

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
СТАРООСКОЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ
(СОФ НИУ «БелГУ»)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, ИНФОРМАТИКИ И МАТЕМАТИКИ

**ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ
НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО КОМПАНИЯ «ТРИ-С»)**

Выпускная квалификационная работа
обучающейся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
профиль Финансы и кредит
заочной формы обучения, группы 92071377
Прокудиной Натальи Александровны

Научный руководитель
к.э.н., доцент
Виноградская О.В.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	6
1.1. Сущность и экономическое содержание и функции прибыли.....	6
1.2. Классификация типов и видов прибыли	13
1.3. Методики формирования и использования прибыли на предприятии	17
2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ООО КОМПАНИЯ «ТРИ-С»	25
2.1. Краткая характеристика ООО Компания «Три-С».....	25
2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия	30
2.3. Анализ финансовых результатов и рентабельности предприятия.....	37
2.4. Совершенствование системы управления прибылью ООО Компания «Три-С»	42
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	52
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	56
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	61

ВВЕДЕНИЕ

В системе финансового менеджмента организации основным показателем, интегрирующим ключевые аспекты его качества, отражая результат умелого и успешного ведения бизнеса, является прибыль, и как следствие этого важное значение приобретает эффективное управление ею.

Финансовый результат занимает один из центральных показателей деятельности организаций, ориентир, отражающий направление их развития, на состояние которого влияет и уровень развития регионов (реализация принципа регионального развития в системе управления прибылью).

Препятствует достижению высокой результативности управления финансовым результатом наличие множества проблем, связанных с формированием, распределением, использованием и оценкой прибыли, основными из которых выступают: несовершенство российского законодательства, системы налогообложения, отсутствие действенных современных механизмов финансового управления, планирования, прогнозирования, контроля и аудита, контроллинга прибыли, риск-менеджмента.

Современный этап развития экономики России предопределяет необходимость применения перспективных подходов к управлению прибылью коммерческих предприятий, что может быть реализовано только посредством формирования и развития эффективной системы управления прибылью.

В этой связи, изучение теоретических и практических подходов к решению проблем обеспечения качественного управления прибылью коммерческого предприятия является обоснованным, что и определяет актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Целью работы является разработка мероприятий по управлению прибылью коммерческого предприятия.

Достижение цели потребовало решения следующих задач выпускной квалификационной работы:

- рассмотреть теоретические аспекты управления прибылью коммерческого предприятия;

- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность предприятия ООО Компания «Три-С»;
- провести анализ формирования и распределения прибыли в ООО Компания «Три-С» и предложить мероприятия по управлению его прибылью.

Объектом исследования выступает общество с ограниченной ответственностью Компания «Три-С», основным видом деятельности которого является оптовая торговля.

Предметом исследования является прибыль ООО Компания «Три-С» и механизм ее практической реализации.

Теоретические аспекты экономической сущности прибыли как экономической категории изложены в трудах современных экономистов: И.А. Бланка, В.А. Винокурова, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремета. Исследование содержания отдельных функций прибыли хозяйствующих субъектов, ее роли в их деятельности нашло отражение в работах И. А. Бланка, Т.А. Садовской, В.Н. Шеметова и др. Значительный вклад в изучение прикладных проблем формирования и распределения прибыли внесли И.А. Бланк, В. В. Ковалев и другие авторы.

Методологическую основу выпускной квалификационной работы составляют общенаучные методы: анализ, синтез, детализация и обобщение, группировка, аналогия, индуктивный, дедуктивный, абстрактно-логический, монографический, аналитический, графический, сравнительный, экономико-статистический, коэффициентный анализ, приемы построения структурно-логических схем.

Информационно-эмпирическая база исследования формировалась на основе законодательно-нормативных актов РФ, положений и приказов Министерства финансов РФ, СПС «Консультант плюс», локальная сеть Интернет, бухгалтерская финансовая отчетность исследуемого предприятия за 2014-2016 гг.

Период исследования: 2014 год, 2015 год, 2016 год.

Практическая значимость исследования заключается в разработке и применении методик и практических рекомендаций, создающих методическую и практическую основу для усовершенствования коммерческим предприятием системы управления прибылью, обеспечивающей повышение качества управления финансовым результатом.

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

Во введении обоснована актуальность темы исследования, определены объект и предмет исследования, дана характеристика теоретической и информационной базы исследования.

В первой главе «Теоретические аспекты управления прибылью коммерческого предприятия» рассмотрены сущность и экономическое содержание и функции прибыли, дана классификация типов и видов прибыли, изучены методики формирования и использования прибыли на предприятии.

Во второй главе «Совершенствование системы управления прибылью ООО Компания «Три-С»» дана организационно-экономическая характеристика анализируемого предприятия, проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия; проанализированы состав и структура прибыли предприятия, даны рекомендации усовершенствованию системы управления прибылью ООО Компания «Три-С».

В заключении представлены основные выводы и результаты выпускной квалификационной работы.

Выпускная квалификационная работа изложена на 60 страницах компьютерного текста и включает 15 таблиц, 3 рисунка, 15 формул, библиографический список использованной литературы насчитывает 42 наименований, к работе приложено 4 документа.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Сущность и экономическое содержание и функции прибыли

В современных условиях хозяйствования прибыль выступает одним из основных результативных показателей финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, поэтому вопрос ее определения занимает основополагающее значение.

На протяжении ряда лет представители экономической мысли исследуют и выдвигают множество различных теоретических аспектов понимания и формирования прибыли. Прибыль (англ. – profit) – весьма сложная экономическая категория, поэтому возможны различные ее интерпретации [13].

Исследование показывает, что понятие прибыли во все времена трактуется по-разному, постоянно претерпевая видоизменения и развитие, усложняясь [18]. Так, в современной теории и практике финансового менеджмента выделяют экономический и бухгалтерский в различных модификациях подходы к определению прибыли. Экономическая интерпретация прибыли предполагает ее определение в терминах благосостояния хозяйствующего субъекта за определенный период, т. е. отмечается тесная связь между категориями «прибыль» и «капитал». Критериальный подход к определению прибыли в рамках физической и финансовой концепций капитала представлен на рис.1.1.

Необходимо подчеркнуть, что используемые в организации концепции поддержания капитала напрямую влияют на прибыль, определяя критерии признания ее получения, в соответствии с которыми в составе финансового результата выделяются такие составляющие, как прибыль (убыток) предприятия; возврат капитала [38].

Прибылью организации признается увеличение актива сверх сумм, необходимых для сохранения капитала, определяясь доходом на капитал. Если в течение отчетного периода происходит приращение собственного капитала (исключаются результаты операций, связанные с его преднамеренным изме-

нением: дополнительная эмиссия акций, выплата дивидендов и др.), получается прибыль.



Рис. 1.1. Критериальный подход к определению прибыли в рамках физической и финансовой концепций капитала

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) обуславливают связь между концепциями капитала и прибыли (табл. 1.1), поскольку концепция поддержания капитала - ориентир измерения прибыли, база разграничения дохода на капитал. В аспекте концепции финансового капитала бухгалтерская прибыль - положительная разница между доходами (приращение совокупной стоимости активов организации, вызывающее рост капитала акционеров) и расходами организации [7]. Показатели оценки прибыли в границах физической и финансовой концепций капитала ориентированы на согласование интересов всех групп финансовых отношений, что в итоге

должно способствовать эффективному управлению прибылью и росту рыночной стоимости бизнеса.

Таблица 1.1

Характеристика концепций определения прибыли организации по МСФО

Концепции	Интерпретация	Порядок учета
Совокупной прибыли	Прирост чистых активов (преимущественно внереализационной прибыли и убытки) обуславливает изменение собственного капитала за отчетный период, в расчет не принимаются финансовые операции и распределения дивидендов, не связанные с вкладами акционеров, выплат им.	Изменение капитала независимо от акционеров, скорректированные данные прошлых лет относят на результаты отчетного периода.
Чистой прибыли	Финансовый результат от обычных видов деятельности и стихийных обстоятельств.	Изменение капитала независимо от акционеров, скорректированные данные прошлых лет относят на счета капитала.

Современная российская концепция поддержания капитала не направлена на решение проблем его сохранения, поскольку национальное законодательство допускает прямую связь между возможностью выплаты дивидендов и получением финансового результата.

Сравнение прибыли по МСФО и российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) позволяет констатировать, что прибыль по МСФО, в отличие от РСБУ, характеризуется величиной, отражающей увеличение реального благосостояния организации, свидетельствующего о получении собственниками доходов; определяется как сальдо чистых активов на конец и начало отчетного периода в рыночной оценке [35].

Итак, прибыль с позиции экономического подхода к ее трактовке можно исчислить посредством изучения динамики рыночной стоимости капитала или по данным ликвидационного баланса. Поскольку значение рассчитанной таким образом прибыли носит условный характер, то появилась трактовка бухгалтерской прибыли [42].

Характеризуя подходы к определению прибыли, необходимо отметить, что выделяют следующие различия между экономической и бухгалтерской интерпретациями прибыли.

1. Разные трактовки реализованных и нереализованных доходов. При росте рыночной цены на активы организации, в рамках экономической интерпретации собственники получают прибыль, а по бухгалтерской – в силу субъективности оценок и волатильности такого эфемерного результата прибыль будет получена тогда, если активы действительно реализуются по высокой цене.

2. Экономическая прибыль формируется посредством дисконтирования вложенных активов, а бухгалтерская – как разница итоговых счетов.

Необходимо подчеркнуть, что на различие между экономической и бухгалтерской прибылью указывают и зарубежные ученые-экономисты. Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович рассматриваемые отличия объясняют различиями способов амортизации, а также такими факторами, как: соотношение спроса и предложения, ставка дисконтирования, планируемый уровень инфляции и т.д. [8].

В.В. Ковалев считает более реалистичным и обоснованным бухгалтерское определение прибыли [14]. Существует и противоположная точка зрения, согласно которой обозначенные трактовки не противопоставляются, а часто соответствуют друг другу, дополняя каждую из них.

Из приведенных рассуждений, очевидно, что оба подхода к интерпретации прибыли достаточно логичны и не противоречат друг другу, а в каком-то смысле помогают понять логику и порядок исчисления прибыли. Бухгалтерская трактовка предполагает определение ее, в первую очередь, как расчетной величины. С одной стороны, положительно, что предусматривается характеристика понятия «прибыль» в соответствии с методикой ее расчета. Однако подобная трактовка имеет счетный характер, не отражая при этом внешнее выражение сущности прибыли.

Значения прибыли по видам экономической деятельности выступают показателями их экономического эффекта в фискальных целях государства, служат критериями использования капитала для получения дивидендов в будущем. И, наконец, исторически, прибыль – база для планирования отдель-

ных направлений деятельности организации. В результате возникает необходимость в формировании подхода многофункциональности финансовых результатов, позволяющего синергетическим путем решить комплекс задач, стоящих перед менеджментом организации [39].

Следует отметить, что экономическое содержание прибыли существенно различается в зависимости от организационно-правовой формы хозяйствования. Так, например в финансовом менеджменте предпосылкой получения прибыли акционерного общества является его способность продавать активы, а сама прибыль характеризуется как прирост валовых доходов общества над соответствующими расходами за отчетный период; рост собственного капитала, происходящий за счет удорожания активов.

Вышеизложенное позволяет констатировать, что теория и практика финансового менеджмента не имеют единого подхода к определению прибыли.

Внешнее выражение сущности категории «прибыль», специфический способ выражения свойств, присущих ей, проявляется в ее функциях.

