

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ  
Кафедра финансов, инвестиций и инноваций**

## **ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Выпускная квалификационная работа студента**

**очной формы обучения  
направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит»  
4 курса группы 06001302  
Трапезникова Станислава Николаевича**

Научный руководитель  
к.э.н., доцент кафедры  
финансов, инвестиций  
и инноваций  
Полунина Ж.А.

**БЕЛГОРОД 2017**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	6
1.1. Экономическая сущность и виды прибыли хозяйствующего субъекта .....	6
1.2. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия.....	12
1.3. Формирование, распределение и использование прибыли на предприятии.....	17
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ МУП "ГОРВОДОКАНАЛ".....	23
2.1. Организационно-экономическая характеристика МУП «Горводоканал».....	23
2.2. Анализ состава и динамики прибыли МУП "Горводоканал".....	29
2.3. Анализ влияния факторов на динамику прибыли МУП "Горводоканал".....	33
2.4. Причины снижения прибыли и разработка мероприятий по ее увеличению МУП «Горводоканал» .....	37
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	46
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	49
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	54

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы выпускной квалификационной работы** predetermined тем, что прибыль является ключевой категорией, которая лежит в основе экономического развития. Прибыль – конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показатель ее эффективности. Получение прибыли – цель деятельности любой коммерческой организации. Её анализ дает возможность руководству предприятия получить информацию о тенденции в работе предприятия, его финансовом состоянии и уровне прибыльности для принятия решений относительно дальнейшей деятельности. Анализ финансовых результатов позволяет выявить наиболее рациональные направления распределения материальных и финансовых ресурсов, разработать важнейшие положения конкурентной и финансовой политики предприятия, а также принять инвестиционные решения и определить стратегические приоритеты развития. Это особенно необходимо в условиях усиления конкурентной борьбы, непрерывных нововведений в налоговом законодательстве, изменяющихся процентных ставок и курсов валют на фоне продолжающейся инфляции и экономических санкций.

**Степень научной разработанности.** Различные подходы к концепциям прибыли широко представлены в трудах зарубежных авторов: П.У. Белла, Э.О. Эдвардса, Д.Р. Хикса, Г. Уиттингтона. Актуальные вопросы формирования и использования прибыли на предприятии исследованы в трудах отечественных ученых А.С. Бакаева, В.С. Белова, И.А. Бланка, Е.В. Быковой, В.В. Ковалева, В.П. Кодацкого, М.И. Кутера, В.Е. Леонтьева, И.В. Липатовой, С.М. Никитина, А.С. Никитина и многих других.

**Целью выпускной квалификационной работы** является изучение источников формирования и использования прибыли на предприятии и разработка мероприятий по увеличению прибыли МУП «Горводоканал».

Для достижения цели исследования необходимо решить следующие **задачи:**

- определить экономическую сущность и виды прибыли хозяйствующего субъекта;
- рассмотреть классификацию факторов, влияющих на прибыль предприятия;
- изучить формирование, распределение и использование прибыли на предприятии;
- исследовать организационно-экономическую характеристику МУП «Горводоканал»;
- провести анализ состава и динамики прибыли МУП "Горводоканал";
- проанализировать влияние факторов на динамику прибыли МУП "Горводоканал";
- выявить причины снижения прибыли и разработать мероприятия по ее увеличению МУП «Горводоканал».

**Объектом исследования** является процесс формирования и использования прибыли на предприятии.

**Предметом исследования** являются финансово-экономические отношения, возникающие в процессе формирования и использования прибыли на предприятии.

**Теоретической и методологической базой** работы послужили результаты исследований в области теории финансов, финансового менеджмента, российских и зарубежных ученых, законодательные акты РФ, нормативно-методические документы.

При написании работы были использованы следующие **методы и приемы:** традиционные логические приемы обработки информации (сравнения, расчет финансовых коэффициентов: балансовые, графические, табличные), методы финансового анализа.

**Информационную базу** исследования составили: исследования отечественных и зарубежных специалистов в области финансового

менеджмента, нормативно-правовые документы, данные бухгалтерской (финансовой) отчетности МУП "Горводоканал" за 2014–2016 годы.

**Практическая значимость** работы заключается в обосновании и выработке рекомендаций для руководства МУП "Горводоканал" с целью увеличения прибыли предприятия.

**Структура работы** включает введение, две главы, заключение, список литературы и приложения.

Выпускная квалификационная работа изложена на 53 страницах печатного текста, содержит 9 таблиц и 2 рисунка, список литературы насчитывает 53 наименования, 5 приложений.

Во введении определена актуальность темы работы, поставлена цель и намечены задачи работы, позволяющие достичь поставленной цели.

Первая глава работы «Теоретические аспекты источников формирования и использования прибыли на предприятии» раскрывает экономическую сущность и виды прибыли хозяйствующего субъекта; классификацию факторов, влияющих на прибыль предприятия, а также исследует формирование, распределение и использование прибыли на предприятии

Во второй главе рассмотрена организационно-экономическая характеристика МУП «Горводоканал»; проведен анализ состава и динамики прибыли МУП "Горводоканал"; влияние факторов на динамику прибыли МУП "Горводоканал"; выявлены причины снижения прибыли МУП "Горводоканал" и пути ее увеличения.

В заключении сделаны основные выводы и предложения по выпускной квалификационной работе.

## ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

### 1.1. Экономическая сущность и виды прибыли хозяйствующего субъекта

Прибыль (англ. profit) представляет собой весьма сложную экономическую категорию, поэтому возможны различные ее определения, интерпретации, представления. На протяжении ряда лет представители экономической мысли исследовали и выдвигали множество теоретических аспектов понимания и формирования прибыли.

Как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость определял ее К. Маркс, полагая ее источником эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. По мнению ученого, прибыль выступает внешней формой проявления сущности буржуазного экономического строя, буржуазных производственных отношений. Соответственно, в основе марксистской трактовки прибыли лежит эксплуатация. [26]

Представляет интерес интерпретация прибыли в немецкой экономической школе. А. Э. Ф. Шеффле определял прибыль в основном отдачей от инвестированного капитала. В. Г. Ф. Рошер трактовал ее как одну из форм заработной платы. [9]

Противоположной точки зрения придерживались другие ученые: прибыль надо считать уникальной формой дохода, которую нельзя свести к компенсации за труд или капитал. Убедительно отстаивали обозначенную точку зрения И. Г. Тюнен, Х. К. Э. Мангольдт. [47]

Первый определяет прибыль как остаток после выплаты процента, страхового взноса и заработной платы администрации. По мнению А. Смита и Д. Рикардо, все что не есть заработная плата, является прибылью, возникающей за счет эксплуатации трудящихся классов. [9]

А. Смит определял прибыль, с одной стороны, как разницу между добавленной стоимостью и заработной платой - как прибавочную стоимость, а с другой, - как остаток после уплаты ренты, а также процента, т. е. предпринимательский доход капиталиста.

Как избыток стоимости над заработной платой рассматривал прибыль Д. Рикардо, полагая, что стоимость, созданная рабочим, больше его заработной платы. Иначе говоря, прибыль выступает как продукт неоплаченного труда рабочего.

Принимая величину рабочего дня за постоянную величину, экономист признавал только один способ увеличения прибавочной стоимости (прибыли) - повышение производительности труда и уменьшение в результате этого части стоимости, получаемой рабочим в форме заработной платы. Ренту экономист определял как обособившуюся часть прибыли.

Таким образом, следует отметить, что с развитием экономической мысли понятие «прибыль» постоянно изменялось и усложнялось, однако однозначной трактовки категории «прибыль» до сих пор нет.

В общепринятом смысле прибыль характеризуется как сумма, которую можно потратить за определенный период времени, сохранив при этом уровень богатства, существовавший на начало определенного периода. [18, стр. 103]

Британский ученый-экономист Дж. Р. Хикс поясняет такое определение, рассматривая прибыль в экономике как превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на их производство и продажу. [51]

Именно это определение берут за основу современные экономисты. В современной теории и практике финансового менеджмента различают следующие общепринятые подходы к определению прибыли.

Согласно базовому подходу прибыль условно подразделяется на экономическую и бухгалтерскую.

В рамках экономической интерпретации В. В. Ковалёв характеризует прибыль (убыток) как прирост (уменьшение) капитала собственников, имевший место в отчетном периоде. [23, стр. 79]

Несколько иначе интерпретируют экономическое определение прибыли другие ученые-экономисты.

Так, О. В. Ефимова прибыль определяет как финансовый результат деятельности организации, отмечая, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым обладают собственники», а в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов». [19, стр. 55]

А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфулин утверждают, что «финансовый результат деятельности организации выражается в изменении величины ее собственного капитала отчетного периода». [52, стр. 90] Такое определение соответствует определению выручки по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Экономическую прибыль можно исчислить на основе динамики рыночных оценок капитала или по данным ликвидационного баланса. Очевидно, что значение рассчитанной таким образом прибыли будет носить условный характер. Это обусловило появление бухгалтерской интерпретации прибыли.

В основе бухгалтерского определения прибыли положена следующая методика расчета. Бухгалтерская прибыль рассматривается как положительная разница между доходами организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимости оценки ее активов и затратами (расходами) - снижением совокупной стоимости оценки активов:

$$P = \text{Доходы} - \text{Расходы} \quad (1.1)$$

Бухгалтерское определение прибыли находит отражение в первую очередь в российском законодательстве - Налоговом кодексе РФ. Там прибыль характеризуется как разница между полученными доходами и произведенными расходами, определяемыми в установленном порядке для различных категорий налогоплательщиков. [1] Отсюда очевидно и образование понятия «налогооблагаемая прибыль».

Среди ученых-экономистов также встречаются схожие определения прибыли. Так, О. И. Волков характеризует прибыль как конечный финансовый

результат предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов - разницу между ценой продукции и ее себестоимостью. [11, стр. 45].

В результате прибыль рассматривается как чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности, а в условиях товарно-денежных отношений на уровне хозяйствующего субъекта чистый доход принимает форму прибыли. Детализирует определение прибыли А. Г. Грязнова, характеризуя ее как разницу между доходами, полученными от реализации продукции, основных средств и иного имущества, выполненных работ, оказанных услуг, внереализационной деятельности, и начисленной суммой затрат на производство, реализацию продукции и осуществление других видов деятельности. [14]

В контексте интересов пользователей финансовой отчетности прибыль рассматривается как экономическая категория - обобщающий показатель финансовых результатов деятельности организации, представляющий собой разницу между полученным доходом от предпринимательской деятельности и расходами, понесенными в связи с ее осуществлением.

