

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

**ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА**

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В
ОРГАНИЗАЦИИ**

Выпускная квалификационная работа
обучающейся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
заочной формы обучения, группы 92071250
Лебедевой Екатерины Александровны

Научный руководитель
к.э.н., доцент
Губертов Е.А.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	6
1.1. Основы управления прибылью предприятия	6
1.2. Факторы, влияющие на прибыль и характер ее формирования	14
1.3. Основные методы анализ эффективности управления прибылью на предприятии	20
2. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ	30
2.1. Краткая организационная характеристика предприятия	30
2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия	36
2.3 Анализ эффективности системы управления прибылью предприятия	44
2.4. Разработка мероприятий по укреплению финансового состояния организации и оценка их эффективности	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	55
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	59
ПРИЛОЖЕНИЕ	64

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Прибыль, важнейшая экономическая категория, получила новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия.

Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия.

Актуальность выбранной темы выпускной квалификационной работы состоит в том, что изучив источники получения прибыли можно разработать научный подход к решению многих проблем, повысить эффективность и ответственность трудового коллектива, достижение конечных результатов при наименьших затратах. Многие предприятия стремятся максимизировать прибыль в краткосрочном периоде и не осуществляют финансовых вложений в развитие производства. Это происходит отчасти из-за недостатка

экономических знаний руководства предприятий, отчасти из-за нестабильности экономической ситуации в стране. Механизм эффективного управления прибылью должен способствовать повышению эффективности производства и стимулировать его развитие.

Объектом исследования являются процессы управления прибылью на ООО «ИНКОМ».

Предметом исследования выступают процессы формирования, распределения и использования прибыли в организации.

Целью данной выпускной квалификационной работы является совершенствование управления прибылью в организации.

Для достижения поставленной цели требуется решение ряда следующих задач:

- определить основы управления прибылью;
- выявить факторы, влияющие на формирование прибыли организации;
- рассмотреть основные методы оценки эффективности системы управления прибылью на организации;
- привести краткую характеристику организации;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности организации;
- оценить эффективность системы управления прибылью организации;
- предложить мероприятия по совершенствованию управления прибылью организации.

Теоретическую и методологическую основу данной выпускной квалификационной работы составили труды зарубежных и российских ученых в области финансового менеджмента, бухгалтерского учета, экономического анализа, таких как Бригхен Ю., Брянцева Л.В., Герасименко Г.П., Ионова А.Ф., Климова Н.В., Ковалев В.В., Любушин Н.П., Маркарьян Э.А., Мишин Ю.А., Просветов Г.И., Савицкая Г.В., Просветов Г.И., Шеремет А.Д.

В ходе выполнения работы применялись следующие методы исследования: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, сравнительных анализ, анализ финансовых коэффициентов, факторный анализ и др.

Эмпирической базой исследования являются государственные нормативные и правовые акты, материалы органов государственной статистики и данные бухгалтерского отчета ООО «ИНКОМ».

Результаты работы доведены до руководства организации и внедрены в практическую деятельности ООО «ИНКОМ» с целью улучшения действующей системы управления прибылью фирмы.

Практическая значимость работы заключается в том, что предложенные мероприятия по совершенствованию управления прибылью в ООО «ИНКОМ» могут быть реализованы на практике и принесут значительный экономический эффект в виде роста прибыли фирмы.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух разделов, заключения, библиографического списка использованной литературы и приложения.

В первом разделе выпускной квалификационной работы рассмотрены теоретические основы управлению прибылью предприятия. Для этого были рассмотрены основы управления прибылью с позиции различных авторов. А также рассмотрены основные оценки эффективности системы управления прибылью на предприятии.

Во втором разделе работы проанализирована финансово-хозяйственная деятельность ООО «ИНКОМ», проведена оценка эффективности системы управления прибылью на фирме и предложены мероприятия по совершенствованию данной системы.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Основы управления прибылью предприятия

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 [9, с. 215].

Следует отметить, что понятие прибыли тесно связано с определенным типом промышленной организации, который в разные времена и в отдельно взятых местах реализуется в неодинаковой степени и постоянно претерпевает видоизменения и развитие.

Английский экономист Дж. С. Милль утверждал, что прибыль включает наряду с заработной платой администрации и процентом еще один элемент – плату за риск [9, с. 218].

Следует подчеркнуть, что отдельные ученые-экономисты не различают совокупный доход капиталиста – руководителя организации, и процентный доход по контракту из-за нечеткости самого понятия «прибыль» и представления о естественной и рыночной цене. Так, французский экономист Ж.Б. Сэй настаивал на разграничении понятий прибыли и процента,

рассматривая первую как вид заработной платы [9, с. 221]. Курсель-Сеней Куйе выделял только один элемент – плату за риск, отмечая при этом, что прибыль не является разновидностью заработной платы, а связана только с принятием на себя риска [9, с. 222].

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, с. 224].

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 [9, с. 225]. 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, с. 229]. 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.

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 [25, с. 215].

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» [22, с. 176]. А. Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин утверждают, что «финансовый результат деятельности организации выражается в изменении величины ее собственного капитала отчетного периода» [47, с. 48].

В рамках международной системы финансовой отчетности (далее МСФО) прибыль представляет собой результат вычитания из доходов расходов, в том числе корректировок, обеспечивающих поддержание капитала, где это необходимо. Если расходы превышают доход, то разность представляет собой чистый убыток.

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 [14, с. 90]. 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.

В Большом экономическом словаре также приводится бухгалтерское определение прибыли. Детализирует определение прибыли О.А. Братухина, 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 [12, с. 78].

Таким образом, значение прибыли проявляется во многих аспектах:

- прибыль является главным источником финансовых ресурсов предприятия. От величины прибыли зависит размер средств, направляемых

предприятиями торговли и питания на увеличение собственных оборотных средств, капитальные вложения, социальные нужды коллектива и на другие цели;

- отражает эффект хозяйственной деятельности;
- является экономическим рычагом стимулирования интересов собственников и участников хозяйственной деятельности (владельцев капитала и наемных работников);
- выступает источником образования доходов бюджетов различных уровней, так как часть прибыли поступает в бюджеты через налоги. При этом в соответствии с налоговой политикой, проводимой государством, могут меняться состав прибыли, ставки налога на прибыль, налоговые льготы [6, с. 90].

Значительная часть экономистов, занимающихся изучением природы прибыли, способов и методов ее получения и расчета, полагает, что данный вопрос необходимо изучать только в комплексе всех задач, стоящих перед предприятиями, и ориентированных на поддержание работоспособности предприятия, как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективах. Предполагается, что предприятие в процессе решения задач, направленных на управление прибылью, рассматривает максимальное количество вариантов, направленных на распределение или использование последней. И из всех альтернатив выбирается решение, максимально соответствующее целям и задачам предприятия.

По мнению В.В. Ковалева, управление прибылью представляет собой ряд действий, осуществляемых предприятием, которые в результате должны приводить к следующим последствиям:

1. Увеличение дохода, получаемого от основной или второстепенных видов деятельности.
2. Снижение расходов, необходимых для получения определенного вида дохода [23, с. 210].

Однако значительная часть экономистов считает, что подобный подход к управлению прибылью является неполным. Из процесса полностью исключаются процедуры использования, распределения или накопления прибыли, что не менее важно, чем получение прибыли или дохода.

На основании всего вышесказанного можно сделать выводы о том, что процесс управления прибылью складывается из следующих элементов:

- эффективная деятельность предприятия, результатом которой становится получение прибыли не в одном отдельно взятом периоде, а постоянно и непрерывно;
- увеличение доли прибыли, приходящейся на каждую акцию (результатом становится увеличение стоимости всей компании);
- выявление резервов, способствующих увеличению прибыли при снижении или сохранении на прежнем уровне затрат;
- разработка стратегии на краткосрочную и долгосрочную перспективу, предусматривающей финансирование бизнес-процессов из собственных источников, в частности, за счет нераспределенной прибыли.

Управленческое звено предприятия в процессе управления прибылью призвано решать многочисленные задачи, в частности:

- снижение затрат без потери качества продукции и уменьшения прибыли;
- учет интересов собственников и акционеров предприятия;
- необходимость материального стимулирования работников, в том числе, за счет прибыли;
- развитие производства, внедрение новых технологий и многое другое [23, с. 221].

Необходимо использовать и стимулирующую, и распределительную, и накопительную и иные функции прибыли. Но все эти функции невозможно реализовать, если на предприятии отсутствует надежная информационная база, на основании данных которой можно принимать эффективные управленческие решения.

Каждое предприятие в процессе своего функционирования придерживается определенной политики, касающейся выпуска продукции, распределения прибыли и т. д. Долгосрочная эффективная работа возможна только в том случае, если все используемые в работе политики сбалансированы, взаимоувязаны и взаимозависимы. Предприятие должно не только получать прибыль, но и разумно ей распоряжаться. Можно и нужно в связи с этим выделить основные направления расходования прибыли:

- выплата дивидендов по акциям. Дивидендная политика предприятия должна соблюдать определенный баланс: направлять большую часть полученной прибыли на выплаты собственникам и акционером или производить капитализацию компании и формировать резервы развития;

- инвестирование в собственное производство или сторонние предприятия. Данный пункт имеет смысл рассматривать в том случае, если предприятие занимается инвестированием в ценные бумаги или иные активы;

- финансирование текущих затрат предприятия при нехватке оборотных средств;

- капитализация предприятия, повышение рыночной стоимости акций. Данный вид использования прибыли можно рассматривать, как долгосрочное вложение. Предприятие направляет прибыль на повышение стоимости акций. В перспективе собственники получают большую прибыль от реализации своего пакета акций. А предприятие становится более привлекательным для потенциальных инвесторов;

- затраты на социальные блага для сотрудников предприятия или для всего региона в целом. Предприятие, заинтересованное в привлечении квалифицированных сотрудников, тратит часть прибыли на создание и развитие социальной инфраструктуры. Данный вид расхода прибыли больше сказывается не на повышении благосостояния предприятия, а на его имидже, как предприятия, заботящегося и о своих заработках, и о регионе или населенном пункте в целом [25, с. 154].

В политике предприятия, направленной на получение и формирование максимальной прибыли, необходимо выделить:

- анализ объемов и характера прибыли, полученной в прошедших календарных периодах;

- составление плана по прибыли по предприятию в целом, и по отдельным видам деятельности. Прибыль может формироваться операционная, финансовая и инвестиционная;

- разработка учетной и налоговой политик предприятия. Необходимо тщательно проанализировать используемую систему налогообложения, провести расчеты, насколько эффективным будет использование упрощенных систем налогообложения для отдельных видов деятельности предприятия [25, с. 184].

Учетная политика определяет способы формирования себестоимости предприятия, соответственно, непосредственно влияет на размер получаемой прибыли. Предприятие, максимально верно сформировавшее учетную политику, может существенно экономить на налогах, что так же способствует увеличению прибыли;

- анализ рисков, сопутствующих конкретному виду деятельности. Разработка мероприятий, направленных на снижение рисков;

- разработка политики морального, материального стимулирования персонала. От успешной разработки и внедрения данного пункта во многом зависят расходы предприятия, а соответственно, размеры полученной прибыли при условии, что производимый товар конкурентоспособен, а цены находятся в пределах разумного диапазона;

- разработка политики управления качеством производимой продукции или оказываемых услуг. Помимо этого при формировании политики, направленной на получение прибыли, необходимо учитывать оборачиваемость имеющегося капитала, эффективное использование имеющихся основных средств и многое другое [25, с. 201].