Большинство ученых-экономистов выделяют следующие функции прибыли (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Группировка функций прибыли хозяйствующего субъекта

Авторы	Наименование функций
Садовская Т.А.	Оценочная
И.А. Бланк, Н.В. Колчина, А.Х. Курманова	Стимулирующая
И.Б. Ромашина, Т.А. Садовская, О.А. Толпегина, К.Г. Янковский	Фискальная
И.А. Бланк	Контрольная
И.А. Бланк, В.Н. Шеметов	Распределительная
Садовская Т.А.	Социальная

Так, Т.А. Садовская обозначает оценочную функцию: прибыль рассматривается как показатель, наиболее всесторонне характеризующий эффективность производства и оценивающий хозяйственную деятельность организации [36]. Способствуя расширению производства, социальному развитию, материальному поощрению сотрудников, прибыль, по мнению И.А. Бланка, Н. В. Колчиной, А.Х. Курмановой оказывает стимулирующее

воздействие на функционирование организации (стимулирующая функция прибыли) [5, 16, 20].

Фискальная функция утверждают И.Б. Ромашина, Т.А. Садовская, О.А. Толпегина, К.Г. Янковский состоит в том, что прибыль рассматривается как источник формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов [30, 36, 38, 42].

Контрольная функция, отмечает И. А. Бланк, заключается в том, что прибыль – основной показатель, отражающий итоговый результат деятельности организации [5].

Распределительная функция, по мнению И.А Бланка, В.Н. Шеметова, проявляется в том, что при ее участии стоимость созданного продукта распределяется между производственной и непроизводственной сферами, организацией и обществом, работниками. В итоге ее суть состоит в том, что она выступает источником накопления и развития производства; потребления, материального поощрения работников [5, 40].

Вместе с тем, Т.А. Садовская обозначает и социальную функцию посредством использования прибыли в качестве одного из источников финансирования общественных потребностей, социальных программ разного уровня, а также внешней благотворительной деятельности организации, оказания материальной помощи отдельным категориям граждан и др. [34].

Отдельные ученые-экономисты выделяют защитную функцию, поскольку прибыль может рассматриваться как «щит», защищающий организацию от опасности банкротства. Причем вероятность его возникновения может появиться и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности организации, но при прочих равных условиях при высоком уровне прибыли организация намного успешнее и быстрее выходит из кризисного состояния. Хозяйствующий субъект за счет накопления полученной прибыли может быстро нарастить высоколиквидные активы, размер собственных средств, сформировать специализированные страховые фонды и др. [25, 31].

Большинство ученых-экономистов обобщенно, не конкретизируя на-

звание функций, выделяют следующее назначение прибыли хозяйствующих субъектов:

1. Основной результат финансово-хозяйственной деятельности.
2. Отражает экономический эффект по итогам деятельности.
3. Источник финансовых ресурсов, позволяющий формировать бюджеты разных уровней, развивать и расширять производственную и иные виды деятельности, выплачивать дивиденды по акциям, материально поощрять и предоставлять другие социальные блага сотрудникам [15, 21].

И. А. Бланк несколько иначе, более детально, определяет роль прибыли в условиях рыночной экономике, распределяя ее по степени значимости следующим образом:

1. Основная цель предпринимательского бизнеса.
2. Основа экономического развития государства в целом.
3. Показатель результативности производственной деятельности.
4. Основной собственный финансовый ресурс – постоянный воспроизводимый источник, а в условиях успешного хозяйствования – на расширенной основе.
5. Главный источник развития отдельных социальных программ и социальных потребностей работников [5].

На основании вышеизложенного следует отметить, что как в российской, так и в международной теории и практике финансового менеджмента функциональное назначение прибыли хозяйствующего субъекта, ее значимость характеризуются многоаспектно.

Таким образом, прибыль предприятия – основной фактор его экономического и социального развития. Понятие прибыли как финансового результата деятельности выражает определенную форму реализации экономических отношений по поводу образования, распределения и использования в денежной форме части стоимости прибавочного продукта, сложившихся на определенном этапе развития общества, в определенной экономической системе, и реализующихся через созданный в ней хозяйственный механизм.

1.2. Классификация типов и видов прибыли

Учитывая, что современная политика Министерства финансов Российской Федерации в области составления форм бухгалтерской отчетности направлена на укрупнение показателей, важно различать типы и виды прибылей в рамках бухгалтерского подхода к ее определению.

Типы прибыли отражены в форме «Отчет о финансовых результатах», в рамках которых можно выделить различные ее виды, их систематизация представлена в таблице 1.3.

Таблица 1.3

Классификация видов прибыли согласно российскому законодательству

Классификационный признак	Тип, вид прибыли
Согласно российскому законодательству	Валовая прибыль
	Прибыль от продаж
	Прибыль до налогообложения
	Налогооблагаемая прибыль
	Чистая прибыль
	Базовая прибыль на акцию
	Разводненная прибыль на акцию

Основную часть прибыли организации получают от продажи продукции, товаров, работ и услуг (реализационный финансовый результат), что является основной ее деятельностью. Как правильно, в качестве обычной принимает деятельность, ради которой организация была создана. При этом к обычной деятельности может быть также отнесена та или иная деятельность при условии наличия в регистрационных документах организации соответствующего кода Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) [6, 28].

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) в действующих ценах без НДС акцизов, экспортных пошлин и других вычетов, предусмотренных законодательством Российской Федерации и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость реализованной продукции [4].

Прибыль от продажи продукции (работ, услуг) определяют как разницу

между валовой прибылью и управленческими и коммерческими расходами.

Следовательно, прибыль от продажи продукции (работ, услуг) – это разница между нетто-выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью этих продаж без условно-постоянных управленческих расходов и затрат по сбыту (коммерческих расходов).

Общий объем прибыли предприятия представляет собой балансовую прибыль (прибыль до налогообложения) (рис. 1.2).

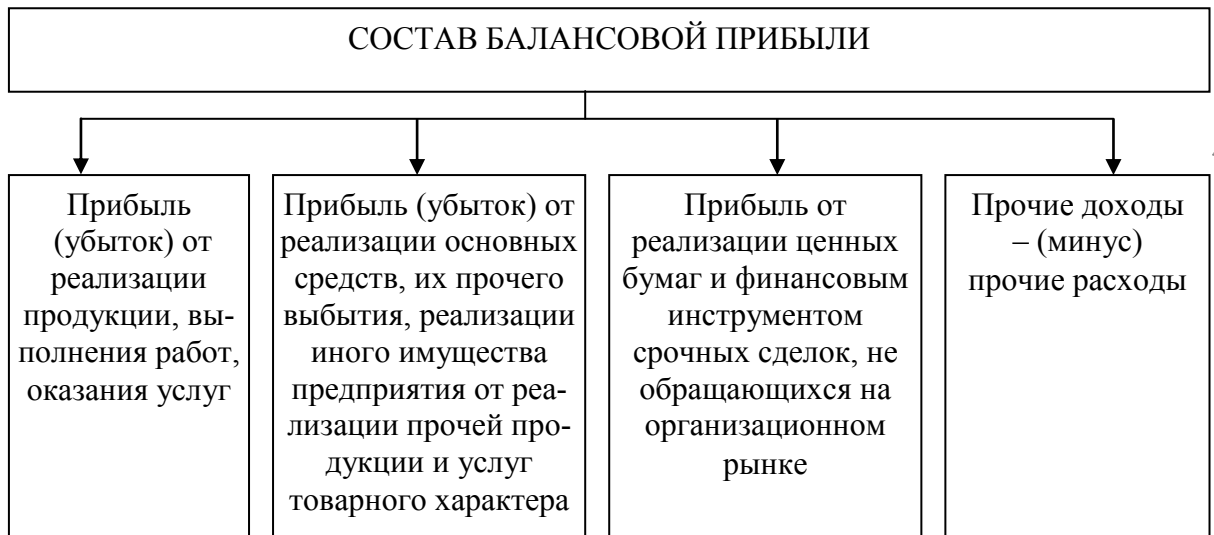


Рис. 1.2. Состав балансовой прибыли

Прибыль (убыток) до налогообложения (балансовая прибыль) – прибыль (убыток) от обычной деятельности, так как налоговые и иные аналогичные платежи представляют собой инструмент изъятия государством части прибыли, полученной организацией, вследствие чего у нее формируется чистая прибыль. В составе балансовой прибыли предприятия учитывается прибыль от всех видов деятельности [23].

Прежде всего она включает прибыль от реализации товарной продукции, исчисленную путем вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции налога на добавленную стоимость, акцизов и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость. Прибыль от реализации товарной продукции – основная часть валовая прибыль [10, 12].

В состав балансовой прибыли включается также прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, т.е. прибыль (убытки)

подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе основного предприятия; прибыль от реализации основных фондов и другого имущества; результаты вне реализационных операций. На прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера приходится несколько процентов балансовой прибыли предприятия.

Результаты от прочей реализации могут быть положительными и отрицательными. Предприятия транспорта, подсобных сельских хозяйств, торговых организаций, находящихся на балансе предприятия, могут иметь от реализации своей продукции не только прибыль, но и убытки, что соответственно отразится на объеме прибыли до налогообложения [19].

Отдельной составной частью прибыли до налогообложения выделяется прибыль от реализации основных фондов и другого имущества. У предприятий могут образовываться излишние материальные ценности в результате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин. Что касается реализации излишних основных фондов, то прибыль от этой реализации исчисляется как разница между продажной ценой и первоначальной стоимостью фондов, которая увеличивается на соответствующий индекс, законодательно устанавливаемый в зависимости от темпов роста инфляции [26].

Последним элементом балансовой прибыли являются финансовые результаты от внереализационных операций. Такие операции непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции. В составе этих результатов учитываются следующие доходы (расходы): доходы от долевого участия в деятельности других предприятий; доходы от сдачи имущества в аренду; дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию; суммы полученных и уплаченных экономических санкций [17].

С развитием арендных отношений многие предприятия в целях получения доходов сдают часть своего имущества, включая помещения, сооруже-

ния, оборудования и т.д., в аренду на более или мене длительный срок. Сдача имущества в аренду может принимать в результате форму аренды с выкупом. В итоге предприятие получает доход, увеличивающий прибыль до налогообложения.

Чистая прибыль формируется в соответствии с ПБУ 4/99 в отчете о финансовых результатах, по своему содержанию соответствует нераспределенной прибыли. Чистой прибылью называют прибыль, остающуюся на предприятии после уплаты всех налогов и используемую на развитие производства и социальные нужды [22, 34].

В таблице 1.4 представлена обобщенная классификация типов и видов прибыли в теории и практике финансового менеджмента по ее функциональному назначению.

Таблица 1.4

Обобщенная классификация типов и видов прибыли в теории и практике финансового менеджмента по ее функциональному назначению

Классификационный признак	Тип, вид прибыли
1	2
По источникам формирования	Прибыль от продаж
	Прибыль от продаж имущества
	Прибыль от внереализационных операций
По видам экономической деятельности	Прибыль от обычных видов деятельности
	Прибыль от стихийных событий
	Прибыль от производственной деятельности
	Прибыль от инвестиционной деятельности
	Прибыль от финансовой деятельности
	Прибыль от инновационной деятельности
По составу компонентов	Маржинальная прибыль
	Прибыль от продаж
	Прибыль до налогообложения
	Нераспределенная прибыль текущего периода
	Чистая прибыль
По направлению распределения чистой прибыли	Капитализированная прибыль
	Прибыль, причитающаяся акционерам
	Потребляемая прибыль
	Прибыль, остающаяся в распоряжении организации
С точки зрения налогообложения	Налогооблагаемая прибыль
	Прибыль, не облагаемая налогом
В зависимости от времени формирования прибыли	Прибыль прошлых периодов
	Прибыль отчетного периода
	Прибыль планового периода

Продолжение табл. 1.4

1	2
По характеру инфляционной очистки	Номинальная прибыль
	Реальная прибыль
В зависимости от регулярности формирования	«Чрезвычайная» прибыль
	Регулярная (периодическая) прибыль
	Сезонная
По значению итогового результата	Положительная прибыль
	Отрицательная прибыль (убыток)
С позиции консолидации	Консолидированная прибыль
С точки зрения достаточности формирования уровня прибыли	Низкая прибыль
	Нормальная прибыль
	Высокая прибыль
С позиции неопределенности и риска	Прибыль с учетом риска
	Компенсационная
	Ассигнованная прибыль
С учетом банкротства	Санационная прибыль

Необходимо подчеркнуть, что для аналитических целей показатель «прибыль» различается своим функциональным назначением по разным группам субъектов, каждый из которых может выделять в качестве приоритетных разные показатели прибыли. Так, для налоговых органов, безусловно, будет важна правильность исчисления налогооблагаемой прибыли, а держателей привилегированных акций – чистая прибыль, как источник начисления и выплаты дивидендов.

