

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический университет»
Институт гуманитарного и социально-экономического образования
Кафедра менеджмента

К защите допускаю

Зав. кафедрой менеджмента

_____ В.А.Шапошников

« ____ » _____ 2017г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ОПТИМИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ
КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Исполнитель:

студент группы ФМ-412п

_____ Д. А. Тузанкин
подпись

Руководитель:

ст. преподаватель

_____ Л.А. Степанова
подпись

Нормоконтролер:

ст. преподаватель

_____ И.В.Климентьева
подпись

Екатеринбург 2017

Аннотация

Выпускная квалификационная работа выполнена на 81 странице, содержит 5 рисунков, 14 таблиц, 62 используемых источника литературы, а также 1 приложения на 1 странице.

Ключевые слова: ПРИБЫЛЬ, ФИНАНСОВАЯ ПРИБЫЛЬ.

Актуальность, сложность и многообразность проблем влияния факторов на размер прибыли, и эффективность распределения прибыли обуславливают необходимость исследования этих проблем применительно к конкретному предприятию.

Цель выпускной квалификационной работы - на основе комплексного анализа формирования, распределения и использования прибыли предприятия определить основные направления ее оптимизации.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие основные задачи:

- определить экономическую сущность прибыли предприятия;
- определить роль прибыли в развитии деятельности предприятия;
- проанализировать формирование и распределение прибыли конкретного предприятия;

Объектом исследования является прибыль ООО «Партнер Гарант».

Предмет исследования – оптимизация использования прибыли.

В рамках проведенного исследования были предложены следующие пути совершенствования.

Одним из способов повышения прибыльности ООО «Партнер Гарант», на мой взгляд, является точное и своевременное выполнение договорных обязательств по поставкам продукции. На данном предприятии необходимо ввести юридические подразделения, основной задачей которых становится своевременное взыскание штрафов с нарушивших свои обязательства поставщиков, транспортных и других организаций.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| ВВЕДЕНИЕ | 4 |
| 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ И ЕЕ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ | 6 |
| 1.1 Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия | 6 |
| 1.2 Формирование прибыли предприятия | 10 |
| 1.3 Распределение и использование прибыли | 15 |
| 2. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПАРТНЕР ГАРАНТ» | 25 |
| 2.1 Общая характеристика ООО «Партнер Гарант» | 25 |
| 2.2 Анализ формирования прибыли предприятия | 26 |
| 2.3 Анализ распределения и использования прибыли предприятия | 33 |
| 2.4 Анализ рентабельности предприятия | 40 |
| 3. ОПТИМИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ООО «ПАРТНЕР ГАРАНТ» | 48 |
| 3.1 Факторы влияющие на увеличение прибыли..... | 48 |
| 3.2 Зарубежный опыт формирования и использования прибыли | 56 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 64 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ | 69 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ..... | 75 |

ВВЕДЕНИЕ

Главной задачей предприятия в условиях рыночной экономики является всемирное удовлетворение потребностей народного хозяйства и граждан в его продукции, работах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством при минимальных затратах, увеличение вклада в ускорение социально-экономического развития страны. Для осуществления своей главной задачи предприятие обеспечивает увеличение прибыли.

Прибыль является первоочередным стимулом к созданию новых и развитию уже действующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, но которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства. Работая прибыльно, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного богатства и росту благосостояния народа.

Прибыль - многозначная экономическая категория. От глубины ее познания и рациональности использования зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования. Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты.

Тема прибыли особенно остра для российских предприятий, поскольку затяжной экономической кризис, составляющими которого являлись высокие налоги и неплатежи, значительно обесценивал получаемые прибыли. К тому же, оказавшись с начала реформ в условиях «свободного экономического плавания», предприятия уже не могли полагаться на государственную поддержку, они все больше действуют в условиях самокупаемости и самофинансирования.

Недостаточная теоретическая и практическая разработанность вышеназванных проблем обосновывает необходимость и актуальность темы курсовой работы.

В то же время, несмотря на то, что исследованию формирования и распределения прибыли предприятия уделяется большое внимание, существует достаточно много вопросов, связанных выявлением резервов роста прибыли, требующих в настоящее время дополнительного изучения.

Актуальность, сложность и многообразность проблем влияния факторов на размер прибыли, и эффективность распределения прибыли обуславливают необходимость исследования этих проблем применительно к конкретному предприятию.

Цель выпускной квалификационной работы - на основе комплексного анализа формирования, распределения и использования прибыли предприятия определить основные направления ее оптимизации.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие основные задачи:

- определить экономическую сущность прибыли предприятия;
- определить роль прибыли в развитии деятельности предприятия;
- проанализировать формирование и распределение прибыли конкретного предприятия;
- исследовать зарубежный опыт формирования и распределения прибыли предприятия с целью возможного его использования в отечественной практике;
- выявить основные резервы роста прибыли субъектов хозяйствования.

Объектом исследования является прибыль ООО «Партнер Гарант».

Предмет исследования – оптимизация использования прибыли.

Теоретическую и методологическую базу исследования составляют труды отечественных экономистов: Колчиной Н.В., Кодоцкого В.П., Савицкой В.А., Фирсовой А.А. и др., публикуемых в периодической печати по исследуемой проблеме. А также финансовая отчетности и оперативные материалы ООО «Партнер Гарант».

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ И ЕЕ РОЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности.

Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников.

Она является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов [25,46-50].

Прибыль - это выраженный в денежной форме чистый доход предприятия на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности; прибыль представляет собой разность между совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Прибыль - это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса. Сущность рассматриваемой экономической категории заключается в том, что необходимый уровень прибыли - это:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации;

- главный источник возрастания рыночной стоимости организации;

- индикатор кредитоспособности организации;

- главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;

- индикатор конкурентоспособности организации при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;

- гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества [19,198-201].

Поддержание необходимого уровня прибыльности - объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли, и ее неудовлетворительная динамика свидетельствует о неэффективности и рискованности бизнеса - одна из главных внутренних причин банкротства.

Как важнейшая категория рыночных отношений прибыль выполняет определенные функции.

Во-первых, она является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяют уровень авансированных средств и доходность вложений в активы предприятия.

Прибыль оказывает также стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Она позволяет осуществлять капитальные вложения в производство (тем самым, расширяя и обновляя его), внедрять нововведения, решать социальные проблемы на предприятии, финансировать мероприятия по его научно-техническому развитию. Помимо этого прибыль является важным фактором в оценке потенциальным инвестором возможностей компании, служит показателем эффективного использования ресурсов, т.е. необходима для оценки деятельности фирмы и ее возможностей в будущем. В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечение выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, социальных и других программ, принимает участие в формировании бюджетных и благотворительных фондов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями[25, 47- 48].