Разработкой и внедрением политики формирования и использования прибыли предприятия можно разрабатывать только после тщательно проведенного анализа, в ходе которого изучаются:

- динамика формирования прибыли, наличие сезонного и иных факторов, влияющих на повышение или снижение прибыли в течение года;
- определение видов деятельности, приносящих предприятию максимальную прибыль;
- риски, присущие и всей деятельности предприятия, и отдельным видам и т. д.

Современное экономическое состояние предприятий можно охарактеризовать как состояние, когда предприятиям нужно вести борьбу за выживание. Лучшим средством выживания предприятия является формирование его собственной стратегии по укреплению его положения на рынке, оживление хозяйственной деятельности и получения прибыли. Условиями выхода из кризиса является производство продукции, которая пользуется спросом у населения, с учетом технико-технологических и организационных возможностей предприятия и внедрением различного рода инноваций.

Вопросы разработки стратегических направлений предприятия по устойчивому получению прибыли в условиях изменяющейся внешней среды приобретает все большую актуальность. Именно прибыль является положительным результатом и показателем эффективности экономической деятельности предприятия [25, с. 115].

В современных условиях хозяйствования прибыль является основным финансовым источником инновационного развития предприятия, реконструкции производства, модернизации его материально - технической базы, повышение социальных стандартов.

Целью экономического управления прибылью является разработка эффективной стратегии и политики формирования прибыли предприятия, обоснование рациональных направлений его использования и выявления

оптимального уровня рентабельности финансовых вложений в долгосрочном периоде. При этом следует заметить, что все большее место в стратегическом управлении занимает внутрифирменное планирование. Сложившаяся стратегия развития предприятия позволит предприятию постоянно получать прибыль от своей хозяйственной деятельности и повысить свой уровень экономической безопасности, повлияет на дальнейшее устойчивое развитие предприятия [38, с. 221].

Управление прибылью и рентабельностью имеет существенное значение для производства, ведь это практически основной источник пополнения финансовых ресурсов предприятия. Прибыль является основным показателем оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В процессе управления прибылью предприятия главная роль отводится формированию прибыли от основной деятельности, с целью осуществления которой оно создано. Процесс управления прибылью и рентабельностью производства предполагает проведение анализа, который характеризуется многообразием своих форм. На выбор формы анализа влияет множество факторов: отрасль, в которой осуществляет свою деятельность организация, специализация и вид деятельности предприятия, объем произведенной продукции и другие [25, с. 208]

1.2 Факторы, влияющие на прибыль и характер ее формирования

В течение производственного цикла на уровень прибыли оказывают влияние ряд факторов (табл.1.1).

Таблица 1.1 – Факторы, влияющие на уровень прибыли фирмы

Внешние факторы	Внутренние факторы	
<ul style="list-style-type: none"> - связаны с воздействием на деятельность предприятия рынка, государства, - географического положения; - конкуренция и спрос на продукцию предприятия. 	<ul style="list-style-type: none"> Производственные - средства труда; - предмет труда; - трудовые ресурсы. 	<ul style="list-style-type: none"> Внепроизводственные - снабженческо -сбытовая деятельность; - природоохранные мероприятия; - штрафы и санкции; - социальные условия труда работников; - финансовая деятельность.

В процессе анализа необходимо учитывать влияние каждого из перечисленных факторов в той мере, в которой они способны повлиять на размер и характер прибыли, полученной предприятием. Необходимым элементом анализа формирования прибыли является установление причинно-следственных связей, оказывающих как положительное, так и отрицательное значение на деятельность предприятия в целом, и отдельных его подразделений. Только после установления всех критериев, влияющих на получение и размер прибыли, можно говорить о принятии управленческих решений. На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что предприятие должно не только стремиться к получению максимальной прибыли в отчетном периоде, но и к наиболее эффективному распределению и использованию имеющейся [38, с. 90].

Рассмотрим сначала факторы, непосредственно связанные с деятельностью предприятия, которые оно может изменять и регулировать в зависимости от поставленных перед ним целей и задач, т.е. внутренние факторы. Их можно разделить на производственные, непосредственно связанные с основной деятельностью предприятия, и внепроизводственные факторы, которые непосредственно не связаны с производством продукции и с основной деятельностью фирмы [13, с. 36].

Внепроизводственные факторы включают в себя снабженческо-сбытовую деятельность, т.е. своевременность и полноту выполнения поставщиками и покупателями обязательств перед предприятием, их удаленность от предприятия, стоимость транспортировки до места назначения и т.д.

Природоохранные мероприятия, необходимые для фирм из ряда отраслей, (например, химической, машиностроительной и других) влекут за собой значительные издержки.

Штрафы и санкции за несвоевременность или неточность выполнения каких-либо обязательств фирмы, например, штрафы в налоговые органы за несвоевременность расчетов с бюджетом.

На финансовые результаты деятельности фирмы и на рентабельность косвенно влияют и социальные условия труда работников.

Финансовая деятельность предприятия, т.е. управление собственным и заемным капиталом на предприятии, деятельность на рынке ценных бумаг, участие в других предприятиях и т.д. также оказывают влияния на прибыль [13, с. 39].

Производственные факторы, согласно экономической теории, относятся к процессу производства, который состоит из трех элементов: средства труда, предметы труда и трудовые ресурсы. В связи с этим, выделяют такие производственные факторы, как наличие и использование средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Названные факторы являются основными факторами роста прибыли и рентабельности предприятия, именно с повышением эффективности их использования связываются процессы интенсификации производства [13, с. 41].

Влияние производственных факторов на результат деятельности можно оценить с двух позиций: как экстенсивное и как интенсивное. Экстенсивные факторы связаны с изменением количественных параметров элементов процесса производства, к ним относятся:

- изменение объема и времени работы средств труда, например, покупка дополнительных станков, машин и оборудования, строительство новых цехов и помещений, увеличение времени работы оборудования для увеличения объема производимой продукции;
- изменение количества предметов труда, непроизводительное использование средств труда, т.е. увеличение запасов, большой удельный вес брака и отходов в объеме выпускаемой продукции;
- изменение численности рабочих, фонда рабочего времени, непроизводительные затраты живого труда (простои).

Количественное изменение производственных факторов всегда должно быть оправдано изменением объема выпускаемой продукции, т.е.

предприятие должно следить за тем, чтобы не снижались темпы прироста прибыли относительно темпов прироста затрат.

Интенсивные производственные факторы связаны с повышением качества использования производственных факторов, к ним относятся:

- повышение качественных характеристик и производительности оборудования, т.е. своевременная замена оборудования на более современное с большей производительностью;
- использование прогрессивных материалов, совершенствование технологий обработки, ускорение оборачиваемости материалов;
- повышение квалификации рабочих, снижение трудоемкости продукции, совершенствование организации труда.

Кроме внутренних факторов на рентабельность предприятия оказывают косвенное воздействие и внешние факторы, которые не зависят от деятельности предприятия, но зачастую достаточно сильно влияют на результат его деятельности.

К данной группе факторов относятся географическое положение предприятия, т.е. регион в котором оно располагается, удаленность предприятия от сырьевых источников, от районных, республиканских центров, природные условия и т.д. Конкуренция и спрос на продукцию предприятия, т.е. наличие на рынке платежеспособного спроса на продукцию фирмы, присутствие на рынке фирм — конкурентов, производящих аналогичный по потребительским свойствам товар. Ситуация на смежных рынках, например, на финансовом, кредитном, рынке ценных бумаг, сырьевых рынках и т.д., т.к. изменение доходности на одном рынке, влечет за собой снижение доходности на другом, например, повышение доходности государственных ценных бумаг ведет к сокращению инвестиций в реальный сектор экономики. Государственное вмешательство в экономику, которое проявляется в изменение законодательных основ деятельности рынка, изменение налогового бремени на предприятия, изменение ставок рефинансирования и т.д.

Получение доходов связано с использованием производственных ресурсов, с издержками, в результате чего происходит уменьшение активов, т. е. возникают расходы. К ним относятся: расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и других материально-производственных запасов; расходы, возникающие в процессе переработки материально-производственных запасов и продажи готовой продукции, в том числе расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и прочих внеоборотных активов; коммерческие и управленческие расходы. Группировка расходов осуществляется по следующим элементам затрат: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств, прочие затраты. [17, с. 226]

Превышение доходов над расходами, как уже отмечалось ранее, образует прибыль от обычных видов деятельности (прибыль от реализации); в противном случае образуется убыток.

Основными источниками информации для определения прибыли предприятия являются:

1. Данные аналитического бухгалтерского учета по счетам.
2. Отчет о финансовых результатах (форма №2).
3. Отчет об изменениях капитала (форма №3).
4. Бизнес-план предприятия.

Алгебраическая сумма прибылей и убытков, полученных в процессе хозяйственной деятельности, представляет собой прибыль отчетного периода, которая служит базой начисления налога на прибыль.

Прибыль, оставшаяся после уплаты налога на прибыль, называется нераспределенной прибылью. После соответствующих выплат учредителям в виде дивидендов или долей она используется предприятием на прирост собственного капитала и называется чистой прибылью.

Чистая прибыль состоит из:

1. Маржинальная прибыль – это разность между выручкой-нетто и прямыми производственными затратами по реализованной продукции. В

форме №2 «Отчет о финансовых результатах» этот вид прибыли носит название валовой прибыли.

2. Прибыль от реализации продукции, товаров, услуг – это разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода. В российской отчетности это разница между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами.

3. Прибыль до налогообложения – это финансовый результат от реализации продукции, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности. Сумма прибыли от продаж плюс проценты к получению минус проценты к уплате плюс прочие доходы и минус прочие расходы.

4. Чистая прибыль – это часть балансовой прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет, включая финансовые санкции за нарушения налогового законодательства. Чистая прибыль является конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Чистая прибыль является единственным источником средств для выплаты дивидендов по акциям и процентов по облигациям в акционерных обществах. Она также выступает источником средств для распределения средств между участниками обществ с ограниченной ответственностью пропорционально их долям в уставном капитале.

Порядок использования этой, остающейся в распоряжении предприятия, прибыли может быть определен учредительными, либо плановыми документами. В учредительных документах с целью проведения предприятием финансовой и социальной политики, определенной учредителями, могут быть установлены нормативы отчислений от полученной прибыли в фонд социальной сферы и в резервный фонд, позволяющий создать накопления для обновления основных средств и прочих инвестиций. В акционерных обществах чистая прибыль также направляется на формирование специального фонда средств для выплаты дивидендов по привилегированным акциям [22, с. 86].