Рассматривая отдельные виды прибыли, следует отметить, что понятие чистой прибыли по российскому законодательству не идентично соответствующему термину по международным стандартам. Чистая прибыль, исходя из российского подхода к ее распределению, содержит существенные расходы, недопустимые по западным стандартам.

1.3. Методики формирования и использования прибыли на предприятии

Основными сферами использования показателя прибыли в деятельности коммерческого предприятия являются:

1. В системе рычагов управления экономикой и стоимостных инструментов занимает одно из главных мест, выступая частью национального дохода.

2. По нему кредиторы и поставщики оценивают платежеспособность, инвесторы – целесообразность инвестиций.

3. Выступает интегральным результатом деятельности, обеспечивая выполнение часть обязательств перед бюджетом, кредитными организациями и другими субъектами экономики.

4. Характеризует абсолютную эффективность хозяйствования.

Показателей прибыли большое количество и в зависимости от выбранного алгоритма расчета, значение каждого из них будет существенно варьироваться.

В процессе оценки финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта все виды прибыли играют важное значение, но среди ученых-экономистов существуют разногласия по этому вопросу. Так, И.А. Бланк, В. В. Ковалев выделяют два наиболее значимых показателя – валовую и чистую прибыль [5, 14]. Такая позиция обусловлена тем, что валовая прибыль включает прибыль от всех видов деятельности и непроизводственные затраты в виде коммерческих и административных расходов. Чистая прибыль характеризует конечный финансовый результат деятельности. Собственники чистую прибыль определяют базовой результативной характеристикой как один из основных критериев успешности его функционирования.

По нашему мнению, целесообразно выделять промежуточные показатели прибыли – валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, налогооблагаемая прибыль и итоговый показатель – чистая прибыль, являющийся основным.

В мировой практике промежуточным показателем между валовой и чистой прибылью является EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов, которую могли бы получить, если бы организация не использовала заемные средства). Она включает все доходы от продажи и связанные с ними поступления, расходы, в том числе амортизационные отчисления, за вычетом процентных и чрезвычайных доходов (расходов) и финансового результата от разовых операций.

При этом налог на прибыль необходимо изменить на суммы, приходящиеся на доходы и расходы, учитываемые при определении налогооблагаемой прибыли, но не включенные в расчет EBIT (процентные, чрезвычайные доходы и расходы).

$$EBIT = S - COGS - OE, \quad (1.1)$$

где EBIT – прибыль (убыток) до уплаты процентов и налогов;

S – выручка;

COGS – себестоимость реализованной продукции, включая амортизацию;

OE – операционные (управленческие и коммерческие) расходы.

Характеризуя показатели прибыли, необходимо принимать во внимание, что согласно действующему российскому законодательству, имущество организации не всегда учитывается по рыночной стоимости. Только идентификация прибыли на основе рыночной оценки позволяет потенциальным инвесторам оценить успешность деятельности предприятия, что, однако, приемлемо только организациям, ценные бумаги которых котируются на фондовом рынке или при составлении фиктивного ликвидационного баланса. Поэтому в теории и практике финансового менеджмента используются иные варианты определения прибыли, основывающиеся на рыночной оценке.

Так, широкое распространение получил показатель прибыли, базирующийся на критерии добавленной экономической стоимости (EVA), определяемый по расчету:

$$EVA = (r-i) * c \quad (1.2)$$

где r – рентабельность (убыточность) собственного капитала по прибыли до налогообложения;

i – средняя процентная ставка за заемные средства;

c – собственный капитал.

Исключение денежных потоков – один из основных недостатков метода EVA.

Зависит от рыночной оценки наиболее общий показатель прибыли – EBITDA (прибыль без учета налогов, процентов, обесценивания и амортизации). Поэтапное уменьшение этого показателя на амортизацию, неденежные расходы и налог на прибыль способствует формированию и оценке результата деятельности предприятия отдельно по операционной, инвестиционной и финансовой сферам. Большинство организаций используют EBITDA для определения эффективности, часто рассматривая ее относительно занятого капитала. EBITDA обладает важным качеством – независимость от редких и одноразовых эффектов: прибыль от изъятия капиталовложений и затраты на реструктуризацию и снижение издержек.

То есть EBITDA – устойчивый показатель прибыли от занятых средств [29]. Тем не менее, с помощью EBITDA в основном определяется эффективность текущей деятельности организации. При этом следует учитывать, что величина EBITDA получается на основе данных из отчета, а они могут различаться в зависимости от методов составления отчета, в частности – способов оценки запасов.

Наглядность и относительная простота образования финансового результата предприятия – преимущество абсолютных показателей с ориентацией на расчет прибыли.

Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович, Г.В. Савицкая полагают, что значения коэффициентов рентабельности показывают отношение эффекта и инвестированного капитала или используемых ресурсов, поэтому они несколько точнее, чем прибыль, отражают итоговый результат. Их применяют как в качестве инструмента оценки деятельности организации, так и показателей инвестиционной политики [8, 32].

А. Д. Шеремет, напротив, выделяет недостатки коэффициентного метода, которые, на наш взгляд, необходимо учитывать в процессе оценки:

– показывает усредненную характеристику финансового положения организации по результатам произведенных хозяйственных операций, поскольку отражаются исторические значения;

- расчеты базируются на бухгалтерских, а не на рыночных оценках;
- при пространственно-временных составляющих на значения показателей значительно влияют методы оценки основных средств, производственных запасов;
- сравнивая коэффициенты по различным организациям, важно учитывать, что методика расчета может несколько варьировать [41].

Коэффициентный метод оценки прибыли включает, в первую очередь, показатели рентабельности и ряд других коэффициентов в зависимости от условий функционирования предприятия. Рентабельность, выступая экономической категорией, как итоговый показатель отражает эффективность использования ресурсов организации, результативность ведения бизнеса и рост (снижение) объемов деятельности [37].

Необходимо отметить, что А.А. Музыченко, А.Д. Шерemet понятия «рентабельность», «доходность», «эффективность», «прибыльность» рассматривают синонимами [24, 41]. Г. В. Савицкая полагает, что коэффициенты рентабельности отражают результативность функционирования организации в целом, окупаемость затрат, доходность отдельных направлений деятельности и др. [32].

Т.А. Садовская отмечает, что коэффициенты рентабельности отражают относительную доходность или прибыльность, определяя тем самым содержание рентабельности [33].

В.В. Ковалев определяет прибыльность как возможность и способность бизнеса «делать прибыль», т. е. генерировать некий финансовый результат – свидетельство успешного бизнеса [15].

Существуют и кардинально противоположные точки зрения.

По мнению Н.В. Парушиной, прибыльность – это способность получать прибыль, достаточную для привлечения и удержания инвестиционного капитала [27]. Соответственно, факт получения положительного финансового результата не полностью характеризует эффективность деятельности организации, важно соотносить доход с понесенными затратами.

Большинство ученых-экономистов сочетают понятия «доходность», «эффективность», отмечая, что доходность отражает эффективность использования совокупного вложенного капитала, учитывая все чистые доходы, полученные владельцем инвестированного капитала. Показатель доходности не несёт смысловой нагрузки в случае, если не указан конкретный период времени, по окончании которого инвестор получил доход. По нашему мнению, эффективность понятие более широкое по сравнению с прибыльностью. Практика свидетельствует, что состояние и результаты работы организации не всегда возможно оценить с помощью показателей прибыльности [37].

В.А. Винокуров определяет доходность производным показателем совокупной величины чистого дохода, произведенного капиталом за определенный период времени, и величины богатства собственника капитала на начало периода [9]. Как утверждает О.В. Грищенко, эффективность системно показывает итоги эффективного использования средств труда и рабочей силы за отдельный период [11].

В зарубежной практике финансового менеджмента используется термин «производительность системы производства и обслуживания», что рассматривается как эффективное использование ресурсов при производстве различных продуктов и оказания услуг. Отсюда можно заключить, что эффективность производства и производительность системы, в сущности, выступают синонимами, характеризующими одни и те же результаты деятельности организации. Индикатор эффективности – реализация цели деятельности организации с минимальными затратами труда и времени.

Общим в показателях «прибыль», «рентабельность», «прибыльность», «доходность», «эффективность», на наш взгляд, является то, что они характеризуют финансовую результативность деятельности предприятия.

В современных условиях важно правильно характеризовать прибыльность на макро- и микроуровнях. На микроуровне она характеризуется как главная цель деятельности, результат эффективного осуществления функций. Необходимо подчеркнуть, что основная цель деятельности организации на-

ходится в тесной связи с ее жизненным циклом.

На стадии «рождения» ключевая цель – выживание, а задача – выход на рынок; в «детстве» – временная рентабельность при стабилизации позиций на рынке; в «юности» – быстрое увеличение прибыли за счет роста продаж и завоевания части рынка; на стадии «зрелости» – имидж при оптимизации системы показателей; на этапе «старения» – поддержание достигнутых показателей и устойчивости функционирования; на стадии «выживания» – разработка новых идей, ориентированных на омоложение организации.

Целесообразно отметить, что на микроуровне рентабельность как съём прибыли с вложенных ресурсов представляет интерес для различных категорий пользователей. Так, рост рентабельности для работников организации означает упрочение финансового состояния, а, следовательно, увеличение средств на стимулирование их труда. Для управленцев – оценка результативности реализуемых тактики, стратегии, качества менеджмента; необходимость их корректировки.

Рентабельность интересует акционеров с позиции прибыльности их вложений в общей величине инвестированного капитала. При росте рентабельности в динамике возрастает интерес к соответствующему акционерному обществу (АО) потенциальных акционеров, растет также и цена акций, что обуславливает возможность развития бизнеса АО и получения более высоких дивидендов.

Лендеров показатели рентабельности в динамике интересуют с позиции возможности фактического получения процентов по кредитам и займам, нейтрализации риска их неполучения, неплатежеспособности клиента в настоящее время и перспективе.

С точки зрения бухгалтерского учета рентабельность включает две составляющие. Первая – рентабельность, зависящая от методик исчисления затрат, оценки стоимости основных фондов, запасов и др. (доход от обычных видов деятельности) организации. Вторая – вероятная рентабельность (доход от владения долговыми обязательствами, ценными бумагами и материальными

ми ценностями, чрезвычайный доход).

Итак, оценка методик формирования и использования прибыли показала, что единого подхода к их выбору в науке и практике не существует, использование каждой из методики в отдельности не позволяет сделать однозначного вывода о состоянии финансового результата. В итоге, возникает необходимость формирования методического результативного подхода к оценке прибыли, учитывающего специфику функционирования предприятия.

Наличие множества определений, видов и методик оценки прибыли обеспечивает формирование концепции многовариантной прибыли. Причем без учета полиморфизма прибыли невозможно сформировать современный подход к достижению высоких конечных результатов, что должно обеспечиваться в системе управления прибылью.

