Министерство образования Республики Беларусь

Минский институт управления

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

**предмет:** «Финансы предприятий»

**Тема:** «Экономические аспекты убыточности предприятия»

Минск

2009

Содержание

Экономические аспекты убыточности предприятия

Список использованных источников

Э**кономические аспекты** убыточности предприятия

Рост конкурентной борьбы и ужесточение условий хозяйствования для отечественных организаций как на внутреннем, так и на внешнем рынках предъявляют к ним особые требования. Только эффективно действующая коммерческая организация способна на выживание и развитие в условиях достаточно развитой конкуренции. Основным показателем, измеряющим эффективность, становится конечный финансовый результат деятельности. Закономерно возникает вопрос: что такое финансовый результат.

Разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство реализованной продукции (работ, услуг) называется валовой прибылью от реализации.

Общий финансовый результат (прибыль, убыток) на отчетную дату, который называют также балансовой прибылью, получают путем расчета общей суммы всех прибылей и всех убытков от основной и неосновной деятельности предприятия. В балансовую прибыль включают: прибыль (убыток) от реализации продукции, работ, услуг; прибыль (убыток) от реализации товаров; прибыль (убыток) от реализации материальных оборотных средств и других активов; прибыль (убыток) от реализации и прочего выбытия основных средств; доходы и потери от валютных курсовых разниц; доходы от ценных бумаг и других долгосрочных финансовых вложений, включая вложения в имущество других предприятий; расходы и потери, связанные с финансовыми операциями; внереализационные доходы (потери) [6, с.141].

Традиционно в экономической литературе освещается показатель прибыли, отражающий величину положительного финансового результата, т.к. главным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста и является полученная прибыль.

Достаточно популярным определением прибыли является выражение Дж. Кейнса: «капитал приносит в течение периода своего существования выгоду сверх своей стоимости. Эта выгода и есть прибыль».

Убыток же является величиной, характеризующей снижение выгоды, благосостояния собственников. Таким образом, отрицательная прибыль является своего рода штрафом за бизнес, за неудачное проявление своей предпринимательской инициативы.

Чтобы прогнозировать значения прибыли, управлять ею, необходимо проводить объективный системный анализ ее формирования, распределения и использования. Такой анализ важен как для внутренних, так и для внешних партнерских групп, поскольку рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, увеличивает размеры доходов учредителей и собственников, характеризует финансовое состояние предприятия.

Основные задачи анализа финансовых результатов по традиционной методике включают в себя оценку динамики показателей прибыли и рентабельности за анализируемый период; анализ источников и структуры балансовой прибыли; выявление резервов повышения балансовой прибыли предприятия и чистой прибыли, расходуемой на выплату дивидендов; выявление резервов повышения различных показателей рентабельности.

С целью выполнения этих задач проводятся: оценка выполнения плана по финансовым показателям (прибыли, рентабельности и средств, направляемых на выплату дивидендов) и изучение их динамики; общая оценка выполнения плана по балансовой прибыли, изучение ее динамики по сравнению с соответствующим базовым периодом, рассмотрение ее структуры; определение влияния отдельных факторов на прибыль от реализации продукции (работ и услуг); рассмотрение состава внереализационных доходов, оставляемых в распоряжении предприятия, и убытков, возмещаемых за счет балансовой прибыли; определение влияния внереализационных доходов и потерь на балансовую прибыль; выявление факторов, влияющих на рентабельность продукции и производства; выявление резервов дальнейшего увеличения прибыли, средств, направляемых на выплату дивидендов, устранение внереализационных потерь и расходов; выявление резервов повышения рентабельности [10, с.391].

Для оценки размера финансового результата, неважно, представлен он положительной либо отрицательной величиной, существуют 2 основных взаимодополняющих подхода, представляющие собой:

- динамическую концепцию, согласно которой финансовый результат - это разница между доходами и расходами организации за отчетный период. На базе этой концепции выстраивается модель, в соответствии которой доходы - это поток средств, втекающих в предприятие, а расходы – поток средств, вытекающих из предприятия; прибыль (убыток) - это разность, которая образуется между ними;

- статическую концепцию, следуя которой, финансовый результат от деятельности организации в отчетном периоде определяется как изменение стоимости собственного капитала в течение данного отчетного периода. При этом прибыль (убыток) - это положительные (отрицательные) изменения собственного капитала (чистых активов) хозяйствующего субъекта за отчетный период, которые являются результатом хозяйственных операций и событий, не связанных с личным капиталом владельцев фирмы.