1.3 Основные методы анализ эффективности управления прибылью на предприятии

Эффективный механизм управления прибылью предприятия позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций этого управления. Важной составной частью механизма управления прибылью предприятия являются системы и методы ее анализа. Анализ прибыли представляет собой процесс исследования условий и результатов ее формирования, распределения и использования с целью выявления резервов дальнейшего повышения эффективности управления ею.

По целям осуществления анализ прибыли предприятия подразделяется на различные формы в зависимости от следующих признаков:

1. По объектам исследования выделяют анализ формирования прибыли и анализ ее распределения и использования.

а) анализ формирования прибыли проводится обычно в разрезе основных сфер деятельности предприятия – операционной, инвестиционной, финансовой. Он является основной формой осуществления анализа с целью выявления резервов повышения суммы и уровня прибыли предприятия,

б) анализ распределения и использования прибыли проводится по основным направлениям этого использования. Он призван выявить уровень потребления прибыли собственниками и персоналом предприятия, общий уровень ее капитализации и конкретные формы производственного ее потребления в инвестиционных целях.

2. По организации проведения выделяют внутренний и внешний анализ прибыли.

а) внутренний анализ прибыли проводится менеджерами предприятия или его собственниками с использованием всей совокупности имеющихся информативных показателей (включая данные управленческого учета). Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну предприятия.

б) внешний анализ прибыли осуществляют налоговые органы, аудиторские фирмы, банки, страховые компании с целью изучения правильности ее отражения, уровня кредитоспособности предприятия и т.п. Источником информации для проведения такого анализа являются данные финансового учета и отчетности предприятия.

3. По масштабам деятельности выделяют следующие формы анализа прибыли:

а) анализ прибыли по предприятию в целом. В процессе такого анализа предметом изучения является формирование, распределение и использование прибыли на предприятии в целом без выделения отдельных его структурных подразделений.

б) анализ прибыли по структурному подразделению (центру ответственности). Если рассматриваемое структурное подразделение (центр ответственности) по характеру своей деятельности не имеет законченного цикла формирования прибыли, такой анализ направлен на формирование затрат (доходов). Эта форма анализа базируется в основном на результатах управленческого учета предприятия.

в) анализ прибыли по отдельной операции. Предметом такого анализа может быть прибыль по отдельным коммерческим сделкам предприятия; отдельным операциям, связанным с краткосрочными или долгосрочными финансовыми вложениями; отдельным завершенным реальным проектам и другим операциям.

4. По объему исследования выделяют полный и тематический анализ прибыли.

а) полный анализ прибыли проводится с целью изучения всех аспектов ее формирования, распределения и использования в комплексе.

б) тематический анализ прибыли ограничивается лишь отдельными аспектами ее формирования или использования. Предметом тематического анализа прибыли может являться изучение влияния проводимой предприятием налоговой политики на формирование затрат, доходов и

прибыли; прибыльность сформированного фондового портфеля; влияние структуры и стоимости капитала на уровень прибыльности предприятия; эффективность избранной политики распределения прибыли; анализ альтернатив возможного использования прибыли и ряд других аспектов.

5. По периоду проведения выделяют предварительный, текущий и последующий анализ прибыли.

а) предварительный анализ прибыли связан с изучением условий ее формирования, распределения или предстоящего использования; с условиями осуществления отдельных коммерческих сделок, финансовых и инвестиционных операций с предварительным расчетом ожидаемой прибыли по ним.

б) текущий (или оперативный) анализ прибыли проводится в процессе осуществления операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия; реализации отдельных хозяйственных операций с целью оперативного воздействия на формирование или использование прибыли. Как правило, такой анализ прибыли ограничивается кратким периодом времени.

в) последующий (или ретроспективный) анализ прибыли, осуществляется обычно менеджерами и собственниками предприятия за отчетный период (квартал, год). Он позволяет полнее проанализировать результаты формирования и использования прибыли предприятия в сравнении с предварительным и текущим ее анализом, так как базируется на завершенных результатах финансового учета и отчетности, дополняемых данными управленческого учета [26, с. 135-138].

Получение определенной массы прибыли определяет эффективность производства, однако сама масса прибыли не характеризует, насколько эффективно работает предприятие. Для этого необходимо массу прибыли «взвесить» на затраты предприятия. Этим целям отвечает показатель рентабельности.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов, выраженный в процентах.

Для того чтобы точно оценить уровень прибыли и рентабельности производства можно воспользоваться методами комплексного анализа по технико-экономическим факторам.

1.Комплексный метод. При его использовании валовую прибыль необходимо анализировать по составным частям, основной из которых является прибыль от реализации продукции. Затем необходимо провести оценку факторов изменения прибыли от выпуска товарной продукции (анализ технико-экономических факторов повышения или снижения затрат на денежную единицу товарной продукции). На следующем этапе проводят оценку динамики структуры и объема реализации, изменения цен на реализованную продукцию, а также на приобретаемое сырье, материалы, топливо, энергию и другие затраты. На завершающем этапе проводят сопоставление уровня затрат на оплату труда и материальных затрат.

2.Расчетно-аналитический метод (метод экспертных оценок). При его использовании исследуются результаты оценки полученной величины определенного показателя, который необходимо принять за базу, а также коэффициентов (индексов) его изменения в плановом периоде. Этот метод можно применять тогда, когда не установлены технико-экономические нормативы, а четкую взаимосвязь между основными показателями можно установить только лишь косвенно, на основе оценки их динамики и связей.

3.Метод прямого счета для прогнозирования уровня прибыли. Этот метод можно применить, когда имеются достоверные данные о прогнозной величине затрат, уровне доходов, налогов, в условиях устойчивого функционирования. Прогнозный размер прибыли от реализации можно определить как разницу между прогнозами доходов, затрат и налогов.

4.Метод обеспечения соответствующей прибыли на вложенный капитал. При использовании данного метода решается задача сохранения достигнутого уровня рентабельности на вложенный капитал и его увеличения, чтобы увеличить уровень рентабельности на вложенный капитал могут быть увеличены объемы реализации товаров за счет ввода в действие дополнительных производственных площадей, поиск аналогичных источников товарных ресурсов, ускорить коэффициент оборачиваемости, оказание дополнительных услуг, разумной тактики в области ценообразования и управления финансовыми ресурсами, сокращение издержек обращения.

5.Нормативный метод прибыли. Суть его в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических расчетов определяется потребность предприятия в прибыли. К таким нормативам относятся ставки налогов, размеры тарифов, нормы амортизационных отчислений, нормативы потребности в оборотных средствах, нормы запасов товарно-материальных ценностей, тары, нормативы отчислений в ремонтный фонд и другие.

6. Экономико-математический метод управления прибылью заключается в том, что с помощью этого метода можно найти количественное выражение взаимосвязей между прибылью и факторами, ее определяющими. Данная зависимость выражается через экономико-математическую модель. Экономико-математическая модель – это математическое описание экономического процесса или процесса формирования прибыли, т.е. описание факторов, определяющих прибыль.

Также для оценки эффективности управления прибылью фирмы рассчитываются относительные коэффициенты рентабельности. В основе построения данных коэффициентов лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет показателей рентабельности включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам

предприятия. Таким образом, коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности компании.

Основные группы, на которые можно подразделить показатели рентабельности, приведены в табл. 1.2.

Таблица 1.2 – Основные группы показателей рентабельности

Показатели рентабельности	Способы расчета	Назначение
Рентабельность отдельных видов продукции, всей товарной продукции и производства	<p>Прибыль в расчете на единицу продукции / Себестоимость единицы Продукции $\times 100\%$</p> <p>Прибыль в расчете на товарный выпуск / Себестоимость товарной продукции $\times 100\%$</p> <p>Балансовая (чистая) прибыль / Сумма основных производственных фондов и материальных оборотных средств $\times 100\%$</p>	<p>Характеризует прибыльность различных видов продукции, всей товарной продукции и рентабельность (доходность) предприятия.</p> <p>Служит основанием для установления цены.</p>
Рентабельность реализации (продаж)	<p>Прибыль от продажи продукции / Выручка от реализации $\times 100\%$</p> <p>Балансовая прибыль / (Чистая выручка от реализации продукции + Доходы от прочей реализации и внереализационных операций) $\times 100\%$</p>	<p>Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации.</p> <p>Служит основанием для выбора номенклатуры выпускаемой продукции.</p>
Рентабельность текущих активов	Прибыль / Текущие активы $\times 100\%$	Процент прибыли, который приходится на рубль соответствующих активов. Отражает эффективность вложенных в предприятие денежных средств
Рентабельность чистых активов	Прибыль / Чистые активы $\times 100\%$	
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал $\times 100\%$	Характеризует прибыль, которая приходится на рубль собственного капитала после уплаты процентов за кредит и налогов.

Для решения конкретных задач управления прибылью применяется целый ряд специальных систем и методов анализа, позволяющих получить

количественную оценку отдельных аспектов ее формирования, распределения и использования, как в статике, так и в динамике.

В практике управления прибылью в зависимости от используемых методов различают следующие основные системы проведения анализа на предприятии: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; сравнительный анализ; анализ рисков; анализ коэффициентов; интегральный анализ; факторный анализ.

В крупных коммерческих комплексах ведется постоянная разработка рекомендаций для оперативного и стратегического управления доходами фирмы. Чаше всего, в основной массе субъектов хозяйствования главное внимание уделяется широко известным факторам роста доходов, связанным с работой предприятия: росту объема продукции, снижению затрат на производство товаров и услуг и оптимизации цен.

Основная цель любой коммерческой структуры состоит в максимально возможном увеличении прибыли ее владельцев. Используя этот показатель в качестве оценки деятельности, можно попытаться стабильно повышать доходы предприятия за счет целого ряда мероприятий [7, с. 95]:

- управления номенклатурой выпускаемой продукции, ранжируя ее по мере убывания рентабельности;
- планирования обновления номенклатуры продукции;
- обновления устаревшего оборудования и освоения новых технологий;
- разработки оперативных планов по развитию производства на длительный срок;
- определения инвестиционной и дивидендной политики;
- использования рынка ценных бумаг.

Оптимальное использование большинства из перечисленных возможностей по росту прибыли может быть получено в результате глубокого анализа по критерию доходности, перебора возможных вариантов, обоснованных стратегических планов по прибыли.

Прибыль, как критерий эффективности воспроизводства и как показатель, имеющий две границы – объем производства продукции или услуг (реализации) и себестоимость, обладает одним важным свойством: она отражает конечный результат интенсивного и экстенсивного развития. Последнее связано с фактором роста объема производства и естественной экономии от относительного снижения условно-постоянных элементов себестоимости: фонда оплаты труда (соответственно – начислений, идущих во внебюджетные фонды), амортизации, энергетического топлива, платежей бюджету за ресурсы, внепроизводственных и некоторых других расходов. В отечественной практике при анализе прибыли этот фактор выделяется редко.

Поскольку показателей прибыли много, рассуждения ведутся прежде всего, с позиции собственников фирмы, играющих ключевую роль в судьбе бизнеса. Для них базовой результатной характеристикой является чистая прибыль, именно этот показатель рассматривается ими как один из основных критериев успешности функционирования фирмы. Чистая прибыль – это разность доходов и расходов, понимаемых в обобщенном смысле. Отсюда с очевидностью следует, что соответствующий комплекс процедур оценки и управления прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы повышению доходов и снижению расходов [12, с. 296].