2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

ООО КОМПАНИЯ «ТРИ-С»

2.1. Краткая характеристика ООО Компания «Три-С»

Общество с ограниченной ответственностью «Компания Три-С» создано решением учредителей в соответствии с законодательством Российской Федерации, регулирующим порядок образования и деятельность хозяйственных обществ, в том числе Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Общество зарегистрировано 08 февраля 2006 года Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы №4 по Белгородской области.

Юридический адрес: Российская Федерация, 309516, Белгородская область, г. Старый Оскол, проспект Алексея Угарова, д.11А, к.1.

Реквизиты: ИНН 3128054069, КПП 312801001, ОГРН 1063128007964.

В своей деятельности ООО «Компания Три-С» руководствуется действующим законодательством Российской Федерации и Уставом Общества.

Целью деятельности Общества является получение прибыли путем осуществления коммерческо-посреднической, а также другой деятельности в соответствии с действующим законодательством РФ и Уставом.

Для достижения целей своей деятельности Общество может приобретать права, использовать обязанности и осуществлять любые действия, которые не будут противоречить действующему законодательству РФ и Уставу Общества.

Предметом деятельности Общества являются любые виды деятельности, не запрещенные законодательством Российской Федерации.

Основным видом деятельности ООО «Компания Три-С» являются:

- оптовая и розничная торговля;
- посреднические услуги;
- строительство;
- производство и реализация товаров народного потребления;

- деятельность автомобильного транспорта;
- техническое обслуживание и ремонт автомобилей;
- внешнеэкономическая деятельность;
- ремонт бытовых товаров и предметов личного пользования;
- деятельность по распространению информации, культуры, спорта, отдыха, и развлечений;
- производство и реализация пищевых продуктов и напитков;
- сельское хозяйство;
- деятельность, связанная с компьютерами;
- деятельность в области образования;
- деятельность в области оказания социальных услуг;
- сбор и вторичная переработка отходов и лома производства;
- деятельность в области рекламы;
- деятельность по операциям с недвижимым имуществом;
- деятельность в области исследований и разработок;
- деятельность гостиниц и ресторанов (приложение 1).

Генеральный директор ООО «Компания Три-С» - Федулов Станислав Сергеевич.

Общество является собственником принадлежащего ему имущества, включая средства, переданные ему Участниками в качестве вклада в уставный капитал, либо на безвозмездной основе. Общество осуществляет согласно законодательству Российской Федерации владение, пользование и распоряжение находящимся в его собственности имущества в соответствии с целями своей деятельности и назначением имущества.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам своих участников. Участник Общества не отвечает по обязательствам Общества и несет риск убытков в пределах своих вкладов в уставный капитал.

Общество самостоятельно планирует свою производственно – хозяйст-

венную деятельность.

Реализация продукции, выполнение работ и предоставление услуг осуществляется по ценам и тарифам, устанавливаемым обществом самостоятельно.

Общество вправе привлекать для работы российских и иностранных специалистов, самостоятельно определяя формы, размеры и виды оплаты труда.

Общество вправе совершать все действия, не запрещенные действующим законодательством. Деятельность ООО «Компания Три-С» не ограничивается оговоренной настоящим Уставом.

Сделки, выходящие за пределы уставной деятельности, но не противоречащие закону, признаются действительными.

Уставный капитал ООО «Компания Три-С» на конец года составил 10 000 рублей (приложение 1).

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Участниками Общества могут быть граждане и юридические лица. Они вправе:

- участвовать в управлении делами общества в порядке, установленном ФЗ «Об ООО» и настоящим Уставом;
- получать информацию о деятельности общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном Уставом порядке;
- принимать участие в распределении прибыли;
- продать или осуществить отчуждение иным образом своей доли или части доли в уставном капитале общества одному или нескольким участникам данного общества либо другому лицу в порядке, предусмотренном ФЗ «Об ООО» Уставом;
- выйти из общества путем отчуждения своей доли обществу или потребовать приобретения обществом доли в случаях, предусмотренных ФЗ

«Об обществах с ограниченной ответственностью»;

– получить в случае ликвидации Общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость.

Увеличение уставного капитала Общества допускается только после его полной оплаты. Увеличение уставного капитала Общества может осуществляться за счет имущества Общества, и (или) за счет дополнительных вкладов участников Общества, и (или) за счет вкладов третьих лиц, принимаемых в Общество. Увеличение уставного капитала Общества за счет его имущества осуществляется по решению общего собрания участников Общества, принятому большинством не менее двух третей голосов от общего числа голосов участников Общества. Решение об увеличении уставного капитала Общества за счет имущества Общества может быть принято только на основании данных бухгалтерской отчетности Общества за год, предшествующий году, в течение которого принято такое решение. Сумма, на которую увеличивается уставный капитал Общества за счет имущества Общества, не должна превышать разницу между стоимостью чистых активов Общества и суммой уставного капитала и резервного фонда Общества.

Участник Общества вправе внести дополнительный вклад, не превышающий части общей стоимости дополнительных вкладов, пропорциональной размеру доли этого участника в уставном капитале Общества. Дополнительные вклады могут быть внесены участниками Общества в течение двух месяцев со дня принятия общим собранием участников Общества решения об увеличении уставного капитала Общества. Не позднее месяца со дня окончания срока внесения дополнительных вкладов общее собрание участников Общества должно принять решение об утверждении итогов внесения дополнительных вкладов участниками Общества и о внесении в Устав Общества изменений» связанных с увеличением размера уставного капитала Общества.

Среднесписочная численность работающих в Обществе составила в 2016 гг. - 15 чел.

Организационная структура ООО «Компания Три-С» линейная. При такой структуре вся полнота власти находится у директора, которому подчинены главный бухгалтер и старший менеджер по продажам.

Главный бухгалтер обязан, осуществляя организацию бухгалтерского учета и финансовой работы на основе установленных правил его ведения, обеспечить:

- точный учет результатов хозяйственно-финансовой деятельности отделения в соответствии с законодательством и учетной политикой предприятия;

- учет поступающих денежных средств, товарно - материальных ценностей и основных средств, а также своевременное отражение в бухгалтерском учете операций, связанных с начислением налогов, сборов и внебюджетных платежей;

- погашение в установленные сроки задолженности банкам по кредитам (ссудам);

- составление достоверной бухгалтерской отчетности на основе первичных документов и бухгалтерских записей, представление ее в установленные сроки соответствующим органам;

- экономического анализа хозяйственно-финансовой деятельности отделения по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления внутрихозяйственных резервов, предупреждения потерь и непроизводительных расходов.

Главный бухгалтер совместно с директором обязан тщательно контролировать:

- правильность расходования фонда оплаты труда, установления должностных окладов, строгое соблюдение штатной, финансовой и кассовой дисциплины;

- взыскание в установленные сроки дебиторской и погашение кредиторской задолженности, соблюдение платежной дисциплины;

- организацию финансовой работы на предприятии;

- соблюдение установленных правил проведения инвентаризации денежных средств, товарно-материальных ценностей, основных фондов, расчетов и платежных обязательств;
- законность списания с бухгалтерских балансов недостач, дебиторской задолженности и других потерь.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что управленческий учет в ООО «Компания Три-С» организован, что позволяет успешно функционировать предприятию.

2.2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия является важной частью, а по сути, основой принятия решений на микроэкономическом уровне, т.е. на уровне субъектов хозяйствования.

Задача анализа финансово-хозяйственной деятельности – оценка результатов хозяйственной деятельности, выявление факторов, обусловивших успехи и неудачи в анализируемом периоде, а также планирование и прогнозирование деятельности предприятия на будущее. Она решается с помощью не только стоимостных данных бухгалтерского учета, но и данных оперативного и статистического учета в различных единицах измерения.

На основе бухгалтерской отчетности предприятия за 2015, 2016 годы (приложения 2, 3) произведен расчет основных показателей финансово - хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия начинают с анализа состава и структуры бухгалтерского баланса (приложения 2, 3).

Анализ основных статей баланса за 2014-2016 годы позволил сделать следующие выводы.

За анализируемый период валюта баланса увеличилась на 1377 тыс. руб. (32,37 %) в 2015 году и 2659 тыс. руб. (47,22 %) в 2016 году. Прирост валюты баланса был обеспечен за счет увеличения оборотных активов на 52,93 % в 2015 году и 62,43 % в 2015 году.

Таблица 2.1

Анализ состава и структуры бухгалтерского баланса
ООО «Компания Три-С» за 2014-2016 годы

Статьи бухгалтерского баланса	Абсолютные величины (+, -)			Удельный вес в валюте баланса, %			Изменения	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2016 г. от 2015 г.	2015 г. от 2014 г.
Актив								
Внеоборотные активы	1386	1245	1166	32,58	22,11	14,07	-79	-141
Основные средства	1386	1245	1166	32,58	22,11	14,07	-79	-141
Оборотные активы	2868	4386	7124	67,42	77,89	85,93	2738	1518
Запасы	1083	2345	4620	25,46	41,64	55,73	2275	1262
Налог на добавленную стоимость	49	-	-	1,15	-	-	-	-49
Дебиторская задолженность	1472	1965	2011	34,60	34,90	24,26	46	493
Денежные средства	251	69	398	5,90	1,23	4,80	329	-182
Прочие оборотные активы	13	7	95	0,31	0,12	1,15	88	-6
Баланс	4254	5631	8290	100,00	100,00	100,00	2659	1377
Пассив								
Капитал и резервы	-23	125	404	-0,54	2,22	4,87	279	148
Уставный капитал	10	10	10	0,24	0,18	0,12	-	-
Нераспределенная прибыль (убытки)	-33	115	394	-0,78	2,04	4,75	279	148
Краткосрочные пассивы	4277	5506	7886	100,54	97,78	95,13	2380	1229
Заемные средства	681	454	120	16,01	8,06	1,45	-334	-227
Кредиторская задолженность	3596	5052	7516	84,53	89,72	90,66	2464	1456
Доходы будущих периодов	-	-	250	0,00	0,00	3,02	250	-
Баланс	4254	5631	8290	100,00	100,00	100,00	2659	1377

В целом в структуре баланса наибольшим удельным весом обладают оборотные активы, которые в 2014 г. составили 67,63 %, в 2015 г. составили 72,58 %, а в 2016 г. увеличили свой удельный вес на 8,04 % до 85,93 %. Такие существенные изменения связаны с увеличением доли запасов на конец отчетного периода. Можно оценить как положительную тенденцию к снижению дебиторской задолженности в 2016 году на 13,64 %, ее доля в валюте баланса составила на конец анализируемого периода 24,26 %.

На изменение валюты баланса в пассиве в 2016 году повлиял рост незначительный нераспределенной прибыли на 2,53 %, рост кредиторской за-

долженности на 0,94 % и роста доходов будущих периодов (передано безвозмездно транспортное средство) на 3,02 %. Остальные показатели имели тенденцию к снижению.

Расчет финансовых коэффициентов является одним из наиболее известных и наиболее часто используемых приемов анализа финансовой отчетности. Данный прием позволяет увидеть взаимосвязи между показателями и оценить тенденции их изменения, что неоднократно наблюдалось в процессе выполнения данной работы.