Главная цель управления прибылью - максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде. Это означает:

- обеспечение максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъюнктуры;
- обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска;
- обеспечение высокого качества формируемой прибыли;
- обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании;
- обеспечение достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса;
- обеспечение роста рыночной стоимости организации;
- обеспечение эффективности программ участия персонала в распределении прибыли.

Многоканальное значение прибыли усилилось с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Дело в том, что акционерное, арендное, частное и другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. В условиях рыночных отношений ориентация на получение прибыли является обязательным условием существования предпринимательской деятельности, критерием выбора оптимальных направлений и методов данной деятельности, показателем достигнутого

предприятием коммерческого успеха.

Многочисленные исследования на предмет изучения соответствия прибыли, исчисленной в бухгалтерском учете, ее экономическому содержанию, привели к разграничению таких понятий как «бухгалтерская» и «экономическая» прибыль. Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. С экономической точки зрения, прибыль — это разность между денежными поступлениями и выплатами, а с хозяйственной - между имущественным состоянием предприятия на конец и начало периода. Прибыль, исчисленная для целей бухгалтерского учета, не отражает действительного результата хозяйственной деятельности, что приводит к разграничению понятий бухгалтерской и экономической прибыли. Первая - результат реализации товаров и услуг, вторая - результат работы капитала. Резюмируя выше сказанное можно отметить, что прибыль - это один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно - техническому и социально-экономическому развитию предприятий. Увеличение фонда оплаты труда их работников. Оно является не только источником обеспечения внутривозможных потребностей предприятий, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов. Главная цель управления прибылью максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периоде.

1.2 Формирование прибыли предприятия

Прибыль представляет собой разницу общей суммой доходов и расходами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от хозяйственных различных операций. Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, как с положительным, так и

отрицательным знаком.

Прибыль обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом. Поэтому, прежде всего, важно определить состав прибыли предприятия. Общий объем прибыли предприятия представляет собой валовой доход. На величину валового дохода влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности.

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятий, являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда.

К факторам, не зависящим от деятельности предприятия, относятся изменение государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, влияние природных, географических, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции, уровень налогов и платежей, спрос населения.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизам и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг).

Из приведенного определения следует, что ее происхождение связано с получением валового дохода предприятием от реализации своей продукции (работ, услуг) по ценам, складывающимся на основе спроса и предложения. Валовой доход предприятия - выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, - представляет собой форму чистой продукции предприятия, включая в себя оплату труда и прибыль. Связь между ними показана на рисунке 1.

| | | |
|---------------------------------------|---------------|---------|
| Материальные затраты | Валовой доход | |
| | Оплата труда | Прибыль |
| Издержки производства (себестоимость) | Чистый доход | |
| Объем реализации | | |

Рисунок 1- Связь между оплатой труда и прибылью

Трудовой коллектив заинтересован как в повышении оплаты труда, так и в росте прибыли, поскольку последняя в условиях конкуренции является источником не только выживания, но и расширения производства, а, следовательно, и роста благосостояния работников предприятия, их жизненного уровня. Из этого также следует, что масса прибыли и валового дохода характеризует не что иное, как размер эффекта, получаемого, а результате производственно - хозяйственной деятельности предприятия.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться, если не к получению максимальной прибыли, то, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта своих товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. В конечном итоге это предполагает знание источников формирования прибыли и нахождения методов по лучшему их использованию [23,309- 311]. Финансовые результаты о прочей реализации показывают доходы (расходы) от операций, связанных с движением имущества, списанием основных средств с баланса по причине морального износа, сдачей имущества в аренду, аннулирование договоров, прекращением производства и т.п. Прочие внереализационные доходы и расходы включают финансовые результаты, не отражены в предыдущих составляющих прибыли. Их состав достаточно специфичен: это либо случайные, непредвиденные суммы, либо полученные и уплаченные штрафы, связанные с нарушением договорных обязательств. Иными словами, внереализационные доходы компенсируют предприятию прибыль, которая могла быть получена от основной деятельности, если бы все договорные обязательства и сроки платежей соблюдались его партнерами.

Прибыль от реализации, как правило, главная составляющая прибыль отчетного периода. Это разница между выручкой от реализации и затратами на реализованную продукцию, т.е. себестоимостью, коммерческими и управленческими расходами. На ее долю приходится в настоящий момент 90-95% общей суммы прибыли до налогообложения. На многих предприятиях она является единственным источником формирования прибыли до налогообложения.

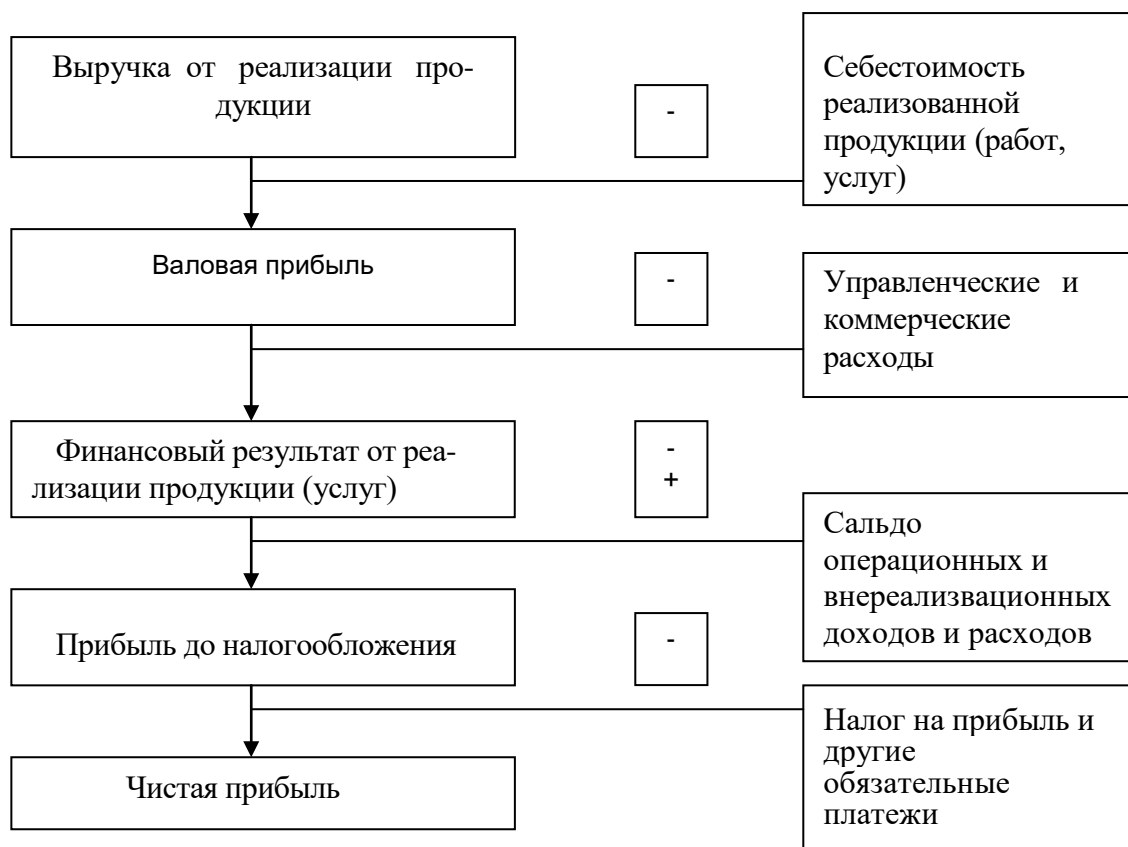


Рисунок 2 - Механизм формирования показателей прибыли.