Из данных определений следует, что финансовый результат - это разница между доходами и расходами компании, непосредственно воздействующая на величину ее собственного капитала.

Вследствие чего возникают убытки? Какова их экономическая природа? Такие явления необходимо напрямую связывать с деятельностью организаций в условиях рыночной экономики. Так, возникновение прибыли является сигналом о том, что общество хотело бы расширить данную отрасль. Фактически же вознаграждение в виде прибыли является не столько стимулом к расширению отрасли, сколько финансовыми средствами, с помощью которых фирмы в таких отраслях могут увеличивать свои производственные мощности.

Потери же, в свою очередь, сигнализируют о желании общества свернуть «больные» отрасли. Предприятия, которым не удалось приспособить свою производственную деятельность к выпуску товаров и оказанию услуг, предпочитаемых потребителем, несут значительные убытки. Таким образом, убыток - это своеобразное «наказание» для хозяйствующего субъекта за неэффективное осуществление предпринимательской деятельности [8, с.63].

Следует также подчеркнуть, что существуют различия в уровне прибыльности не только среди отраслей, но и среди организаций одной отрасли, т.е. конкурентами. Это связано со многими факторами. Известно, например, что каждая фирма в своем развитии проходит фазы возникновения, подъема и упадка. Для каждой из этих фаз характерен определенный уровень рентабельности. Казалось бы, в данных условиях должен возникнуть отток капиталов в более рентабельные направления бизнеса, но этого не происходит, т.к. конверсия организации (смена специализации) или его продажа могут оказаться убыточными. Поэтому собственники и руководители действующих организаций нередко соглашаются с низкой и даже отрицательной рентабельностью и продолжают функционировать, подыскивая при этом выход из создавшегося положения.

Внедрение новых технологий, или диверсификация производства, может быть одним из таких путей выхода из сложившейся ситуации. Данным процессам сопутствуют сокращение объемов производства и реализации, а иногда даже частичное замораживание деятельности. Вследствие чего полученной выручки может не хватать для покрытия постоянных расходов предприятия (арендной платы, расходов на содержание управленческого персонала, амортизацию оборудования). Поэтому в данном случае также возможно временное возникновение отрицательной прибыли.

В результате появления отрицательной прибыли фирма может столкнуться с рядом осложняющих обстоятельств, которые, в свою очередь, могут вызвать затруднения как в процессе осуществления хозяйственной деятельности, так и поставить под вопрос и само существование убыточной организации. Поэтому можно выделить правовые и экономические последствия убыточности. Среди правовых последствий могут быть:

1) ликвидация коммерческой организации по решению хозяйственного суда. В соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 16 марта 1999 г. № 11 «Об упорядочении государственной регистрации и ликвидации (прекращения деятельности) субъектов хозяйствования» это может произойти в случаях:

- наличия убытков по итогам второго и последующих финансовых годов и не направления коммерческой организацией в течение 3 месяцев по окончании финансового года регистрирующему и налоговому органам сообщений о причинах возникновения убытков;

- уменьшения стоимости чистых активов коммерческой организации по результатам второго и каждого последующего финансового года ниже установленного законодательством минимального размера уставного фонда. Следует отметить, что снижение стоимости чистых активов происходит одновременно с получением отрицательной прибыли, поскольку уменьшается размер собственного капитала организации;

2) возникновение угрозы банкротства. В соответствии с Законом Республики Беларусь от 18 июля 2000 г. № 423-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» экономическая несостоятельность (банкротство) - это неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная хозяйственным судом, или правомерно объявленная должником. Неплатежеспособность, в свою очередь, является следствием отрицательного чистого денежного потока, который зачастую генерируется убытками организации. Хотя угроза банкротства может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов и т.п.), но при прочих равных условиях предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. У организаций с отрицательной прибылью резко падает доля высоколиквидных активов (утрачивается платежеспособность), снижается доля собственного капитала при соответствующем увеличении объема используемых заемных средств (снижается финансовая устойчивость), расходуются ранее сформированные резервные финансовые фонды [4, с.206].