Финансовую устойчивость предприятия характеризуют следующие показатели:

1) коэффициент автономии (финансовой независимости):

$$\text{Коэффициент автономии} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \quad (2.1)$$

2) показателем, по своему содержанию противоположным коэффициенту автономии является коэффициент финансовой зависимости (коэффициент соотношения заемных и собственных средств) показывает сколько заемных средств приходится на единицу собственного капитала. Данный коэффициент отражает структуру капитала и дает общую характеристику о финансовом состоянии и представляет собой отношение заемного (привлеченного) капитала предприятия к собственному:

$$\text{Коэффициент соотношения заемных и собственных средств} = \frac{\text{Сумма заемного капитала}}{\text{Валюта баланса}} \quad (2.2)$$

3) коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования показывает достаточность у предприятия собственных средств, необходимых для финансирования текущей (операционной) деятельности, т.е. обеспечения финансовой устойчивости.

$$\text{Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования} = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}} \quad (2.3)$$

Финансовую устойчивость ООО «Компания Три-С» характеризуют

следующие показатели (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Оценка финансовой устойчивости ООО «Компания Три-С» за 2014 - 2016 гг.

Показатели	Норматив	Абсолютные величины (+, -)			Изменения	
		2014	2015	2016	2016 г. от 2015 г.	2015 г. от 2014 г.
Коэффициент автономии	>0,5	-0,005	0,022	0,049	0,027	0,027
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	<1	0,160	0,081	0,014	-0,067	-0,079
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	>0,1	-0,491	-0,255	-0,107	0,148	0,236

В 2014 году значение коэффициента финансовой независимости (автономии) составляло - 0,005 пункта, к концу анализируемого периода он составил 0,049 пункта. Данный показатель хотя и имел тенденцию к росту, но в течение анализируемого периода находился в намного ниже нормального ограничения.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, что в 2016 году 1 копейка заемных средств приходится на 1 рубль собственного капитала. Данный коэффициент снизился по сравнению с 2014 и 2015 годами в результате погашения краткосрочных заемных средств.

Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования в 2016 году хотя и имел на протяжении анализируемого периода отрицательное значение, но имел тенденцию к росту. В 2016 году по сравнению с началом анализируемого периода показатель вырос на 0,384 пункта, данный факт свидетельствует о неспособности предприятия обеспечить свою финансовую устойчивость.

Рассчитанные коэффициенты финансовой устойчивости на конец 2016 года не удовлетворяют установленным нормативным значениям, на основании чего можно сделать вывод, что ООО «Компания Три-С» является финансово зависимым предприятием и обеспечивает запасы и затраты заемными средствами.

Блок анализа ликвидности и платежеспособности является ключевым для оценки финансового состояния бизнеса с точки зрения решения оперативных задач управления финансовыми потоками, так и для выявления финансовой несостоятельности. Зачастую показатели обеих групп отождествляются, и при анализе финансового состояния с точки зрения ликвидности и платежеспособности используются в основном показатели ликвидности. Между тем платежеспособность и ликвидность имеют разное экономическое содержание. Платежеспособность в общем случае характеризует достаточность денежных средств и их эквивалентов для расчетов по текущим обязательствам.

В таблице 2.3 проанализируем платежные излишки (недостатки) предприятия и проведем комплексную оценку ликвидности баланса. Нормативное соотношение: А 1 => П 1; А 2 => П 2; А 3 => П 3; А 4 =< П 4.

Таблица 2.3

Анализ ликвидности баланса ООО «Компания Три-С» за 2014 - 2016 гг.

группа	Годы			группа	Годы		
	2014	2015	2016		2014	2015	2016
А1	251	69	398	П1	681	454	120
А2	1472	1965	2011	П2	3596	5052	7516
А3	1145	2352	4715	П3	0	0	250
А4	1386	1245	1166	П4	-23	125	404
Баланс	4254	5631	8290	Баланс	4254	5631	8290

Для определения существующего положения и перспективных тенденций ликвидности баланса рассчитаем сумму излишка и недостатка для каждой из анализируемых групп (табл. 3.3).

Таблица 2.4

Платежный излишек (+) или недостаток (-) баланса ликвидности

ООО «Компания Три-С» за 2014–2016 гг.

Методика расчета	Нормативное соотношение	Сумма платежного излишка (+) или недостатка (-)		
		2014 г.	2015 г.	2016 г.
А 1 - П 1	А 1 => П 1	-3345	-4983	-7118
А 2 - П 2	А 2 => П 2	791	1511	1891
А 3 - П 3	А 3 => П 3	1145	2352	4465
А 4 - П 4	А 4 =< П 4	1409	1120	762

Первое условие (А1 - наиболее ликвидные активы больше или равно П1 - наиболее срочные обязательства) за исследуемый период не выполняется, то есть наиболее ликвидных активов не достаточно для погашения наиболее срочных обязательств.

Второе условие (А2 - быстро реализуемые активы больше или равно П2 - краткосрочные пассивы) выполняется за анализируемый период, что означает о достаточности в ООО «Компания Три-С» быстро реализуемых активов для погашения краткосрочных пассивов.

Третье условие ликвидности баланса (А3 - медленно реализуемые активы больше или равно П3 - долгосрочные пассивы) также выполняется, так как в 2014 г. и в 2015 г. долгосрочные пассивы отсутствовали, а в 2016 году были совсем незначительными в размере 250 тыс. руб. – доходы будущих периодов.

Четвертое условие (А4 - трудно реализуемые активы меньше или равно П4 - постоянные пассивы), характеризующее минимальную финансовую устойчивость, не выполняется за весь период исследования.

Сопоставление результата ликвидности по первым двум группам характеризует текущую ликвидность. За отчетный период платежный недостаток увеличился по первой группе, что существенно снижает ликвидность баланса в случае возникновения краткосрочных обязательств. По второй группе излишек возрос.

Наиболее ликвидные активы (А1) ниже наиболее срочных обязательств (П1) в 2016 году на 7118 тыс. руб., а быстро реализуемые активы (А2) больше краткосрочных пассивов (П2) на 1891 тыс. руб. По первой группе в динамике платежный недостаток возрос на 2135 тыс. руб., что, безусловно является негативной тенденцией.

Перспективная ликвидность характеризуется платежным излишком или недостатком по третьей группе. За исследуемый период в ООО «Компания Три-С» платежный излишек по третьей группе в 2014 году 1145 тыс. руб. увеличился на 1207 тыс. руб. и составил 2352 тыс. руб. Такая же

динамика наблюдается и в 2016 году рост по сравнению с 2015 годом составил 2113 тыс. руб. и на конец анализируемого периода был равен 4465 тыс. руб. Это говорит о достаточности медленно реализуемых активов для покрытия долгосрочных обязательств.

По четверной группе также наблюдается платежный излишек, что не соответствует нормативному значению. Обобщая вышеизложенное можно сделать заключение о не способности ООО «Компания Три-С» рассчитываться по своим долгам.

Поскольку ликвидность баланса и ликвидность предприятия понятия существенно различающиеся, проведем анализ ликвидности предприятия при помощи коэффициентного метода (табл. 2.5).

Таблица 2.5

Анализ показателей ликвидности баланса ООО «Компания Три-С»
за 2014 - 2016 гг.

Показатели	Ограничение	Годы			Абсолютные отклонения (+; -), тыс. руб.		Относительные отклонения, (%)	
		2014	2015	2016	2016 г. от 2015 г.	2015 г. от 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,059	0,013	0,050	0,038	-0,046	402,73	21,35
Коэффициент критической оценки срочности	$\geq 0,7$	0,403	0,369	0,305	-0,064	-0,033	82,69	91,70
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	0,671	0,797	0,903	0,107	0,126	113,41	118,79

Величина коэффициентов ликвидности не удовлетворяет рекомендуемым нормативам, но наблюдается рост абсолютной и текущей ликвидности в 2016 г., это объясняется ростом высоколиквидных активов и текущих активов.

Так, в 2014 г. коэффициент абсолютной ликвидности был равен 0,059 пункта, в 2015 г. уменьшился на 0,046 пункта и составил 0,013 пункта, в 2016 г. данный показатель увеличился и приобрел значение 0,050 пункта.

Коэффициент критической оценки срочности в течение анализируемого периода снижался и за 2016 год составил 0,305 пункта, что тоже ниже нормативного значения.

Коэффициент текущей ликвидности динамично увеличивался и на конец периода составил 0,903 пункта, что в 2 раза ниже нормативного ограничения.

Исходя из представленных показателей ликвидности и увеличения общей степени платежеспособности на конец 2016 года, можно сделать вывод, что ООО «Компания Три-С» является не платежеспособным предприятием.

2.3. Анализ финансовых результатов и рентабельности предприятия

Основная задача анализа формирования 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.

Обобщенную характеристику хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики дают величина чистой прибыли и показатели финансового положения.

Проведем горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах (табл. 2.6, приложение 4).

Таблица 2.6

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах за 2014-2016 гг.

Наименование показателей	Абсолютные величины тыс. руб.			Абсолютные отклонения (+;-)		Относительные отклонения, %	
	2014	2015	2016	2016 г. от 2015 г.	2015 г. от 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.
Выручка от реализации товаров	8566	8582	11597	3015	16	135,13	100,19
Себестоимость товаров	3571	4504	5624	1120	933	124,87	126,13
Коммерческие расходы	4993	3926	5687	1761	-1067	144,85	78,63
Управленческие расходы	-	39	-	-39	39	-	-
Прибыль от продаж	2	113	286	173	111	253,10	5650,00
Прочие доходы	4	117	103	-14	113	88,03	2925,00
Прочие расходы	55	82	39	-43	27	47,56	149,09
Прибыль (убыток) от хозяйственной деятельности	-49	148	350	202	197	236,49	-
Налог на прибыль	-	-	71	71	-	-	-
Чистая прибыль	-49	148	279	131	197	188,51	-302,04

Из таблицы 2.1 можно сделать вывод, что выручка в 2016 г. по сравнению с 2015 и 2014 годами возросла, соответственно на 3015 тыс. руб. и 3031 тыс. руб., рост себестоимости составил в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 1120 тыс. руб. и 2015 году по сравнению с 2014 годом на 933 тыс. руб., вследствие чего валовая прибыль также увеличилась и на конец анализируемого периода составила 5973 тыс. руб., что является положительной характеристикой деятельности предприятия. Рост себестоимости говорит о том, что затраты на финансово-хозяйственную деятельность выросли в связи с ростом торгового оборота.

Рост коммерческих расходов в 2016 году привел к снижению прибыли от продаж на 5687 тыс. руб. В связи с изменением учетной политики предприятия в 2016 году по сравнению с 2015 годом у предприятия отсутствуют управленческие расходы, которые списываются сразу на себестоимость товаров.

Прибыль от продаж в течение анализируемого периода имела тенденцию к росту, так в 2014 году она составляла 2 тыс. руб., в 2015 году ее рост составил 111 тыс. руб. и на конец 2015 года она была равна 113 тыс. руб. Наибольший прирост прибыли мы наблюдаем в 2016 году - в 2,5 раза и на конец анализируемого периода она составила 286 тыс. руб.

Результаты сравнения темпов изменения доходов и расходов, связанных с прочей деятельностью, свидетельствуют о росте ее прибыльности.

Прибыль до налогообложения имела тенденцию к росту и в 2016 году ее денежная масса составила 350 тыс. руб.

На конец анализируемого периода предприятие имело чистую прибыль в размере 279 тыс. руб. В течение исследуемого периода она имело тенденцию к росту, т.е. собственные средства, полученные в результате финансово-хозяйственной деятельности возросли.

Далее проанализируем качество прибыли. Так в структуре доходов ООО «Компания Три-С» наибольшую долю составляет прибыль от торговой деятельности, что свидетельствует о нормальной коммерческой деятельности предприятия.

Соотношение темпа роста прибыли от продаж ($\Pi_{\text{пр}}$) и темпа роста прибыли до налогообложения ($\Pi_{\text{н}}$) должно быть:

$$\Pi_{\text{пр}} \geq \Pi_{\text{н}} \quad (2.4)$$

Далее проверяется выполнение условия оптимизации прибыли от продаж:

$$V_{\text{тр}} > C_{\text{тр}}, \quad (2.5)$$

где $V_{\text{тр}}$ - темп роста выручки (нетто) от продаж;

$C_{\text{тр}}$ - темп роста полной себестоимости реализованной продукции (суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов).