Под общим понятием «прибыль» понимаются самые различные ее виды, что обусловило необходимость определенной систематизации (табл. 1.1).

В деятельности организации, в том числе и в распределении генерируемого ею валового дохода, принимают участие разные группы лиц, имеющие непосредственное отношение к данной фирме.

Американский ученый Ф. Х. Найт справедливо отмечал, что «единственный риск, ведущий к прибыли, - есть уникальная неопределенность, проистекающая от осуществления функций ответственности в последней инстанции. Эта неопределенность по своей природе не может быть ни застрахована, ни капитализирована, ни оплачена в форме заработной платы». [31, стр. 224] Итак, прибыль хозяйствующего субъекта, с одной стороны, тесно связана с изменениями, происходящими в экономике, а с другой - выступает результатом риска.

Обобщенная классификация определений прибыли в теории и практике  
финансового менеджмента по функциональному назначению

Классификационный признак	Вид прибыли	Примечание
1	2	3
По российскому законо-Дательству	Валовая прибыль	Форма 2 «Отчет о финансовых результатах»
	Прибыль от продаж	
	Прибыль до налогообложения	
	Налогооблагаемая прибыль	Налоговый кодекс РФ
	Чистая прибыль	Форма 2 «Отчет о финансовых результатах»
	Базовая прибыль на акцию	Форма 2 «Отчет о финансовых результатах» (для АО)
	Разводненная прибыль на акцию	
По источникам формирования	Прибыль от продаж	Основной вид прибыли, непосредственно связанный со спецификой вида экономической деятельности организации.
	Прибыль от реализации имущества	Доход от продажи отдельных элементов основных фондов и нематериальных активов, запасов, сырья и материалов, уменьшенный на сумму затрат
	Прибыль от внереализационных операций	Формируется за счет паевого участия организации в совместной деятельности с другими; доходов от владения акциями и облигациями, ценными бумагами; доходов по депозитным вкладам
По видам деятельности	Прибыль от обычных видов деятельности	Разница между объемом реализации продукции и затратами на производство и сбыт
	Прибыль от операционной деятельности	Результат производственно-сбытовой, основной деятельности организации
	Прибыль от инвестиционной деятельности	Частично отражается в виде доходов от участия в совместной деятельности, владения ценными бумагами и депозитными вкладами; частично - в прибыли от реализации имущества.
	Прибыль от финансовой деятельности	Косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные
	Прибыль от инновационной деятельности [11]	Результат инновационной деятельности организации, в наибольшей степени подверженный неопределенности и риску
По составу включаемых элементов	Маржинальная (валовая) прибыль	Разница между выручкой-нетто и прямыми производственными расходами по реализованной продукции
	Прибыль от продаж	Разница между выручкой от продажи и себестоимостью проданных товаров, включающая коммерческие и управленческие расходы
	Прибыль до налогообложения	Прибыль до налогообложения представляет собой сумму финансового результата от обычной деятельности и прочих доходов и расходов
	Чистая прибыль	Остается после уплаты налога на прибыль в бюджет, выплаты дивидендов акционерам и отвлечения средств за счет прибыли на другие цели
	Нераспределенная прибыль отчетного периода	Прибыль, остающаяся в распоряжении организации после уплаты налогов, относимых на чистую прибыль, и подлежащая распределению

## Продолжение таблицы 1.1.

1	2	3
По характеру использования чистой прибыли	Капитализированная чистая прибыль	Часть чистой прибыли, направляемая на финансирование прироста активов организации
	Потребляемая чистая прибыль	Прибыль, расходуемая на выплату дивидендов акционерам и учредителям, персоналу на социальные программы
По характеру налогообложения	Налогооблагаемая прибыль	Бухгалтерская прибыль, скорректированная согласно действующему законодательству
	Прибыль, не облагаемая налогом	Прибыль, не подлежащая налогообложению согласно законодательству
По характеру инфляционной очистки	Номинальная прибыль	Обозначенная в финансовой отчетности прибыль, которая соответствует балансовой. Не является ни избыточной, ни минимальной, но вполне достаточна для поддержания деловой активности физических или юридических лиц. Характеризует фактически полученный размер прибыли.
	Реальная прибыль	Номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции, позволяющая оценить покупательную способность полученной организацией номинальной прибыли
В зависимости от рассматриваемого периода формирования прибыли	Прибыль предшествующего периода	Получена в предшествующем периоде
	Прибыль отчетного периода	Конечный финансовый результат, выявленный в отчетном периоде за минусом причитающихся за счет прибыли налогов и платежей
	Прибыль планового периода	Отражена в бизнес-плане организации
В зависимости от регулярности формирования	Регулярная (периодическая) прибыль	Прибыль, получаемая регулярно
	«Чрезвычайная» прибыль	Необычный источник формирования прибыли, которым может служить полученный доход от продажи одного из филиалов организации
По направлению распределения	Прибыль, причитающаяся акционерам	Часть прибыли к распределению, предназначенная для выплаты дивидендов акционерам
	Прибыль, остающаяся в распоряжении организации	Часть прибыли к распределению, остающаяся после выплаты дивидендов акционерам и предназначенная для дальнейшего развития.
	Нераспределенная прибыль	Остается в распоряжении организации после уплаты налогов и подлежит распределению
По значению итогового результата	Положительная прибыль	Получение положительного финансового результата означает признание полезности деятельности организации
	Отрицательная прибыль (убыток)	Получение убытка
С позиции консолидации	Консолидированная прибыль	Сводная прибыль по бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах материнских и дочерних организаций
С позиции рискованности	Прибыль с учетом риска	Концепция RAMP - оценка прибыльности с учетом степени риска

На основании изложенного следует заключить, что как в российской, так и в зарубежной теории и практике финансового менеджмента отсутствует единый подход к определению прибыли.

Таким образом, прибыль хозяйствующего субъекта определим, с одной стороны, как основной внутренний источник развития организации, по экономическому смыслу выполняющий функции прибыли, а с другой, - как обобщающий показатель финансовых результатов деятельности организации, который представляет собой разницу между полученными доходами от бизнеса и расходами, понесенными в связи с его осуществлением, определяемыми на основании учета всех хозяйственных операций и оценки статей баланса в установленном порядке согласно принятой концепции учета в российской и международной практике.

## 1.2. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия

Коммерческие организации в качестве основной цели своей деятельности преследуют извлечение прибыли. В связи с этим показатель прибыли является наиболее важным при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Рыночные условия хозяйствования побуждают предприятия искать способы максимизации прибыли и повышения уровня рентабельности, формировать благоприятные условия для реализации знаний и умений работников предприятия.

На величину и динамику прибыли предприятия влияют различные факторы. Большинство авторов выделяет две группы факторов по отношению к предприятию: внешние и внутренние. Факторы внешней среды инициируются внешней средой функционирования предприятия, внутренние факторы создаются внутренней средой и возникают как следствие работы предприятия в целом или его персонала.

При этом авторы акцентируют внимание на различных видах внешних и внутренних факторов.

Так, например, С. А. Тимофеева и П. Ю. Кибальчич к внешним факторам, влияющим на величину прибыли предприятия, относят: состояние рынка; цены и тарифы на топливо, энергию; нормы амортизации; систему налогообложения;

нарушение дисциплины со стороны партнеров; благоприятные или неблагоприятные социальные и другие условия; объем и качество природных ресурсов. К внутренним факторам авторы относят: объем и качество проданной продукции; политику ценообразования предприятия; уровень себестоимости продукции; качество менеджмента; уровень образования и квалификации кадров; технический уровень производственных фондов; творческую инициативу; материальное положение и экономическую заинтересованность персонала. [45, стр. 34]

С. А. Мироседи, Т. Г. Мироседи и Ю. С. Веремеева к внешним факторам относят социально-экономические условия, конъюнктуру рынка, уровень цен на производственные ресурсы, транспортные условия, уровень развития внешнеэкономических связей, природные условия. Внутренние факторы авторы подразделяют на основные (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции, цена и конкурентоспособность продукции, величина амортизационных отчислений) и неосновные (ценовые нарушения, нарушение условий труда, снижение качества, организационные нарушения, ведущие к штрафам и экономическим санкциям). [30, стр. 161]

О. В. Демчук, С. Г. Арефьева в числе внешних факторов выделяют факторы рыночной конъюнктуры (уровень конкурентоспособности продукции, изменение цен, уровень инфляции) и административно-правовые (политика государства в области налогообложения, субсидии государства), в числе внутренних — материально-технические (уровень экстенсивного и интенсивного использования производственных ресурсов), организационно-управленческие (уровень организации производства и труда), экономические (система экономического стимулирования на предприятии), социальные (условия труда). [15, стр. 6-8]

С. В. Еланцев также классифицирует факторы, влияющие на прибыль, на внешние и внутренние, при этом внутренние факторы подразделяет на производственные (характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов) и непроизводственные

(связаны со снабженческо-сбытовой и природоохранительной деятельностью, социальными условиями труда). В свою очередь, производственные факторы подразделяет на экстенсивные и интенсивные. [18, стр. 103]

К. Мингалиев выделяет следующие группы факторов, влияющих на прибыль предприятия: – образующие прибыль факторы (выручка от продажи продукции и активов, внереализационные доходы, безвозмездная финансовая помощь); – взаимовлияющие факторы (себестоимость продукции, цены, тарифы, производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, налоги и налоговые санкции, процентные ставки по кредитам); – факторы распределения (платежи в бюджет и внебюджетные фонды, платежи банкам на погашение кредитов и уплату процентов по ним); – факторы использования (капитальные затраты, затраты на социальное развитие, дивиденды, материальная помощь). [29, стр. 88]

Г. Н. Чернышева факторы, влияющие на прибыль предприятия, подразделяет на факторы первого уровня (цена, себестоимость, ассортимент, объем продукции) и факторы второго уровня, влияющие на них (например, на величину цены продукции влияют такие факторы, как предпочтения покупателей, упаковка товара, место продажи, рентабельность продукции). [48]

В работе С. В. Сорокиной [40, стр. 205-208] представлена наиболее полная классификация факторов, влияющих на величину прибыли предприятия:

– в зависимости от вида деятельности предприятия выделены факторы операционной, инвестиционной и финансовой деятельности;

– в зависимости от среды генерирования факторов выделены эндогенные (внутренние) и экзогенные (внешние) факторы;

– в зависимости от периода воздействия выделены факторы постоянного, сезонного и разового воздействия;

– в зависимости от роли в формировании финансового результата выделены факторы, связанные с формированием доходов, и факторы, связанные с формированием затрат предприятия.