В рамках повышения доходов должны проводиться оценка, анализ и планирование выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах, ритмичности производства и продаж, достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности, эффективности ценовой политики, влияния различных факторов (фондовооруженности, загруженности производственных мощностей, сменности, ценовой политики, кадрового состава и др.) на изменение величины продаж, сезонности производства и продаж, критического объема производства (продаж) по видам продукции и подразделениям и т.п. Результаты планово-аналитических расчетов обычно оформляются в виде

таблиц, содержащих плановые (базисные) и фактические (ожидаемые) значения объемов производства и продаж и отклонения от них в натуральных и стоимостных показателях, а также в процентах.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находятся в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы. Роль финансовой службы сводится, в основном, к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности в отношении действующих и новых производств.

Вторая задача – снижение расходов (затрат) – подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по месту возникновения и виду расходов (затрат), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции.

Анализ системы управления прибылью позволяет выявить положительные и отрицательные моменты, происходящие на предприятии. На основе полученных данных анализ специалисты в области управления смогут разработать соответствующие методики увеличения прибыли и рентабельности, тем самым повысив эффективность функционирования предприятия.

Выводы по разделу:

1. Получение прибыли – неперемное условие и цель предпринимательства любой хозяйственной структуры. Прибылью (рентабельностью) оценивается эффективность хозяйствования, прибыль – главный источник финансирования экономического и социального развития; прибыльность служит основным критерием выбора инвестиционных проектов и программ оптимизации текущих затрат, расходов, финансовых вложений.

2. Факторы, оказывающие влияние на прибыль делятся на внешние и внутренние. На первые из них фирма не может оказывать непосредственного влияния, тогда как вторые находятся в ее прямом воздействии.

3. Эффективный механизм управления прибылью предприятия позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций этого управления. Важной составной частью механизма управления прибылью предприятия являются системы и методы ее анализа.

2. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЕЁ ЭФФЕКТИВНОСТИ

2.1 Краткая организационная характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — юридическое лицо, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на определенные доли (размер которых устанавливается учредительными документами). Участники ООО несут риск убытков только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. После внесения существенных изменений в законодательство об обществах с ограниченной ответственностью, с 01 июля 2009 года единственным учредительным документом общества является его устав, в котором указываются размер уставного капитала, адрес и наименование общества, порядок перехода долей и другие обязательные условия. В настоящий момент времени, продажа доли в уставном капитале общества, в случае если в уставе уже отсутствуют сведения об участниках и их долях, не влечет необходимости регистрации изменений в уставе общества.

Уставный капитал общества составляет номинальную стоимость долей его участников. Размер доли участника общества в уставном капитале общества определяется в процентах или в виде дроби. Размер доли участника общества должен соответствовать соотношению номинальной стоимости его доли и уставного капитала общества.

Общество с ограниченной ответственностью создается, с целью получения прибыли и может заниматься любой деятельностью, за исключением запрещенной законом. При этом, для определенных видов деятельности, необходимо получение специального разрешения (лицензии). Срок деятельности — не ограничен, если иное не установлено Уставом

Общества.

Юридический адрес ООО «ИНКОМ»: 309516, Белгородская область, город Старый Оскол, проспект Алексея Угарова, дом 11, строение 2.

Предприятие действует на основании Устава и в своей работе руководствуется действующим законодательством. Приобретает свои права со дня регистрации (зарегистрировано исполкомом старооскольского горсовета – Решение № 383/18 от 21.06.1991 г.).

ООО «ИНКОМ» является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, печать со своим наименованием, угловой штамп, бланки со своим наименованием, счета в управлениях банков. Обладает имуществом на правах собственности, аренды, других, предусмотренных законом основаниях.

Юридический статус предприятия: общество является юридическим лицом. Права и обязанности юридического лица общество приобретает с даты его регистрации.

В соответствии с объемами хозяйственного оборота и численностью работников предприятие относится к числу средних.

ООО «ИНКОМ» присущ линейный тип организационной структуры управления.

Под организационной структурой управления предприятием понимается состав (перечень) отделов, служб и подразделений в аппарате управления, системная их организация, характер соподчиненности и подотчетности друг другу и высшему органу управления фирмы, а также набор координационных и информационных связей, порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии.

Сущность линейного типа организационной структуры управления состоит в том, что управляющие воздействия на объект могут передаваться

только одним доминантным лицом – руководителем, который получает официальную информацию только от своих, непосредственно ему подчиненных лиц, принимает решения по всем вопросам, относящимся к руководимой им части объекта, и несет ответственность за его работу перед вышестоящим руководителем.

Высшим органом управления ООО «ИНКОМ» является постоянно действующий Совет совладельцев.

Решения совета принимаются простым голосованием.

Председатель Совета – директор предприятия:

- осуществляет руководство деятельностью Совета совладельцев и предприятия;
- действует от имени предприятия в государственных и других организациях, судебных и арбитражных органах;
- распоряжается имуществом и средствами предприятия, заключает договоры, выдает доверенности, открывает счета в банках;
- издает распоряжения и приказы;
- осуществляет наем и увольнение работников, принимает к ним меры поощрения и взыскания;
- отчитывается перед Советом совладельцев и общи собранием коллектива по результатам финансово- хозяйственной деятельности.

ООО «ИНКОМ» действует на принципах самофинансирования, самокупаемости и полной хозяйственной самостоятельности. Деятельность фирмы строится на основании самостоятельно заключаемых договоров (по соглашению сторон) с использованием договорных цен с заказчиками, в качестве которых формируются и привлекаются к работе производственные и другие коллективы, предприятия, общественные организации, учреждения, объединения, общества, кооперативы и граждане.

Общество объединяет своих работников на основе общей

заинтересованности в реализации их возможностей в области коммерческой деятельности.

Предприятие проводит работы по реализации товаров продукции и услуг, произведенных как самостоятельно, так и с привлечением сторонних организаций и отдельных граждан по договорным ценам.

Под структурой управления организацией понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого. Элементами структуры являются отдельные работники, службы и другие звенья аппарата управления, а отношения между ними поддерживаются благодаря связям, которые принято подразделять на горизонтальные и вертикальные. Горизонтальные связи носят характер согласования и являются, как правило, одноуровневыми. Вертикальные связи - это связи подчинения, и необходимость в них возникает при иерархичности управления, т.е. при наличии нескольких уровней управления. Кроме того, связи в структуре управления могут носить линейный и функциональный характер. Линейные связи отражают движение управленческих решений и информации между так называемыми линейными руководителями, т.е. лицами, полностью отвечающими за деятельность организации или ее структурных подразделений. Функциональные связи имеют место по линии движения информации и управленческих решений по тем или иным функциям управления.

В рамках структуры управления протекает управленческий процесс (движение информации и принятие управленческих решений), между участниками которого распределены задачи и функции управления, а следовательно – права и ответственность за их выполнение. С этих позиций структуру управления можно рассматривать как форму разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой происходит

процесс управления, направленный на достижение намеченных целей менеджмента. Данное определение является наиболее адекватным проблематике, рассматриваемой в настоящей выпускной работе. Организационная структура управления приведена на рис. 2.1.

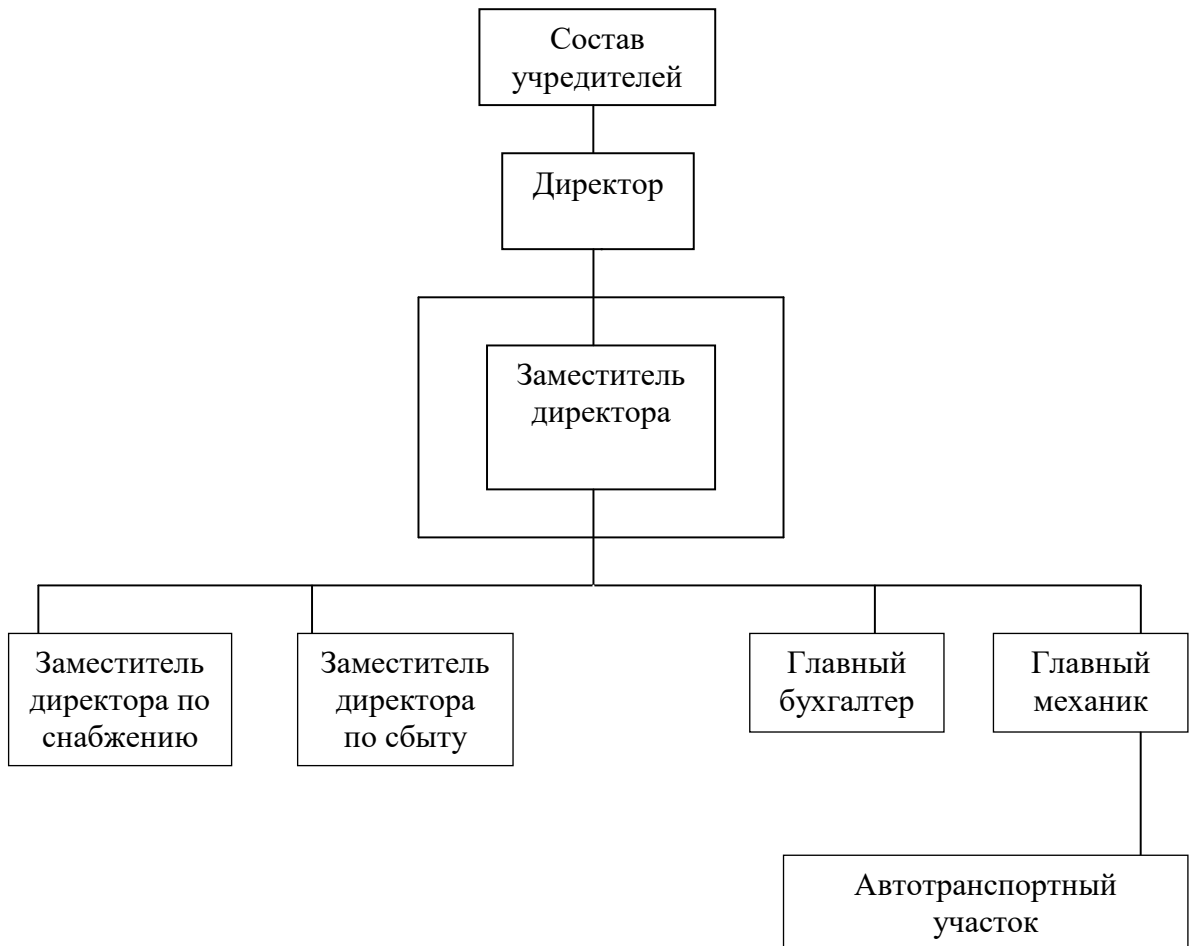


Рисунок 2.1 – Структура управления ООО «ИНКОМ»

Задачи предприятия – достичь результатов, которые предполагается получить в пределах планового периода. Они определяются интересами владельца, размерами капитала, ситуацией внутри предприятия, внешней средой. Право постановки задачи перед персоналом предприятия остается за владельцем независимо от его статуса (частное лицо, государственные органы или акционеры).