Представим анализ данных соотношений в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Анализ качественных характеристик прибыли ООО «Компания Три-С»

Нормативное соотношение	Соотношение темпов роста	
	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.
$\Pi_{\text{пр}} \geq \Pi_{\text{н}}$	253,10 > 236,49	В 2014 году отрицательный результат
$V_{\text{тр}} > C_{\text{тр}}$	135,13 > 124,87	100,19 < 126,13

В ООО «Компания Три-С» в 2016 году соотношение темп роста прибыли от продаж и темп роста прибыли до налогообложения соответствует нормативному соотношению, это говорит о том, что удельный вес прибыли от продаж в общем объеме прибыли увеличился, и качество прибыли улучшилось. Соотношение темпов роста выручки (нетто) от продаж к себестоимости товаров в 2016 году также соответствует нормативному значению, что говорит о повышении эффективности текущей деятельности в анализируемом периоде на предприятии.

Оценка эффективности деятельности является неотъемлемым элементом финансово-кредитного механизма любого коммерческого предприятия, поскольку способствует принятию обоснованных управленческих решений в области достижения финансовой устойчивости и снижении финансовых рисков. Рентабельность является показателем экономической эффективности

деятельности организации и рассчитывается как процентное отношение прибыли к величине активов, затрат, выручки или капитала.

Проанализируем рентабельность в ООО «Компания Три-С» (табл. 2.8).

Таблица 2.8

Анализ рентабельности ООО «Компания Три-С» за 2014-2016 гг.

Наименование показателей	Абсолютные величины (+, -)			Абсолютные отклонения (+;-)		
	2014	2015	2016	2016 г. от 2014 г.	2016 г. от 2015 г.	2015 г. от 2014 г.
Рентабельность продаж, %	0,02	1,32	2,47	2,44	1,15	1,29
Рентабельность торговой деятельности, %	0,02	1,33	2,53	2,51	1,19	1,31
Рентабельность собственного капитала, %	-213,04	118,40	86,63	-126,41	-31,77	-94,64
Фондорентабельность, %	-3,54	11,89	30,02	33,55	18,13	15,42
Экономическая рентабельность, %	-1,15	2,63	4,22	5,37	1,59	3,78
Период окупаемости собственного капитала	0,47	0,84	1,15	0,68	0,31	0,38

Рентабельность продаж отражает долю прибыли, приходящуюся на 1 руб. реализованных товаров. Данный показатель в 2015 г. увеличился на 1,15 %, а 2016 г. произошел также рост на 1,29 % и составил на конец анализируемого периода 2,47 %, данный рост обусловлен снижением затрат на единицу реализованных товаров и тем самым ростом прибыли.

Рентабельность торговой деятельности показывает эффективность затрат предприятия к степени доходности реализованных товаров в процентном соотношении. Данный показатель за анализируемый период ежегодно увеличивается. В 2015 г. увеличился на 1,31 %, а в 2016 г. он возрос на 1,68 % и составил 4,96 %, данный рост обусловлен снижением затрат на единицу реализации.

Рентабельность собственного капитала характеризует, что в 2016 году 87 коп. чистой прибыли приходится на капитал предприятия. Он позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. Собственники получают рентабельность от своих инвестиций в виде вкладов в уставный капитал. С позиции собственников рентабельность наилучшим образом отображается в виде рентабельности на

собственный капитал и является наиболее важным для акционеров компании.

Фондорентабельность и экономическая рентабельность также имеют тенденцию к росту, что говорит о повышении эффективности использования основных средств и активов на предприятии.

Как видно из таблицы 2.8 в 2016 г. все показатели рентабельности возросли, это говорит о росте эффективности деятельности предприятия. ООО «Компания Три-С» необходимо стремиться снижать затраты на покупку товаров, это позволит повысить эффективность использования капитала и увеличить объемы продаж.

Помимо вертикального и горизонтального анализа исследование финансового результата традиционно предполагает изучение динамики показателей за ряд отчетных периодов, т.е. трендовый анализ.

Не менее важным в процессе проведения анализа финансовых результатов является анализ формирования и использования прибыли, который проводится в несколько этапов:

1. Анализируется прибыль по составу в динамике.
2. Проводится факторный анализ прибыли от продажи.
3. Изучаются причины отклонения по таким составляющим прибыли, как внереализационные доходы и расходы.
4. Оценивается формирование чистой прибыли и влияние налогов на прибыль.

Цель итогового анализа - дать количественную оценку причин, вызвавших изменение прибыли, налоговых платежей из прибыли в бюджет, выявить влияние издержек на изменение прибыли или влияние на прибыль изменения цен, вызванного рыночной конъюнктурой.

Немаловажным показателем в деятельности каждой организации является прибыль в расчете на одного занятого. Анализ данного показателя выполнен по трем позициям:

- прибыли от продаж;
- прибыли до налогообложения;

– чистой прибыли (табл. 2.9).

Таблица 2.9

Анализ прибыли (убытка) ООО «Компания Три-С» в расчете
на одного занятого за 2014-2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+,-)		Темп роста, %	
				2016 г. от 2015 г.	2015 г. от 2014 г.	2016 г. к 2015 г.	2015 г. к 2014 г.
Численность занятых, чел.	14	14	15	1	0	107,14	100,00
Прибыль от продаж, тыс. руб./чел.	0,143	8,071	19,067	10,995	7,929	236,22	5650,0
Прибыль до налогообложения, тыс. руб./чел.	-3,500	10,571	23,333	12,762	14,071	220,72	-
Чистая прибыль, тыс. руб./чел.	-3,500	10,571	18,600	8,029	14,071	175,95	-

Показатели 2014 г. характеризовались убытками, поэтому целесообразно сравнивать между собой результаты 2015 г. и 2016 г. Анализ показал, что прибыль от продаж выросла на 136,22 %, а чистая прибыль - на 75,95%. Это связано с ростом выручки от продажи товаров.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что в 2016 г. показатели прибыли от продаж и чистой прибыли в расчете на одного занятого были наиболее высокими в сравнении с остальными годами анализируемого периода, что свидетельствует о росте эффективности деятельности предприятия.

2.4. Совершенствование системы управления прибылью

ООО Компания «Три-С»

Анализ способности предприятия управлять процессами формирования, распределения прибыли предполагает изучение соответствующего механизма, как элемента системы управления финансовым результатом ООО «Компания Три-С».

Механизм формирования и распределения финансового результата выступает составной частью финансового механизма, представляя собой механизм взаимодействия и взаимосвязи ключевых компонентов, его формирую-

щих: выручка, доходы, расходы (в том числе налоги, сборы) и факторы, на него воздействующие. Реализация принципа соответствия методов корпоративного управления требованиям МСФО в системе управления финансовым результатом АО предполагает осуществление сравнения порядка формирования финансового результата в российской и международной финансовой практике.

Оценку стратегии формирования финансового результата в ООО «Компания Три-С» предлагаем проводить с использованием факторного анализа изменения прибыли (убытка) до налогообложения, который базируется на следующей модели:

$$\Delta P_{н/о} = \Delta S - \Delta COGS - \Delta B_e - \Delta M_e \pm \Delta W_{ин}, \quad (2.6)$$

где $\Delta P_{н/о}$ – изменение прибыли (убытка) до налогообложения;

ΔS – изменение выручки;

$\Delta COGS$ – изменение себестоимости продаж;

ΔB_e – изменение коммерческих расходов;

ΔM_e – изменение управленческих расходов;

$\Delta W_{ин}$ – изменение результата от иных видов деятельности.

Результат выполненных действий представлен в таблице 2.10.

В структуре изменений за 2014 год ООО «Компания Три-С» положительное влияние на формирование прибыли (убытка) до налогообложения оказал фактор роста выручки – 17681,64 %, который нивелировал негативное влияние увеличения себестоимости продаж, коммерческих расходов и отрицательного результата от иных операций.

В 2015 году существенное снижение коммерческих расходов обусловили рост прибыли до налогообложения. Фактор роста выручки составил – 5798,65 %, который нивелировал негативное влияние увеличения себестоимости продаж (-3043,24 %), и положительный результат результата от иных операций. Положительный результат по иной деятельности, на долю которой

приходится всего лишь 23,65 % изменений исключил на данном этапе функционирования негативный результат.

Таблица 2.10

Оценка влияния факторов на прибыль (убыток) до налогообложения
в ООО «Компания Три-С» за 2014-2016 гг.

Факторы	2014 год		2015 год		2016 год	
	Размер влияния					
	в абсолютных величинах, тыс. руб.	структура, %	в абсолютных величинах, тыс. руб.	структура, %	в абсолютных величинах, тыс. руб.	структура, %
Изменение прибыли (убытка) до налогообложения, в т. ч. за счет изменения:	-49	100,00	148	100,00	350	100,00
выручки	+8566	+17681,64	+8582	+5798,65	+11597	+3313,43
себестоимости продаж	-3571	-7287,76	-4504	-3043,24	-5624	-1606,86
коммерческих расходов	-4993	-10189,80	-3926	-2652,70	-5687	-1624,86
управленческих расходов	-	-	-39	-26,35	-	-
результата от иных видов деятельности	-51	-104,08	+35	+23,65	+64	+18,29

ООО «Компания Три-С» в 2016 году демонстрирует схожую тенденцию в формировании прибыли до налогообложения с 2015 годом. В ее структуре преобладает выручка от продаж – 3313,43%, которая компенсирует негативное влияние роста себестоимости продаж – -1606,86 % и коммерческих расходов (-1624,86 %), управленческие расходы в данном периоде отсутствуют и положительного результата по иной деятельности – 18,29 %.

Заключает факторный анализ оценка изменения чистой прибыли (убытка):

$$\Delta P_n = \Delta W_{o+} + \Delta W_{ин} + \Delta ОНА - \Delta ОНО - \Delta НП_T - \Delta О_{ПР} , \quad (2.7)$$

где ΔP_n – изменение чистой прибыли (убытка);

ΔW_{o+} – изменение результата от обычных видов деятельности;

$\Delta W_{ин}$ - изменение результата от иных видов деятельности;

Δ ОНА – изменение отложенных налоговых активов;

Δ ОНО – изменение отложенных налоговых обязательств;

Δ НП_Т – изменение текущего налога на прибыль;

Δ О_{ПР} – изменение прочих обязательных платежей.

Результат выполненных действий представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.11

Оценка влияния факторов на чистую прибыль (убыток)
в ООО «Компания Три-С» за 2014-2016 гг.

Факторы	2014 год		2015 год		2016 год	
	Размер влияния					
	в абсолютных величинах, тыс. руб.	структура, %	в абсолютных величинах, тыс. руб.	структура, %	в абсолютных величинах, тыс. руб.	структура, %
Изменение чистой прибыли, в т. ч. за счет изменения:						
прибыли (убытка) до налогообложения	-49	100	148	100	279	100
результата от обычных видов деятельности	2	4,08	113	76,35	286	102,51
результата от иных видов деятельности	-51	-104,08	35	23,65	64	22,94
текущего налога на прибыль	0	0,00	0	0,00	-71	-25,45

В 2014 году у ООО «Компания Три-С» общее снижение финансового результата вызвано отрицательным результатом прочей деятельности предприятия на 51 тыс. руб. (104,08 %), а результат от основной деятельности, хотя и незначительный, позволил улучшить полученный предприятием чистый убыток на 4,08 %.

В 2015 году увеличение чистой прибыли обусловлено прибыльностью обычных видов деятельности на 76,35 %. Развитие прочих видов деятельности смогло увеличить чистую прибыль на 23,65 %.

