком электроэнергии для населения и предприятий четырех регионов - Приморский край, Хабаровский край, Амурская область, Еврейская автономная область, а также имеет статус Единого Закупщика, выполняющего функцию покупки и продажи электроэнергии (мощности) участникам оптового рынка второй неценовой зоны.

Основные виды и направления деятельности Общества:

- покупка электрической энергии и мощности на оптовом и розничном рынках, в том числе по территориям, технологически не связанным с ЕЭС России;
- реализация (продажа) электрической энергии и мощности на оптовом и розничном рынках, в том числе по территориям, технологически не связанным с ЕЭС России;
- услуги по регистрации групп точек поставки и получения допуска к торговой системе ОРЭМ в интересах крупных потребителей;
- сохранение и увеличение полезного отпуска электроэнергии (мощности) потребителям ОРЭМ и РРЭ.

Как Единый Закупщик электроэнергии, компания ежегодно покупает порядка 30 миллионов киловатт-часов, что составляет 100% отпуска электроэнергии поставщиками оптового рынка II неценовой зоны. Таким

образом, весь объем электрической энергии (а также мощности), поставляемой на ОРЭМ второй неценовой зоны поставщиками оптового рынка, приобретается ПАО «ДЭК», кроме объема перетока в ОЭС Сибири, который поставляется на основании регулируемых двухсторонних договоров АО «ДГК», и объемов по двусторонним договорам, заключаемым субъектами ОРЭ напрямую с Генераторами.

В целях энергоснабжения потребителей розничного рынка Общество приобретает на оптовом рынке свыше 23 миллионов киловатт-часов или 80% от всего объема поставок электроэнергии конечным потребителям розничного рынка. Потребителями ПАО «ДЭК» являются 56 668 предприятий и организаций Дальнего Востока и 1 755 млн. потребителей физических лиц. В год абоненты компании потребляют более 30 миллионов киловатт-часов электроэнергии.

Основной задачей Общества является качественное и бесперебойное электроснабжение своих абонентов, а также решение ряда стратегических задач, от которых зависит благополучие всего региона: выравнивание энергетических тарифов с уровнем западной части России, повышение инвестиционной привлекательности региональных энергопредприятий, масштабное развитие энергетической отрасли региона.

Организационная структура ПАО «ДЭК» состоит из исполнительного аппарата, 4 филиалов и представительства.

Основными конкурентами общества на рынке электроэнергии являются ООО «Русэнергосбыт», ООО «Русэнергоресурс», ООО «Главэнергосбыт», ООО «Транснефтьэнерго», ЗАО «Система», ООО «Рязанская муниципальная ЭСК», ООО «ВЭК», АО «ННК-энерго», ООО «РН-энерго», ООО «Инженерные изыскания» и прочие независимые энергосбытовые компании.[34]

2.2 Анализ структуры и динамики показателей отчета о финансовых результатах

Детальный анализ показателей, характеризующих финансовый результаты на предприятии крайне важен. Для своевременного выявления положительных или отрицательных тенденций показателя, необходимо проанализировать всю структуру отчета о финансовых результатах и его динамику.

На практике сложился не один алгоритм анализа отчета о финансовых результатах. Я решила придерживаться самого распространенного и применяемого алгоритма. К тому же, на мой взгляд, применяя именно эту последовательность в анализе, можно более детально и углубленно изучить показатели.

Приступая к первому этапу исследования, следует начать с горизонтального анализа отчета о финансовых результатах. Данный анализ позволяет увидеть абсолютное и относительное отклонение в показателях за определенный период времени. Для того, чтобы повысить объективность полученных результатов, желательно использовать данные минимум за три года.

Для горизонтального анализа финансовых результатов ПАО «ДЭК», была составлена следующая таблица 1, в которой были проанализированы показатели 2015-2017 гг.

Таблица 1 - Горизонтальный анализ финансовых результатов ПАО «ДЭК» за 2015–2017 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+, -)		Темп изменения, %	
	2015	2016	2017	2016 от 2015	2017 от 2016	2016 от 2015	2017 от 2016
Выручка	70 430 504,00 Р	77 470 169,00 Р	83 525 223,00 Р	7 039 665,00 Р	6 055 054,00 Р	110,00	107,82
Себестоимость продаж	45 568 197,00 Р	47 905 327,00 Р	52 869 186,00 Р	2 337 130,00 Р	4 963 859,00 Р	105,13	110,36
Валовая прибыль (убыток)	24 862 307,00 Р	29 564 842,00 Р	30 656 037,00 Р	4 702 535,00 Р	1 091 195,00 Р	118,91	103,69
Коммерческие расходы	24 008 398,00 Р	26 439 361,00 Р	27 908 689,00 Р	2 430 963,00 Р	1 469 328,00 Р	110,13	105,56
Управленческие расходы							
Прибыль (убыток) от продаж	853 909,00 Р	3 125 481,00 Р	2 747 348,00 Р	2 271 572,00 Р	- 378 133,00 Р	366,02	87,90
Доходы от участия в других организациях	1 953,00 Р	21 694,00 Р	25 210,00 Р	19 741,00 Р	3 516,00 Р	1110,80	116,21
Проценты к получению	48 281,00 Р	61 390,00 Р	76 434,00 Р	13 109,00 Р	15 044,00 Р	127,15	124,51
Проценты к уплате	1 403 243,00 Р	1 286 273,00 Р	903 850,00 Р	-116 970,00 Р	- 382 423,00 Р	91,66	70,27
Прочие доходы	298 184,00 Р	489 282,00 Р	1 026 356,00 Р	191 098,00 Р	537 074,00 Р	164,09	209,77
Прочие расходы	1 033 910,00 Р	1 676 944,00 Р	6 323 680,00 Р	643 034,00 Р	4 646 736,00 Р	162,19	377,10
Прибыль (убыток) до налогообложения	- 1 234 826,00 Р	734 630,00 Р	- 3 352 182,00 Р	1 969 456,00 Р	-4 086 812,00 Р	-59,49	-456,31
Текущий налог на прибыль	148 471,00 Р	124 757,00 Р	354 757,00 Р	-23 714,00 Р	354 757,00 Р	84,03	284,36

Окончание таблицы 1

Изменение отложенных налоговых активов			470 802,00 Р		470 802,00 Р		
Чистая прибыль (убыток)	-1 086 335,00 Р	609 873,00 Р	- 3 718 751,00 Р	1 696 208,00 Р	-4 328 624,00 Р	-56,14	-609,76

Для того, чтобы вывод был более информативным, необходимо сразу провести и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах (Таблица 2). Вертикальный анализ отчета покажет долю каждого показателя в общем объеме выручки от продаж и их абсолютное изменение за два последних года.

Таблица 2 - Вертикальный анализ финансовых результатов ПАО «ДЭК» за 2015-2017 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное изменение	
	2015	2016	2017	2016	2017
Выручка	100%	100%	100%	0	0
Себестоимость продаж	64,70	61,84	63,3	-2,86	1,46
Валовая прибыль (убыток)	35,30	38,16	36,7	2,86	-1,46
Коммерческие расходы	34,09	34,13	33,41	0,04	-0,71
Управленческие расходы					
Прибыль (убыток) от продаж	1,21	4,03	3,29	2,82	-0,75
Доходы от участия в других организациях	0,00	0,028	0,030	0,025	0,002
Проценты к получению	0,07	0,08	0,09	0,01	0,01
Проценты к уплате	1,99	1,66	1,08	-0,33	-0,58
Прочие доходы	0,42	0,63	1,23	0,21	0,60
Прочие расходы	1,47	2,16	7,57	0,70	5,41
Прибыль (убыток) до налогообложения	-1,75	0,95	-4,01	2,70	-4,96
Текущий налог на прибыль	0,21	0,16	0,42	-0,05	0,42
Изменение отложенных налоговых активов			0,56		0,56
Чистая прибыль (убыток)	-1,54	0,79	-4,45	2,33	-5,24

Прежде всего, важно выделить некоторые тенденции, характерные для отрасли в целом. В 2016 году произошел суммарный рост полезного отпуска по конечным потребителям относительно 2015 года на 1,5%. В 2017 году полезный отпуск конечных потребителей снизился на 0,8% относительно 2016 года.