Основная задача ООО «ИНКОМ» на входе воспринять факторы производства, переработать их и на выходе получить продукцию, необходимую обществу.

Предприятие проводит работы с реализацией изделий, продукции и услуг, произведенных как самостоятельно, так и с привлечением сторонних организаций и отдельных граждан по договорным ценам.

В процессе своей деятельности предприятие должно принимать ряд решений:

- какой товар или номенклатуру товаров следует продавать;
- на какие рынки надо выходить с этим товаром и как укрепить свои позиции на рынке;
- какие материалы приобретать и как их использовать;
- как распределить имеющиеся модели и финансовые ресурсы;
- каких показателей своей деятельности предприятие предпочитает (должно) достигнуть в отношении технических характеристик продаваемого товара, его качества, эффективности доставки.

Деятельность, направленная на решение этих вопросов, называется общей деловой политикой предприятия или компании.

Виды деятельности ООО «ИНКОМ»:

- деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам;
- строительство жилых и нежилых зданий;
- деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками;
- работы строительные специализированные прочие, не включенные в другие группировки;
- распиловка и строгание древесины;
- производство пиломатериалов, кроме профилированных, толщиной более 6 мм; производство непропитанных железнодорожных и трамвайных шпал из древесины;
- производство пиломатериалов, профилированных по кромке; производство древесного полотна, древесной муки; производство технологической щепы или стружки;

- производство древесины, пропитанной или обработанной защитными или другими веществами;
- предоставление услуг по пропитке древесины.

Общество имеет право заниматься и другими видами деятельности, предусмотренные законодательством.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

При анализе имущественного состояния фирмы используется методика, включающая в себя горизонтальный (основанный на изучении динамики показателей и определении их абсолютных и относительных изменений) и вертикальный анализ активных статей баланса (изучающий структуру имущества и причины ее изменения).

Горизонтальный и вертикальный анализ ООО «ИНКОМ» за 2014-2016 годы представлены в табл. 2.1 и 2.2. Его основу составили данные бухгалтерского баланса ООО «ИНКОМ» (см. Приложение А, В).

Таблица 2.1 – Горизонтальный анализ баланса ООО «ИНКОМ» за 2014-2016 гг.

Показатели	Абсолютные величины, тыс. руб.			Отклонение, тыс. руб.	
	2014г.	2015г.	2016г.	15г. к 14г.	16г. к 15г.
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
Внеоборотные активы, всего	4984	4962	9663	(22)	4701
из них: Основные средства	4394	4418	3898	24	(520)
Оборотные активы, всего	5177	6561	5235	1384	(1326)
из них:					
Запасы	3253	3255	3438	2	183
НДС по приобретенным ценностям	76	100	114	24	14
Дебиторская задолженность (краткосрочная)	1106	2735	1227	1629	(1508)
Денежные средства	739	468	455	(271)	(13)
Баланс	10161	11523	14898	1362	3375
ПАССИВ					
Собственный капитал, всего	8484	7900	8087	(584)	187
из них:					
Уставный капитал	2764	2764	2764	0	0
Резервный капитал	364	364	364	0	0
Нераспределенная прибыль	3953	3373	3561	(580)	188
Заемный капитал, всего	1676	3623	6811	1947	3188

Продолжение таблицы 2.1

Долгосрочные обязательства, всего	445	1608	4724	1163	3116
Краткосрочные обязательства, всего	1230	2015	2087	785	72
из них:					
Займы и кредиты	150	210	-	60	(210)
Кредиторская задолженность	1225	1801	1935	576	135
Доходы будущих периодов	2	2	-	0	(1)
Прочие обязательства	3	2	-	(1)	(2)
Баланс	10161	11523	14897	1362	3375

Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о структуре баланса и отчета о прибыли в текущем состоянии, а также проанализировать динамику этой структуры. Кроме выявления веса показателя в общей структуре активов и пассивов предприятия рассчитываются также отклонения в виде темпа прироста анализируемых показателей.

Таблица 2.2 – Вертикальный анализ баланса ООО «ИНКОМ» за 2014-2016 гг.

Показатели	Структура, %			Отклонение, %	
	2014г.	2015г.	2016г.	15г. к 14г. (3/2)	16г. к 15г. (4/3)
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
Внеоборотные активы, всего	49,1	43,1	64,9	87,79	150,62
из них:					
Основные средства	43,2	38,3	26,2	88,66	68,25
Оборотные активы, всего	50,9	56,9	35,1	111,76	61,72
из них:					
Запасы	32,0	28,3	23,1	88,24	81,69
НДС по приобретенным ценностям	0,8	0,9	0,8	115,29	87,68
Дебиторская задолженность (краткосрочная)	10,9	23,7	8,2	218,03	34,70
Денежные средства	7,3	4,1	3,1	55,87	75,11
Баланс	100	100	100	0	0
ПАССИВ					
Собственный капитал, всего	83,5	68,6	54,3	82,11	79,18
из них:					
Уставный капитал	27,2	24,0	18,6	88,18	77,35
Резервный капитал	3,6	3,2	2,4	88,18	77,35
Нераспределенная прибыль	38,9	29,03	31,7	75,23	108,34
Заемный капитал	16,5	32,4	45,7	509,25	141,04
Долгосрочные обязательства, всего	4,4	14,0	31,7	318,15	100,29
Краткосрочные обязательства, всего	12,1	17,5	14,0	144,29	80,11
из них:					
Займы и кредиты	1,4	1,8	0	128,57	0
Кредиторская задолженность	2,4	4,2	6,7	178,40	158,35
Баланс	100	100	100	0	0

Из данных табл. 2.1 и 2.2 видно, что в 2014-2016 годах в абсолютных значениях валюта баланса растет на 1362 тыс. руб., и к концу рассматриваемого периода данный показатель увеличивается на 3375 тыс. руб. (скачки вызваны за счет аналогичных изменений в составе оборотных активов организации).

В составе активов наблюдаются изменения неоднородного характера.

Внеоборотные активы в 2015 году увеличиваются на 87,79% в структуре баланса, и уже к концу 2016 года показатель возрастает на 4701 тыс. руб. Связано это с аналогичными изменениями в составе основных средств организации.

Оборотные активы, в свою очередь, в 2015 году возросли на 1384 тыс. руб. или на 111,76%. Однако, в 2016 году наблюдается сокращение в общей сумме имущества фирмы на 1326 тыс. руб. или на 61,72%. При этом запасы в 2015 году увеличиваются на 2 тыс. руб., а денежные средства уменьшаются на 271 тыс. руб. В 2016 году денежные средства так же принимают отрицательное отклонение, но снижение более низкое до 13 тыс. руб. или 75,11% в структуре баланса.

Сумма краткосрочной дебиторской задолженности (в целом это долг покупателей и заказчиков) в общей сумме оборотных активов в течение рассматриваемого периода изменяется следующим образом. К концу 2016 года показатель снизился на 1508 тыс. руб. или на 34,70% в сравнении с предыдущим годом, что, с одной стороны, может являться положительной тенденцией, если рассматривать это снижение через призму сокращения задолженности перед предприятием его контрагентов, или, с другой стороны, негативной тенденцией, свидетельствующей о сокращении объемов продаж и заказов организации.

Таким образом, на конец 2016 года ООО «ИНКОМ» имеет рост по статье внеоборотные активы и сокращение по статье оборотные активы в общей сумме имущества организации в процентном соотношении, что

является негативной тенденцией, так как замедляет скорость оборота активов.

В составе источников формирования активов организации, т.е. в пассивах, в абсолютных значениях, прослеживается тенденция увеличения к концу 2016 году величины заемного капитала и роста собственного капитала.

Собственный капитал фирмы ООО «ИНКОМ» состоит из:

– уставного и резервного капитала, которые составляют сумму в 2764 тыс. руб. и 364 тыс. руб. соответственно и остаются неизменным в течение всего анализируемого периода;

– нераспределенная прибыль, к концу 2016 года увеличивается на 188 тыс. руб. по отношению к 2015 году.

Заемный капитал фирмы ООО «ИНКОМ» включает в себя кредиторскую задолженность, которая в общей своей сумме состоит из обязательств. Сумма общего заемного капитала организации на протяжении анализируемого периода возрастает с 1676 тыс. руб. до 6811 тыс. руб. В основном этот прирост связан с растущей долей долгосрочных займов предприятия, которые были осуществлены с целью модернизации оборудования фирмы. Сумма заемных средств в общей сумме пассивов организации составила на конец 2016 года 45,7%, хотя на начало исследуемого периода 16,5%. Долгосрочные заемные средства составляют 31,7%, краткосрочные 14% в общей сумме пассивов.

В общей сумме краткосрочных обязательств большую часть занимает кредиторская задолженность, что в целом является хорошей составляющей, так как ООО «ИНКОМ» не зависит от сторонних кредиторов, а задолженность формируется только перед поставщиками, персоналом и другими составляющими кредиторской задолженности.

Можно констатировать, что руководство ООО «ИНКОМ» ведет осторожную или консервативную политику в плане формирования заемных и собственных средств. Положительным моментом такой политики является повышенная финансовая устойчивость, отрицательным – прирост рентабельности собственного капитала за счет заемных средств.

Далее проведем анализ ликвидности и платежеспособности фирмы. Он производится в основном на основе расчета трех основных коэффициентов, характеризующих в той или иной степени возможность предприятия покрыть свои краткосрочные обязательства за счет различных сумм оборотных активов. В общем плане ликвидность – это скорость трансформации любого вида актива в денежные средства без существенной потери в своей рыночной стоимости.

Коэффициенты ликвидности помогают оценить, сможет ли исследуемая организация, в случае возникновения проблем, оплатить свои долги перед кредиторами, в роли которых могут выступать банки, налоговые органы, персонал и другие.

Для всех коэффициентов ликвидности существуют свои нормативы, соответствие которым характеризует предприятие – ликвидно оно или нет. Однако при анализе стоит учитывать, что имеется возможность оценить ликвидность фирмы неправильно, так как сам анализ проводится на конкретную дату. Поэтому необходимо рассчитывать данные коэффициенты за несколько периодов деятельности фирмы и анализировать их в динамике.

Произведем расчет коэффициентов ликвидности для ООО «ИНКОМ» за 2014-2016 года. Все данные для расчетов и сами рассчитанные коэффициенты приведены в табл. 2.3 (данные приложений А,В). Нормативы для коэффициентов установлены следующие:

1. Коэффициент текущей ликвидности должен быть выше 1,5, рекомендуется 2,0 – 3,5.
2. Коэффициент срочной ликвидности должен находиться в диапазоне 0,6-0,8, рекомендуется 1.
3. Коэффициент абсолютной ликвидности в диапазоне 0,1 – 0,3.