В связи с тем, что подавляющую часть валового дохода (90-95%) предприятия получают от реализации товарной продукции, этой части дохода должно быть уделено главное внимание. Отмеченные выше факторы, зависящие и независящие от деятельности предприятия, воздействуют, главным образом, на доход от реализации продукции. Основные из этих факторов подлежат детальному изучению и анализу.

Большую роль в управление прибыли занимает система «Взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли» (СУР) или анализ безубыточности. Данный метод еще называют маржинальным анализом, или анализом

содействия доходу. В основу методики положено деление производственных и сбытовых затрат в зависимости от изменения объема производства на переменные и постоянные издержки и использование категорий маржинального дохода.

Анализируя рисунок 2 - формирования показателей прибыли, можно дать следующие определения показателей прибыли.

Валовая прибыль - это разница между выручкой (нетто) и прямыми производственными затратами по реализованной продукции. Прибыль от реализации продукции - разность между суммой валовой прибыли и постоянными расходами отчетного периода. Из рисунка 2 следует, что прибыль до налогообложения включает финансовые результаты от реализации продукции, работ, услуг; доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности; внереализационные доходы и расходы. Другими словами прибыль до налогообложения ~ это конечный финансовый результат, отражаемый в балансе предприятия и выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса. Она используется для оценки эффективности производства, выявления динамики роста и определения общей рентабельности, а так же для целей налогообложения прибыли. А налогооблагаемая прибыль это разность между прибылью до налогообложения и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход. И наконец, чистая прибыль - прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды и используемую для развития производства и на социальные нужды.

Прибыль формируется в процессе хозяйственной деятельности организации, это находит отражение в бухгалтерском учете и отчетности.

На основе выше изложенного можно сделать следующий вывод, что прибыль формируется в процессе хозяйственной деятельности организации, это находит отражение в бухгалтерском учете и отчетности.

Прибыль обеспечивает потребности самого предприятия и государства в

целом. Поэтому, прежде всего, важно определить состав прибыли предприятия. Валовая прибыль - это разность между выручкой и прямыми производственными затратами по реализованной продукции. Прибыль от реализации продукции - разность между суммой валовой прибыли и постоянными расхода отчетного периода. Прибыль до налогообложения включает финансовые результаты от реализации продукции, работ, услуг; доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности; внереализационные доходы и расходы [31,56]

1.3 Распределение и использование прибыли

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей организации, так и формирование доходов бюджетов РФ. Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых в зависимости от объективных условий общественного производства на различных этапах развития российской экономики система распределения прибыли менялась и совершенствовалась. Одной из важнейшим проблем распределения прибыли как до перехода на рыночные отношения, так и в условиях их развития является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов.

Таким образом, возникает необходимость в четкой системе распределения прибыли, прежде всего, на стадии, предшествующей образованию чистой прибыли, т.е. прибыли, остающейся в распоряжении предприятия и организации.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-

хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налога, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;

- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшения результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

- прибыль остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части на потребление [24,67- 69].

Получая прибыль, предприятие решает задачи ее использования. Характер направлений использования прибыли отражает стратегические задачи предприятия.

Выплачивая дивиденды, предприятие стимулирует рост своих акций, оставляя прибыль на предприятии, акционеры инвестируют развитие производства.

Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в самом производстве, а в распределительных денежных отношениях.

Распределение прибыли - это составная и не разрывная часть распределительных отношений и, пожалуй, наравне с распределением дохода физических лиц, самая главная.

По сути, распределение прибыли следует рассматривать в трех направлениях (рисунок 3).

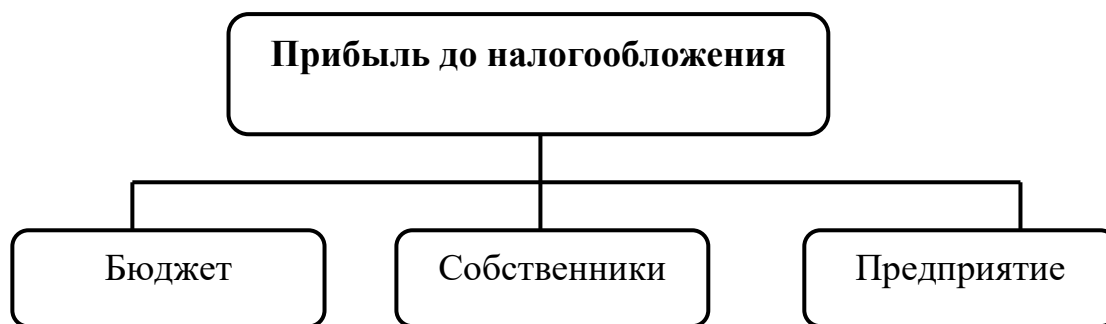


Рисунок 3 - Направления распределения прибыли.

Прибыль распределяется между государством, собственниками предприятия и самим предприятием. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия как позитивно, так и негативно. Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий и организаций.

Отметим, как корректируется прибыль до налогообложения в процессе распределения. Прибыль до налогообложения уменьшается на сумму прибыли, облагаемой по различным ставкам налога на прибыль, производятся отчисления в резервные или другие аналогичные фонды, исключаются суммы прибыли, по которой установлены налоговые льготы [25,54- 56].

Взаимоотношения предприятия и государства по поводу прибыли строятся на основе ее налогообложения.

Налоговая система - очень важный элемент рыночной экономики и в не последнюю очередь от нее зависят результаты экономических преобразований. Налоги служат основной формой получения доходов государством. Помимо этой сугубо финансовой функции налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно - технического прогресса.

Налоги оказывают значительное влияние на формирование финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия и на размер чистой прибыли, используемой предприятием на цели накопления и потребления. В

состав налогов, уплачиваемых предприятиями, входят федеральные налоги, налоги субъектов Федерации и местные налоги. Начисление налогов проводится с отнесением их на различные источники.