Основные причины:

- вывод объемов тяговых подстанций железной дороги по ЕАО через ООО «Русэнергосбыт» на оптовый рынок электроэнергии, снижение электропотребления АО «Амурметалл» по Хабаровскому краю;
- развитие отношений на оптовом и розничных рынках электроэнергии с внесением соответствующих изменений в нормативно-правовую базу;
- наличие проблем с платежной дисциплиной у потребителей.

Основной доход предприятие получает за счет выручки от продаж. В отчетном 2017 году она составила 83 525 223 руб. Основными факторами роста выручки послужили рост среднего тарифа на 5,87% и увеличение объемов электропотребления на 1,83%. Большой удельный вес коммерческих расходов в выручке и их рост, указывает на увеличение затрат на передачу электроэнергии сетевыми компаниям. Валовая прибыль от реализации мощностей в 2017 году составила 30 656 037 руб. (Рисунок 1)

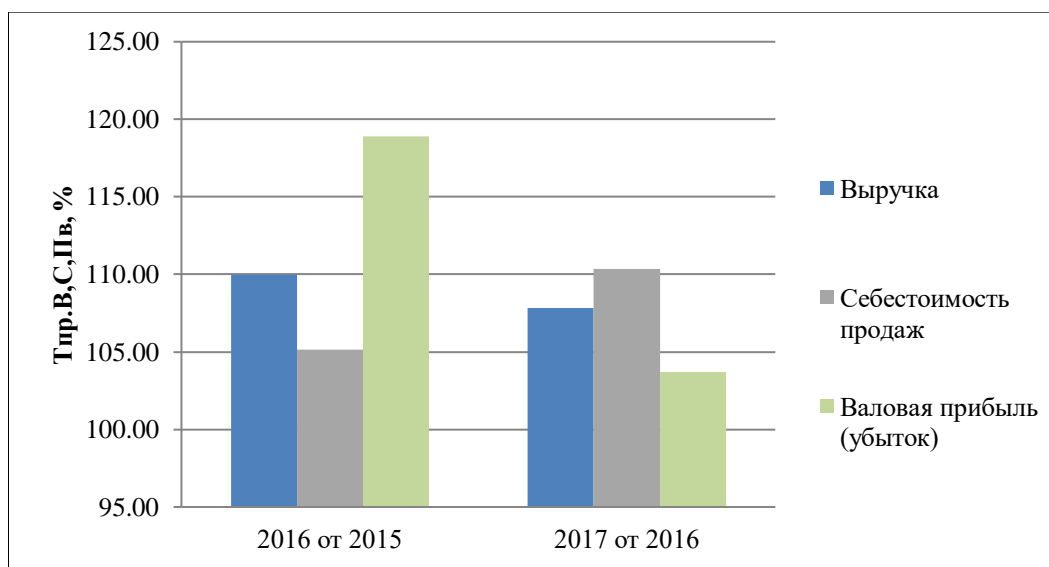


Рисунок 1- Динамика изменения темпа роста выручки, себестоимости продаж и валовой прибыли

Коммерческие расходы предприятия выросли на 5.56%, однако прибыль от продаж снизилась на 378 133 руб. или 12.1%, что является показателем наличия проблем, связанных, возможно, с реализацией продукции и работой отдела маркетинга.

Прибыль до налогообложения снизилась на 4 086 812 руб. или на 556.31%.

Как видно из проведенных расчетов, на 1.46% повысилась доля себестоимости продукции в выручке от реализации, что означает рост затратоемкости продукции и снижение эффективности основной деятельности организации.

Снизилась также доля валовой прибыли в выручке, а доля налогооблагаемой прибыли упала до отрицательного значения – что неблагоприятно характеризует эффективность работы общества. Конечно, отрицательной стороной является снижение доли чистой прибыли в выручке – это может быть опасным показателем того, что эффективность деятельности предприятия от основной деятельности падает.

Подводя итоги, относительно первого этапа анализа, важно заметить, что были выявлены отклонения, показывающие негативную тенденцию. Но на данном этапе рано делать поспешные выводы, показатели требуют дополнительного анализа.

На втором этапе анализа целесообразно оценить состав, структуру и динамику доходов и расходов по обычным видам деятельности.

Начать следует с анализа выручки от продаж. В таблице 3 приведена детализация удельного веса каждого показателя в структуре выручки. Также рассчитано отклонение 2017 от 2016 года и темп изменения каждого показателя.

Таблица 3 - Показатели динамики и структуры выручки ПАО «ДЭК» по видам продаж за 2016–2017 гг.

Показатели	2016		2017		Отклонение		Темп изменения, %
	руб.	уд.вес, %	руб.	уд.вес, %	руб.	уд.вес, %	
Выручка всего, в т.ч	77 470 169,00 Р	100%	83 525 223,00 Р	100%	6 055 054,00 Р	0,00%	107,82
электроэнергия (мощность) всего, в т.ч.:	77 416 029,00 Р	99,93%	83 462 297,00 Р	99,92%	6 046 268,00 Р	-0,01%	107,81

Окончание таблицы 3

потребители оптового рынка электроэнергии и (мощности)	13 653 077,00 Р	17,62%	15 202 720,00 Р	18,20%	1 549 643,00 Р	0,58%	111,35
потребители розничного рынка электроэнергии и (мощности)	57 436 522,00 Р	74,14%	61 885 177,00 Р	74,09%	4 448 655,00 Р	-0,05%	107,75
компенсация потерь электроэнергии и сетевыми организациями	6 326 430,00 Р	8,17%	6 374 400,00 Р	7,63%	47 970,00 Р	-0,53%	100,76
прочая деятельность	54 140,00 Р	0,07%	62 926,00 Р	0,08%	8 786,00 Р	0,01%	116,23

Как видно из приведенной таблицы 3, выручка выросла на 6 055 054 руб. или на 7,82%. Рост анализируемого показателя произошел за счет основной деятельности, а именно, продажи электроэнергии (мощности).

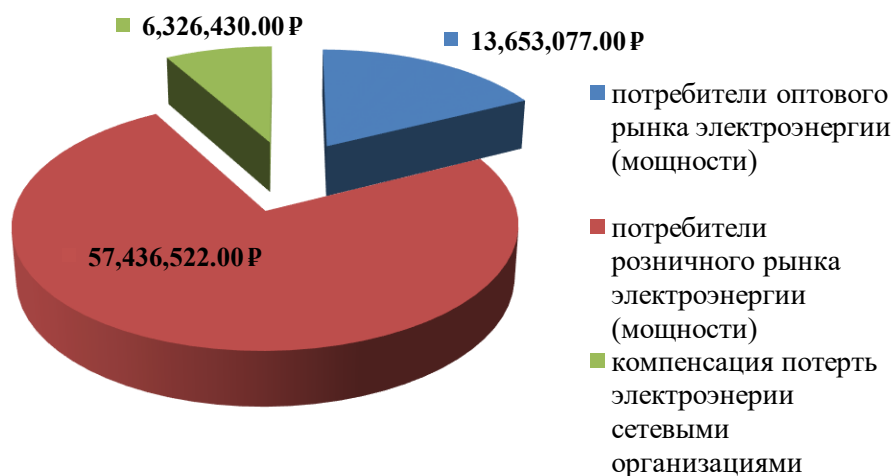


Рисунок 2 – Детализация выручки от продаж электроэнергии.