Рост чистой прибыли в 2016 году вызван положительным влиянием ре-

зультата от обычной деятельности, и, как следствие, прибыли до налогообложения, что в структуре изменений составило – 102,51 % и 125,45 % соответственно.

Положительный момент влияния на чистую прибыль оказал рост прибыли от иной деятельности (+22,94 %).

Отрицательным моментом выступил рост налога на прибыль: -25,45 %.

Необходимо отметить, что отложенное налогообложение на предприятии за анализируемый период отсутствовало, в связи отсутствием отличий между бухгалтерским и налоговым законодательством.

Предложенный факторный анализ позволит руководству предприятия ООО «Компания Три-С» обратить внимание на факторы, оказывающие серьезное внимание на формирование чистой прибыли и прибыли до налогообложения и выявить резервы роста прибыли.

Резервы роста прибыли - это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на ее производство и реализацию, недопущения внереализационных убытков, совершенствования структуры производимой продукции.

Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации. Выделяют три этапа этой работы: аналитический, организационный и функциональный (рис. 2.1).

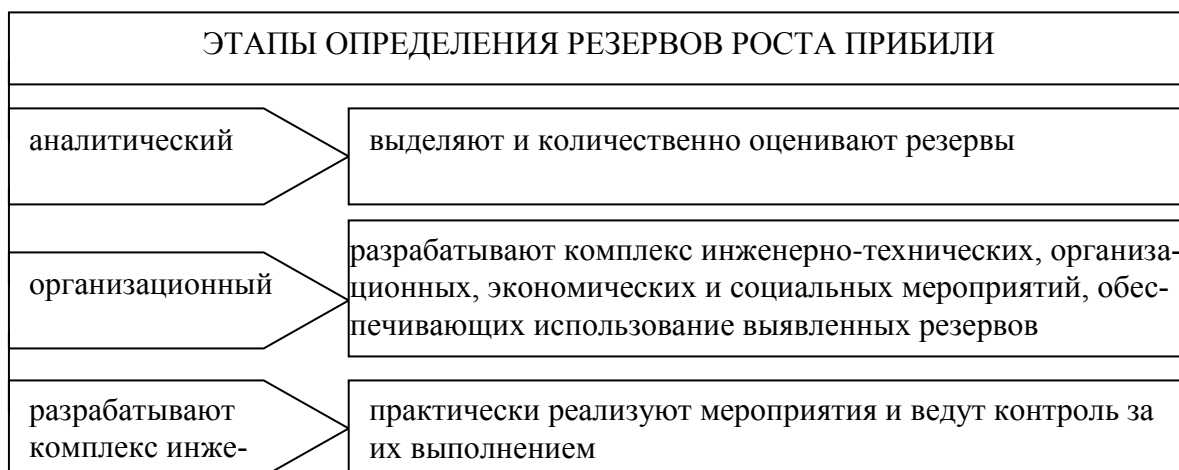


Рис. 2.1. Этапы определения резервов роста прибыли

При подсчете резервов роста прибыли за счет возможного увеличения объема реализации используются результаты анализа приобретения и реализации товаров.

Сумма резерва роста прибыли за счет увеличения объема продаж рассчитывается по формуле:

$$P_{(V)}^{\Pi} = \sum_{i=1}^n \Pi_i \text{ РП}_{ki}, \quad (2.8)$$

где $P_{(V)}^{\Pi}$ - резерв роста прибыли за счет увеличения объема продаж;

Π_i - плановая сумма прибыли на единицу i -й продукции (товара);

РП_{ki} - количество дополнительно реализованной продукции (товаров) в натуральных единицах измерения.

Если прибыль рассчитана на 1 руб. товарной продукции, сумма резерва ее роста за счет увеличения объема реализации определяется по формуле:

$$P_{(V)}^{\Pi} = PV * \Pi/V, \quad (2.9)$$

где PV - возможное увеличение объема продаж, руб.;

Π - фактическая прибыль от реализации продукции (товаров), руб.;

V - фактический объем реализованной продукции (товаров), руб.

В ООО «Компания Три-С» реализуют различные виды товара, поэтому наиболее целесообразно определять резерв повышения прибыли в сравнимых показателях - в тыс. руб.

Как следует из далее приведенных данных, складские помещения позволяют предприятию позволяют увеличить объем покупки товаров более чем на 20 %. Однако в настоящее время практически невозможно обеспечить столь значительный рост в силу отсутствия свободных денежных средств.

Поэтому, по результатам исследований, ООО «Компания Три-С» может обеспечить увеличение объема продаж на 10% по сравнению с 2016 г.

Рассчитаем резерв увеличения прибыли за счет увеличения объема вы-

пуска и реализации продукции по формуле (2.9).

Имеем:

$$PV = 11597 \text{ тыс. руб.} \times 10\% / 100\% = 1159,7 \text{ тыс. руб.};$$

$$П = 286 \text{ тыс. руб.}$$

$$V = 11597 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{(V)}^П = 1159,7 * 286 / 11597 = 28,60 \text{ тыс.руб.}$$

Таким образом, подняв объем выпуска и продажи продукции на 10 %, ООО «Компания Три-С» увеличит свою прибыль на 28,6 тыс. руб. при условии сохранения значений ценовых показателей.

Важное направление поиска резервов роста прибыли - снижение затрат на производство (приобретение) и реализацию продукции (товаров).

Методической базой экономической оценки резервов снижения затрат овещественного труда является система прогрессивных технико-экономических норм и нормативов по видам затрат сырья, материалов, топливно-энергетических ресурсов, нормативов использования производственных мощностей, удельных капитальных вложений, норм и нормативов в оборудовании и др.

При сравнительном методе количественного измерения резервов их величина определяется путем сопоставления достигнутого уровня затрат с их потенциальной величиной:

$$P_i^C = CФ_i - СП_i, \quad (2.10)$$

где P_i^C - резерв снижения себестоимости продаж продукции за счет i -го вида ресурсов;

$CФ_i$, $СП_i$ - соответственно фактический и потенциальный уровень использования i -го вида производственных ресурсов.

Расчет обобщающей количественной оценки общей суммы резерва снижения себестоимости продукции производится путем суммирования их величины по отдельным видам ресурсов:

$$P^C = \sum_{i=1}^n \Pi_i P_i^C, \quad (2.11)$$

где P^C - общая величина резерва снижения себестоимости продукции;

P_i^C - резерв снижения себестоимости по i -му виду производственных ресурсов.

Если анализу прибыли предшествует анализ себестоимости продукции и определения общей суммы резерва ее снижения, то расчет резерва роста прибыли производится по формуле:

$$P_{(C)}^{\Pi} = Z_B (V - PV), \quad (2.12)$$

где $P_{(C)}^{\Pi}$ - резерв увеличения прибыли за счет снижения себестоимости продукции;

Z_B - возможное снижение затрат на 1 руб. продукции (товаров);

V - фактический объем реализованной продукции (товаров) за изучаемый период;

PV - возможное увеличение объема реализации продукции (товаров).

Так как номенклатура товаров у предприятия очень большая (более 6 тыс. шт. наименований) предположим, что снижение себестоимости товаров составит в размере 1 % от фактической себестоимости за счет заключения договоров на поставку материальных ценностей на более льготных условиях. Фактическая себестоимость реализованной продукции в 2016 г. составила 5624 тыс. руб. Возможная себестоимость с учетом снижения затрат на 1 руб. товарной продукции равна:

$$5624 - (5624 * 1\% / 100\%) = 5567,76 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, за счет снижения себестоимости предприятие может получить дополнительную прибыль в сумме:

$$5624 - 5567,76 = 56,24 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, возможная прибыль от продаж с учетом резерва увеличения прибыли за счет роста объема реализации на 10% (28,6 тыс. руб.) и

снижения себестоимости (56,24 тыс. руб.) составит: 84,84 тыс. руб.

А это, в свою очередь, положительно скажется на повышении рентабельности расходов по обычным видам деятельности.

Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции являются увеличение суммы прибыли от реализации продукции и снижение себестоимости товарной продукции. Для подсчета резервов увеличения рентабельности продаж может быть использована следующая формула:

$$P^R = (P_{\Phi} + P^{\Pi}) / C_B * 100, \quad (2.13)$$

где P^R - резерв роста рентабельности;

P_{Φ} - фактическая сумма прибыли;

P^{Π} - резерв роста прибыли от продаж;

C_B - возможная себестоимость продукции с учетом выявленных резервов.

Подставив все известные данные в формулу (2.13), вычислим резерв увеличения рентабельности производственной деятельности за счет действия названных выше факторов:

$$P^R = (286 + 28,6) / 5567,76 * 100 \% = 5 \%$$

Таким образом, при увеличении объема производства и реализации продукции на 10 %, снижении себестоимости продукции на 1 % ООО «Компания Три-С» получит дополнительную прибыль в сумме 84,84 тыс. руб. и увеличит рентабельность торговой деятельности на 5 %.

На основе проведенного анализа резерва увеличения прибыли и рентабельности можно сделать выводы о том, что на рассматриваемом предприятии имеются следующие резервы повышения прибыли:

- увеличение объема продаж;
- снижение себестоимости товарной продукции.

Также представляется необходимым внести предложения по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Компания Три-С», которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периодах:

- разработать эффективную и гибкую ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей;
- усовершенствовать рекламную деятельность, повысить эффективность отдельных рекламных мероприятий;
- разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов;
- использовать системы депремирования работников при нарушении или трудовой, или технологической дисциплины;
- осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки товаров.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

Управление прибылью рассматривается как составная часть финансового менеджмента и носит по отношению к нему подчиненный характер, предполагая: поддержание (достижение) оптимальной структуры и повышение производственного потенциала; обеспечение текущей финансово-хозяйственной деятельности; учет рисков; реализацию стратегических задач.

Управление прибылью рассматривается как процесс (бизнес-процесс). Процесс управления прибылью предприятия характеризуется как совокупность последовательных действий в системе, неразрывно связанной с внешней средой; направлен на формирование прибыли в необходимом объеме и ее эффективное использование.

Объектом исследования выступает общество с ограниченной ответственностью Компания «Три-С», основным видом деятельности которого является оптовая торговля. Организационная структура ООО «Компания Три-С» линейная. При такой структуре вся полнота власти находится у директора, которому подчинены главный бухгалтер и старший менеджер по продажам.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО Компания «Три-С» показал, что за анализируемый период валюта баланса увеличилась на 1377 тыс. руб. (32,37 %) в 2015 году и 2659 тыс. руб. (47,22 %) в 2016 году. Прирост валюты баланса был обеспечен за счет увеличения оборотных активов, которые в структуре баланса обладают наибольшим удельным весом. Снижение дебиторской задолженности можно оценить как положительную тенденцию, ее доля в валюте баланса составила на конец анализируемого периода 24,26 %.

Рассчитанные коэффициенты финансовой устойчивости на конец 2016 года не удовлетворяют установленным нормативным значениям, на основании чего можно сделать вывод, что ООО «Компания Три-С» является финансово зависимым предприятием и обеспечивает запасы и затраты заемными средствами.

Анализ ликвидности ООО «Компания Три-С» показал, что величина коэффициентов ликвидности не удовлетворяет рекомендуемым нормативам, но наблюдается рост абсолютной и текущей ликвидности в 2016 году, это объясняется ростом высоколиквидных активов и текущих активов. Исходя из представленных показателей ликвидности и увеличения общей степени платежеспособности на конец 2016 года, можно сделать вывод, что ООО «Компания Три-С» является не платежеспособным предприятием.