Часть налогов включается в цену продукции (товара, работ, услуг). К таким налогам относятся налог на добавленную стоимость, акцизы, экспортные таможенные пошлины.

Некоторые налоги включаются в состав расходов по производству продукции, т.е. относятся на себестоимость или же на их сумму увеличивается стоимость амортизируемого имущества. К ним относится единый социальный налог, транспортный налог, импортные таможенные пошлины, государственные пошлины, земельный, лесной, другие ресурсные налоги.

Другие налоги относятся на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия, т.е. уменьшают его балансовую прибыль: налог на прибыль, на имущество, на рекламу.

Непосредственно из прибыли, полученной в результате финансово-хозяйственной деятельности и остающейся у предприятия после уплаты налога на прибыль, предприятие уплачивает некоторые местные налоги.

Поскольку, как мы видим, основным источником уплаты налогов служит добавленная стоимость, налоги непосредственно влияют на сумму прибыли, остающуюся в распоряжении организации, т.е. чистой прибыли. Косвенные налоги, хотя прямо и не уплачиваются из прибыли, но при достижении ценой товара максимума покупательной возможности также начинают снижать долю прибыли товаропроизводителя. Сумма налогового бремени обратно пропорциональна инвестиционным возможностям реального сектора экономики. Задача государственного управления состоит в том, чтобы, сохраняя стабильность роста доходов бюджета, способствовать экономическому росту на предприятиях. Закономерно предложить, что должен быть ограничитель для налоговой нагрузки на экономику предприятий налогоплательщиков. По нашему мнению, размер налоговых платежей не должен превышать трети прибыли до налогообложения. В противном случае

утрачиваются стимулы к повышению эффективности работы предприятий и получению прибыли.

Оставшиеся две трети полученной организацией прибыли могли бы быть распределены между собственниками (акционерами и учредителями) и самой организацией.

Это распределение зависит от многих факторов. В период технического перевооружения и модернизации производства, освоения новых видов продукции и новых технологий предприятие крайне нуждается в финансовых ресурсах, и представить их должны в первую очередь собственники. Это не

означает, что они должны отказаться от своих ожиданий и не получать доход на вложенный капитал. Просто это должны быть отложенные ожидания, собственники смогут получить свои дивиденды после выхода производства на проектную мощность, когда предприятие начнет получать прибыль в достаточном размере. Дивиденды за период ожидания должны быть не меньше процентной ставки на банковский вклад за этот же период, но меньше ставки за кредит.

В современных условиях в результате приватизации общегосударственной собственности в России сложился класс собственников, принципиально отличающийся от среднего класса в экономически развитых и других развивающихся странах. В большинстве своем это члены трудового коллектива, бесплатно или за небольшую плату получившие акции своего предприятия. Из-за отсутствия собственных накоплений они не в состоянии осуществить вложения в свое предприятие, необходимы ему для выхода из финансового и производственного кризиса. По законам рыночной экономики никто, кроме собственников, не обязан предоставлять денежные средства для финансового оздоровления. Из создавшейся ситуации есть два выхода:

1) признание предприятия банкротом и погашение долгов за счет реализации имущества;

2) покрытие убытков и задолженности за счет средств собственников. В первом случае может не хватить имущества на покрытие долгов, или же оно

состоит из трудно реализуемых или неликвидных активов. Тогда признание предприятия банкротом не доставит удовольствия никому из заинтересованных сторон — ни кредиторам, ни работникам предприятия, ни государству, ни собственникам. Видимо поэтому практика признания предприятия банкротом в России пока не получила широкого распространения. Во втором случае собственники либо должны добровольно отказаться от своей собственности и передать акции своему предприятию для последующих своих реализации за деньги, либо внести средства на покрытие убытков и задолженности. Вариантом служит скупка предприятием своих акций по бросовым ценам, а затем перепродажа их по реальным ценам. Практика показывает, что, и этот вариант финансового оздоровления не применяется. Мелкие неимущие собственники не располагают средствами для «влияния» в свое предприятие, но и продавать акции не спешат, несмотря на то, что получают дивидендов.

На предприятии подлежит прибыль после уплаты налогов и выплаты дивидендов. Из этой прибыли также уплачиваются некоторые налоги в местные бюджеты и взыскиваются суммы по экономическим санкциям.

Распределение этой части прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производственного и социального развития.

В условиях рыночного хозяйства государство не вмешивается в процессе распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Тем не менее, посредством предоставления налоговых льгот оно стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного назначения и строительства жилья, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов на содержание объектов и учреждений социальной сферы, на проведение научно-исследовательских работ. Законодательно установлен минимальный размер резервного капитала для акционерных обществ, регулируется порядок создания резерва по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия,

регламентируется внутренними документами предприятия, как правило, в учетной политике. Некоторые аспекты распорядительного процесса фиксируются в уставе предприятия. В соответствии с уставом или решением распорядительного органа на предприятии создаются фонды: накопления, потребления, социальной сферы. Если же фонды не создаются, то в целях обеспечения планового расходования средств составляют сметы расходов на развитие производства, социальной нужды трудового коллектива, материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства и финансируемым из прибыли, относятся расходы: на научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы; финансирование разработки и освоения новой продукции и технологических процессов; затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования; затраты связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятия и новым строительством объектов, проведением природоохранных мероприятий. В эту же группу относят расходы по погашению долгосрочных кредитов банков и процентов по ним. Накопленная прибыль предприятия может быть им вложена в уставные капиталы других предприятий, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, перечисляться вышестоящим организациям, союзам, концернам, ассоциациям. Эти направления также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает в себя: расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий.

К затратам на материальное поощрение относятся, выплата премий за достижения в труде, расходы на оказание материальной помощи, единовременные пособия ветеранам, пенсионерам, компенсация удорожания стоимости питания в столовых.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, разделяется на прибыль, увеличивающую стоимость имущества, т.е. участвующую в процессе накопления, и прибыль, направленную на потребление, не увеличивающую стоимость имущества. Если прибыль не расходуется на потребление, то она остается на предприятии как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала предприятия. Наличие не распределенной прибыли увеличивает финансовую устойчивость предприятия, свидетельствует о наличии источника для последующего развития.