На диаграмме (Рисунок 2) наглядно показано, что наибольшую долю в выручке занимает продажа потребителям розничного рынка, именно 47,09%. На втором месте, выручка от продаж потребителям оптового рынка, которая составила 18,20%. Относительно 2016 года произошло увеличение продаж оптовому рынку благодаря заключению договоров энергоснабжения с 6-ти крупными потребителями, это ПАО «АСЗ», ПАО «Компания «Сухой»

«КНААЗ им Ю.А. Гагарина», АО «Дальхимфарм», ПАО «Дальприбор», ФГУП «ЦЭНКИ» (в отношении объекта «Космодром Восточный»),

Выручка от прочей деятельности составила 62 926 руб. Относительная небольшая доля выручки от прочей деятельности не могла оказать значительного влияния на прибыль.

Таким образом, можно заметить, что динамика выручки 2016-2017 гг. по основной деятельности имеет положительную тенденцию.

Сопоставим динамику выручки с динамикой себестоимости продаж, что позволит оценить валовую прибыль предприятия (Таблица 4).

Таблица 4 - Показатели динамики и структуры себестоимости продаж по видам деятельности ПАО «ДЭК» 2016-2017 гг.

Показатели	2016		2017		Отклонение		Темп изменения, %
	руб.	уд.вес, %	руб.	уд.вес, %	руб.	уд.вес, %	
Себестоимость всего, в т.ч.:	47 905 327,00 Р	100%	52 869 186,00 Р	100 %	4 963 859,00 Р	0%	110,362
Электроэнергия	25 430 336,00 Р	53,08%	29 095 315,00 Р	55,03%	3 664 979,00 Р	1,95%	114,412
Мощность	22 388 926,00 Р	46,74%	23 667 476,00 Р	44,77%	1 278 550,00 Р	-1,97%	105,711
инфраструктурные платежи	71 226,00 Р	0,15%	68 545,00 Р	0,13%	-2 681,00 Р	-0,02%	96,236
затраты по прочей деятельности	14 839,00 Р	0,03%	37 545,00 Р	0,07%	22 706,00 Р	0,04%	253,016

Как видно из проведенных расчетов (Таблица 4) по столбцу «отклонение», выручка от реализации в отчетном периоде выросла на 6 055 054 руб. или на 7.82%, а себестоимость - на 4 963 859 .руб. или на 10.36%. Темп роста себестоимости выше темпа роста выручки на 2,54%, что свидетельствует о не рациональном и не эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов. Поскольку в абсолютном выражении выручка увеличилась больше, чем себестоимость, валовая прибыль предприятия имеет положительное значение. Также она возросла, относительно 2016 года на 1 091 195 руб. или на 3.69%.

Таблица 5- Показатели динамики и структуры расходов по обычным видам деятельности ПАО «ДЭК» за 2016-2017 гг.

Показатели	2016		2017		Отклонение		Темп изменения, %
	руб.	уд.вес, %	руб.	уд.вес, %	руб.	уд.вес, %	
Расходы по обычным видам деятельности всего, в том числе:	74 344 688,00 Р	100%	80 777 875,00 Р	100%	6 433 187,00 Р	0%	108,65
Себестоимость	47 905 327,00 Р	64,4%	52 869 186,00 Р	65,45%	4 963 859,00 Р	1,01%	110,36
Коммерческие расходы всего, в т.ч.:	26 439 361,00 Р	35,6%	27 908 689,00 Р	34,55%	1 469 328,00 Р	-1,01%	105,56
услуги по передаче электроэнергии	22 475 575,00 Р	30,2%	24 068 339,00 Р	29,80%	1 592 764,00 Р	-0,44%	107,09
заработная плата	2 997 592,00 Р	4,0%	2 939 124,00 Р	3,64%	-58 468,00 Р	-0,39%	98,05
Амортизация	115 353,00 Р	0,2%	87 513,00 Р	0,11%	-27 840,00 Р	-0,05%	75,87
другие расходы	850 841,00 Р	1,1%	813 713,00 Р	1,01%	-37 128,00 Р	-0,14%	95,64

Увеличение коммерческих расходов, а точнее рост расходов на услуги по передаче электроэнергии, связано с увеличением объема отпуска электрической энергии. Но, как уже говорилось на первом этапе анализа, опережающий темп роста коммерческих расходов над прибылью от продаж, говорит о проблемах, связанных со сбытом электроэнергетических мощностей.

Кроме доходов и расходов по обычным видам деятельности ПАО «ДЭК» имеет некоторые доходы и расходы по прочим видам деятельности. Поэтому на третьем этапе анализа финансовых результатов целесообразно оценить состав, динамику и структуру прочих доходов и расходов. Для этого были составлены таблица 6 и таблица 7.

Таблица 6 - Показатели структуры и динамики прочих доходов ПАО «ДЭК» за 2016-2017 гг.

Показатели	2016		2017		Отклонение		Темп изменения, %
	руб.	уд.вес, %	руб.	уд.вес, %	руб.	уд.вес,%	
Всего доходов от прочей деятельности	572 366,00 Р	100%	1 128 000,00 Р	100%	555 634,00 Р	0,00%	1,97
1. Проценты к получению	61 390,00 Р	10,73%	76 434,00 Р	6,78%	15 044,00 Р	-3,95%	1,25
2. Дивиденды полученные	21 694,00 Р	3,79%	25 210,00 Р	2,23%	3 516,00 Р	-1,56%	1,16
3. Доходы от реализации активов	11 319,00 Р	1,98%	175 287,00 Р	15,54%	163 968,00 Р	13,56%	15,49
4. Дооценка финансовых вложений до рыночной стоимости	256 436,00 Р	44,80%	0,00 Р	0,00%	-256 436,00 Р	-44,80%	0,00
5. Пени, штрафы признанные или по полученным решениям судебных инстанций	169 711,00 Р	29,65%	305 201,00 Р	27,06%	135 490,00 Р	-2,59%	1,80
6. Восстановление резервов	4 075,00 Р	0,71%	449 900,00 Р	39,88%	445 825,00 Р	39,17%	110,40
7. Другие прочие доходы	47 741,00 Р	8,34%	95 968,00 Р	8,51%	48 227,00 Р	0,17%	2,01

Таблица 7- Показатели структуры и динамики прочих расходов ПАО «ДЭК» за 2016-2017 гг.

Показатели	2016		2017		Отклонение		Темп изменения, %
	руб.	уд.вес, %	руб.	уд.вес, %	руб.	уд.вес,%	
Всего расходов от прочей деятельности:	2 963 217,00 Р	100%	7 227 530,00 Р	100%	4 264 313,00 Р	0%	243,91
1. Проценты к уплате	1 286 273,00 Р	43,41%	903 850,00 Р	12,51%	-382 423,00 Р	-31%	70,27
2. Расходы от реализации активов	8 803,00 Р	0,30%	347 670,00 Р	4,81%	338 867,00 Р	5%	3949,45
3. Обесценение финансовых вложений, имеющих рыночную стоимость	0,00 Р	0,00%	80 217,00 Р	1,11%	80 217,00 Р	1%	
4. Резерв под обесценение финансовых вложений	66 442,00 Р	2,24%	5 019 686,00 Р	69,45%	4 953 244,00 Р	67%	7554,99
5. Резерв по сомнительным долгам	978 668,00 Р	33,03%	266 297,00 Р	3,68%	-712 371,00 Р	-29%	27,21
6. Списание дебиторской задолженности, нереальной к взысканию	118 516,00 Р	4,00%	246 491,00 Р	3,41%	127 975,00 Р	-1%	207,98
7. Выбытие активов без дохода	28 178,00 Р	0,95%	1 201,00 Р	0,02%	-26 977,00 Р	-1%	4,26
8. Расходы на благотворительность	10 000,00 Р	0,34%	2 240,00 Р	0,03%	-7 760,00 Р	0%	22,40
9. Другие прочие расходы	466 337,00 Р	15,74%	359 878,00 Р	4,98%	-106 459,00 Р	-11%	77,17

Как можно увидеть из таблицы 6, доходы от прочей деятельности компании выросли относительно 2016 года, почти в два раза. Изучив представленную диаграмму (Рисунок 3), можно заметить, что увеличение произошло, в большей степени, за счет восстановления резервов по сомнительным долгам. Показатель вырос на 39,17%.