Таблица 2.3 – Расчет коэффициентов ликвидности ООО «ИНКОМ» за 2014-2016 года

Показатель	Номер строк в балансе	2014 год	2015 год	2016 год
Оборотные активы, тыс. руб.	стр. 1200 Ф. №1.	5177	6561	5235
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	стр. 1230 Ф. №1	1106	2736	1227
Финансовые вложения, тыс. руб.	стр. 1240 Ф. №1	96	86	40
Денежные средства, тыс. руб.	стр. 1250 Ф. №1	739	468	455
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	стр. 1500 Ф. №1	1230	2015	2086
Коэффициент текущей ликвидности	стр. 1200 / стр. 1500	4,2	3,3	2,5
Коэффициент срочной ликвидности	(стр.1250+стр.1240+стр.1250)/стр. 1500	1,6	1,6	0,8
Коэффициент абсолютной ликвидности	(стр. 125+стр.1240)/стр.1500	0,7	0,3	0,2

Оценивая данные приведенные в табл. 2.3 можно констатировать, что по уровню ликвидности ООО «ИНКОМ» за все три года соответствует нормативным значениям. Таким образом, организация является ликвидной. Однако в периоде наблюдается снижение всех показателей ликвидности организации, что является тревожным фактом для руководства. Необходимо внимательно следить за изменениями по этим коэффициентам, иначе возрастает кредитный риск, связанный с фирмой.

Далее переходим к анализу и оценке коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ИНКОМ» (табл.2.4).

Анализ показал, что ООО «ИНКОМ» является автономным, однако наблюдается снижение коэффициента, с 2014 года по 2016 год этот показатель уменьшился на 0,292. Показатель финансовой зависимости наоборот увеличился за тот же временной период на 0,644. Данное изменение значений приведенных коэффициентов говорит о том, что собственники не в достаточной мере финансируют свою организацию, что приводит к увеличению доли заёмных средств.

Таблица 2.4 – Сводная таблица относительных показателей финансовой устойчивости ООО «ИНКОМ» за 2014-2016 гг.

Наименование коэффициентов	Значение коэффициентов			Норматив
	2014г.	2015г.	2016г.	
1. Коэффициент автономии	0,835	0,686	0,543	> 0,5
2. Коэффициент финансовой зависимости	1,198	1,458	1,842	< 2
3. Коэффициент финансового риска	0,198	0,458	0,842	0,5 – 0,7
4. Коэффициент манёвренности	0,465	0,576	0,389	0,4-0,6
5. Коэффициент привлечения долгосрочных кредитов и займов	0,050	0,199	0,369	
6. Коэффициент независимости капитализированных источников	0,950	1,021	1,584	
7. Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений	0,089	0,324	0,489	
8. Коэффициент обеспечения материальных запасов собственными средствами	0,606	0,698	0,458	0,6-0,8
9. Коэффициент соотношения внеоборотных активов и собственного капитала	0,587	0,628	1,195	0,5-0,8
10. Коэффициент структуры заёмного капитала	0,266	0,444	0,694	
11. Коэффициенты обеспечения оборотных средств собственными оборотными средствами	0,762	0,693	1,244	>1

Коэффициент финансового риска даёт более полную оценку финансовой устойчивости организации. На рассматриваемой фирме его значение приближается к единице, что свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, следовательно, о снижении финансовой устойчивости, что является подтверждением выводов представленных в предыдущем абзаце настоящей работы.

Коэффициент манёвренности говорит нам о том, что на конец рассматриваемого периода, большая часть собственных оборотных средств находится не в мобильной форме. Его значение составляет 0,389, когда нормой является минимум 0,4. Это значит, что не обеспечивается гибкость в использовании собственных средств, то есть организация ООО «ИНКОМ» не способно поддерживать уровень собственного оборотного капитала и

пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников.

Коэффициент привлечения долгосрочных кредитов и займов с 2015 года по 2016 год, вырос с 0,199 до 0,319, что в очередной раз говорит нам о росте зависимости ООО «ИНКОМ» от внешних инвесторов, что в свою очередь является негативной тенденцией. Дело в том, что высокое значение этого показателя говорит нам о необходимости выплачивать в перспективе значительные суммы денежных средств в виде процентов за пользование кредитами и т. п.

Рост коэффициентов независимости капитализированных источников и покрытия долгосрочных вложений, означает, что с позиции долгосрочной перспективы предприятие всё сильнее и сильнее зависит от внешних инвесторов.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами показывает, что предприятие в 2014 и 2015 годах материальные запасы покрывались собственными средствами и не нуждались в привлечении заёмных. Однако в 2016 году ситуация изменилась, показатель снизился до 0,458, при нормальном значении от 0,6 до 0,8, а значит появилась необходимость в привлечении заёмных средств.

Значение соотношения внеоборотного актива и собственного капитала показывают увеличение до 1,195. Это говорит о привлечении долгосрочных кредитов для формирования части внеоборотных активов, что является абсолютно оправданным для любой фирмы, в том числе и нашей.

Таким образом, ООО «ИНКОМ» в конце 2016 года является ликвидным и финансово устойчивым предприятием. Однако за анализируемый период показатели ликвидности и финансовой устойчивости показывают снижение, что говорит о росте зависимости фирмы от заемных средств. В основном увеличивается доля долгосрочных заемных средств. Это

не позволяет сделать вывод о нерациональном привлечении заемных ресурсов руководством предприятия. Но коэффициенты ликвидности приближаются к нижним нормативным значениям, что все-таки подтверждает наличие негативных тенденций в области операционной деятельности ООО «ИНКОМ», что собственно и выражается в отсутствии финансовых результатов и чистой прибыли за 2014-2015 года.

2.3 Анализ эффективности системы управления прибылью предприятия

Далее, согласно плану выпускной квалификационной работы, проведем анализ и оценку системы управления прибылью ООО «ИНКОМ». Основная задача анализа системы распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с прошлым годом. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

Рассмотрим показатели прибыли и ее динамику за 2014-2016 гг. Для этого приведем сводный отчет о финансовых результатах за прошедшие три года (табл. 2.5) Составлена по данным приложений Б,Г.

Таблица 2.5 – Динамика прибыли и убытков ООО «ИНКОМ» за 2014-2016 гг.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения 2015 г от 2014 г.		Отклонения 2016 г. от 2014 г.	
				абсол., тыс.руб.	относ., %	абсол., тыс.руб.	относ., %
Выручка (нетто) от реализации товаров	9 384	14 780	16 879	5 395	157,49	7 495	179,86
Себестоимость реализации товаров	(9 093)	(13 302)	(14 473)	-4 209	146,29	-5 380	159,17
Валовая прибыль	291	1 478	2 406	1 186	506,73	2 114	825,02
Коммерческие расходы	(184)	(300)	(353)	-116	162,95	-169	191,85

Продолжение таблицы 2.5

Управленческие расходы	(1722)	(1692)	(1447)	30	98,24	274	84,05
Прибыль (убыток) от реализации	(1615)	(514)	604	1 100	31,87	2 219	137,43
Проценты к получению	39	4	4	-35	10,70	-35	10,34
Прочие доходы	1588	1667	1900	79	104,94	312	119,61
Прочие расходы	(1738)	(1876)	(2240)	-138	107,98	-502	128,89
Прибыль (убыток) до налогообложения	(1725)	(720)	270	1 005	-41,73	1 996	115,57
Отложенные налоговые активы	258	130	(8)	-128	49,10	-264	-3,15
Отложенные налоговые обязательства	37	(3)	(75)	-40	-8,04	-113	-202,86
Текущий налог на прибыль			30			30	
Чистая прибыль (убыток) отчетного года	(1422)	(584)	184	838	41,06	1 607	-12,95

Итак, как видно из данных табл. 2.5, выручка организации за рассматриваемый период выросла на 7 495 тыс. руб или на 79,86%. В результате увеличения выручки наблюдается увеличение валовой прибыли на 725% или на 2 114 тыс. руб. Однако, из-за увеличения валовой прибыли возросли коммерческие расходы на 91,1 % или 169 тыс. руб.

Значительный рост прибыли наблюдается за 2016 год, когда предприятие преодолело минусовой убыток прошлых периодов. Относительно тенденции изменения прибыли можно сказать, что она положительная, так как фирма два года находилась в убытке. Связано это было с одной стороны с тем, что отрасль производства, на которые ориентируется предприятие, во время кризиса пострадала больше всего, а с другой стороны, с некорректными управленческими решениями в области инвестиций и объемов производства.

Управленческие расходы за анализируемый период снизились на 16% или 274 тыс. руб. Однако сумма управленческих расходов ООО «ИНКОМ»

составляет все еще значительный процент от общего числа расходов. Можно предположить о значительных премиальных менеджерам. Здесь стоит сказать, что сами управленческие расходы относятся к постоянным издержкам фирмы и не зависят от объема производства. Однако, даже во времена отсутствия прибыли, эти расходы были больше, чем на конец 2016 года, когда организация закончила деятельность в плюсе. Руководству стоит задуматься о том, не приведет ли такая тенденция в конечном итоге к банкротству предприятия, так как премиальные руководства не позволяют реинвестировать часть прибыли на развитие производства.

За рассматриваемый период прибыль от продаж возросла 2 219 тыс. руб. или на 37,43%. Проценты к получению за анализируемый период снизились на 35 тыс. руб. В тоже время наблюдается существенный рост прочих доходов общества 311 тыс. руб. или на 19,3%.

Прочие расходы за рассматриваемый период также возросли. Их увеличение наблюдается в течение всего анализируемого периода, что может свидетельствовать об активизации других направлений получения доходов ООО «ИНКОМ». Данные расходы возросли 502 тыс. руб. или на 28,9%. Можно отметить большие рост прочих расходов, чем рост прочих доходов.

Прибыль до налогообложения за рассматриваемый период возросла на 1 994 тыс. руб. Тенденция за анализируемый период положительная.

Наконец чистая прибыль предприятия за период 2014-2016 г. возросла на 1 607 тыс. руб. Такой рост чистой прибыли позволил ООО «ИНКОМ» преодолеть порог рентабельности и получить положительную норму прибыли впервые с 2014 года.

Для более полного анализа эффективности функционирования системы управления прибылью необходимо произвести расчет и оценку показателей рентабельности предприятия. В любом случае рентабельность учитывает то, как соотносятся доход и капитал. Она позволяет сравнить уровень

доходности с альтернативным применением капитала при похожих условиях риска. Более рискованные вложения требуют, соответственно, больших доходов для получения выгоды. Капитал невозможен без прибыли, и для измерения доходности эту прибыль надо сопоставить с размером капитала. Таким образом, с помощью рентабельности можно комплексно охарактеризовать эффективность деятельности организации.

Рентабельность также помогает оценить управление предприятием, так как большая прибыль и достаточный уровень доходности во многих степени зависят от правильных и рациональных управленческих решений. Поэтому о рентабельности также говорят, как о критерии качества управления. Можно спрогнозировать благополучие предприятия, т.е. его способность получать прибыль по инвестициям. Если предприятие имеет хорошую прибыль, то оно рентабельно.

Рассчитаем показатели рентабельности за период 2014-2016 гг. – табл.2.6 (по данным приложений А,Б,В).

Таблица 2.6 – Показатели рентабельности ООО «ИНКОМ» за 2014-2016 гг.