Таблица 1- Краткая характеристика распределения прибыли до налогообложения.

| Прибыль до налогообложения | | | | | |
|----------------------------|---------------------------|----------------|------------------------------|----------------------------|--|
| Налог на прибыль | Расходы на другие платежи | Чистая прибыль | | | |
| | | Дивиденды | Отчисления в резервные фонды | Капитализированная прибыль | |
| | | | | Резервный капитал | Нераспределенная прибыль, направленная на формирование основного и оборотного капитала |
| | | | | | |

Важную роль в обеспечении финансовой устойчивости играет размер резервного капитала. В рыночном хозяйстве отчисления в резервный капитал носят первоочередной характер. Резервный фонд создается хозяйствующими субъектами на случай прекращения их деятельности, для покрытия кредиторской задолженности. Он является обязательным для акционерных обществ, кооперативов, предприятий с иностранными инвестициями. Эта сумма не подлежит какому-либо использованию или распределению, кроме случаев реализации акций по цене ниже номинальной стоимости. Размер резерва должен составлять не менее 15 % уставного капитала. Наличие и прирост резервного капитала обеспечивают увеличение акционерной

собственности, характеризуют готовность предприятия к риску, с которым связана вся предпринимательская деятельность, создание возможности выплаты дивидендов по привилегированным акциям даже при отсутствии прибыли текущего года, покрытия непредвиденных расходов и убытков без риска потери финансовой устойчивости. Резервный фонд акционерного общества предназначен для покрытия его убытков, а так же для погашения облигаций общества и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств. Резервный фонд не может быть использован на другие цели. Решение об использовании средств резервного фонда определяется решением общего собрания акционеров общества. Другие фонды на предприятии могут создаваться по решению общего собрания акционеров, не противоречащие действующему законодательству Российской Федерации.

Итак, подводя итог по распределению прибыли, можно сказать, что прибыль распределяется между государством, собственниками и самим предприятием. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности предприятия как позитивно, так и негативно. Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий и организаций. Прибыль до налогообложения уменьшается на сумму прибыли, облагаемой по различным ставкам налога на прибыль, производятся отчисления в резервный фонд, исключаются, сумма прибыли, по которой установлены налоговые льготы.

Оставшиеся две трети полученной организацией прибыли могли бы быть распределены между собственниками (акционерами и учредителями) и самой организацией. Это распределение зависит от многих факторов. В период технического перевооружения и модернизации производства, освоения новых видов продукции и новых технологий предприятие крайне нуждается в финансовых ресурсах, и представить их должны в первую очередь собственники. Это не означает что они должны отказаться от своих ожиданий

и не получать доход на вложенный капитал. Просто это должны быть отложенные ожидания, собственники смогут получить свои дивиденды после выхода производства на проектную мощность, когда предприятие начнет получать прибыль в достаточном размере.

В условиях рыночного хозяйства государство не вмешивается в процессе распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Тем не менее, посредством предоставления налоговых льгот оно стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного назначения и строительства жилья, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов на содержание объектов и учреждений социальной сферы, на проведение научно-исследовательских работ. Законодательно установлен минимальный размер резервного капитала для акционерных обществ (15 % уставного капитала), регулируется порядок создания резерва по сомнительным долгам и под обесценение ценных бумаг.

2. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПАРТНЕР ГАРАНТ»

2.1. Общая характеристика ООО «Партнер Гарант»

С самого своего основания предприятие сделало ставку на качество, а потому в числе первых ввела международную систему управления менеджментом качества ИСО 9001.

Разработка и производство выпрямительных блоков и регуляторов напряжения является основным, но не единственным направлением компании. Благодаря богатому опыту в производстве и реализации электронных компонентов предприятие осуществляет разработку изделий для радиоэлектроники.

С конца 2000-х годов ООО «Партнер Гарант» наращивает объемы производства полупроводников и микросхем для автоэлектроники, разрабатывает и запускает в производство целую гамму выпрямительных и ограничительных полупроводниковых блоков для автотракторных генераторов, а затем и регуляторов напряжения для осуществления комплексных поставок производителям генераторов.

Благодаря особенностям конструкции, передовым схемотехническим решениям и применению комплектации проверенных поставщиков ООО «Партнер Гарант» производит современное электрооборудование с улучшенными характеристиками, использование которого значительно сокращает потери при передаче электроэнергии и, как следствие, ведет к снижению издержек. Кроме того, электрооборудование, выпускаемое нашей компанией, обеспечивает надежную и безаварийную работу подстанции в целом, от чего зависит функционирование всех жизненно важных систем города: объектов энергетики и ЖКХ. В итоге – бесперебойное электроснабжение потребителей с минимальными затратами.

Основываясь на многолетнем производственном опыте, имея современное измерительное и испытательное оборудование и

высококвалифицированных специалистов ООО «Партнер Гарант» постоянно стремиться к удовлетворению потребностей своих имеющихся и потенциальных клиентов в качественных и надежных продуктах и услугах, соответствующих современным мировым требованиям и стандартам.

2.2 Анализ формирования прибыли предприятия

Прибыль - это часть чистого дохода, который получают субъекты хозяйствования после реализации продукции. Количественно она представляет собой разность между выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции.

В процессе анализа формирования прибыли используются следующие основные показатели прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

Таблица 2 - Показатели прибыли ООО «Партнер Гарант», тыс. руб.

| Показатели | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
|----------------------------|--------|--------|--------|
| Валовая прибыль | 56569 | 65491 | 66862 |
| Прибыль от продаж | 14636 | 8370 | 3331 |
| Прибыль до налогообложения | 10180 | 6700 | 379 |
| Чистая прибыль | 8064 | 5337 | 35 |

Валовая прибыль это разность между выручкой нетто и прямыми

производственными затратами по реализации продукции. Как видно из таблицы 2 значения валовой прибыли предприятия за анализируемый период времени с каждым годом увеличиваются. И никаких изменений в сторону уменьшения не наблюдается.

Тенденцию изменения показателей прибыли можно рассмотреть в таблице 3.

Таблица 3 - Отклонения от фактических значений показателей прибыли ООО «Партнер Гарант», т.р.

| Показатели | Отклонение | | |
|----------------------------|----------------|----------------|----------------|
| | 2015/2014 гг., | 2016/2015 г.г, | 2016/2014 гг., |
| Валовая прибыль | +8922 | +1371 | +28957 |
| Прибыль от продаж | -6266 | -5039 | +23728 |
| Прибыль до налогообложения | -3480 | -6321 | +2637 |
| Чистая прибыль | -2727 | -5302 | -7 |

Данные таблицы 3 позволили сделать следующие выводы. За анализируемый период времени наблюдается положительная динамика валовой прибыли. В 2016 году она увеличилась по сравнению с 2014 годом на 8922 т.р. и составила 65491 т.р. В 2015 году отклонение в положительную сторону составило 1371 т.р. А в 2016 году прирост валовой прибыли составил 28957 т.р. и фактически валовая прибыль в этом году была отмечена на уровне 95819 т.р. Значения прибыли от продаж и прибыли до налогообложения до 2015 года снижались, а в 2016 году прирост данных показателей по отношению к предыдущему году составил 23728 т.р. и 2637 т.р. соответственно. Чистая прибыль с каждым годом уменьшается. Отклонение в 2015 году по отношению к 2014 году составило 2727 т.р., в 2016 году по сравнению с 2015 годом - 5302 т.р., а в 2016 году отклонение составило только 7 т.р., так как фактическое значение прибыли в 2015 году было 35 т.р., а в 2014 году - 28 т.р.