Также на увеличение доходов от прочей деятельности повлияли доходы от реализации активов, показатель вырос на 13,56%, и пени, штрафы, которые увеличились почти в 2 раза, со 169 711 руб. до 305 201 руб.

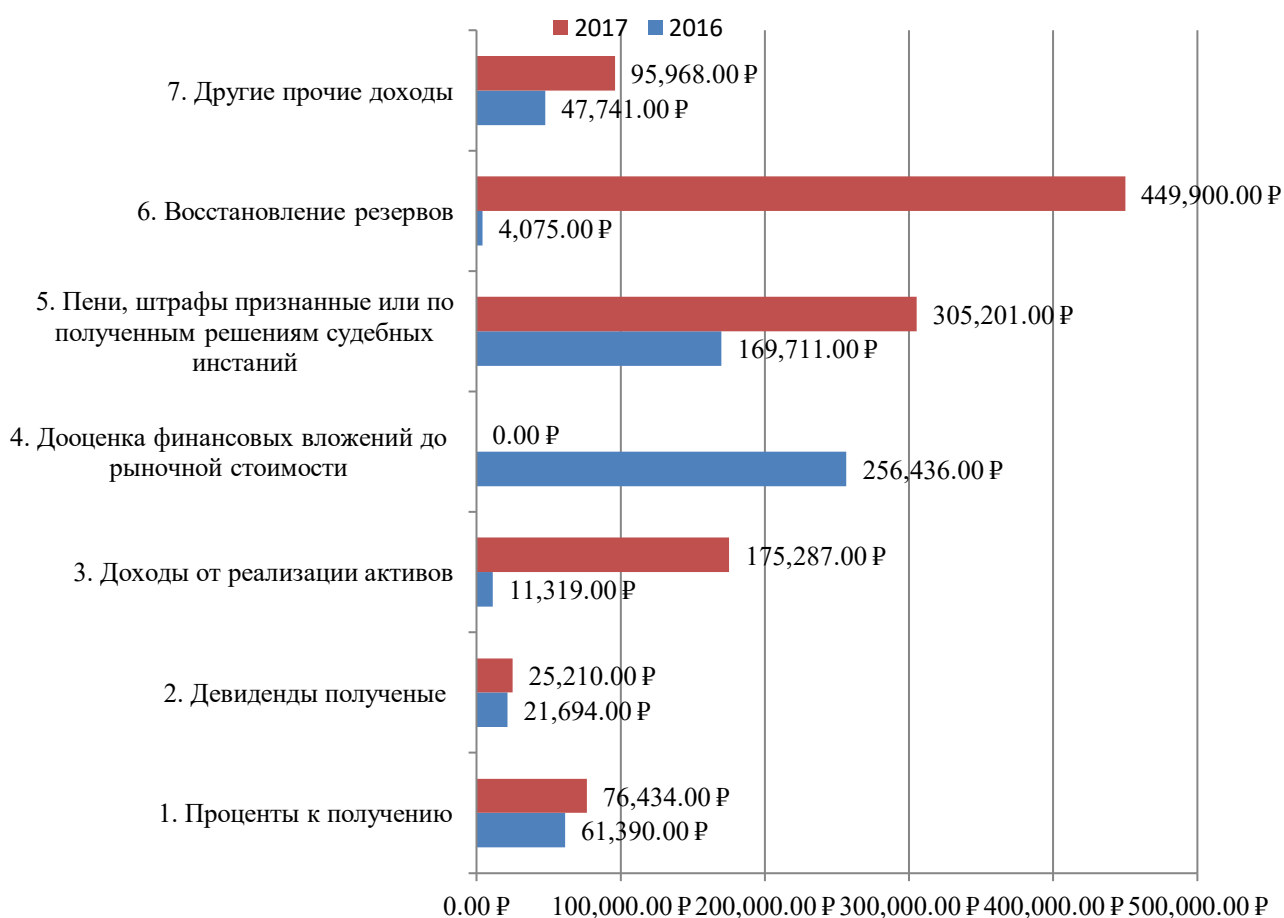


Рисунок 3 – Динамика прочих доходов за 2016-2017 гг.

Что касается расходов по прочей деятельности, то из таблицы 7 следует, что расходы значительно увеличились за счет увеличении расходов на формировании резерва под обеспечение финансовых вложений (пакета акций АО «ДГК»). Данный показатель достаточно сильно повлиял на

прибыль до налогообложения. Показатель за год вырос с 66 442 руб. до 5 019 686 руб. или на 67%.

В составе прочих доходов показатель «Проценты к получению» в 2017 году составил 6,78% , тогда как в составе прочих расходов 12,51%- это «проценты к уплате». Обществу необходимо пересмотреть целесообразность решения о выдачи заемных средств, так как получаемые проценты не покрывают уплачиваемые проценты по кредитам.

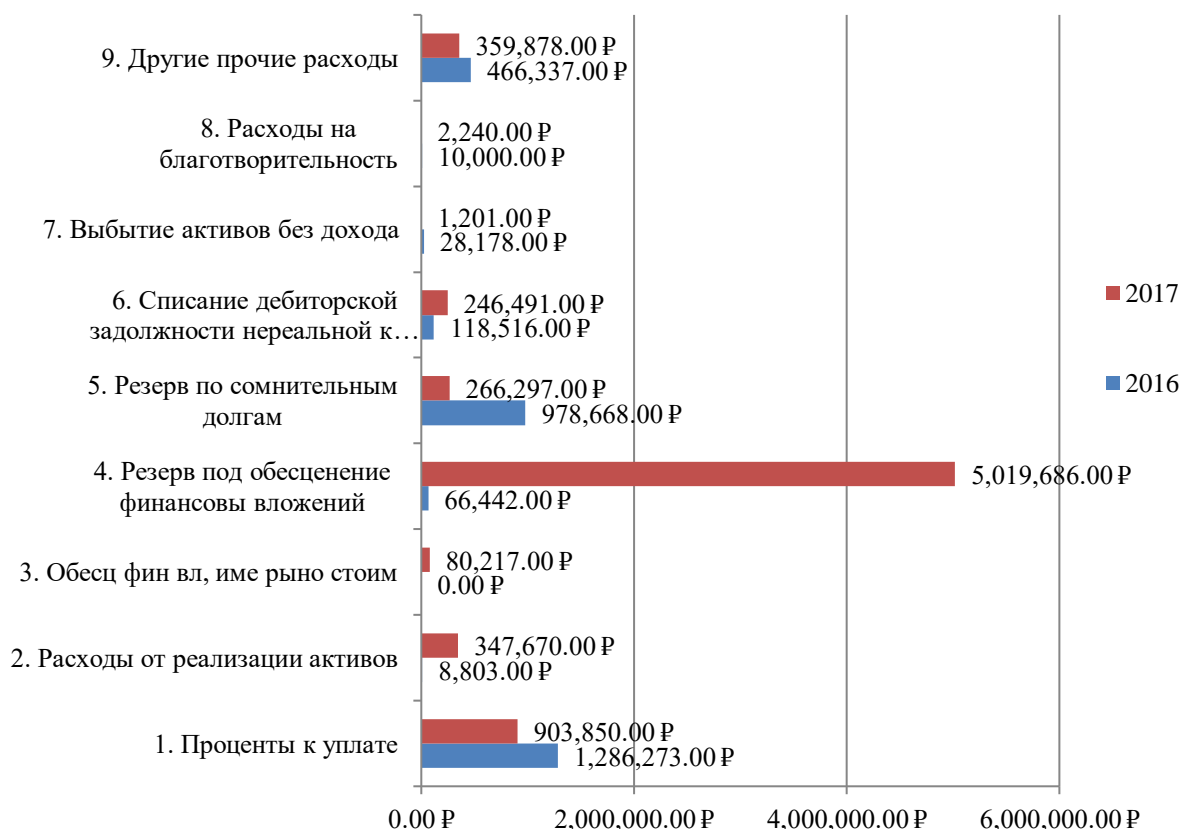


Рисунок 4-Динамика расходов по прочей деятельности за 2016-2017 гг.