Экономические последствия убыточности могут включать:

1. Снижение величины чистого денежного потока фирмы и даже возникновение чистого денежного оттока. Это может привести к:

- расторжению договоров и контрактов с ключевыми контрагентами по инициативе последних вследствие невыполнения договорных условий (задержки платежей, поставок) либо к применению ими штрафных санкций, что в общем итоге ведет к увеличению расходов организации;

- несвоевременной выплате заработной платы персоналу организации, что может повлечь за собой потерю ценных сотрудников;

- несвоевременной уплате обязательных отчислений в бюджет, в результате чего могут возникнуть дополнительные крупные размеры штрафных санкций.

2. Социальные последствия для менеджеров, которые не являются собственниками предприятия, убыток - сигнал неэффективности их деятельности. Появление отрицательной прибыли снижает «рыночную цену» этих менеджеров, что сказывается на уровне их личной заработной платы. Кроме того, систематическое снижение уровня прибыли руководимого ими предприятия приводит к плачевным результатам в личной карьере менеджеров, уровне получаемых доходов, возможностях последующего трудоустройства.

Для остального персонала появление убытков также является достаточно серьезным дезорганизующим фактором, особенно при наличии на предприятии программы участия наемных работников в прибыли. Следует учитывать, что при появлении убытков (особенно в небольших организациях) ничто не может гарантировать их дальнейшую занятость.

Если прибыль по окончанию года подлежит распределению, в т.ч. и на выплату доходов собственникам (дивиденды и пр.), то в результате получения организацией прибыли с отрицательной величиной это может привести к выходу некоторых собственников из состава ее участников. Это в свою очередь, является причиной снижения размера собственного капитала и возрастания доли заемного капитала, привлеченного на условиях платности.

Снижение размеров источников для инвестиционной деятельности. Хозяйственная деятельность с отрицательной прибылью в течение длительного периода времени может стать причиной не только невозможности расширенного воспроизводства, но даже и простого. Таким образом, возникает ситуация, когда основные средства полностью изношены, а финансовых ресурсов для приобретения новых (замены старых) нет.

В конечном итоге отрицательная прибыль является главной причиной снижения рыночной стоимости предприятия, потому что увеличение стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, т.е. ее направления на прирост его активов. Поэтому чем ниже сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени снижается стоимость его чистых активов, а, соответственно, и рыночная стоимость предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и др.

Таким образом, убыточная деятельность может представлять собой замкнутый круг: с одной стороны, доходов, получаемых организацией, не хватает на покрытие всех расходов, с другой - наличие убытков порождает дополнительные расходы в виде процентов за дополнительно привлеченный заемный капитал и в виде штрафных санкций со стороны как контрагентов, так и контролирующих органов.

Причины возникающих убытков лучше всего изучать с помощью применения приемов факторного анализа. В его основе лежит, во-первых, построение факторной модели (в нашем случае - модели финансового результата). Факторы в экономическом анализе - это причины появления той либо иной экономической величины. Факторная модель финансового результата представляет собой функциональную зависимость уровня этого финансового результата от таких показателей, как объем продаж, уровень цен, уровень переменных затрат и т.п. Причины возникновения убытка для производственного предприятия можно определить, используя следующую факторную модель:

П (У) = (К \* Уд \* (Ц - ПЗ) - ПР + ОП + ВП) \* (1 - Кно ) – РННО (1)

где К - объем реализованной продукции;

Уд - удельный вес i-го вида продукции в общем объеме продаж;

Ц - средневзвешенная цена;

ПЗ - переменные затраты на единицу продукции;

ПР - постоянные расходы;

ОП - сальдо операционных доходов и расходов;

ВП - сальдо внереализационных доходов и расходов;

Кно - коэффициент налогообложения прибыли;

РННО - расходы, не участвующие в налогообложении [2, с.305].