С нашей точки зрения, целесообразно дополнить классификацию факторов, влияющих на величину прибыли предприятия, следующими признаками классификации и типами факторов:

- уровень реализации факторов;
- природа возникновения факторов;
- степень обусловленности;
- тип воздействия факторов;
- тип критерия оценки;
- контролируемость воздействия.

В зависимости от уровня реализации, факторы можно классифицировать на: факторы макроуровня (страновые); факторы мезоуровня (региональные и отраслевые); факторы микроуровня (внутренние факторы предприятия).

В зависимости от степени обусловленности, факторы, влияющие на прибыль предприятия целесообразно подразделить на объективные, обусловленные объективно развивающимися процессами или обстоятельствами непреодолимой силы (например, стихийными бедствиями), и субъективные, создаваемые сознательно, целенаправленно отдельными группами людей, исходя из их личных и экономических интересов.

В зависимости от типа воздействия можно выделить факторы прямого воздействия (непосредственно влияющие на прибыль, например, величина доходов предприятия) и косвенного воздействия (опосредованно влияющие на прибыль, например, снижение спроса на продукцию предприятия влияет на величину прибыли через снижение доходов от продажи продукции).

По типу критерия оценки можно выделить количественные и качественные факторы, по контролируемости воздействия — контролируемые и неконтролируемые.

По природе возникновения факторы можно классифицировать на экономические, социальные, организационные и прочие.

Представим обобщенную и дополненную классификацию факторов, влияющих на прибыль предприятия в таблице 1.2.

## Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия

Признак классификации	Группы факторов
Отношение к предприятию	Внешние (экзогенные), внутренние (эндогенные)
Вид деятельности предприятия	Факторы операционной, инвестиционной, финансовой деятельности
Природа возникновения факторов	Экономические, социальные, организационные, политические, экологические, технологические, производственные, маркетинговые
Уровень реализации факторов	Факторы макро-, мезо- и микроуровня
Характер воздействия на процесс формирования прибыли	Экстенсивные, интенсивные
Длительность воздействия факторов	Факторы постоянного, сезонного, разового воздействия
Уровень влияния	Факторы первого и последующих уровней
Степень обусловленности факторов	Объективные, субъективные
Роль в формировании прибыли	Связанные с формированием доходов и формированием расходов
Тип воздействия факторов	Прямые, косвенные
Тип критерия оценки	Количественные и качественные
Контролируемость воздействия	Контролируемые и неконтролируемые

В анализе факторов, влияющих на величину прибыли, лежат резервы увеличения прибыли предприятия, основными из которых являются:

- обеспечение роста объема производства продукции на основе технического его обновления и повышения эффективности производства;
- стимулирование продаж продукции;
- изменение структуры производимой и реализуемой продукции за счет увеличения доли более рентабельной;
- снижение затрат на производство и сбыт продукции;
- установление реальной зависимости уровня цен от качества производимой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями;
- увеличение прибыли от прочей деятельности предприятия (от продажи основных фондов, ценных бумаг, иного имущества предприятия). [13]

В работе С. А. Мироседи, Т. Г. Мироседи и Ю. С. Веремеевой резервы

повышения прибыли предприятия подразделены на две группы: 1) тактические поэлементные (увеличение объема продаж продукции, сокращение затрат на производство, оптимизация структуры и продажи продукции); 2) стратегические комплексные (увеличение разрыва между ценой и затратами на производство, увеличение выручки, повышение качества продукции и выход на новые рынки). [30, стр. 164]

Таким образом, анализ факторов, влияющих на прибыль предприятия, позволяет выявить резервы ее роста, обосновать мероприятия по повышению доходов и снижению расходов предприятия.

### 1.3. Формирование, распределение и использование прибыли на предприятии

Прибыль - это основной показатель развития предприятия на рынке, который может отражать как положительную, так и отрицательную динамику, которая напрямую показывает эффективность и результативность деятельности любого предприятия.

Увеличение прибыли создает финансовую основу для расширения бизнеса, так как современный мир нуждается в постоянном и непрерывном экономическом развитии. Прибыль выступает важнейшим фактором стимулирования производственной и предпринимательской деятельности предприятия. Она является неотъемлемой частью социального и материального благополучия работников предприятия. Так как за счет налоговых отчислений с прибыли в государственном бюджете формируются средства для поддержания и развития социальных программ. Таким образом, прибыль - это основной источник производственного и социального развития. [13, стр. 144]

Прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. [10, стр. 120] Являясь основной экономической категорией, прибыль показывает финансовый результат деятельности предприятия. Данная экономическая категория представляет собой разницу между общей суммой доходов и

расходов предприятия на производство и реализацию продукции, при этом учитываются различного рода убытки, понесенные в ходе хозяйственной деятельности.

Величина прибыли формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимость продукции, объем реализации, уровень действующих цен на реализуемую продукцию. [32, стр. 309]

Прибыль, как и любой показатель деятельности предприятия, имеет свои источники формирования. Получение прибыли, возможно, за счет монопольного положения продукта на рынке того или иного товара. Установить монополию можно путем устранения конкурентов благодаря более качественному и дешевому обслуживанию покупателей.

Фактором получения дополнительной прибыли является увеличение выпуска продукции, которое снижает издержки на единицу продукции, а, следовательно, снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции.

Немаловажно расширение новых рынков сбыта, где товар можно реализовать по более высоким ценам. Для этого предприятию необходимо совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий. [32, стр. 311] Предприятия могут формировать прибыль за счет вкладов свободных денежных средств в перспективные и выгодные проекты. Главным условием является правильный выбор многообещающего проекта.

Все инновации, в которые осуществлялись вклады со стороны предприятия-инвестора, могут использоваться в собственном производстве продукции. Это приведет к снижению затрат на производство и повышению качества товаров, а также к повышению прибыли за счет увеличения масштабов реализации на основе низкой стоимости этого товара. В ходе финансовой деятельности предприятие получает прибыль в виде процентов за предоставление кредитов и займов, дивидендов за размещение свободных средств в банковских или других учреждениях, операции, связанные с куплей-

продажей иностранной валютой и т.д. В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Внедрение инноваций предполагает создание уникального товара, с высоким качеством.

Высокая прибыль предприятий становится основным источником удовлетворения интересов государства, участников и экономического субъекта. Отсюда следует, что в увеличении прибыли заинтересовано не только само предприятие, но и работники предприятия и государственные власти. Направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии определяется как процесс распределения прибыли.

На сегодняшний день одним из ключевых вопросов распределения прибыли является оптимальное соотношение доли прибыли, которая находится в доходах бюджета и остается в распоряжении хозяйствующих субъектов. Сложность решения этой задачи состоит в том, что при распределении прибыли должны быть оптимально удовлетворены интересы трех сторон: государства, экономического субъекта и трудового коллектива. При этом государство заинтересовано получить большую часть прибыли в бюджет в виде налога, руководство стремится направить максимальную сумму на расширенное воспроизводство, а работники предприятия заинтересованы в повышении оплаты труда. На каждом предприятии должен быть найден оптимальный вариант распределения прибыли.

В соответствии с Налоговым Кодексом первоначально уплачиваются налоги на прибыль и отдельные виды доходов, которые поступают в бюджеты разных уровней. Основная, установленная законодательно, ставка налога на прибыль—20%. При этом 2% перечисляют в федеральный бюджет, а 18% – в бюджеты субъектов Федерации. [1]

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия – чистая прибыль, в дальнейшем расходуется и используется им самим.

В пределах чистой прибыли возможно начисление вознаграждения собственникам, материальное стимулирование и развитие.

В целях повышения эффективности производства прибыль предприятия направляется на освоение и внедрение новой техники, на совершенствование технологии и организации производства; на модернизацию оборудования; улучшение качества продукции; техническое перевооружение, реконструкцию действующего производства.

К расходам, связанным с развитием производства, также относятся расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним, затраты на проведение природоохранных мероприятий и прочее. Кроме того, также считаются использованием прибыли на развитие взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий. [13, стр. 145]

Прибыль является источником самофинансирования. Она обеспечивает окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, а также осуществляет воспроизводство основных фондов и оборотных средств. В особых случаях, предусмотренных законодательством или учредительными документами, из прибыли формируется резервный капитал, в который можно направлять не более 50% суммы прибыли, подлежащей налогообложению, для покрытия непроизводительных потерь, компенсации риска, других расходов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности.

Получаемую прибыль предприятие направляет и на удовлетворение различных потребностей.

Например, расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непромышленного назначения, организации и развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно - массовых мероприятий. Все это относится к социальным расходам предприятия.

Также часть прибыли может направляться на уплату различных штрафов и санкций, в случаях, если предприятие нарушило действующее законодательство. О финансовой устойчивости предприятия можно судить по объему нераспределенной прибыли, использованной на накопление, и

нераспределенной прибыли прошлых лет, поскольку нераспределенная прибыль является источником для последующего развития.

Таким образом, предприятие само принимает решение, как распорядиться прибылью, учитывая выбранную стратегию деятельности организации и влияние рыночных условий хозяйствования, никакие органы, включая государство, не имеют права вмешиваться в этот процесс. Обычно основные направления распределения и использования чистой прибыли фиксируются в уставе предприятия и определяются специальным положением. [38, стр. 220]

Формирование, распределение и использование прибыли в различных отраслях деятельности очень специфично.

На общую прибыль, кроме реализации продукции, также влияют разные внереализационные доходы и поступления, расходы и потери. Окончательный финансовый результат деятельности строительной организации состоит из финансового результата от сдачи клиенту объектов, работ и услуг, предусмотренных договорами, реализации на сторону основных средств и иного имущества строительной организации, продукции и услуг подсобных и вспомогательных производств, а также доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Анализируя факторы, влияющие на динамику прибыли российских предприятий в 2016 году, можно сделать вывод, что девальвация рубля существенным образом сократила издержки производственных компаний и повысила их конкурентоспособность. Даже при том, что российская экономика не прошла пик спада, и предприятия с осторожностью инвестируют средства в расширение производства, суммарная прибыль российских компаний в 2016 году выросла на 43% по сравнению с предыдущим годом. В абсолютном показателе она составила 8421,6 млрд. рублей по сравнению с 5902,7 млрд. рублей прошлого года. [41, стр. 137]

Своеобразие распределения прибыли в российских секторах экономики состоит в том, что не всегда самые доходные российские компании платят

больше всех налогов. Зато в менее прибыльных отраслях уровень налогового бремени порой оказывается даже выше, чем объем денег, который компания может позволить себе распределить между собственниками или сохранить в виде нераспределенной прибыли. Если провести анализ российских предприятий по размерам уплачиваемых сборов, то видно, что большую роль занимают компании нефтегазовой отрасли. Общая годовая прибыль – свыше 2,5 трлн. рублей, налоги – более 600 млрд. рублей. Второе место по отчислениям в бюджет прочно занимают банки. За счет них российская казна ежегодно пополняется примерно на 200 млрд. рублей. Транспорт, химическая и нефтехимическая промышленность, а также машиностроение приносят владельцам бизнесов в совокупности порядка 800 млрд. рублей, а обязательные выплаты составляют приблизительно 250 млрд. рублей. Шестое, седьмое и восьмое места занимают соответственно телекоммуникации, прибыль которых превышает 160 млрд. рублей, розничная торговля и цветная металлургия – прибыль по 100 млрд. рублей в год. Прибыль черной металлургии примерно равна уплачиваемым налогам. А многоотраслевые холдинги и электроэнергетика и вовсе вынуждены платить в казну ощутимо больше денег, чем оставлять себе в виде дивидендов и нераспределенной прибыли. [40, стр. 206]

Таким образом, важным условием производственно-финансовой деятельности предприятия является наличие дохода и, конечно же, прибыли.