Превышение прочих расходов над доходами составило 6 099 530 руб., т.е. доходами не перекрыто 84,3% прочих расходов, что снизило прибыль до налогообложения. Это расхождение не дает возможности организации финансировать в свою деятельность и останавливает выплату дивидендов.

На четвертом этапе анализа финансовых результатов рассмотрим значимость влияния факторов на уровень прибыли до налогообложения.

2.3 Факторный анализ прибыли до налогообложения

Факторный анализ является тем вспомогательным инструментом, с помощью которого возможно принятие грамотного управленческого решения.

Расчет влияния факторов проводится постепенно, анализируя отдельно каждый фактор.

1. Начнем расчет с влияния фактора «Выручка от продажи». Для этого применим формулу (1).

Для расчета необходимо рассчитать дополнительно рентабельность прошлого года по формуле (2)

$$R_0 = \frac{\text{Пр}^{\text{п}}}{\text{В}} * 100\%, \quad (2)$$

$$R_0 = \frac{3\,125\,481}{77\,470\,169} * 100\% = 4,03\%,$$

$$\Delta\text{Пп} = \frac{(\text{В}_1 - \text{В}_0) * R_0}{100}, \quad (1)$$

$$\Delta\text{Пп} = \frac{(83\,525\,223 - 77\,470\,169) * 4,03\%}{100\%} = 244\,287 \text{ руб.},$$

где Пп – прибыль от продаж;

$\text{В}_1, \text{В}_0$ – выручка;

R_0 – рентабельность прошлого года.

Таким образом, фактор «выручка от продаж» оказывает положительное влияние на прибыль, т. е. в результате увеличения в 2017 г. объема полученной выручки на 6 055 054 руб., сумма прибыли от продажи увеличилась на 244 287 руб.

2. Расчет влияния фактора «Себестоимость проданной продукции» (формула 3):

$$\Delta\text{Пп}(с) = -\text{В}_1 * \frac{(\text{УС}_1 - \text{УС}_0)}{100}, \quad (3)$$

где УС_1 и УС_0 – уровни себестоимости.

УС_1 и УС_2 рассчитываются по нижеприведенным формулам (4) и (5).

$$УС_1 = \frac{52\,869\,186}{83\,525\,223} * 100\% = 63,3\%, \quad (4)$$

$$УС_0 = \frac{47\,905\,327}{77\,470\,169} = 61,8\%. \quad (5)$$

$$\Delta\Pi(c) = -83\,525\,223 * \frac{(63,3 - 61,8)}{100} = -1\,219\,588 \text{ тыс. руб.}$$

Из полученного расчета можно заключить, что с ростом себестоимости на 4 963 859 руб, прибыль уменьшилась на 1 219 588 руб.

3. Расчет влияния фактора «Коммерческие расходы»

Для расчета используется формула (6), аналогичная предыдущей:

$$\Delta\Pi(\text{кр}) = -В_1 * \frac{(УКР_1 - УКР_0)}{100}, \quad (6)$$

где $УКР_1$ и $УКР_0$ – уровни коммерческих расходов.

Расчет $УКР_1$ и $УКР_2$ представлены в формулах (7) и (8).

$$УКР_1 = \frac{27\,908\,689}{83\,525\,223} * 100\% = 33,4\% \quad (7)$$

$$УКР_0 = \frac{26\,439\,361}{77\,470\,169} * 100\% = 34,1\% \quad (8)$$

$$\Delta\Pi(\text{кр}) = -83\,525\,223 * \frac{(33,4 - 34,1)}{100} = 597\,168 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, рост уровня коммерческих расходов на 1 469 328 руб. привело к увеличению суммы прибыли от продаж на 597 168 руб.

5. Расчет влияния на изменение прибыли прочих доходов и расходов.

Все остальные факторы, которые влияют на изменение прибыли до налогообложения согласно алгоритму составления отчета о финансовых результатах, относятся к категории прочих доходов и расходов. Так как они не имеют прямой связи с объемами продаж, их влияние на прибыль определяется балансовым методом, то есть если доходы увеличиваются, они положительно влияют на изменение прибыли. Если расходы увеличиваются, это отрицательно сказывается на изменении прибыли, и наоборот.

Обобщим результаты факторного анализа прибыли до налогообложения исследуемого предприятия в таблицу 8.

Таблица 8 - Показатели влияния факторов на изменение прибыли до налогообложения ПАО «ДЭК» за 2017 г. по сравнению с 2016 г. (тыс. руб.)

Показатели	Влияние фактора на изменение прибыли до налогообложения
1. Выручка	244 287 Р
2. Себестоимость	-1 219 588 Р
3. Коммерческие расходы	597 168 Р
4. Доходы от участия в других организациях	3 516,00 Р
5. Проценты к получению	15 044,00 Р
6. Проценты к уплате	-382 423,00 Р
7. Прочие доходы	537 074,00 Р
8. Прочие расходы	-4 646 736,00 Р
9. Изменение прибыли до налогообложения	-4 086 812,00Р

Поместив для наглядности все расчеты в таблицу 8 можно сделать вывод, что в разрезе основной деятельности самым воздействующим факторам, который снизил прибыль, является увеличение себестоимости. Среди прочих факторов, неблагоприятным является значительный рост прочих расходов. Данный фактор снизил прибыль на 4 646 730 руб. Рост показателя «прочие расходы» произошел, в большей степени, за счет увеличения расходов на формирование резерва под обеспечение финансовых вложений (пакета акций АО «ДГК»).

На пятом этапе анализа финансовых результатов проведем расчет и анализ показателей рентабельности.

2.4 Анализ рентабельности

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности,

окупаемость затрат и т. д. Полученные показатели рентабельности помогут обширнее характеризовать конечные финансовые результаты деятельности.

Анализ рентабельности начнем с расчета рентабельности продаж за два года - 2016-2017, формула (9):

1) рентабельность продаж:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} * 100\% \quad (9)$$

$$R_{\text{продаж}(2017)} = \frac{2\,747\,348}{83\,525\,223} * 100\% = 3,2\% \text{ или } 0,032$$

$$R_{\text{продаж}(2016)} = \frac{3\,125\,481}{77\,470\,169} * 100\% = 4,03\% \text{ или } 0,0403$$

Из расчетов следует, что рентабельность продаж с 2016 года уменьшилась на 0,83%.

Данный показатель рентабельности продаж, рассчитанный за два года, показывает, что в 2016 году с каждого рубля продаж, предприятие получало 0,04 копейки прибыли. В отчетном году, данный показатель упал до 0,03 копеек.

Далее рассчитаем рентабельность авансированного капитала по формуле (10) и собственного (11), так же за два года.