Прибыль от продаж равна сумме валовой прибыли за минусом постоянных расходов отчетного периода. Постоянные расходы включают в себя коммерческие и управленческие расходы предприятия.

Таблица 4 - Значение постоянных расходов предприятия, т.р.

| Показатели | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Коммерческие расходы | 1860 | 2146 | 1023 | 3750 |
| Управленческие расходы | 40073 | 54975 | 62508 | 65010 |
| Сумма постоянных расходов | 41933 | 57121 | 63531 | 68760 |

Анализируя таблицу 4 также видно, что постоянные расходы ООО «Партнер Гарант» на протяжении 2013-2016 гг. возрастали. Так в 2013 году постоянные расходы были равны сумме 41933 т.р., а к 2016 году данная сумма увеличилась до 68760 т.р. Прирост составил 26827 т.р. или 163,9%. Это говорит о том, что с каждым годом расходы, связанные с коммерческой и управленческой деятельностью нашего предприятия увеличиваются. На сумму постоянных расходов анализируемого предприятия большое влияние оказывают управленческие расходы

Так же при рассмотрении таблицы 4 отметим, что прибыль от продаж в 2014 году была равна сумме 14636 т.р. В течение периода 2014-2016 гг. данная прибыль с каждым годом снижалась. И к 2016 году прибыль от продаж была равна 3331 т.р. Спад составил 11305 т.р. по сравнению с 2014годом.

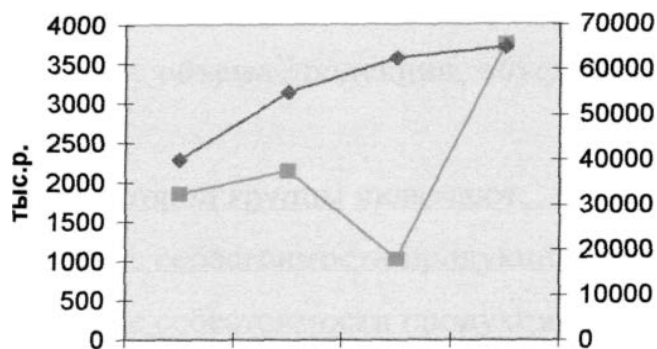


Рисунок 4. - коммерческие и управленческие расходы ООО "Партнер Гарант"

Коммерческие расходы -

Управленческие расходы -

После рассмотрения рисунка 4 видно, что управленческие расходы предприятия с каждым годом увеличиваются. А коммерческие расходы в 2015 году резко уменьшились и фактически составили 1023 тыс.р., но к 2016 году они увеличились до 3750 тыс.р., что превысило даже уровень 2015 года (2146 тыс.р.).

На мой взгляд, для большей удобности и наглядности изменения прибыли от продаж и факторов, влияющих на это изменение необходимо сделать факторный анализ прибыли, для выяснения степени влияния различных факторов на уровень прибыли от продаж.

Прибыль от продаж - это важнейшая составляющая часть прибыль предприятия. Этот показатель рассчитывается по формуле:

$$P = N - S, \tag{1}$$

где N - выручка от продаж продукции (работ, услуг) без НДС, акцизов и других косвенных налогов;

S - затраты на производство продукции (работ, услуг) по полной себестоимости.

Изменение прибыли от продаж продукции происходит под влиянием объема продаж и себестоимости, которые, в свою очередь, зависят от ряда факторов.

К факторам первой группы относятся:

- изменение отпускных цен на продукцию;
- изменение объема продаж продукции;
- изменение объема продукции, обусловленное изменениями в структуре

продукции.

Факторы второй группы включают:

- изменение себестоимости продукции, отражающее режим экономии;
- изменение себестоимости продукции за счет структурных сдвигов;
- изменение цен на материалы и тарифов на услуги.

Приведем методику формализованного расчета влияния факторов на прибыль от реализации продукции.

Расчет общего изменения прибыли от реализации продукции:

$$\Delta P = P_1 - P_0 \quad (2)$$

где P_1 - прибыль отчетного года;

P_0 - прибыль базисного года.

Таблица 5 - Результаты факторного анализа прибыли от продаж ООО «Партер Гарант», т.р.

| Факторы | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|
| Изменение отпускных цен на продукцию | - 8869,23 | - 33882,5 | 70463,6 |
| Изменение объема реализации продукции | 878,16 | 502,2 | 199,86 |
| Изменение структуры продукции | 146,36 | 83,7 | 33,31 |
| Снижение уровня затрат | - 38760,91 | - 16572,28 | - 109822,77 |
| Изменение структуры затрат | 1767,2 | 1752,68 | 1568,58 |
| Изменение цен на материалы и тарифов | 50825,1 | 4548,82 | 62067,25 |
| Общее отклонение от прибыли | 5986,68 | - 43567,38 | 24509,83 |

Анализируя данные таблицы 5 видно, что наибольшее влияние на

отклонение прибыли в 2016 году оказали ценовые факторы и изменение цен на материалы и тарифы. Структурные сдвиги в затратах на производство позволили получить экономию ресурсов и дополнительную прибыль 1565,58 т.р., что составляет 6,39% общего отклонения по прибыли. А за счет роста объема продаж получено дополнительной прибыли лишь в размере 199,86 т.р., что составляет 0,81% общего отклонения по прибыли.

На основе факторного анализа можно также сделать вывод о том, что на протяжении 2014-2016 годов на предприятии наблюдается тенденция к снижению объема реализации продукции и соответственно ухудшается и структура продукции. На наш взгляд, это дает основание полагать, что продукция ООО «Партер Гарант» не пользуется спросом.

Прибыль до налогообложения включает финансовые результаты от продаж продукции, работ и услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные доходы и расходы. Прибыль до налогообложения в течение 2013-2015 гг. уменьшалась. В 2014 году уровень данной прибыли был меньше на 3480 т.р., чем в 2013 году. А в 2015 году данная прибыль сократилась на 6321 т.р., чем в предыдущем году. К 2016 году прибыль до налогообложения по отношению к 2015 году увеличилась на 795,8% или на 2637 т.р.

Чистая прибыль является одним из важнейших экономических показателей, характеризующих конечные результаты деятельности предприятия. Количественно она представляет собой разность между суммой прибыли до налогообложения и суммой внесенных в бюджет налогов из прибыли, экономических санкций и других обязательных платежей предприятия, покрываемых за счет прибыли.