Наименование показателя	2014,%	2015,%	2016,%	Отклонения, %	
				2015-14 г.	2016-15 г.
Рентабельность валовой прибыли	3,1	10,0	14,3	6,9	11,2
Рентабельность продаж	-17,2	-3,5	3,6	13,7	20,8
Рентабельность чистой прибыли	-15,2	-4	1,1	11,2	16,3
Валовая рентабельность активов	2,55	13,55	18,1	11	15,55
Чистая рентабельность активов	-12,5	- 5,4	1,4	7,1	13,9

Рассматривая один из основных показателей эффективности работы предприятия – рентабельность, сразу можно отметить, что при отрицательной прибыли этот показатель практически бесполезен. Многие аналитики сомневаются в том, имеет ли смысл такой термин как отрицательная рентабельность. На самом деле, здесь нет нужды спорить, ведь любая рентабельность определяется, как прибыль, деленная на некий

показатель. А значит, если отрицательная прибыль существует, то и отрицательная рентабельность тоже существует.

Другое дело, что этот показатель смотрится несколько странно, ведь его основная роль заключается в демонстрации, насколько эффективно работают вложенные средства. В экономической теории считается, что рентабельность, близкая к нулю, свидетельствует о том, что предприятие работает крайне неэффективно, что уже тогда говорить о ситуации, когда фирму беспокоит отрицательная рентабельность. И в этом случае не так важно, будет ли она равна минус двум процентам или минус десяти.

Возьмем, к примеру, рентабельность продаж. Этот показатель является одной из главных характеристик эффективности деятельности компании. Высокий показатель рентабельности означает, что компании удастся наращивать цену на продукцию, без необходимости компенсировать это весомыми денежными вливаниями в рекламу или затратами на улучшение качества продукции.

С другой стороны, этот показатель во многом зависит от особенностей рынка. В условиях жесткой конкуренции рентабельность продаж будет стремиться к отметке в 5%, в то время как на монопольном рынке показатели в 50% не будут редкостью. Влияет также на показатель рентабельности объем продаж в денежном эквиваленте. При больших объемах рентабельность, как правило, выше.

В свою очередь, отрицательная рентабельность продаж – это показатель того, что компания поставила недостаточно высокую цену на свою продукцию, что и не позволяет ей покрыть издержки. Чем выше показатель отрицательной рентабельности в абсолютном значении, тем более низкой является цена. При показателях в минус двадцать процентов и менее, вероятно, следует и вовсе закрывать бизнес. Подобная тенденция характеризует и рентабельность производства продукции. Только здесь в

знаменателе берется сумма затрат на производство продукции и ее реализацию.

В то время как рентабельность продаж больше интересует управляющих, акционеры строят свой анализ на основе рентабельности активов, а также рентабельности собственного капитала. Как и в первом, так и во втором случае, отрицательная рентабельность является сигналом для инвесторов для вывода инвестиций из проекта. Первый показатель отражает эффективность работы всех активов, т.е. оборудования, патентов, материалов и т.д. Его низкий уровень говорит об упущенной выгоде от их использования. Второй показатель иллюстрирует то, как работает непосредственно вложенные инвестором средства. Этот показатель обычно сравнивают со средней банковской ставкой.

Так или иначе, при отрицательной прибыли ни один из рассматриваемых показателей не будет свидетельствовать об успехе. Наличие прибыли – это залог существования компании на рынке.

Далее произведем анализ показателей рентабельности в динамике (см. табл. 2.6).

Как видно из табл. 2.6 рентабельность валовой прибыли за период 2014-2016 гг. увеличилась на 11,2%, в 2015 году прирост данного вида рентабельности составил 6.9%. Увеличение значения коэффициента свидетельствует от активизации рынка сбыта продукции компании, увеличении заказов.

Рентабельность продаж за рассматриваемый период увеличилась на 20,8%. Рост рентабельности продаж связан с увеличением суммы выручки в период 2014-2016 гг. Так же увеличилась рентабельность чистой прибыли на 16,3%, но в период с 2015 по 2016 годов наблюдается спад рентабельности продаж по чистой прибыли.

Валовая рентабельности увеличилась за анализируемый период на

15,55%, обеспечив общую валовую рентабельность на конец 2016 года в размере 18,1%. По сравнению с 2014 годом этот показатель вырос почти в 9 раз. Рост валовой рентабельности свидетельствует об увеличении отдачи от активов предприятия

Рентабельность активов по чистой прибыли на 13,9% за 2015-2016 года. Отмечаем также положительную тенденцию перехода от отрицательных значений данного коэффициента рентабельности к положительному.

Если же рассмотреть комплексно все показатели рентабельности можно сделать вывод о низких значениях показателей рентабельности чистой прибыли. Конечный результат в виде чистой прибыли в абсолютном значении очень низкий, до 2016 года вообще отрицательный. Это значит, что проблема кроется где-то на уровне между валовой и чистой прибылью. Может быть, какой-то из видов расходов по другим видам деятельности дает такой отрицательный эффект всей деятельности ООО «ИНКОМ». Необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности системы управления прибылью с целью преодоления текущего кризиса и снижения вероятности возникновения подобных ситуаций в будущем.

2.4 Разработка мероприятий, направленных на совершенствование системы управления прибылью предприятия

Проведя анализ эффективности деятельности фирмы и оценку её системы управления прибылью можно предложить, на наш взгляд, четыре направления, которые бы позволили ООО «ИНКОМ» повысить свои финансовые результаты. На основе этих направлений, необходимо разработать ряд мероприятия по повышению эффективности системы управления прибылью. Приведем эти мероприятия, расположив их в порядке последовательности вынесения на рассмотрение руководства организации:

1. При распределении и использовании прибыли системой управления необходимо принимать внимание процессы инвестирования в финансовые активы фондовых рынков и других фирм. Предлагается вложить часть нераспределенной прибыли в эти финансовые активы. Это могут быть вклады в уставной капитал других организаций, вклады в инструменты фондового рынка, вклады на депозиты сберегательных банков. Структуры объектов вложения необходимо определить из склонности к риску и уровня финансового состояния.

2. Разработка программы оптимизации расходов ООО «ИНКОМ» направленной в первую очередь на уменьшение себестоимости продукции, а во вторую на сокращение коммерческих и управленческих расходов фирмы. На сегодняшний день оптимизация расходов применяется в таких направлениях:

а) Снижение издержек производства за счет увеличения объемов производимой продукции/услуги. В частности, этот метод позволит сократить расходы на рекламу, маркетинговые, или другие исследования, так как общая сумма расходов остается прежней, но на каждую единицу продукции приходится меньше средств.

б) Повышение объема продаж за счет более эффективного маркетинга. Часто эти два метода используются в комплексе, что вполне понятно.

в) Снижение расходов за счет внутренних ресурсов. Это может быть сокращение управленческих расходов, замена некоторых подразделений компании на аутсорсинг, повышение производительности труда на предприятии, ускорение оборачиваемости отдельных видов активов и т.д.

г) Обязательный пункт – установление жесткой системы контроля всех финансовых потоков.

3. Совершенствование организации производства и труда. Снижение себестоимости может произойти в результате изменения в организации производства, формах и методах труда при развитии специализации производства; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшение использования основных фондов; улучшение

материально-технического снабжения; сокращения транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации производства.

Расчет экономической эффективности будет строиться на основе прогноза реализации предложенных мероприятий. Перед менеджерами фирмы стоит задач разработка проекта финансового инвестирования фирмы в систему управления прибылью.

На конец 2016 года уровень нераспределенной прибыли по данным баланса (Приложение А) ООО «ИНКОМ» составил 3 561 тыс. руб. Данные средства, для получения дополнительного дохода, рекомендуется вложить в различные финансовые активы.

Краткосрочные финансовые вложения планируется увеличить на 30% от уровня 2016 года. Однако, по состоянию на конец данного периода по данному направлению средств ООО «ИНКОМ» не инвестировало. Следовательно, необходимо разработать данное направление.

Для ООО «ИНКОМ» с низкими показателями рентабельности и прибыльности требуется учитывать минимальный риск выбранных направлений инвестирования. В результате анализа финансового рынка и по оценке финансовых экспертов наиболее безопасными финансовыми вложениями являются государственные ценные бумаги и депозиты сберегательных банков. Доходность по гособлигациям России колеблется, по данным Investing.com, между 8,72% и 10,29% за 2016 год. Предлагается вложить 20% нераспределенной прибыли в эту часть активов, то есть сумму 713 тыс. руб. Еще 10% (356 тыс. руб.) предлагается направить на сберегательные счета двух крупнейших банков России – Сбербанк России ВТБ. Средний уровень доходности по депозитам за год по двум банкам составляет от 8 до 9%, в зависимости от условий. Таким образом, имеется возможность получения дополнительного дохода от размещения средств в облигации в среднем в размере 71 тыс. руб. и от размещения средств в банках – 32,04 тыс. руб. (при условии 9% годового депозита).

Таким образом, общий экономический эффект от развития в системе управления прибылью ООО «ИНКОМ» инвестиционной деятельности в финансовые активы составит 103,04 тыс. рублей.

При сохранении текущих показателей прибыли (184 тыс. руб. на конец 2016 года) и выручки, и получении дополнительной прибыли в размере 103 тыс. руб. уровень рентабельности предприятия вырастит с 1,09% до 1,7% или на 0,61 процентных пункта.

Проведя анализ показателей доходов и расходов ООО «ИНКОМ» выяснилось, что за анализируемый период 2014-2016 года темп роста валовой прибыли составил 825,02% темп роста себестоимости – 159,17%, темп роста прибыли от продаж – 137,43%. В тоже время темп роста коммерческих расходов составил – 191,85, а управленческих расходов – 84,05%.

Предложенные мероприятия на оптимизацию расходов ООО «ИНКОМ» могут сократить коммерческие и управленческие расходы на 10-20%. В случае достижения таких запланированных показателей доход предприятия в планируемом периоде увеличится, даже при сохранении уровня эффективности текущего 2016 года (табл.2.7).

Таблица 2.7 - Изменение операционной прибыли при сокращении управленческих расходов в ООО «ИНКОМ»

Наименование пока	Текущий период	Плановый период при сокращении на 10%	Плановый период при сокращении на 20%
Валовая прибыль, тыс. руб.	2 406	2 406	2 406
Коммерческие расходы, тыс. руб.	353	318	282
Управленческие расходы, тыс. руб.	1 447	1 302	1 158
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	604	786	966

Как видно из табл. 2.7, уровень операционной прибыли, при сокращении управленческих и коммерческих расходов на 10%, возрастет с 604 тыс. руб., до 786 тыс. руб. или на 184 тыс. руб. В случае достижения

сокращения расходов на 20% прибыль от продаж вырастет уже до 966 тыс. руб., или на 362 тыс. руб.

Таким образом, в случае реализации запланированных мероприятий и достижения плановых показателей в 2017 году, при сохранении текущего уровня экономической активности и доходности ООО «ИНКОМ», общий экономический эффект будет выражаться в виде роста прибыли фирмы в диапазоне от 287 тыс. руб. до 465 тыс. руб. Следовательно, разработанные мероприятия по совершенствованию системы управления прибылью, организации и могут быть реализованы в деятельности ООО «ИНКОМ».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На протяжении ряда лет представители экономической мысли исследовали и выдвигали множество теоретических аспектов понимания и формирования прибыли.