Увеличение значений показателей, отраженных в факторной модели со знаком (+), ведет к сокращению величины убытка, со знаком (-) - к его увеличению. При этом спорными моментами модели являются показатели переменных и постоянных расходов, которые в отечественном бухгалтерском учете не исчисляются. Показатель переменных затрат зачастую заменяется показателем себестоимости единицы продукции, а к постоянным расходам в торговых организациях относятся только нераспределяемые издержки обращения, а в производственных - иногда общехозяйственные расходы (в случае использования усеченной себестоимости). Указанные ограничения искусственно искажают результаты использования анализа. Поэтому при возможности рекомендуется на основании данных управленческого учета применять показатели именно переменных и постоянных затрат для более глубокой оценки причин убытка организации.

Сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов, например, могут быть свободно заменены другими, более удовлетворяющими требованиям организации. Например, вместо операционных доходов и расходов возможно использование финансовых результатов от:

- реализации основных средств;

- реализации прочего имущества;

- инвестиционной деятельности;

- финансовой деятельности;

- сдачи имущества в аренду и пр.

Основным принципом такой градации должно быть выделение основных сфер деятельности. Но излишнее увлечение аналитикой может привести к «размыванию» конечных результатов анализа и сформулированных на их основе выводов.

Наличие убытка не всегда говорит о том, что предприятие утратило все шансы на выживание. Следует внимательно изучить «качество» убытка, т.е. разбить его на отдельные составляющие. Если фирма является многопрофильной, то целесообразно определить размер финансового результата по видам деятельности. Часто бывает так, что прибыль одной сферы деятельности полностью поглощается убытками, полученными и в других сферах.

В случае отрицательного финансового результата деятельности организации можно рассматривать два варианта дальнейших управленческий решений либо о закрытии производства, либо о совершенствовании технологического процесса с целью значительного снижения уровня переменных затрат на единицу выпускаемой продукции. Такого снижения можно добиться следующими путями:

- увеличением производительности труда рабочих;

- приобретением более эффективного технологического оборудования;

- снижением норм расхода сырья на единицу выпускаемой продукции;

- снижением удельных затрат на фасовку, упаковку продукции и т.п.

Следует также проанализировать выполнение плана и динамику прибыли от реализации по отдельным видам продукции, величина которой зависит от трех факторов первого порядка: объема продажи продукции, себестоимости и среднереализационных цен. Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет вид:

ДП = УРН • (Ц. - С) (2)

где ДП - изменение суммы прибыли от реализации отдельных видов продукции;

УРН - объем продаж вида продукции;

Ц. - среднереализационная цена определенного вида продукции;

С. - себестоимость отдельного вида продукции [2, с.306].

Чтобы управлять прибылью, необходимо проводить объективный систематизированный анализ формирования, распределения и использования прибыли, который позволяет выявить резервы её роста. Такой анализ представляет интерес, как для внутренних, так и внешних субъектов, поскольку рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, увеличивает размеры доходов учредителей и собственников, характеризует финансовое состояние предприятия.

Рост прибыли создаёт финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия, степени его надёжности и финансового благополучия, как партнёра.

Список использованных источников

1. Асейнов Р.С., Набиев Р.А., Семенов В.М. Финансы предприятий. М.: Финансы и статистика, 2007. - 240 с.

2. Большаков С.В. Финансы предприятий: теория и практика. М.: Книжный мир, 2006. - 617 с.

3. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2008. - 272 с.

4. Василевская Т.И., Вуколова Т.И., Жук И.Н., Зайцева М.А., Заяц Н.Е. Финансы предприятий. Мн.: Вышэйшая школа, 2008. - 528 с.

5. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий). М.: КноРус, 2007. - 608 с.

6. Добросердова И.И., Попова Р.Г., Самонова И.Н. Финансы предприятий. СПб.: Питер, 2008. - 208 с.

7. Заскока С.А. Шпаргалка: Финансы предприятия. Экзаменационные ответы. М.: Буклайн, 2008. - 40 с.

8. Кислов Д.В. Все об убытках. М.: Налог Инфо, 2008. - 120 с.

9. Кондратьева Т.Н. Финансы предприятий. В схемах и таблицах. Мн.: Вышэйшая школа, 2007. - 238 с.

10. Лапуста М., Мазурина Т. Финансы предприятий: учебное пособие. М.: Альфа-Пресс, 2009. - 640 с.

11. Ленгдон К., Бонхем А. Финансы. М.: Эксмо, 2007. - 240 с.