В современных экономических условиях предприятие заинтересовано в достижении высоких финансовых результатов и повышении рентабельности, поскольку эффективное функционирование предприятия любой организационно-правовой формы независимо от видов деятельности является обязательным условием его существования. Прибыль, как главный финансовый показатель, является основной целью производства, фактором, несущим в себе причину его существования.

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ МУП "ГОРВОДОКАНАЛ"

### 2.1. Организационно-экономическая характеристика МУП «Горводоканал»

Городское муниципальное унитарное предприятие "Водоканализационное хозяйство", сокращенное (фирменное) наименование ГМУП "Горводоканал" и ГМУП "ВКХ", создано в 1992 году в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации.

В результате последней реорганизации (01.02.2005 года), которая произошла по причине несостоятельности (банкротства), предприятие было преобразовано в муниципальное унитарное предприятие "Городское водоканализационное хозяйство", сокращенное наименование МУП "Горводоканал".

Предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, имущество которого находится в муниципальной собственности Алексеевского района и города Алексеевка Белгородской области. Учредителем предприятия является Комитет по управлению муниципальной собственностью и реформированию жилищно-коммунального хозяйства администрации Алексеевского района и г. Алексеевка.

МУП "Горводоканал" имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в учреждениях банков, печать со своим наименованием, указанием организационно-правовой формы и собственника имущества, угловой штамп, а также другие необходимые реквизиты. Предприятие является коммерческой организацией и действует на принципах хозяйственного расчета и отвечает за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности и выполнение обязательств перед поставщиками, потребителями, бюджетом, банками.

Конечным результатом деятельности МУП "Горводоканал" как экономического субъекта, действующего на коммерческих началах является

получение прибыли. Предприятие создано в целях обеспечения бесперебойного снабжения предприятий и населения города водой и оказания услуг по водоотведению, а также выполнения всех сопутствующих работ:

- взаимоотношения с юридическими и физическими лицами на основе договоров на оказание услуг;
- выполнение эксплуатационных работ;
- занимается проектированием наружных инженерных сетей водопровода и канализации (в т.ч. из полимерных материалов);
- самостоятельно планирует и осуществляет хозяйственную деятельность, исходя из реального спроса и в пределах направлений деятельности, предусмотренных действующим Уставом;
- осуществляет коммерческо-посредническую деятельность;
- предоставляет бытовые и сервисные услуги, иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством.

В МУП "Горводоканал" довольно низкая текучесть кадров. Средний стаж работы сотрудников составляет 6-14 лет. С момента основания предприятие прилагает максимум усилий для бесперебойного и качественного обеспечения города и его жителей водой, предоставления услуг канализации и очистки сточных вод.

МУП "Горводоканал" возглавляет директор, назначенный Учредителем на контрактной основе в соответствии с трудовым законодательством РФ.

Директор действует на принципах единоначалия, самостоятельно определяет структуру предприятия (Приложение 1) и штат.

Управление предприятием осуществляется в соответствии с законодательством РФ и действующим Уставом предприятия.

МУП "Горводоканал" имеет на своем балансе сети водоснабжения, канализационные сети, насосные станции и очистные сооружения, а также городскую баню третьего разряда и следующие участки вспомогательного производства: участок механизации, ремонтную группу, аварийную диспетчерскую службу.

Экономический отдел МУП "Горводоканал" является самостоятельным структурным подразделением и подчиняется непосредственно директору. Основными задачами отдела являются: руководство работой по экономическому планированию на предприятии, организация комплексного экономического анализа, разработка проектов оптовых и розничных цен на оказываемые услуги. Экономический отдел в своей повседневной деятельности взаимодействует с другими отделами и службами предприятия. От экономического отдела подразделения получают годовые, квартальные, месячные планы в натуральном и стоимостном выражении, планы по труду, лимиты расходов и материалы по вопросам нормирования, организации труда и зарплаты, штатные расписания рабочих и обслуживающего персонала и другие документы.

Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности МУП "Горводоканал" за 2014 – 2016 гг. рассчитаны в таблице 2.1. Исходные данные взяты из бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2014-2016 гг. (Приложения 2-4).

Анализируя показатели можно заметить, что выручка в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 12994 тыс. руб., а в 2016 г. по сравнению с 2015 г. - на 28577 тыс. руб. Чистая прибыль МУП "Горводоканал" в 2016 г. составила 219 тыс. рублей, что на 202 тыс. рублей больше чем в 2015 г. Величина среднегодовой стоимости основных средств за три года изменялась следующим образом: в 2015 г. по сравнению с 2014 г. этот показатель увеличился на 11730 тыс. руб., а 2016 г. по отношению к 2015 г. стал больше на 2191 тыс. руб.

Положительным моментом в деятельности МУП "Горводоканал" является снижение среднегодовой стоимости кредиторской и дебиторской задолженностей за весь исследуемый период, что благоприятно влияет на скорость оборота средств. Так, среднегодовая стоимость дебиторской задолженности за три года снизилась на 1413 тыс. руб. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. задолженность увеличилась на 1113 тыс. руб.

Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности  
МУП "Горводоканал" за 2014 – 2016 гг.

№ п/п	Показатели	Годы			Отклонение			
					Абсолютное (+,-)		Относительное (%)	
		2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1	Выручка, тыс. руб.	86863	99857	128434	12994	28577	114,96	128,62
2	Среднесписочная численность работников, чел.	216	213	215	-3	2	98,62	100,94
3	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	26137	37867	40058	11730	2191	144,88	105,79
4	Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.	13266	11853	12966	-1413	1113	89,35	109,39
5	Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности, тыс. руб.	11860	11627	11700	-233	73	98,04	100,63
6	Себестоимость продаж, тыс. руб.	90461	100239	127981	9778	27742	110,81	127,68
7	Прибыль от продаж, тыс. руб.	-3598	-382	453	3216	835	10,62	-
8	Чистая прибыль, тыс. руб.	9	17	219	-8	202	188,89	1288,24
9	Производительность труда, тыс. руб.	402,14	468,81	597,37	66,67	128,56	116,58	127,42
10	Фондоотдача, руб.	3,32	2,64	3,21	-0,68	0,57	79,52	121,59
11	Фондоёмкость, руб.	0,30	0,38	0,31	0,08	-0,07	126,67	81,58
12	Уровень рентабельности, %	-3,98	-0,38	0,35	3,6	0,73	-	-
13	Чистая рентабельность продаж, %	0,01	0,02	0,17	0,007	0,15	-	-

В свою очередь среднегодовая стоимость кредиторской задолженности в 2015 г. по отношению к 2014 г. снизилась на 233 тыс. рублей, а в 2016 г., по сравнению с 2015 г., этот показатель увеличился на 73 тыс. руб. Среднесписочная численность работников в 2016 г. составила 215 работников. Показатель фондоотдачи МУП "Горводоканал" показывает, что за три года,

начиная с 2016 г. заканчивая 2014 г. каждый рубль вложенный предприятием в основные средства приносит прибыль. Уровень рентабельности в 2016 г. составил 0,35%, а в предыдущие годы предприятие было убыточно. Показатель чистой рентабельности продаж в 2015 г. увеличилась на 0,007% по сравнению с 2014 г., а в 2016 г. также наблюдается увеличение показателя на 0,15%.

Таким образом, можно сделать вывод о значительном улучшении финансово-хозяйственной деятельности МУП "Горводоканал", получении прибыли в 2016 г., это связано с получением субсидий из местного бюджета.

Финансовое состояние – важная характеристика финансовой деятельности предприятия. Оно устанавливает конкурентоспособность, ее возможности в деловом сотрудничестве, дает оценку, в какой степени гарантированы финансовые интересы самого предприятия и ее партнеров по экономическим и другим отношениям. Стойкое финансовое состояние складывается в ходе целой производственно - хозяйственной деятельности.

Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько верно предприятие распоряжалось экономическими ресурсами в течение конкретного периода. От хорошего или плохого финансового состояния предприятия зависит уровень его экономической привлекательности для акционеров, поставщиков, потребителей, банков и т.д., обладающих возможностью выбора между данным предприятием и другими предприятиями, способными удовлетворить тот же их экономический интерес.

Исследуем показатели финансового состояния МУП "Горводоканал" за 2014-2016 гг., показанные в таблице 2.2. Рассчитанные показатели свидетельствуют, что за три года наблюдается увеличение собственного капитала, так в 2016 г. он увеличился по сравнению с 2015 г. на 28577 тыс. руб. и показатель составил 128434 тыс. руб., а в 2014 г. он составлял 86863 тыс. руб. Рассчитанный коэффициент финансовой независимости за три года увеличился и был выше нормативного значения, что говорит о независимости организации от заемных источников финансирования. Коэффициент финансовой

устойчивости отражает удельный вес тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время.