Проведенный горизонтальный и вертикальный анализ отчета о финансовых результатах позволяет сделать заключение, что выручка в 2016 г. по сравнению с 2015 и 2014 годами возросла, соответственно на 3015 тыс. руб. и 3031 тыс. руб., рост себестоимости составил в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 1120 тыс. руб. и 2015 году по сравнению с 2014 годом на 933 тыс. руб., вследствие чего валовая прибыль также увеличилась и на конец анализируемого периода составила 5973 тыс. руб., что является положительной характеристикой деятельности предприятия.

В ООО «Компания Три-С» в 2016 году соотношение темп роста прибыли от продаж и темп роста прибыли до налогообложения соответствует нормативному соотношению, это говорит о том, что удельный вес прибыли от продаж в общем объеме прибыли увеличился, и качество прибыли улучшилось. Соотношение темпов роста выручки (нетто) от продаж к себестоимости товаров в 2016 году также соответствует нормативному значению, что говорит о повышении эффективности текущей деятельности в анализируемом периоде на предприятии.

Все показатели рентабельности возросли, это говорит о росте эффективности деятельности предприятия. ООО «Компания Три-С» необходимо стремиться снижать затраты на покупку товаров, это позволит повысить эффективность использования капитала и увеличить объемы продаж.

Проведенный анализ прибылей в расчете на одного занятого свидетельствует о том, что в 2016 г. показатели прибыли от продаж и чистой прибыли в расчете на одного занятого были наиболее высокими в сравнении с

остальными годами анализируемого периода, что свидетельствует о росте эффективности деятельности предприятия.

В рамках управления прибылью ООО «Компания Три-С» мы предлагаем следующие мероприятия:

1. Для выявления резервов по росту прибыли предлагаем проводить оценку стратегии формирования финансового результата в ООО «Компания Три-С» с использованием факторного анализа изменения прибыли (убытка) до налогообложения и оценки изменения чистой прибыли (убытка).

Анализ показал, что в 2016 году в ее структуре прибыли до налогообложения преобладает выручка от продаж – 3313,43%, которая компенсирует негативное влияние роста себестоимости продаж – -1606,86 % и коммерческих расходов (-1624,86 %), управленческие расходы в данном периоде отсутствуют и положительного результата по иной деятельности – 18,29 %.

Рост чистой прибыли в 2016 году вызван положительным влиянием результата от обычной деятельности, и, как следствие, прибыли до налогообложения, что в структуре изменений составило – 102,51 % и 125,45 % соответственно. Положительный момент влияния на чистую прибыль оказал рост прибыли от иной деятельности (+22,94 %). Отрицательным моментом выступил рост налога на прибыль - -25,45 %.

Предложенный факторный анализ позволит руководству предприятия ООО «Компания Три-С» обратить внимание на факторы, оказывающие серьезное внимание на формирование чистой прибыли и прибыли до налогообложения и выявить резервы роста прибыли.

2. Предлагаем определять резервов роста прибыли (количественно измеримые возможности ее увеличения) в следующей последовательности:

- 1) аналитический - выделяют и количественно оценивают резервы;
- 2) организационный - разрабатывают комплекс экономических и социальных мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов;
- 3) практический - реализуют мероприятия и ведут контроль за их выполнением.

3. На основе проведенного анализа резерва увеличения прибыли и рентабельности ООО «Компания Три-С» можно сделать выводы о том, что на рассматриваемом предприятии имеются следующие резервы повышения прибыли:

1) увеличения объема продаж на 10% по сравнению с 2016 г. Подняв объем выпуска и продажи продукции на 10 %, ООО «Компания Три-С» увеличит свою прибыль на 28,6 тыс. руб. при условии сохранения значений ценовых показателей.

2) важное направление поиска резервов роста прибыли - снижение себестоимости товарной продукции на 1 % позволит получить ООО «Компания Три-С» дополнительную прибыль в сумме 56,24 тыс. руб.

3) подсчет резервов увеличения рентабельности продаж показал, что при увеличении объема производства и реализации продукции на 10 %, и снижение себестоимости товарной продукции на 1 % предприятие увеличит рентабельность торговой деятельности на 5 %.

4. Также представляется необходимым внести предложения по улучшению финансовых результатов деятельности ООО «Компания Три-С», которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периодах:

- разработать эффективную и гибкую ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей;
- усовершенствовать рекламную деятельность, повысить эффективность отдельных рекламных мероприятий;
- разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов;
- использовать системы депремирования работников при нарушении или трудовой, или технологической дисциплины;
- осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки товаров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 7 февраля 2017 г. № 12-ФЗ) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 06 мая 1999 г. № 32н (в ред. от 06 апреля 2015 г. № 57н)// Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк. «Версия Проф».
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации ПБУ 10/99 [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 06 мая 1999 г. № 33н (в ред. от 06 апреля 2015 г. № 57н)// Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. Банк. «Версия Проф».
4. Абрамова, А.С. Управление финансовыми результатами компании [Электронный ресурс]/ А.С. Абрамова // Бухгалтерский учет.- 2014.- № 23.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
5. Бланк, И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. – 5-е изд., перераб. и доп. – К. : Ника-Центр, 2013. – 768 с.
6. Богомолова, И.П. Управление прибылью, рентабельностью предприятия с использованием аналитических подходов [Электронный ресурс]/ И.П.Богомолова Е.Б.Трунова //Экономический анализ: теория и практика.- 2013.- № 21.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
7. Борисов, А.В. Сближение МСФО и РПБУ в части учета финансового результата [Электронный ресурс]/ А.В. Борисов // МСФО и МСА в кредитной организации.- 2014.- № 1.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

8. Ван Хорн, Дж. К. Основы финансового менеджмента [Текст] / Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович; пер. с англ. О. Л. Пелявского. – 14-е изд. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2013. – 1232 с.
9. Винокуров, В. А. Организация стратегического управления на предприятии [Текст] / В.А. Винокуров. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. – 461 с.
10. Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст] / А.В. Грачев. - М.: 2014. – 169 с.
11. Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: Учеб. пособие / О.В. Грищенко.- Таганрог: Изд-во: ТРТУ, 2013. – 456 с.
12. Карпова, Н.В. Формирование финансовых результатов финансово-хозяйственной деятельности организаций оптовой торговли [Электронный ресурс]/ Н.В. Карпова // Все для бухгалтера.- 2016.- № 2.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
13. Карпова, Т.П. Управленческий учет [Текст]: учеб. пособие/ Т.П. Карпова. – М.: Изд-во «ЮНИТИ-ДАНА», 2014. – 351 с.
14. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2014.- 351 с.
15. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика [Текст]/ В.В. Ковалев.- М.: Проспект, 2015. - 1104 с.
16. Колчина, Н. В. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Н. В. Колчина, О. В. Португалова, Е. Ю. Макеева; под ред. Н. В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 464 с.
17. Косорукова, И. В. Анализ проблем использования прибыли и денежного потока в принятии финансовых решений / И. В. Косорукова / Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 41 (179). – С. 36 – 40.
18. Кривда, С.В. Доходы, расходы и финансовый результат как элементы

финансовой информации, необходимой для инвесторов [Электронный ресурс]/ С.В. Кривда // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет.- 2016.- № 12.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

19. Крылов, С.И. Анализ финансовых результатов коммерческой организации по данным отчета о прибылях и убытках [Электронный ресурс]/ С.И. Крылов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет.- 2015.- № 12.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

20. Курманова, А.Х. Принципы формирования отчета о финансовых результатах в отечественной и зарубежной практике [Электронный ресурс]/ А.Х. Курманова // Международный бухгалтерский учет.- 2014.- № 11.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

21. Мансуров, П.М. Управленческий учет [Текст]: учеб. пособие/ П.М. Мансуров.- Ульяновск: УлГТУ, 2015.– 175 с.

22. Митрофанова, И.А., Оптимизация налогообложения как инструмент планирования финансовых результатов деятельности организации [Электронный ресурс]/ И.А. Митрофанова, А.Б. Тлисов, Г.А. Яценко // Международный бухгалтерский учет.- 2014.- № 28.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

23. Морозова, Т.Г. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учеб. пособие / Т.Г. Морозова, А.В. Пикулькина.- М., «Юнити», 2016. - 236 с.

24. Музыченко, А.А. Использование данных бухгалтерской отчетности в анализе финансовых результатов и рентабельности продаж предприятия [Текст]/ А.А. Музыченко // Все для бухгалтера.- 2014.- № 9.- С. 125-133.

25. Нахратова, Е. Е. Определение сущности прибыли как экономической категории / Е. Е. Нахратова // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2007. – №1 (53). – С. 29 – 34.

26. Негашев, Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка [Текст]: учеб. пособие / Е.В. Негашев; – М.: Высшая школа, 2014. – 192 с.
27. Парушина, Н.В. Анализ финансовых результатов по данным бухгалтерской отчетности [Текст]/ Н.В.Парушина // Бухгалтерский учет.- 2015.- № 5. – С. 69-74.
28. Пименова, Ю. От чистой прибыли к совокупному финансовому результату [Электронный ресурс]/ Ю. Пименова // Практическая бухгалтерия.- 2015.- № 8.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».
29. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст]: учеб. пособие / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лазовский, Е.Б. Стародубцева; под общ. ред. Б.А. Райзберга. – СПб.: Изд-во Проспект науки, 2013. – 333 с.
30. Ромашова, И. Б. Финансовый менеджмент: основные темы. Деловые игры [Текст] : учебное пособие / И. Б. Ромашова. – 3-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2012. – 328 с.
31. Ромашова, И.Б. Финансовый менеджмент [Текст]: основные темы, деловые игры: учебное пособие / И.Б. Ромашова; - М.: КноРус, 2014. - 336 с.
32. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая // 6-е изд.М.: ИНФРА-М.- 2013.- 688 с.
33. Садовская, Т. А. Анализ финансовых результатов деятельности подрядных предприятий как возможных участников саморегулируемых организаций в строительстве / Т. А. Садовская // Вестник Ростовского государственного экономического университета. – 2010. – № 2 (31). – С. 193 – 201.
34. Садовская, Т. А. Подходы к формированию и распределению прибыли хозяйствующего субъекта: современный аспект / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская // Финансы и кредит. – 2012. – № 40 (520). – С. 33 – 42.
35. Садовская, Т. А. Управление финансовыми результатами хозяйствующего субъекта/ Т.А. Садовская // Экономические науки: научно-информационный журнал. – 2008. – № 2 (39). – С. 329 – 334.
36. Садовская, Т. А. Экономическая сущность, виды и функции прибыли хозяйствующего субъекта: современный аспект / В. В. Мануйленко, Т. А. Са-

довская // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 33 (123). – С. 2 – 11.

37. Тарбеева, Е.М. Оцениваем рентабельность финансово-хозяйственной деятельности компании [Электронный ресурс]/ Е.М. Тарбеева О.В. Рыжов // Главбух.- 2015.- № 2.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

38. Толпегина, О.А. Показатели прибыли: экономическая сущность и их содержание [Текст]/ Толпегина О.А. // Экономический анализ.- 2014.-№ 20.- С. 126-134.

39. Тысячникова, Н.А. Оценка и контроль внутреннего финансового результата [Электронный ресурс]/ Н.А. Тысячникова // Внутренний контроль в кредитной организации.- 2015.- № 3.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

40. Шеметов, В.Н. Трансформационные факторы как основа формирования финансового результата от корректировочных записей [Электронный ресурс]/ В.Н. Шеметов, Н.В. Горбунова // Международный бухгалтерский учет.- 2013.- № 40.- Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Финансовые и кадровые консультации».

41. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / А.Д. Шеремет.- М.: ИНФРА-М, 2013.- 468 с.

42. Янковский, К.Г. Управленческий учет [Текст]: учеб. пособие / К.Г. Янковский, И.Н. Мухарь ; под общ. ред. К.Г. Янковского. – СПб.: Изд-во Питер, 2014. – 368 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