Данные таблицы 6 показывают, что сумма чистой прибыли с каждым годом уменьшается. Можно сказать, что уменьшение суммы чистой прибыли происходит быстрыми темпами, так как в 2013 году сумма чистой прибыли составляла 8064 т.р., а к 2016 году уменьшилась до 28 т.р. Этому способствовало и то, что в 2016 году по сравнению с 2013-2014 гг. сумма

прибыли до налогообложения так же сократилась на 1936 т.р. и на 3684 т.р. соответственно.

Таблица 6 - Определение суммы чистой прибыли предприятия.

| Показатели | Фактическое значение | | | | Отклонение | | |
|----------------------------|----------------------|---------|--------|--------|---------------|---------------|---------------|
| | 2013 г. | 2014 г. | 2015г. | 2016г. | 2014/2013 гг. | 2015/2016 гг. | 2016/2015 гг. |
| Прибыль до налогообложения | 10180 | 6700 | 379 | 3016 | -3480 | -6321 | +2637 |
| Налог на прибыль | 1242 | 1363 | 344 | 1927 | + 121 | -1019 | +1583 |
| Чистая прибыль | 8064 | 5337 | 35 | 28 | -2727 | -5302 | -7 |

Для большего удобства данные из таблицы 6 можно представить в виде отношения удельного веса чистой прибыли и налога на прибыль к удельному весу прибыли до налогообложения предприятия.

Таблица 7 - Удельный вес чистой прибыли в прибыли до налогообложения, %

| Показатели | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Прибыль до налогообложения | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Налог на прибыль | 20,8 | 20,3 | 90,8 | 63,9 |
| Чистая прибыль | 79,2 | 79,6 | 9,2 | 0,9 |

Анализируя таблицу 7 видно, что удельный вес чистой прибыли предприятия в прибыли до налогообложения в 2013 году составил 79,2% в 2014г. - 79,6%; в 2015г. - 9,2%; в 2016г. - 0,9%. По показателям чистой прибыли на протяжении отчетного периода времени наблюдается отрицательная динамика. Удельный вес налога на прибыль в прибыли до налогообложения с каждым годом увеличивается в 2013 г. - 20,8%; в 2014 г. - 20,3%; в 2015 г. -

90,8%; в 2016 год - 63,9%. Самое большое значение удельного веса налога на прибыль приходится на 2015 год, в размере 90,8%. К 2016 году данный показатель сократился на 26,9% и достиг значения 63,9%.

На мой взгляд, прибыль является сложным комплексным показателем, величины которого непременно учитывается в процессе обоснования и принятия. Итак, подводя итог о формировании прибыли ООО «Партнер Гарант», можно сделать вывод, что с каждым годом все показатели прибыли снижаются. О чем свидетельствует приведенный анализ. Прибыль до налогообложения в 2015 году по сравнению с 2014 годом уменьшилась на 6321 т.р. Размер чистой прибыли очень резко сокращается. В 2013 году размер чистой прибыли составлял 8064 т.р., а к 2016 году он снизился до 28 т.р. Сокращение данного вида прибыли приводит к ухудшению деятельности предприятия, уменьшению активов. Сумма постоянных расходов предприятия с каждым годом увеличивается. Прирост расходов в 2016 году по отношению к 2015 году составил 108,2% или 229 т.р. На основе проведенного факторного анализа прибыли от продаж, можно сделать вывод, что в 2014 и в 2016 годах наибольшее влияние на отклонение прибыли оказали ценовые факторы, в том числе и цены на материалы и тарифы. За счет роста объема продаж получено дополнительной прибыли в 2014 году только 14,76%, а в 2016 году 0,81%. Это позволяет сделать нам вывод о том, что продукция ООО «Партнер Гарант» не пользуется спросом. А структурные сдвиги в затратах на производство позволили получить экономию ресурсов и дополнительную прибыль в 2014 году - 29,52%, а в 2016 году - 6,39% общего отклонения от прибыли. Это все говорит о том, что общая финансово-экономическая ситуация на предприятия ухудшается, особенно резко снижение всех показателей прибыли наблюдается в 2015-2016 годах.

2.3 Анализ распределения и использования прибыли предприятия

Эффективность функционирования предприятия зависит не только от

размера получаемой прибыли, но и от характера ее распределения. Порядок ее распределения состоит в том, что одна часть прибыли в виде налогов и сборов поступает в бюджет государства и используется на нужды общества, а вторая часть остается в распоряжении предприятия и используется на выплату дивидендов акционерам предприятия, на расширение производства, создание резервных фондов и т.д.

Однако если государство облагает предприятие очень высокими налогами, то это не стимулирует развитие производства, в связи с чем сокращается объем выпуска и реализации продукции, и как результат поступления средств в бюджет. То же может произойти, если всю сумму прибыли использовать на выплату дивидендов акционерам предприятия. В этом случае в перспективе уменьшится производство продукции, так как не будут обновляться основные производственные фонды, сократиться собственный оборотный капитал, что в конечном итоге может стать причиной банкротства предприятия. Если же уменьшается доля дивидендных выплат в использовании прибыли, то это в свою очередь приведет к снижению инвестиционной привлекательности предприятия. Поэтому на каждом предприятии должен быть найден оптимальный вариант распределения прибыли. Большую роль в этом должен сыграть анализ хозяйственной деятельности предприятия.

Для анализа используются Устав предприятия, о финансовых результатах, приложения к балансу, отчета об изменениях капитала ООО «Партер Гарант », расчетов налогов на прибыль, на доходы.

Чистая прибыль используется в соответствии с Уставом предприятия. За счет ее осуществляется инвестирование производственного развития, выплачиваются дивиденды акционерам предприятия, создаются резервные фонды. При распределении чистой прибыли необходимо добиваться оптимизации пропорций между капитализируемой ее суммой с целью обеспечения:

- 1) необходимого объема инвестиций для производственного развития;

2) необходимой нормы доходности на инвестированный капитал собственникам предприятия.

Факторы, влияющие на пропорции распределения прибыли, делятся на внешние и внутренние.