Таблица 2.2

## Показатели финансового состояния МУП "Горводоканал" за 2014-2016 гг.

№ п/п	Показатели	Нормативное значение	Годы			Отклонение (+,-)	
			2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016г. от 2015г.
1	Собственный капитал, тыс. руб.		36658	47622	43347	10964	-4275
2	Долгосрочные обязательства, тыс. руб.		-	-	-	-	-
3	Краткосрочные обязательства, тыс. руб.		12056	11398	12244	-658	846
4	Внеоборотные активы, тыс. руб.		33827	44888	38210	11061	-6678
5	Оборотные активы, тыс. руб.		14887	14132	17381	-755	3249
6	Валюта баланса, тыс. руб.		48714	59020	55591	10306	-3429
7	Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\geq 0,4-0,6$	0,75	0,81	0,78	0,06	-0,03
8	Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,6$	0,75	0,81	0,78	0,06	-0,03
9	Коэффициент финансирования	$\geq 1$	3,04	4,18	3,54	1,14	0,64
10	Коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала	$< 1,0$	0,33	0,24	0,28	-0,09	0,04
11	Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,08	0,06	0,12	-0,02	0,06
12	Индекс постоянного актива	-	0,92	0,94	0,88	0,02	-0,06
13	Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	-	-	-	-	-	-

За анализируемый период коэффициент финансовой устойчивости увеличился и был выше нормативного значения. Рассчитанный коэффициент финансирования показывает, что за три года МУП "Горводоканал" было платежеспособно, так как коэффициент составил 3,54 в 2016 году и был

намного выше нормативного значения. Показатель индекса постоянного актива снизился в 2016 г. на 0,1 по сравнению с 2014 г. Рассчитанный коэффициент соотношения заёмного и собственного капитала, который показывает структуру финансовых источников предприятия и степень зависимости от заемных источников соответствовал нормативному значению за три года, так в 2016 г. он составил 0,28. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств отражает отношение суммы долгосрочного кредита к собственным средствам. В МУП "Горводоканал" показатель не рассчитывается, так как в организации отсутствуют долгосрочные обязательства.

В целом рассчитанные показатели свидетельствуют, что МУП "Горводоканал" финансово устойчивое и финансово-независимое предприятие.

## 2.2. Анализ состава и динамики прибыли МУП "Горводоканал"

Прибыль является совокупным финансовым результатом финансово-экономического развития предприятия. Объективный системный анализ формирования, распределения и использования прибыли с целью выявления потенциала ее увеличения необходим, чтобы прогнозировать размеры прибыли и управлять ею. Увеличение прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия и повышает степень ее деловой активности, именно поэтому такой анализ важен как для внутренних, так и для внешних пользователей.

Поскольку прибыль от продаж - главный источник чистой прибыли предприятия, а, следовательно, и возможный источник роста масштабов всей ее деятельности, то особое внимание необходимо уделить анализу факторов, формирующих данный показатель.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия осуществляется с помощью разных методов, в том числе:

- с помощью горизонтального анализа отслеживаются изменения каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным периодом;

- с помощью вертикального (структурного) анализа определяется изменение соответствующих статей бухгалтерской отчетности;

- с помощью факторного анализа определяется влияние отдельных факторов на показатели финансовых результатов.

Для выявления изменения финансовых результатов используют горизонтальный метод анализа, с его помощью определяют абсолютное и относительное изменение финансового результата. Несложным, но весьма эффективным по своим аналитическим возможностям горизонтальный анализ, предполагающий сравнение финансовых показателей с предыдущими периодами времени с целью определения тенденций в развитии предприятия.

Для анализа финансового результата деятельности предприятия горизонтальным методом составим таблицу 2.3, в которой используются данные бухгалтерской отчетности организации из формы № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Таблица 2.3

## Горизонтальный анализ состава и динамики показателей прибыли

## МУП "Горводоканал" за 2014 - 2016 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
	2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
Выручка, тыс. руб.	86863	99857	128434	12994	28577
Себестоимость продаж, тыс. руб.	90461	100239	127981	9778	27742
Валовая прибыль	-3598	-382	453	3216	835
Коммерческие расходы	-	-	-	-	-
Управленческие расходы	-	-	-	-	-
Прибыль от продаж	-3598	-382	453	3216	835
Прочие доходы	6382	3404	5034	-2978	1630
Прочие расходы	2745	2979	5161	234	2182
Прибыль до налогообложения	39	43	326	4	283
Текущий налог на прибыль	30	26	107	-4	81
Чистая прибыль	9	17	219	-8	202

Показатель прибыль от продаж имеет положительную динамику в 2016 году, а в 2014,2015 гг. наблюдалась отрицательная динамика. За три года

наблюдается снижение прочих доходов на 1348 тыс. руб. и увеличение прочих расходов на 2415 тыс. руб. Прибыль до налогообложения увеличилась в 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 287 тыс. руб., а налог на прибыль увеличился за три года и составил в 2016 г. 107 тыс. руб. Итого чистая прибыль за весь анализируемый период сформирована практически в рамках обычной деятельности. Показатель чистой прибыли увеличился за три года на 210 тыс. руб. и составил в 2016 г. 219 тыс. руб.

Для оценки структуры используется вертикальный метод анализа, который позволяет оценить долю каждого вида финансового результата в совокупном результате по формуле:

$$\Delta t = Z_t / OЗ; \quad (2.1)$$

где  $\Delta t$  – доля финансового результата  $t$  – го вида;

$Z_t$  – значение результата  $t$  – го вида;

$OЗ$  – величина общего финансового результата предприятия.

Вертикальный анализ позволяет проанализировать структуру, динамику изменения всех статей затрат и прибылей в общей выручке, предполагая определение структуры основных финансовых показателей с целью более подробного их изучения (Таблица 2.4).

Таблица 2.4

**Вертикальный анализ показателей прибыли МУП "Горводоканал"  
за 2014 – 2016 годы**

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
	2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
Прибыль до налогообложения	39	43	326	4	283
Текущий налог на прибыль	30	26	107	-4	81
Чистая прибыль	9	17	219	-8	202

Ценность данного анализа заключается в возможности исследования во временном аспекте тенденций изменения результатов деятельности. Из таблицы 2.4 видно, что доля чистой прибыли за весь анализируемый период постоянно росла. Так в 2016 году она составила 219 тыс. руб., что на 210 тыс.

руб. выше показателя 2014 года. Снижение доли чистой прибыли в общей сумме прибыли до налогообложения произошло из-за увеличения текущего налога на прибыль на 77 тыс. руб.

Под факторным анализом понимается методика изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей (Таблица 2.5).

Таблица 2.5

**Факторный анализ прибыли до налогообложения МУП "Горводоканал"  
за 2014-2016 годы**

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
	2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
Прибыль от продаж	-3598	-382	453	3216	835
Прочие доходы	6382	3404	5034	-2978	1630
Прочие расходы	2745	2979	5161	234	2182
Прибыль до налогообложения	39	43	326	4	283
Текущий налог на прибыль	30	26	107	-4	81
Чистая прибыль	9	17	219	-8	202

Из данных таблицы следует, что прочие доходы в 2015 году снизились на 45,01%, а прочие расходы увеличились 45,53%. Но, несмотря на это в 2015 году сумма прибыли до налогообложения составила 9316 тысяч рублей и увеличилась по сравнению с 2014 годом на 2025 тысяч рублей. Это увеличение связано с относительно низким показателем прибыли от продаж продукции в 2014 году, которая составила 357 тысяч рублей. В 2016 году прочие доходы незначительно обеспечили рост прибыли до налогообложения на 595 тысяч рублей. Прибыль до налогообложения в 2016 году увеличилась на 287 тыс. руб., с учетом увеличения прочих расходов на 2416 тыс. рублей и прибыли от продаж на 4051 тыс. руб. Поскольку прибыль от продаж - главный источник чистой прибыли предприятия, а, следовательно, и возможный источник роста масштабов всей ее деятельности, то особое внимание необходимо уделить анализу факторов, формирующих данный показатель.

В таблице 2.6 представлен анализ чистой прибыли в МУП "Горводоканал".

Таблица 2.6

Анализ динамики чистой прибыли МУП "Горводоканал" за 2014 - 2016 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
	2014	2015	2016	2015 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.
Выручка, тыс. руб.	86863	99857	128434	12994	28577
Чистая прибыль	9	17	219	-8	202
Основные средства	33827	41906	38210	8079	-3696
Оборотные средства	14887	14132	17381	-755	3249
Норма прибыли, %	0,01	0,02	0,002	0,01	-0,018

Несмотря на положительное увеличение показателя чистой прибыли в 2016 году по отношению к 2014 и 2015 гг., норма прибыли имеет тенденцию к снижению. Так как чистая прибыль исследуемого предприятия сформирована в рамках обычной деятельности, считаем целесообразным провести факторный анализ прибыли от продаж.

### 2.3. Анализ влияния факторов на динамику прибыли МУП "Горводоканал"

Анализ изменения прибыли позволяет сделать определенные выводы и разработать мероприятия, направленные на увеличение суммы прибыли, а соответственно и фондов предприятия. Отрицательное влияние могут оказать такие факторы, как повышение себестоимости продукции, в том числе за счет роста ресурсоемкости продукции, экономические санкции за сокрытие прибыли, занижение налогов и несвоевременное внесение их в бюджет, а также сверхплановые отчисления прибыли в благотворительные фонды.

Важнейшими факторами, влияющими на сумму прибыли от продаж являются:

1. Изменение объема продаж. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли и улучшению финансового

состояния предприятия. Рост объема реализации убыточной продукции ведет к уменьшению суммы прибыли;

2. Изменение структуры ассортимента реализованной продукции. Увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации приводит к увеличению суммы прибыли, и наоборот, увеличение удельного веса низкорентабельной продукции приводит к уменьшению прибыли;

3. Изменение себестоимости. Снижение себестоимости приводит к росту прибыли, и наоборот, ее рост влияет на снижение прибыли. Такая зависимость существует в отношении коммерческих и управленческих расходов;

4. Изменение цены реализации. При увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот, снижается при уменьшении уровня цен.

Результаты факторного анализа прибыли от продажи позволяют оценить резервы повышения эффективности производства и помогают принять рациональные управленческие решения. Оценка вышеперечисленных факторов возможна с использованием методов факторного анализа. Информационной базой внешнего факторного анализа служит бухгалтерская отчетность, в частности, «Отчет о финансовых результатах» (форма № 2).

Анализ прибыли от продажи продукции, работ, услуг можно провести на основе данных таблицы 2.7.

Таблица 2.7

Исходные данные для расчета влияния факторов на изменение прибыли от продаж МУП "Горводоканал" за 2014 – 2016 гг., тыс. руб.

№ п/п	Показатель	2015 г	2016 г	Отклонение (+;-)
1	Выручка, тыс. руб.	99857	128434	12994
2	Себестоимость продаж, тыс. руб.	100239	127981	9778
3	Валовая прибыль	-382	453	3216
4	Коммерческие расходы	-	-	-
5	Управленческие расходы	-	-	-
6	Прибыль (убыток) от продаж	-382	453	3216
7	Индекс изменения цен	1,0	1,15	0,15

Определим влияние факторов на сумму прибыли по следующей схеме:

1. Определение влияния выручки на прибыль – необходимо прибыль предыдущего периода умножить на изменение выручки.