Процесс управления прибылью складывается из следующих элементов:

- эффективная деятельность предприятия, результатом которой становится получение прибыли не в одном отдельно взятом периоде, а постоянно и непрерывно;

- увеличение доли прибыли, приходящейся на каждую акцию.

Результатом становится увеличение стоимости всей компании;

- выявление резервов, способствующих увеличению прибыли при снижении или сохранении на прежнем уровне затрат;

- разработка стратегии на краткосрочную и долгосрочную перспективу, предусматривающей финансирование бизнес-процессов из собственных источников, в частности, за счет нераспределенной прибыли.

Получение прибыли – неременное условие и цель предпринимательства любой хозяйственной структуры. Прибылью (рентабельностью) оценивается эффективность хозяйствования, прибыль – главный источник финансирования экономического и социального развития; прибыльность служит основным критерием выбора инвестиционных проектов и программ оптимизации текущих затрат, расходов, финансовых вложений.

Факторы, оказывающие влияние на прибыль делятся на внешние и внутренние. На первые из них фирма не может оказывать непосредственного влияния, тогда как вторые находятся в ее прямом воздействии.

Эффективный механизм управления прибылью предприятия позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций этого управления. Важной

составной частью механизма управления прибылью предприятия являются системы и методы ее анализа.

Юридический адрес ООО «ИНКОМ»: 309516, Белгородская область, город Старый Оскол, проспект Алексея Угарова, дом 11 строение 2.

Предприятие действует на основании Устава и в своей работе руководствуется действующим законодательством. Приобретает свои права со дня регистрации (зарегистрировано исполкомом старооскольского горсовета – Решение № 383/18 от 21.06.1991 г.).

ООО «ИНКОМ» является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, печать со своим наименованием, угловой штамп, бланки со своим наименованием, счета в управлениях банков. Обладает имуществом на правах собственности, аренды, других, предусмотренных законом основаниях.

На конец 2016 г. фирмы имеет рост по статье внеоборотные активы и сокращение по статье оборотные активы в общей сумме имущества предприятия и в процентном соотношении, что является негативной тенденцией, так как замедляет скорость оборота активов.

В составе источников формирования активов организации в абсолютных значениях – в пассивах прослеживается тенденция увеличения к концу 2016г. величины заемного капитала и, роста собственного капитала.

ООО «ИНКОМ» в конце 2016 года является ликвидной и финансово устойчивой организацией. Однако, за анализируемый период показатели ликвидности и финансовой устойчивости показывают снижение, что говорит о росте заемных средств у фирмы. В основном увеличивается доля долгосрочных заемных средств. Это обстоятельство не позволяет сделать вывод о нерациональном привлечении заемных ресурсов руководством предприятия. Но коэффициенты ликвидности приближаются к нижним нормативным значениям, что все-таки подтверждает наличие негативных

тенденций в области операционной деятельности ООО «ИНКОМ», что собственно и выражается в отсутствии финансовых результатов и чистой прибыли за 2014-2015 года.

Анализируя показатели прибыльности ООО «ИНКОМ» и оценивая систему управления прибылью можно констатировать, что прибыль до налогообложения за рассматриваемый период возросла на 1 994 тыс. руб. Тенденция за анализируемый период положительная.

Чистая прибыль предприятия за период 2014-2016 г. возросла на 1 607 тыс. руб. Такой рост чистой прибыли позволил ООО «ИНКОМ» преодолеть порог рентабельности и получить положительную норму прибыли впервые с 2014 года.

Если же рассмотреть комплексно все показатели рентабельности можно сделать вывод о низких значениях показателей рентабельности чистой прибыли. Конечный результат в виде чистой прибыли очень низкий, до 2016 года вообще отрицательный. Это значит, что проблема кроется где-то на уровне между валовой и чистой прибылью.

Проведя анализ эффективности деятельности фирмы и оценку её системы управления прибылью предприятия можно предложить, на наш взгляд, четыре направления, которые бы позволили ООО «ИНКОМ» повысить свои финансовые результаты. На основе этих направлений, необходимо разработать ряд мероприятий по повышению эффективности системы управления прибылью. Приведем эти мероприятия, расположив их в порядке последовательности вынесения на рассмотрение руководства:

1. При распределении и использовании прибыли системой управления необходимо принимать внимание процессы инвестирования в финансовые активы фондовых рынков и других фирм.

2. Разработка программы оптимизации расходов ООО «ИНКОМ» направленной в первую очередь на уменьшение себестоимости продукции, а во вторую на сокращение коммерческих и управленческих расходов фирмы.

3. Совершенствование организации производства и труда.

В случае реализации запланированных мероприятий и достижения плановых показателей в 2017 году при сохранении текущего уровня экономической активности и доходности ООО «ИНКОМ» общий экономический эффект будет выражаться в виде роста прибыли предприятия в диапазоне от 287 тыс. руб. до 465 тыс. руб. Следовательно, разработанные мероприятия по совершенствованию системы управления прибылью, организации и могут быть реализованы в деятельности ООО «ИНКОМ».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс]: федер. закон от 30 ноября 1994 №51-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». – Дата обращения 11.04.2016.
2. О бухгалтерской учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06 декабря.2011 №402-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.11.2011) (действующая редакция). Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». – Дата обращения 15.04.2016.
3. Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: федер. закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». – Дата обращения 16.04.2016.
4. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: федер. закон от 26 октября 2002 №127-ФЗ (ред. от 30.12.2012) (принят ГД ФС РФ 27.09.2002) Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». – Дата обращения 19.04.2016.
5. О формах бухгалтерской отчетности организаций [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. N 66н. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс». – Дата обращения 21.04.2016.
6. Арзуманова, Т.И. Экономика организации: учебник для бакалавров / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 240 с.
7. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Л. Е. Басовский. - Москва: ИНФРА-М, 2012. – 258 с.
8. Бланк, И. А. Энциклопедия финансового менеджера. В 4 томах. Том 3. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. - М.: Омега-Л, 2016. – 472 с.

9. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг, 4-е изд. М.: Дело, 1994. – 918 с.
10. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности/ Л.А. Бернстайн, Я.В. Сокол; пер. с англ.- М.: Книжный мир, 2013. – 208 с.
11. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. Спб.: Эк-кая школа, 1997. – 669 с.
12. Братухина, О.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / О.А. Братухина. – М.: КноРус, 2013. – 240 с.
13. Бородина, Е.А. и др. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, А64 обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / [Е. И. Бородина и др.] ; под ред. О. В. Ефимовой и М. В. Мельник. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 451 с.
14. Волков, О. И. Экономика предприятия: курс лекций / О.И. Волков, В.К. Скляренко. – М.: Инфра-М, 2013. – 192 с.
15. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. – М.: ТК Велби; Проспект, 2012. – 360 с.
16. Горфинкеля, В.Я. Экономика предприятия: учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 670 с.
17. Гостева, Л.Н. Прогнозирование возможного банкротства: учеб. Пособие для студентов вузов / Л.Н. Гостева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 83 с.
18. Медведева, О.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: учебник / О.В. Медведева, Е.В. Шпилевская, А.В. Немова. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 343 с.
19. Девятина, О.В. Экономика предприятия (фирмы): учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девятина. 3-е изд., перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М, 2012. – 601 с.

20. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова, практикум, 2-е перераб. – М.: Дело и сервис, 2012. – 144 с.
21. Згонник, Л.В. Антикризисное управление: учебник / Л. В. Згонник. — М.: Издатель торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 208 с.
22. Ефимовой, О.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие/ Под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега – Л, 2012. – 408 с.
23. Ковалев, В.В. Курс финансового менеджмента: учебник / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. – 448 с.
24. Ковалев, В.В. Основы теории финансового менеджмента: учеб.-практ. пособие / В.В Ковалев. – М.: Проспект, 2012. – 533 с.
25. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибыльностью и рентабельность: учебник / В.В. Ковалев, - М.: Проспект, 2013. – 334 с.
26. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 468 с.
27. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукошевич. – М.: Эксмо, 2013. – 768 с.
28. Мельник, М.В. Экономический анализ в аудите: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение» / М.В. Мельник, В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 543 с.
29. Натепрова, Т.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / Т. Я. Натепрова, О. В. Трубицына. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2011. – 292 с.
30. Поляк, Г.Б. Финансы: учебник / под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 768 с.
31. Ровенских, В.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебник для бакалавров / В. А. Ровенских, И. А. Слабинская. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 364 с.

32. Стояновой, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Под ред. Е.С. Стояновой.- 6-е изд.- М.: изд-во «Перспектива», 2011.- 656с.
33. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая – 5-е изд. доп. и перераб. – Минск: ОАО «Новое знание», 2011. – 687 с.
34. Сироткин, С.А. Финансовый менеджмент на предприятии: учебник / С.А. Сироткин, Кельчевская Н.Р.– М.: ЮНИТИ, 2012. – 351 с.
35. Селезнёва Н.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н.Н. Селезнева, О.Ф. Найденова – М.: ТК Велби, изд-во «Перспектив», 2012. – 494 с.
36. Сорокина, Е.М. Оценка и прогнозирование денежных потоков предприятия// Аудит и финансовый анализ. – 2011. – 105с.
37. Теплова, Т.В. Инвестиции: учебник / Т. В. Теплова. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 724 с
38. Толпегина, О.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / О.А. Толпегина. – М.: МИЭМП, 2011. – 567 с.
39. Удовикова, А.А. Финансы предприятий: учебное пособие / А.А. Удовикова, А.Ф. Виноходова, Р.И. Найденова – Старый Оскол: ООО «ТНТ», 2012. – 740 с.
40. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов / Под ред. проф. Н.Ф. Самсонова. – М.: Финансы: ЮНИТИ, 2016. – 458 с.
41. Финансовый менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. проф. Е.И. Шохина. – 4-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2012. – 480 с.
42. Фокина, О.М. Экономика организации [предприятия]: учебное пособие / О.М. Фокина, А.В. Соломка. – М.:КНОРУС, 2014. – 210 с.
43. Фомин, Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия: учеб.пособие / Я.А. Фомин - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 49 с.
44. Чернова, Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия / Г.В. Чернова. – СПб: Издательский дом Сфера, 2013. – 176с.

45. Черногорский, С.А. Основы финансового анализа / С.А. Черногорский, А.Б. Гарушкин. – СПб.: Издательский дом Герда, 2014. –176 с.
46. Чуев, И.Н. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 368с.
47. Шермет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д, Шермет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА- М, 2011- 208 с.
48. Шермет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шермет. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 416 с.
49. Шишкова, Т.Н. Управленческий учет /Т.Н. Шишкова, О.К. Николаева. – М.: УРСС, 2012. – 285 с.
50. Юрзина, И.Л. Новые подходы к диагностике финансового состояния хозяйствующих субъектов / И.Л. Юрзина // ЭА: теория и практика, 2014. – №14. – С.58-64.
51. Экономика предприятия: учеб. /Под ред. О.И. Волкова. – М.: Инфра-М, 2013. – 512 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