2) рентабельность авансированного капитала:

$$R_{\text{ак}} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Средние активы}} * 100\% \quad (10)$$

$$R_{\text{ак}(2017)} = \frac{-3352182}{\frac{51414205+48536030}{2}} * 100\% = -6,5\%$$

$$R_{\text{ак}(2016)} = \frac{734630}{\frac{51414205+51924431}{2}} * 100\% = 1,42\%$$

3) рентабельность собственного капитала, формула (11):

$$R_{\text{ск}} = \frac{\text{Прибыль чистая}}{\text{Средний собственный капитал}} * 100\% \quad (11)$$

$$R_{\text{ск}(2017)} = \frac{-3\,718\,751}{\frac{36039975+32321224}{2}} * 100\% = -10,8\%$$

$$R_{\text{ск}(2016)} = \frac{609873}{\frac{35430102 + 36039975}{2}} * 100\% = 1,7\%$$

Получив отрицательные значения рентабельности можно сделать вывод, что использование авансированного капитала и собственного капитала будет нерентабельным, так как ПАО «ДЭК» за 2017 год имело прибыль от продаж, но не имело прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

Для наглядности оформим расчеты рентабельности в таблицу 9.

Таблица 9 - показатели рентабельности 2016-2017 гг.

Показатель	2016,%	2017,%
Рентабельность продаж	4,03	3,2
Рентабельность авансированного капитала	1,42	-6,5
Рентабельность собственного капитала	1,7	-10,8

Для роста рентабельности продаж рекомендуется повысить отпускную цену 1кВтч электроэнергии. Также работать надо снижением себестоимости.

Для роста рентабельности собственного капитала предприятию необходимо стремиться к снижению коэффициента финансовой зависимости, увеличению рентабельности продаж и ускорению оборачиваемости средств.

Для увеличения показателя рентабельности авансированного капитал рекомендуется пересмотреть политику применения заемных средств, для их более эффективного использования.

2.5 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности и ее динамики

Далее, важно показать влияние фактора соотношения дебиторской и кредиторской задолженности. Это требует специального дополнительного анализа, который проведен в таблице 10 и таблице 11.

Таблица 10- Показатели дебиторской задолженности

Показатели	2015	2016	2017	Доля, %	Рост(+), снижение(-)
1.Дебиторская задолженность, всего, в т. ч.	8 363 879,00 Р	8 208 597,00 Р	10 134 023,00 Р	100%	+1 925 426,00 Р
1.1.Долгосрочная дебиторская задолженность	112 704,00 Р	99 504,00 Р	140 667,00 Р	1,39%	+41 163,00 Р
покупатели и заказчики	18 545,00 Р	5 835,00 Р	69 342,00 Р	0,68%	+63 507,00 Р
прочая дебиторская задолженность	94 159,00 Р	93 669,00 Р	71 325,00 Р	0,70%	-22 344,00 Р
1.2.Краткосрочная дебиторская задолженность	8 251 175,00 Р	8 109 093,00 Р	9 993 356,00 Р	98,61%	+1 884 263,00 Р
покупатели и заказчики	7 879 430,00 Р	7 835 171,00 Р	9 583 460,00 Р	94,57%	+1 748 289,00 Р
авансы выданные	39 246,00 Р	12 529,00 Р	3 805,00 Р	0,04%	-8 724,00 Р
прочая дебиторская задолженность	332 499,00 Р	261 393,00 Р	406 091,00 Р	4,01%	+144 698,00 Р

В 2017 году наблюдается общая тенденция к увеличению дебиторской задолженности. Общий рост дебиторской задолженности составил 1 925 426 рублей

Долгосрочная дебиторская задолженность увеличилась на 41 163 руб. или 41,4% за счет отражения Соглашения о реструктуризации задолженности по договору купли - продажи активов.

Краткосрочная дебиторская задолженность увеличилась на 1 884 263 руб. или на 23,2%. Рост произошел за счет роста задолженности конечных потребителей – на 1 217 718 руб., задолженности ТСО на компенсацию потерь – на 229 435 руб., задолженности покупателей на ОРЭМ – на 291 001 руб., прочей дебиторской задолженности – на 146 109 руб.

Таблица 11- показатели кредиторской задолженности

Показатели	2015	2016	2017	Рост(+), снижение(-)
1 Долгосрочные и краткосрочные обязательства, всего, в т.ч.	16 494 329,00 Р	15 374 230,00 Р	16 214 806,00 Р	840 576,00 Р
1.1 Долгосрочные кредиты	0,00 Р	3 525 000,00 Р	1 764 750,00 Р	-1 760 250,00 Р
1.2 Прочие долгосрочные обязательства	10 754,00 Р	11 436,00 Р	11 255,00 Р	-181,00 Р
1.3 Краткосрочные кредиты	9 084 750,00 Р	4 459 750,00 Р	5 728 336,00 Р	1 268 586,00 Р
1.4 Кредиторская задолженность	7 243 285,00 Р	7 114 462,00 Р	8 473 450,00 Р	1 358 988,00 Р
поставщики и подрядчики	4 933 074,00 Р	4 850 690,00 Р	6 306 168,00 Р	1 455 478,00 Р
зadolженность по оплате труда перед персоналом	25 468,00 Р	17 950,00 Р	26 427,00 Р	8 477,00 Р
зadolженность перед государством и внебюджетными фондами	47 539,00 Р	48 548,00 Р	50 828,00 Р	2 280,00 Р
зadolженность по налогам и сборам	367 605,00 Р	493 351,00 Р	659 032,00 Р	165 681,00 Р
авансы полученные	1 754 083,00 Р	1 644 311,00 Р	1 402 236,00 Р	-242 075,00 Р
прочие кредиторы	115 516,00 Р	59 612,00 Р	28 759,00 Р	-30 853,00 Р
1.5 Доходы будущих периодов	1 014,00 Р	941,00 Р	868,00 Р	-73,00 Р
1.6 Резервы предстоящих расходов	154 526,00 Р	262 641,00 Р	236 147,00 Р	-26 494,00 Р

По изменению обязательств за 2017 год отмечено:

Увеличение кредиторской задолженности за 2017 год составило 1 358 988 руб. (+19,1%) в основном за счет роста задолженности перед поставщиками и подрядчиками – на 1 455 478 руб. или на 30%, по налогам и взносам – на 167 961 руб. или на 31%, по оплате труда – на 8 477 руб. или на 47,2%. При этом отмечено снижение на конец 2017 года задолженности по авансам полученным на 242 075 руб. или на 14,7%, задолженности перед прочими кредиторами – на 30 853 руб. или на 51,8%.

Непокрытый убыток на конец 2017 года ПАО «ДЭК» составляет - 3 718 751 руб., поэтому, соответственно, предприятие не имело возможности сформировать фонды развития.

2.6 Оценка резервов увеличения финансовых результатов

Основными источниками резервов увеличения суммы прибыли является:

- увеличение объема реализации продукции
- снижение ее себестоимости
- реализация ее на более выгодных рынках сбыта
- увеличение цены
- поиск более выгодных рынков сбыта

1. Для определения резервов роста прибыли за счет резервов увеличения объема реализации электроэнергии, необходимо резерв роста объема реализации умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции (формула 13):

$$P_{рп} = P_p V P_i * \Pi_{факт}^{ед} \quad (13)$$

В ПАО «ДЭК» при существующих объемах закупки электроэнергии и уровне организации передачи электроэнергии максимальный объем сбыта может достигать значения 30 833 610.кВтч в год.