Для обеспечения сопоставимости данных и исключения влияния других факторов необходимо сопоставлять отчетный и базисный объемы реализации, выраженные в одинаковых ценах (предпочтительно в ценах базисного периода).

Чтобы привести выручку отчетного периода к сопоставимому виду, необходимо знать индекс изменения цен на услуги.

Пересчет осуществляется делением выручки отчетного периода на индекс изменения цен реализации. В МУП "Горводоканал" цена возросла на 15% в 2016 г., следовательно, индекс цен будет равен 1,15. Такой расчет является не совсем точным, так как цены на услуги изменяются в течение всего отчетного периода.

На данном предприятии объем реализации за отчетный период в ценах базисного периода составил:

$$128434 / 1,15 = 111682 \text{ тыс. руб.}$$

С учетом этого изменение объема продаж за анализируемый период составило:

$$111682 / 99857 * 100\% = 111,84 \%$$

Таким образом, произошло увеличение выручки на 11,84%.

За счет увеличения выручки прибыль от продажи увеличилась:

$$382 * 11,84 = 4522,88 \text{ тыс. руб.}$$

2. Определение влияния структуры видов услуг на прибыль – определяется сопоставлением прибыли отчетного периода, рассчитанной на основе цен и себестоимости базисного периода с базисной прибылью, пересчитанной на изменение выручки.

Прибыль отчетного периода, исходя из себестоимости и цен базисного периода, можно определить следующим образом:

- выручка отчетного периода в ценах базисного периода 111682;

- фактически оказанные услуги по базисной себестоимости  $(100239 * 1,1184) = 112107$ ;

- коммерческие и управленческие расходы отсутствуют;

- прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам:  $111682 - 112107 = -425$ .

Таким образом, влияние сдвигов в структуре оказываемых услуг на величину прибыли от продаж равно:

$$-425 - (-382) * 1,1184 = 2 \text{ тыс. руб.}$$

Произведенный расчет показывает, что в составе оказываемых услуг увеличился удельный вес услуг с большим уровнем доходности.

3. Определение влияния изменения себестоимости продаж на прибыль – сопоставляется себестоимость продаж отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж:

$$127981 - (100239 * 1,1184) = 15874 \text{ тыс. руб.}$$

Себестоимость продаж увеличилась, следовательно, прибыль от продажи снизилась на ту же сумму.

4. Определение влияния цен реализации работ, услуг на изменение прибыли – сопоставление выручки продаж отчетного периода, выраженного в ценах отчетного и базисного периода, т.е.:

$$128434 - 111682 = 16752 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, в ходе факторного анализа прибыли от продаж выявлено, что значительное удорожание себестоимости реализованной продукции произошло в основном за счет повышения цен на сырье и материалы. К увеличению прибыли привело увеличение выручки от продаж. Отрицательное воздействие на прибыль от продаж было компенсировано повышением уровня цен на оказываемые услуги. Следовательно, резервами роста прибыли предприятия являются рост выручки от продаж и снижение себестоимости продаж.

## 2.4. Причины снижения прибыли и разработка мероприятий по ее увеличению МУП «Горводоканал»

Неграмотное и неэффективное финансовое планирование, в конечном итоге приводит к возникновению проблем в финансовом состоянии организации и снижению прибыли. Проблемы и затруднения, возникающие в финансовом состоянии МУП "Горводоканал", в конечном итоге имеют три основных проявления. Их можно сформулировать как:

1. Дефицит денежных средств; низкая платежеспособность. Экономическая суть проблемы состоит в том, что у предприятия в ближайшее время может не хватить или уже не хватает средств для своевременного погашения обязательств. Индикаторами низкой платежеспособности являются неудовлетворительные показатели ликвидности, просроченная кредиторская задолженность, сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитующими организациями.

2. Недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (недостаточное удовлетворение интересов собственника; низкая рентабельность). На практике это означает, что собственник получает доходы, неадекватно малые своим вложениям. Возможные последствия такой ситуации - негативная оценка работы менеджмента организации, выход собственника из компании. О недостаточной отдаче на вложенный в предприятие капитал свидетельствуют низкие показатели рентабельности. При этом наибольший интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации.

3. Низкая финансовая устойчивость. На практике низкая финансовая устойчивость означает возможные проблемы в погашении обязательств в будущем, иными словами - зависимостью предприятия от кредиторов, потерей самостоятельности. О недостаточной финансовой устойчивости, то есть риске срывов платежей в будущем и зависимости финансового положения предприятия от внешних источников финансирования, свидетельствуют

снижение показателя автономии ниже оптимального, отрицательная величина собственного капитала предприятия. Также индикатором недостаточного уровня финансирования текущей деятельности предприятия за счет собственных средств является снижение чистого оборотного капитала ниже оптимальной его величины и, тем более, отрицательная величина чистого оборотного капитала.

Можно выделить две глобальных причины проблем и затруднений, возникающих в финансовом состоянии МУП "Горводоканал":

- 1) отсутствие потенциальных возможностей сохранять приемлемый уровень финансового состояния (в 2014-2015 гг. предприятие было убыточно);
- 2) нерациональное управление результатами деятельности (нерациональное управление финансами).

Проблемы с платежеспособностью, финансовой независимостью, рентабельностью имеют единые корни: либо предприятие имеет недостаточные результаты деятельности для сохранения приемлемого финансового положения либо предприятие не рационально распоряжается результатами деятельности.

Недостаточный объем получаемой прибыли является основной причиной ухудшения финансового состояния организации. Потенциальная возможность предприятия сохранять приемлемое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли. Основные составляющие, от которых зависит объем прибыли предприятия, - это цены и объемы реализации продукции, уровень производственных издержек и доходы от прочих видов деятельности.

Если рыночная ситуация такова, что спрос на услуги предприятия ограничен и расширение рынка сбыта в ближайшее время не прогнозируется, можно говорить о необходимости оказания новых видов услуг. Оказание новых видов услуг, пользующихся спросом на рынке, позволит увеличить объемы реализации, но потребует средств на приобретение нового оборудования, know-how (в этом случае необходимо определить объем капитальных затрат, который не приведет к ухудшению состояния предприятия). Возможно, что продвижение своих услуг организовано на должном уровне и предприятие

заняло максимально возможную долю рынка, но прибыль все равно невысока. Причиной данной ситуации могут быть высокие затраты.

Одной из возможных причин высоких затрат - высокие цены на сырье, материалы, комплектующие, услуги, устанавливаемые поставщиками. В этом случае вариант снижения затрат - поиск поставщиков, устанавливающих более низкие цены. Причиной возникновения высоких затрат могут быть не только поставщики, но и само предприятие. В частности, высокие затраты на освещение, отопление, потребление воды могут возникать по причине отсутствия контроля за расходованием ресурсов.

К таким мерам нередко приходится прибегать предприятиям, которые были созданы достаточно давно и рассчитаны на объемы производства, в десятки раз большие, чем объемы, производимые в настоящее время (рисунок 2.1).



Рис. 2.1. Причины возникновения убытков в организации.

В МУП "Горводоканал" недозагруженные производственные фонды становятся "слишком дорогими" для предприятия — требуют слишком больших (по сравнению с выручкой) затрат на ремонт и обслуживание. Возникает решение отказаться от части фондов и тем самым сократить постоянные затраты (в настоящее время нередко встречаются случаи продажи вспомогательных производств, которые инициируются именно с целью сокращения затрат).

Сокращение масштабов производственных фондов позволит увеличить прибыль за счет сокращения постоянных затрат - сокращения затрат на содержание и ремонт оборудования, зданий, сооружений. Прибыль, заработанная предприятием, остается в его распоряжении не в полном объеме.

Часть заработанной прибыли может уйти на погашение штрафов, пеней за просроченные задолженности или срывы контрактов, часть – на расходы непроизводственного характера.

Сокращение непроизводственных расходов из прибыли также может стать путем оптимизации прибыли, и, следовательно, финансового положения компании.

Нерациональное управление результатами деятельности являются причиной снижения прибыли предприятия.

Можно выделить три основные составляющие, которые относятся к увеличению прибыли МУП "Горводоканал" - это управление оборотными средствами (оборотным капиталом), управление инвестиционной политикой и управление структурой источников финансирования.

1. Инвестиционная политика. Предприятие может осуществить капитальные вложения – в строительство цехов, приобретение оборудования, приобретение других организаций – превышающие финансовые возможности предприятия. Финансовые возможности предприятия в данном случае - это сумма полученной прибыли и привлеченных долгосрочных кредитов. Инвестиционные вложения, превышающие финансовые возможности компании, могут являться одной из причин ухудшения финансового состояния

организации. Для характеристики инвестиционной политики предназначен расчет показателей самофинансирования и мобилизации, чистого оборотного капитала, а также отчет о движении денежных средств.

2. Управление оборотными средствами. Для многих действующих предприятий причина финансовых затруднений состоит именно в нерациональном управлении оборотными средствами, то есть сложившиеся на предприятии подходы в части управления оборотными средствами не являются адекватными изменившимся экономическим условиям. В понятие "управление оборотными средствами" объединены такие процессы, как материально-техническое снабжение, сбыт, установление и контроль условий взаиморасчетов предприятия с покупателями и поставщиками.

Для характеристики сложившихся на предприятии принципов управления оборотным капиталом используются результаты анализа структуры баланса, показателей оборачиваемости текущих активов и пассивов, а также данные отчета о движении денежных средств.

3. Большая дебиторская задолженность — проблема многих предприятий. Усилия по своевременному востребованию задолженности дебиторов — также способ оптимизировать финансовое состояние компании. К организационным мерам оптимизации дебиторской задолженности можно отнести постановку процедуры контроля выставленных счетов (реестр покупателей, дата выставления счета, установленная дата оплаты счета, контактное лицо покупателя, ответственное лицо за контакт с покупателем от предприятия). К юридическим мерам оптимизации дебиторской задолженности относится, например, включение в договор продаж пункта об инвентаризации склада продавца (при продажах через посредников), включение в договор продаж штрафных санкций за просроченную оплату счетов.

Оценка влияния структуры источников финансирования (структуры пассивов) на рентабельность собственного капитала — задача, которая решается при помощи анализа финансового рычага. Суть управления структурой источников финансирования можно сформулировать следующим

образом: обеспечив приемлемый уровень финансовой устойчивости, желательно выбирать такую структуру пассивов, которая будет способствовать повышению рентабельности собственного капитала организации.

В связи со спецификой отрасли планирование и контроль результатов деятельности унитарного предприятия становится невозможным без формирования программы действий (или бизнес-плана) и бюджета как основного инструмента управления предприятием, обеспечивающего точной, полной и своевременной информацией руководство.

В МУП «Горводоканал» имеется планово-экономический отдел и финансовый отдел. ПЭО (планово-экономический отдел) разрабатывает плановые значения затрат на будущий период и сравнивает их с фактическими. В качестве плановых показателей используются значения прошлого года, что заведомо ведет к превышению фактических расходов над плановыми. Финансовый отдел распределяет денежные потоки. В целом, можно сказать, что организация финансового планирования в МУП «Горводоканал» имеет удовлетворительную оценку. Деятельность существующей финансовой службы принесла свои результаты: укрепила положение предприятия на рынке, повысила финансовую устойчивость и увеличилась чистая прибыль, что видно из анализа прибыли предприятия. Тем не менее, дальнейшее укрепление позиций предприятия на рынке, сокращение объемов дебиторской задолженности требует дальнейшего развития финансового планирования.

В качестве одного из вариантов развития финансового менеджмента в МУП «Горводоканал» с целью увеличения прибыли предприятия предлагается внедрение системы бюджетирования. Таким образом, для организации системы анализа и планирования денежных потоков на предприятии, адекватной требованиям современных экономических условий, рекомендуется создание современной системы управления финансами, основанной на разработке и контроле исполнения иерархической системы бюджетов предприятия.

Бюджетирование, то есть создание технологии планирования, учета и контроля денег и финансовых результатов - это первый экзамен на зрелость для

каждого предприятия, в случае неудачи которого она перестает расти или начинает разоряться. Построение бюджетов помогает понять, что и почему происходит с фирмой на рынке, и учит экономить на затратах.

Быстрый анализ информации: система включает специализированные средства анализа для того, чтобы специалисты предприятия, занимающиеся бюджетированием, могли самостоятельно разрабатывать необходимые отчеты и быстро получать нужные данные и данные о финансовом состоянии предприятия непосредственно в процессе принятия решений (рис. 2.2).

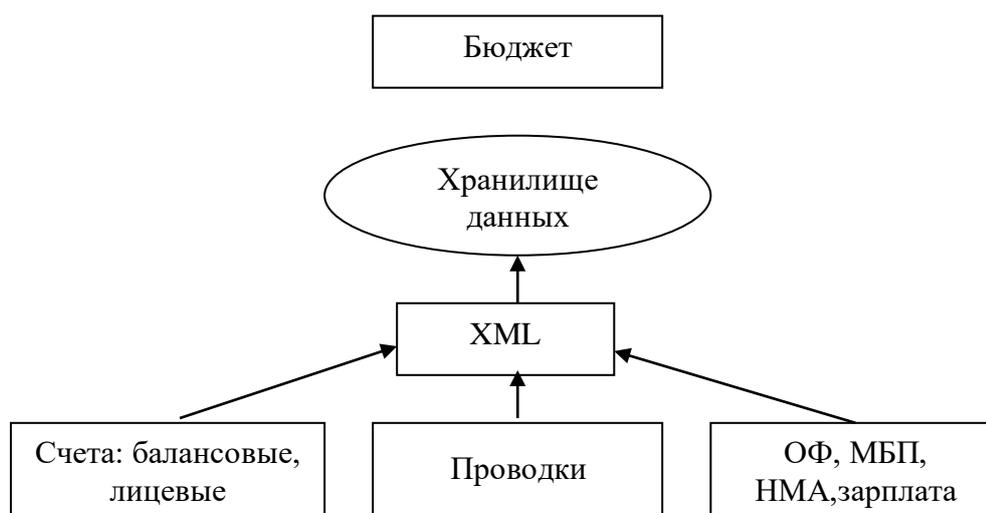


Рис. 2.2. Принципиальная схема построения системы бюджетирования.

На наш взгляд, для управления финансами организации в МУП «Горводоканал» необходимо разработать методику формирования бюджета одновременно как основного финансового плана и технико-экономического регулятора отношений между структурными подразделениями предприятия и предприятия с внешней средой.

В связи с этим бюджетирование приобретает новое значение. Под бюджетированием следует понимать технологию составления скоординированного по всем подразделениям или функциям плана работы организации, базирующуюся на комплексном анализе прогнозов изменения внешних и внутренних параметров и получении посредством расчета экономических и финансовых индикаторов деятельности предприятия, а также

механизма оперативно-тактического управления, который обеспечивает решение возникающих проблем и достижение заданных целей (Приложение 5).

Предложенный подход к бюджетированию в настоящее время реализуется специалистами МУП «Горводоканал» при разработке многопользовательской системы производственно-финансового планирования и анализа КИС: Бюджетирование.

Ядром системы КИС: Бюджетирование является финансово-экономическая модель, в рамках которой на уровне значений показателей происходит увязка хозяйственных и финансовых процессов, т.е. планы перестают быть разрозненными, возникает единая замкнутая технология управления с возможностью реализации обратной связи - корректировки планов для достижения приемлемого общего результата.

При этом над решением комплексной многопараметрической задачи одновременно трудятся специалисты самых разных подразделений, объединенных в рамках единой системы. В этих целях бюджет рассматривается как система организационного взаимодействия центров планирования (ЦП), центров финансовой ответственности (ЦФО) и центров затрат (ЦЗ), направленная на составление обоснованных бизнес-прогнозов по функциональным областям деятельности предприятия и дальнейшего получения на их основе бизнес-заданий посредством финансово-хозяйственного моделирования. Для организации расчета бюджета предприятия вся совокупность данных разделена на:

- бизнес-прогнозы, которые представляют собой массивы предполагаемых данных, отражающих особенности внешней и внутренней среды предприятия на будущий период. Составление бизнес-прогнозов входит в обязанности центров планирования;

- бизнес-задания, которые рассчитываются на основании бизнес-прогнозов и предназначены для определения комплекса показателей деятельности предприятия. Ответственность за выполнение бизнес-заданий возлагается на центры финансовой ответственности.

Под центрами затрат в системе понимаются направления расходования материально-финансовых ресурсов.

Предлагаемая система позволит автоматически отслеживать эффективность выполнения поставленных в процессе бюджетного планирования задач посредством сопоставления фактических действий сотрудников предприятия с регламентом бюджетного процесса. После того как бюджет разработан и принят, реальные показатели деятельности предприятия сравниваются с запланированными. Базой для контроля исполнения бюджета являются разработанные бизнес-задания деятельности предприятия. Это позволяет выявить причины появления отклонений, оценить их значение для будущего, выработать соответствующие корректирующие меры и оперативно довести их до конкретных исполнителей.

Таким образом, предложенная система бюджетирования имеет целый ряд достоинств и в настоящее время является одним из наиболее передовых методов, существенно повышающих эффективность управления финансами предприятия и увеличения ее прибыльности.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Муниципальное Унитарное Предприятие «Горводоканал» является коммерческой организацией, основной вид деятельности которого является взаимоотношения с юридическими и физическими лицами на основе договоров на оказание услуг и выполнение эксплуатационных работ. Основным источником доходов МУП «Горводоканал» является оказание услуг по бесперебойному водоснабжению юридических лиц и населения города Алексеевка и Алексеевского района водой.

Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности МУП "Горводоканал" за 2014 – 2016 гг. рассчитаны в таблице 1. Исходные данные взяты из бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2014-2016 гг. (Приложения 2-4).

Анализируя показатели финансово-хозяйственной деятельности МУП "Горводоканал" за 2014 – 2016 гг. можно заметить, что выручка в 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 12994 тыс. руб., а в 2016 г. по сравнению с 2015 г. - на 28577 тыс. руб. Чистая прибыль МУП "Горводоканал" в 2016 г. составила 219 тыс. рублей, что на 202 тыс. рублей больше чем в 2015 г. Величина среднегодовой стоимости основных средств за три года изменялась следующим образом: в 2015 г. по сравнению с 2014 г. этот показатель увеличился на 11730 тыс. руб., а 2016 г. по отношению к 2015 г. стал больше на 2191 тыс. руб. Положительным моментом в деятельности ЗАО "Хлебозавод" является снижение среднегодовой стоимости кредиторской и дебиторской задолженностей за весь исследуемый период, что благоприятно влияет на скорость оборота средств. Так, среднегодовая стоимость дебиторской задолженности за три года снизилась на 1413 тыс. руб. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. задолженность увеличилась на 1113 тыс. руб. В свою очередь среднегодовая стоимость кредиторской задолженности в 2015 г. по отношению

к 2014 г. снизилась на 233 тыс. рублей, а в 2016 г., по сравнению с 2015 г, этот показатель увеличился на 73 тыс. руб.

Среднесписочная численность работников в 2016 г. составила 215 работников. Показатель фондоотдачи МУП "Горводоканал" показывает, что за три года, начиная с 2016 г. заканчивая 2014 г. каждый рубль вложенный предприятием в основные средства приносит прибыль. Уровень рентабельности в 2016 г. составил 0,35%, а в предыдущие годы предприятие было убыточно. Показатель чистой рентабельности продаж в 2015 г. увеличилась на 0,007% по сравнению с 2014 г., а в 2016 г. также наблюдается увеличение показателя на 0,15%.

Таким образом, можно сделать вывод о значительном улучшении финансово-хозяйственной деятельности МУП "Горводоканал", получении прибыли в 2016 г., это связано с получением субсидий из местного бюджета.

Важнейшими факторами, влияющими на сумму прибыли от продаж являются:

1. Изменение объема продаж. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли и улучшению финансового состояния предприятия. Рост объема реализации убыточной продукции ведет к уменьшению суммы прибыли;

2. Изменение структуры ассортимента реализованной продукции. Увеличение доли более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации приводит к увеличению суммы прибыли, и наоборот, увеличение удельного веса низкорентабельной продукции приводит к уменьшению прибыли;

3. Изменение себестоимости. Снижение себестоимости приводит к росту прибыли, и наоборот, ее рост влияет на снижение прибыли. Такая зависимость существует в отношении коммерческих и управленческих расходов;

4. Изменение цены реализации. При увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот, снижается при уменьшении уровня реализационных цен.

Проблемы и затруднения, возникающие в финансовом состоянии МУП "Горводоканал", в конечном итоге имеют три основных проявления. Их можно сформулировать как:

1. Дефицит денежных средств; низкая платежеспособность.
2. Недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (недостаточное удовлетворение интересов собственника; низкая рентабельность).
3. Низкая финансовая устойчивость.