Вычитая из максимально возможного объема сбыта существующий на данный период объем сбыта, выявим резерв роста объема реализации электроэнергии, формула (14):

$$P_p VP = 30\,833\,610 - 24\,600\,000 = 6\,233\,610 \text{ кВтч в год.} \quad (14)$$

Далее, найдем сумму прибыли от продаж, приходящейся на единицу продукции с помощью формулы (15):

$$P_{ед} = P_{отпускн} - C_{бстЕд}, \quad (15)$$

$$C_{бстЕд} = \frac{\text{СебПолн}}{\text{существующий объем сбыта}} = \frac{52\,869\,186}{24\,600\,000} = 2,15 \text{ коп.},$$

$$P_{ед} = 2,83 - 2,15 = 0,68 \text{ коп.},$$

$$P_{рп} = 6\,233\,610 * 0,68 = 4\,238\,854,8 \text{ руб.}$$

2. Для того, чтобы выявить резерв увеличения прибыли за счет снижения себестоимости продукции, необходимо предварительно выявленный резерв снижения себестоимости умножить на возможный объем ее продаж с учетом резервов его роста, формула (16):

$$P_{рп} = \sum (P_{сс} (VP_{Пф} + P_p VP_{П})) \quad (16)$$

Прогнозные расчеты экономистов предприятия показали, что при более высоком уровне организации рабочего времени, более рациональном использовании основных и оборотных средств себестоимость можно снизить на 0,02 руб.

При этом прибыль увеличится на следующую величину:

$$P_{рп} = 0,02 * 30\,833\,610 = 6\,166\,722 \text{ руб.}$$

3. Далее, рассчитаем резерв увеличения прибыли за счет увеличения цены.

Согласно Распоряжению от 15 ноября 2017 года №2527-р. В целях доведения тарифов на электроэнергию на Дальнем Востоке до планируемых на следующий период регулирования базовых уровней установлены базовый

уровень цен на электроэнергию для субъектов Федерации, входящих в состав ДФО, на 2018 год и размер средств на 2018 год, учитываемых при определении надбавки к цене на мощность, поставляемую в ценовых зонах оптового рынка производителями электрической энергии, в целях достижения в этих субъектах Федерации базовых уровней цен на электроэнергию, средний рост тарифа во втором полугодии 2018 года составит 3,59% или 0,15 коп/кВтч.

Повышение прибыли в этом случае по формуле (17) составит:

$$PP_{ц} = \sum (PЦ(VPP_{\phi} + PVPPI)) , \quad (17)$$

$$PP_{ц} = 0,15 * 30\,833\,610 = 4\,625\,041,5 \text{ руб.}$$

В заключение анализа необходимо обобщить в таблицу 13 все выявленные резервы роста прибыли.

Таблица 12-Выявление резервов роста прибыли

Показатели	Выявленные резервы, млн.руб.
Увеличение объемов реализации	4238854,8
Снижение себестоимости	6783394,2
Рост среднего тарифа	4625041,5

Как видно из таблицы 12 за счет трех факторов возможно соответствующее увеличение прибыли на предприятии. Увеличение объема реализации сбыта электроэнергии позволит предприятию получить дополнительно 4 238 854,8 руб. прибыли. Снижение себестоимости увеличит финансовый результат на 6 783 394, руб. Рост среднего тарифа даст предприятию дополнительно 4 625 041,5 руб. прибыли. В итоге прибыль, которую возможно получить дополнительно в связи с предлагаемыми мероприятиями, составит 15 647 290,5 руб.

Применим выявленные резервы к существующим показателям для расчета эффективности предложенных мероприятий (таблица 13).

Таблица 13 – Расчет эффективности предложенных мероприятий

Показатели	до применения предложенных мероприятий	после применения предложенных мероприятий
Прибыль (убыток) от продаж	2 747 348,00 Р	18 394 638,50 Р
Доходы от участия в других организациях	25 210,00 Р	25 210,00 Р
Проценты к получению	76 434,00 Р	76 434,00 Р
Проценты к уплате	903 850,00 Р	903 850,00 Р
Прочие доходы	1 026 356,00 Р	1 026 356,00 Р
Прочие расходы	6 323 680,00 Р	6 323 680,00 Р
Прибыль (убыток) до налогообложения	-3 352 182,00 Р	12 295 108,50 Р
Текущий налог на прибыль	354 757,00 Р	354 757,00 Р
Изменение отложенных налоговых активов	470 802,00 Р	2 834,00 Р
Чистая прибыль (убыток)	-3 718 751,00 Р	11 943 185,50 Р

Как видно из таблицы, если применить общую сумму выявленных резервов, то чистая прибыль выйдет на безубыточную деятельность. Также сможет начать выплачивать дивиденды и направить прибыль на развитие общества.

Заключение

Эффективная деятельность любого хозяйствующего субъекта определяется его конечным финансовым результатом. Финансовым результатом деятельности организации является прибыль, которая обеспечивает потребности самого предприятия в самофинансировании и государства в целом.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия основан на анализе прибыли, так как она характеризует абсолютную эффективность его работы. В ходе анализа прибыли выявляются факторы, вызывающие уменьшение финансовых результатов, то есть снижение прибыли. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности.

С одной стороны, прибыль отражает конечный финансовый результат, с другой — это главный источник финансовых ресурсов предприятия, формирующий собственный капитал. Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные (прибыль/убыток), но и относительные показатели (рентабельность) эффективности использования.

Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования.

Объектом исследования выпускной работы является деятельность предприятия ПАО «ДЭК».

Целью данной работы является оценка финансовых результатов деятельности ПАО «ДЭК» и разработка путей их увеличения.

На пути к выполнению поставленной цели были постепенно решены следующие задачи:

- раскрыты понятие и роль финансовых результатов в деятельности предприятия;
- проведен анализ структуры и динамики отчета о финансовых результатах;

- проанализированы доходы и расходы компании;
- проведен факторный анализ прибыли;
- рассчитаны показатели рентабельности деятельности предприятия;
- определены основные пути повышения финансовых результатов деятельности предприятия.

В процессе проведения экономического анализа были выявлены следующие проблемы, требующие решения:

- существующий, на протяжении нескольких лет убыток;
- снижение доли чистой прибыли в выручке;
- рост коммерческих расходов относительно снижения прибыли от продаж;
- снижение прибыли до налогообложения;
- темп роста себестоимости сохраняется выше темпа роста выручки;
- превышение прочих расходов над прочими доходами;
- большая доля кредиторской задолженности;
- рост дебиторской задолженности.

Положительным фактом является то, что выручка предприятия ежегодно увеличивает темпы роста.

Для возможного улучшения нынешних финансовых показателей, были выявлены резервы роста прибыли за счет наращивания объемов реализации электроэнергии на 6 233 610 кВтч. Выявленный резерв составил 4 238 854,8 руб. Реализация данного резерва возможна при увеличении клиентской базы. Необходимо проводить мониторинг крупных потребителей оптового и розничного рынков, с целью поиска новых клиентов и привлечения уже существующих.

Факторный анализ прибыли выявил, что больше всего, на размер прибыли влияет фактор «себестоимость», не считая фактора «прочие расходы», т.к. данный показатель вырос только за счет формирования

резерва под обеспечение финансовых вложений (пакета акций АО «ДГК»).
Возможное, предложенное обществом, снижение единицы себестоимости одного кВтч энергии на 0,02 руб., увеличит прибыль на 6 783 394,2 руб.

Выявление резерва за счет среднего роста тарифа Согласно Распоряжению от 15 ноября 2017 года №2527-р на 3,59%, увеличит прибыль на 4 625 041,5 руб.

Также рекомендуется производить комплекс мероприятий по снижению дебиторской задолженности, с целью получения источника для погашения кредиторской задолженности. Необходимо повышать качество сбора денежных средств и увеличивать частоту взысканий задолженностей потребителей.