В работе были определены три основные составляющие, которые относятся к увеличению прибыли МУП "Горводоканал":

- управление оборотными средствами (оборотным капиталом);
- управление инвестиционной политикой;
- управление структурой источников финансирования.

Для управления финансами организации и увеличения прибыльности МУП «Горводоканал» необходимо разработать методику формирования бюджета одновременно как основного финансового плана и технико-экономического регулятора отношений между структурными подразделениями предприятия и предприятия с внешней средой.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс]// Информационно - справочная система Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons /online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148796;fld=134>.
2. О формах бухгалтерской отчетности организаций (утв. приказом Минфина России от 02 июля 2010 г. № 66н (в ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс] // Информационно - справочная система Консультант Плюс. - Режим доступа:
3. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=141042 ;dst=0;ts=91AD39BC3055640B3D12815877D58BC4;rnd=0.8402665830217302>
4. Акулов, В.Б. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / В. Б. Акулов. – М.: Флинта, 2013. – 264 с.
5. Алтухов, А.А. Риск и возможности их преодоления [Текст] / А. А. Алтухов // Экономист. – 2016. - №9. – С. 36.
6. Антонова, Н.И. Финансовый результат и распределение прибыли [Текст]: учебник / Н.И. Антонова. - Москва: Огни, 2017. - 495 с.
7. Артеменко, В.Г. Анализ прибыли предприятия [Текст]: учебное пособие для студентов / В.Г. Артеменко. - М.: Омега-Л; Издание 2-е, 2016. - 270 с.
8. Аскери, И.И. Формирование и использование прибыли на предприятии [Текст]: учебник / И.И. Аскери. - М.: Аскери АССА, 2015. - 865 с.
9. Белонву, Ф.Ч. Развитие инноваций в управлении прибылью предприятий [Текст] / Ф.Ч. Белонву // Материалы Международной научно-практической конференции. - 2015. - №5. - С. 305-308.
10. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе [Электронный ресурс] / М. Блауг. - Режим доступа: <https://refdb.ru/look/1837838.html>

11. Большаков, П. П. Международные стандарты формирования и распределения прибыли предприятия [Текст]: учебное пособие / П.П. Большаков. - М., 2015. - 302 с.
12. Волков, О. И. Экономика предприятия [Текст]: курс лекций / О.И. Волков, В.К. Скляренко. -М.: Инфра-М, 2013-125 с.
13. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: КНО-РУС, 2016. – 608 с.
14. Гелета, И.В. Пути повышения конкурентоспособности предприятия [Текст] / И.В. Гелета, И.Э. Захарченко // Гуманитарные научные исследования. - 2015. - № 7-2 (47). - С. 143-146.
15. Грязнова, А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь: [Электронный ресурс] / А.Г. Грязнова. - Режим доступа: <https://refdb.ru/look/2265712-p7.html>
16. Демчук, О. В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения [Текст] / О.В. Демчук, С. Г. Арефьева // Проблемы экономики и менеджмента. — 2015. — № 8 (48). — С. 6–9.
17. Евлоев, Р.М. Особенности распределения прибыли в российских корпорациях [Текст] / Р.М. Евлоев // Вестник Челябинского государственного университета. – 2016. – № 32. – С. 82-87.
18. Ежков, И.А. Управление доходами и прибылью на предприятии [Текст] / И.А. Ежков, М.Н. Степанова // Современное бизнес-пространство: актуальные проблемы и перспективы. - 2017. - № 1 (4). - С. 173-175.
19. Еланцев, С. В. Управление доходами, расходами и прибыль корпорации [Текст] / С.В. Еланцев // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. — 2015. — № 1 (25). — С. 103–108.
20. Ефимова, О. В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2012. - 145 с.
21. Ионова, А.Ф. Финансовый менеджмент. Основные темы [Текст] / А.Ф. Ионова. - М.: КноРус, 2015. - 336 с.
22. Климович, В.П. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]:

23. учебник / В.П. Климович. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. – 336 с.

24. Кириллова, Л.Н. Виды прибыли в системе управления прибылью [Текст] / Л.Н. Кириллова // Экономический журнал. - 2017. – № 1 – С. 57-76.

25. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика: [Текст] учебник / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2013. - 1104 с.

26. Коротков, Э. М. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. – М.: Юрайт, 2012. – 640 с.

27. Мануйленко, В. В. Реализация методики оценки инвестиционной привлекательности региона и основные направления ее повышения [Текст]/ В.В. Мануйленко // Финансы и кредит. - 2012. - № 17 (497). -С.23-25.

28. Маркс, К. Собрание сочинений. Т. 23. Ч. 1 [Электронный ресурс] / К. Маркс. - Режим доступа: [http://libelli.ru/marxism/me\\_ss2.htm](http://libelli.ru/marxism/me_ss2.htm)

29. Машинистова, Г.Е. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник/ Г.Е. Машинистова. - М.: Эксмо, 2017. - 416 с.

30. Миллер, М. А. Анализ финансовых результатов [Текст]: учебник/ М.А. Миллер. - Москва: ИЛ, 2016. - 808 с.

31. Мингалиев, К. Н. Финансовый менеджмент [Текст]: практикум / К.Н. Мингалиев, И.В. Булава. — М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2012. — 140 с.

32. Мельникова, Н.С. Методика определения эффективности реинжиниринга бизнес-процессов в коммерческом банке на основе системного подхода [Текст] / Н. С. Мельникова // Сетевой научно-практический журнал «Научный результат. Экономические исследования № 1(11) 2017г . – С. 66-72.

33. Сергеев, И.В. Экономика организации (предприятия) /Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Учебник и практикум / Москва, 2016. Сер. 60 Бакалавр. Прикладной курс (6-е изд., пер. и доп).

34. Инновационные банковские технологии и продукты: учебное пособие / М.В. Владыка, О.В. Ваганова, С.А. Кучерявенко, Т.В. Гончаренко, Н.И. Быканова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2016. – 108 с.

35. Vladyka, M.V. Investments to the innovation economy of Russian regions: dynamics, structure. Risks. *International Business Management*. 2016. Т. 10. № 19. С. 4592-4596.

36. Management of innovative process in the economy at the regional level // Vaganova O.V., Vladyka M.V., Balabanova V., Kucheryavenko S.A., Galtsev A.V. *International Business Management*. 2016. № 10. С. 3443.

37. Азаренкова, Г.М. Анализ особенностей краудфандинга как способа привлечения средств в финансовый проект начинающих предпринимателей [Текст] / Г.М. Азаренкова, Н.С. Мельникова // Сборник научных трудов «Финансово-кредитная деятельность: проблемы теории и практики», 2017. – С. 91-96

38. Мироседи, С.А. Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия [Текст] / С.А. Мироседи, Т.Г. Мироседи, Ю.С. Веремеева // Символ науки. — 2016. — № 5. — С. 161–165.

39. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. пер с англ. [Текст]: учебное пособие / Ф.Х. Найт. - М.: Дело, 2013. - 360 с.

40. Никонец, О. Е. Распределение и использование прибыли в организации [Текст] / О.Е. Никонец, В.В. Мандрон // Вестник Брянского государственного университета. - 2016. - № 2. - С. 309-313.

41. Никитина, С.А. Использование чистой прибыли организации.

42. [Электронный ресурс] / С.А. Никитина. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/buh/articles/21218/> – (Дата обращения: 15.12.2016).

43. Орехов, Г.С. Методы управления прибылью как главной цели финансового управления предприятием [Текст] / Г.С. Орехов, Э.А. Малютина // Экономика и социум. - 2015. - № 2-5. - С. 859-862.

44. Останкова, С.О. Системный подход к управлению прибылью на предприятии [Текст] / С.О. Останкова // Экономинфо. - 2014. - № 21. - С. 53-55.

45. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник для вузов / под общ. ред. Г.Б. Поляка. - М.: Финансы, ЮНИТИ. - 2014. - 518 с.

46. Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник и практикум / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 540 с.
47. Руденко, Я.И. Формирование, распределение и использование прибыли на предприятии [Текст] / Я.И. Руденко, Д.Д. Байрамова // Молодой ученый. — 2017. — №1. — С. 220-223.
48. Семин, В.П. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / В.П. Семин. - М.: КноРус, 2013. - 432 с.
49. Сорокина, С. В. Система факторов, влияющих на формирование прибыли предприятия [Текст] / С.В. Сорокина // Вісник СевНТУ. Серія: Економіка і фінанси. — 2011. — Вип. 116. — С. 205–208.
50. Садрисламова, А.Р. Управление прибылью в системе антикризисного управления предприятием [Текст] / А.Р. Садрисламова // Экономика и социум. - 2015. - № 2-4. - С. 137-139.
51. Соколов, Я. В. Основы теории бухгалтерского учета [Текст]: учебное пособие / Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2013.
52. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / Е.С. Стоянова. - М.: Перспектива, 2013.- 425 с.
53. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии [Электронный ресурс] / Ж.-Б. Сэй. - Режим доступа: <http://studme.org>
54. Тимофеева, С. А. Направление анализа влияния различных факторов на прибыль предприятия [Текст] / С.А. Тимофеева, П.Ю. Кибальчич // Научные
55. записки Орел ГИЭТ. — 2012. — № 1(5). -С.34-36.
56. Трофимова, Т.И. Финансовый менеджмент (для бакалавров) [Текст]: учебник / Т.И. Трофимова. - М.: КноРус, 2013. - 656 с.
57. Тюнен, И. Г. Изолированное государство [Электронный ресурс] / И.Г. Тюнен. - Режим доступа: <http://www.twirpx.com>
58. Чернышева, Г. Н. Специфика управления прибылью предприятия в условиях нестабильной экономики [Электронный ресурс] / Г.Н. Чернышева - Режим доступа: [http://www.rusnauka.com/7\\_NITSB\\_2017/Economics/](http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2017/Economics/)

59. Черутова, М.И. Финансовый менеджмент [Текст]: учебное пособие / М.И. Черутова. – М.: Флинта, 2013. – 104 с.

60. Хайдукова, Д. А. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия [Текст] / Д.А. Хайдукова // Молодой ученый. — 2016. — №21. — С. 519-521.

61. Хикс, Дж. Р. Стоимость и капитал [Электронный ресурс] / Дж. Р. Хикс. - Режим доступа: <http://padabum.com>

62. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа [Текст]: учебное пособие / А. Д. Шеремет. - М.: ИНФРАМ, 2013. – 112 с.

63. Шохина, Е.И. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / Е.И. Шохина. 4-е изд. М : КноРус, 2012. - 452 с.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 5