Предложенные мероприятия помогут предприятию выйти на положительную динамику роста прибыли, повысить эффективность ее деятельности, что является основополагающим в деятельности любой компании.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» // «Собрание законодательства РФ», 12.12.2011, № 50, ст. 7344.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2 [от 13.07.2015 № 214-ФЗ, №232-ФЗ (ред. от 04.06.2018)] - Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. № 32н (в ред. От 06.04.2015) № 55н – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н (в ред. от 27 апреля 2012г. №55н - КонсультантПлюс. – [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Бузаева, Н.А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия// Общество и цивилизация XXI веке: тенденции и перспектива развития. Научно-исследовательская публикация. – 2014. – С. 137
6. Лысов, И. А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия: текст научной статьи: экономист: Тольятти, 2015. – 61 с.
7. Абрютин, М. С. Финансовый анализ: учебное пособие / М. С.Абрютин. – Москва: Дело и сервис, 2015. – 319 с.
8. Антонова, Н. Г. Аудит учета финансового результата и распределения прибыли – М., 2016. – 8 с.
9. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник/Т.Б. Бердникова. - М.: Инфра-М, 2013. – 2-5 с.
10. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента: учебник/И. А. Бланк. – Киев: изд-во Эльга, Ника-Центр, 2015. – 201, 456-457 с.

11. Балащенко, В. Ф. Финансовый менеджмент: учебно-методическое пособие/В. Ф. Балащенко. – М.: ТетраСистемс, 2011. – 91 с.
12. Бухалков, М.И. Внутрифирменное планирование: учебник / М. И. Бухалков. – М.: Инфра-М, 2014. – 77-78 с
13. Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учебник для вузов / В.П. Грузинов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.- 161 с.
14. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебник/ О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2012. – 118 с.
15. Зайцева, О. П. Финансовый анализ: учебное пособие / О.П. Зайцева. –Новосибирск: СибУПК, 2012. – 132с.
16. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет. Понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие / В.В. Ковалев. - Москва: ИЛ, 2015. – 34-35 с.
17. Павлова, Л.Н. Финансовый менеджмент: учебник для вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. -122 с.
18. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая, Г. В. — М.: Инфра, 2013. —302-306 с.
19. Толкачева, Н.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Мельникова Т.И. - М.: Директ-Медиа, 2014. - 55 с.
20. Бабалькова, И. А., Науменко, Т. С. Современное назначение отчета о финансовых результатах и особенности его внешнего и внутреннего анализ // Научный журнал КубГАУ. – 2014. - №101(07). – С. 4-5.
21. Великая, Е. Г., Чуко В. В. Индикаторы оценки эффективности организации /Е. Г. Великая // Балтийский гуманитарный журнал. – 2014. - №2, С. 10-14.
22. Мудунов, А. С. Цахаева К. Н. Показатели прибыли и рентабельности предприятия и их анализ / А. С. Мудунов// Экономика - 2011. - № 2 С. – 33

23. Толпегина, О. А. Показатели прибыли: экономическая сущность и их содержание / О. А. Толпегина // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - № 20. – С. 6
24. Фомина, Е. И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели / Е.И. Ветров // Социально-экономические явления и процессы. – 2009. - №4(016). - С 99-102.
25. Хасанов, Б.А. Система финансового контроля и внутренний аудит / Б.А. Хасанов // Аудиторские ведомости. - 2013. - № 3. - С. 34-35.
26. Детмер, Уильям Производство с невероятной скоростью. Улучшение финансовых результатов предприятия / Уильям Детмер , Эли Шрагенхайм. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 136 с.
27. Любушкин, Н.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие для вузов/ Н.П. Любушкин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – Москва: Юнити-Дана, 2013. – 277-279 с.
28. Чернов, В. А. Экономический анализ: учебное пособие для вузов / В.А.Чернов; под ред. Баканова, М. И. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.- 25 с.
29. Экономика предприятий: учебное пособие для вузов экономических специальностей / Сергеева, В. Н. - Москва: Финансы и статистика, – 2013. – 30-31 с.
30. Экономика предприятия: учебник для вузов / В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. – 3-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ, 2012. – 12-13 с.
31. Экономический анализ: учебник / Л.Т. Гиляровой - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 117 с.
32. Экономика предприятия: учебное пособие / О. И. Волкова. - М.: Инфра, 2009. 219 с.
33. Наталия Е. Перспективный анализ и формирование финансовой стратегии предприятия / Наталия Е. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2016. - 91 с
34. Официальный сайт ПАО «ДЭК» [Электронный ресурс]. -Режим доступа: <http://www.dvec.ru/dalsbyt/>

35. Разработка политики максимизации прибыли. Информационный портал для студентов [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://studopedia.ru/12_14800_razrabotka-politiki-maksimizatsii-pribili.html

36. Рентабельность. Бухгалтерский учет, налоги, аудит [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.auditit.ru/finanaliz/terms/performance/profitability.html>

37. Ресурсы Интернет для экономистов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.bsu.by/vep/site/rb/services/educ/ecres/ecres.html>

38. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

39. Экономические исследования и разработки. Научно-исследовательский журнал, Дата публикации: 05.05.2017, Проблема повышения финансовых результатов деятельности предприятия <http://edrv.ru/article/16-05-17>

40. Экономика и жизнь [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/>

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
Кафедра экономики предприятия
ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ

на выпускную квалификационную работу студента (ки) _____ Донец Д. Б.

специальность (направление) 38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций(промышленность)» _____ группа Б1401ап

Руководитель ВКР _____ Канд.экон. наук, доцент В. Ф. Шаповалов
(ученая степень, ученое звание, И.О. Фамилия)

на тему: Разработка мероприятий по улучшению финансовых результатов предприятия (на примере ПАО «ДЭК»)

Дата защиты ВКР _____ «03» июля 2018 г.

1. Актуальность ВКР, ее научное значение и соответствие заданию

Выпускная квалификационная работа Донец Д.Б. особо актуальна в современных условиях в виду необходимости своевременно выявлять экономические проблемы предприятия, грамотно анализировать и управлять финансовыми результатами для выживаемости компании. Раскрытие понятия и роли финансовых результатов в работе предприятия, проведение комплексного анализа деятельности выбранной компании и разработка соответствующих путей повышения соответствуют поставленному заданию настоящей работы.

2. Достоинства работы: умение работать с литературой, последовательно и грамотно излагать материал, оригинальность идей, раскрытие темы, достижение поставленных целей и задач

Донец Д.Б. проведено качественное исследование выбранной темы ВКР. Изучив достаточно большое количество научно-методологической литературы, студентка разработала ряд действенных мероприятий, в результате которых гарантировано улучшение финансовых результатов предприятия. Материал в настоящей работе изложен с соблюдением внутренней логики, между разделами прослеживается логическая взаимосвязь.

3. Недостатки и замечания (по содержанию и по оформлению)

Существенных недостатков в дипломной работе не выявлено.

4. Целесообразность внедрения, использования в учебном процессе, публикации и т.п.

В целом дипломная работа студентки Донец Д.Б. представляет собой законченный структурированный научный труд, принимающий во внимание действующее законодательство и оформленный согласно существующим нормативам. Актуальность темы ВКР, исполнение поставленных задач и логическое изложение материала предопределяют целесообразность использования настоящей работы в учебном процессе высших учебных заведений.

5. Степень самостоятельности, ответственности и работоспособности выпускника

Выпускная квалификационная работа демонстрирует отличную подготовку автора, отражает его умение работать с большими потоками данных, проводить анализ сложных финансовых ситуаций и предлагать пути их решения. Высокая степень ответственности и самостоятельности студентки при написании работы является достаточным основанием для присвоения ей соответствующей квалификации.

Заключение: заслуживает оценки «отлично» и присвоения квалификации бакалавр

Руководитель ВКР Канд.экон. наук, доцент
(ученая степень, ученое звание)
«25» июля 2018 г.


(подпись)

В.Ф. Шаповалов
(И.О. Фамилия)