К числу внешних факторов относятся:

- правовые ограничения (ставки налогов на прибыль, процентные отчисления в резервные фонды и др.);
- система налоговых льгот при реинвестировании прибыли;
- рыночная норма прибыли на инвестируемый капитал, рост которой сопровождается тенденцией повышения доли капитализированной части прибыли, и наоборот, ее снижение обуславливает увеличение доли потребляемой прибыли;
- стоимость внешних источников формирования инвестиционных ресурсов (при высоком ее уровне выгоднее использовать прибыль, и наоборот);

К числу внутренних факторов, оказывающих влияние на пропорции в распределении прибыли, можно отнести следующие:

- уровень рентабельности предприятия, при низком значении и соответственно небольшой сумме распределяемой прибыли большая ее часть идет на создание обязательных фондов и резервов, на выплату дивидендов по привилегированным акциям и т.д.;
- наличие в портфеле предприятия высокодоходных инвестиционных проектов, способных обеспечить акционерам высокие доходы в перспективе;
- необходимость ускоренного завершения начатых инвестиционных проектов; уровень коэффициента финансового левериджа (соотношение заемного и собственного капитала), который является одним из индикаторов финансового риска и факторов, способствующих увеличению собственного капитала при низкой цене заемных ресурсов. В зависимости от сложившегося соотношения между доходностью бизнеса и ценой заемных ресурсов предприятие может регулировать его уровень, увеличивая или уменьшая долю капитализированной прибыли;

- наличие альтернативных внутренних источников формирования инвестиционных ресурсов (амортизационного фонда, выручки от реализации основных средств и финансовых активов);

- текущая платежеспособность предприятия, при низком уровне которой предприятие должно сокращать потребляемую часть прибыли.

В процессе анализа необходимо изучить данные об использовании чистой прибыли в динамике и выяснить факторы, определяющее распределение прибыли (8).

Таблица 8 - Данные о распределении чистой прибыли предприятия, т.р.

| Показатели | Фактическое значение | | | | Отклонение | | |
|--|----------------------|--------|--------|--------|----------------------|------------------|----------------------|
| | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2016г. | 2014/ 2013 гг. | 2015/2014 гг. | 2016/ 2015 гг. |
| Чистая прибыль | 5337 | 8064 | 35 | 28 | +2727 | -8029 | -7 |
| Распределение прибыли | | | | | | | |
| -дивидендные выплаты | 1790 | 3084 | - | - | + 1294 | - | - |
| -в резервный фонд | 577 | 321 | - | - | -256 | - | - |
| -на капитальные вложения (нераспределенная прибыль) | 2970 | 4659 | 35 | 28 | +1689 | -4624 | -7 |

Приведенные данные таблицы показывают, что на анализируемом предприятии за 2015-2016 гг. чистая прибыль направлялась только на капитальные вложения в размере 100,0% от чистой прибыли. А в 2013-2014 гг. распределение прибыли направлялась и на дивидендные выплаты, и в резервный фонд, и на капитальные вложения, т.е нераспределенная прибыль. В

2014 году, чистая прибыль увеличилась на 2727 т.р., сумма дивидендных выплат увеличилась на 1294 т.р., резервный фонд сократился на 256 т.р., а нераспределенная прибыль увеличилась на 1689 т.р.

Для большего удобства данные таблицы 9 приведем в процентных значениях.

Таблица 9 - Удельный вес распределяемой прибыли в чистой прибыли ООО «Партнер Гарант», %

| Показатели | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
|---|--------|--------|--------|--------|
| Чистая прибыль | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Распределение прибыли: | | | | |
| -дивидендные выплаты | 33,5 | 38,2 | - | - |
| -в резервный фонд | 10,8 | 4,0 | - | - |
| -на капитальные вложения (нераспределенная) | 55,6 | 57,8 | 100,0 | 100,0 |

Как видно из таблицы 9 в 2013 году на капитальные вложения было направлено 55,6% чистой прибыли, на дивидендные выплаты - 33,5%, а остальные 10,8% - в резервный фонд. Такая же тенденция наблюдается и в 2014 году: на капитальные вложения - 57,8% от чистой прибыли, 38,2% - на дивидендные выплаты и остальные 4,0% в резервный фонд предприятия.

В Уставе ООО «Партнер Гарант» сказано, что по результатам финансового года общее собрание акционеров Общества принимает решение о распределении прибыли. То есть отчисления в резервный фонд за 2015-2016 год не происходит на основании Устава предприятия. В Уставе сказано, что отчисления каждый год могут не производиться, если он уже существует в полном объеме. В Уставе предприятия так же сказано, что выплата дивидендов происходит на основании решения собрания акционеров. Вывод по данной таблице вытекает следующий, что руководство ООО «Партнер Гарант» значительную часть чистой прибыли в размере 55,6% и 57,8% за 2013 и 2014 года соответственно и в размере 100,0% за 2015-2016 года направляет на капитальные вложения (нераспределенная прибыль).

Для определения доли потребляемой прибыли необходимо сделать анализ платежеспособности предприятия. Предприятие считается платежеспособным, если имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения покрывают его краткосрочные обязательства.

Таблица 10 - Показатели платежеспособности ООО «Партнер Гарант» за 2013-2016 гг., %

| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|
| Коэффициент концентрации собственного капитала | 0,79 | 0,79 | 0,67 | 0,68 |
| Коэффициент концентрации заемного капитала | 0,20 | 0,21 | 0,32 | 0,32 |
| Коэффициент финансовой зависимости | 0,26 | 0,26 | 0,48 | 0,47 |

Как видно из таблицы 10 коэффициент концентрации собственного капитала достаточно высокий. За 2013-2014 гг. он был равен 0,79%. За этот же период времени наблюдается низкое значение коэффициента концентрации заемного капитала, всего лишь 0,20%. За 2015-2016 гг. незначительно снизился коэффициент концентрации собственного капитала до 0,68%, но находится в пределах нормы. Соответственно увеличилось значение коэффициента концентрации заемного капитала до 0,32%, но так же находится в пределах нормы. Высокие значения показателей платежеспособности приводит к большой доле потребляемой прибыли. О чем свидетельствую отчисления и чистой прибыли на дивиденды за 2013-2014 гг.

Так же для проведения анализа распределения чистой прибыли можно рассмотреть структуру собственных оборотных средств.

По данным таблицы 11 видно, что собственные оборотные активы ООО «Партнер Гарант» с каждым годом уменьшается, в 2015 году величина

собственных оборотных активов предприятия по сравнению с 2014 годом уменьшилась на 87486 т.р. и составила 7373 т.р. В 2016 году произошло значительное отклонение в сторону уменьшения. Значение собственных оборотных активов резко сократилось на 13078,5 т.р.

Таблица 11 - Величина собственных оборотных активов ООО «Партнер Гарант», т.р.

| Показатель | Фактическое значение | | | | Отклонение | | |
|--|----------------------|--------|--------|---------|---------------|---------------|---------------|
| | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2016г. | 2014/2013 гг. | 2015/2014 гг. | 2016/2013 гг. |
| Величина собственных оборотных активов | 92789,9 | 94859 | 7373 | -5705,5 | +2069,1 | -87486 | -13078,5 |

Резюмируя выше сказанное по распределению прибыли ООО «Партнер Гарант» можно сделать следующие выводы: в течение периода 2013-2014 гг. чистая прибыль распределялась по следующим направлениям:

- дивидендные выплаты;
- в резервный фонд;
- на капитальные вложения.

Притом, что больше половины чистой прибыли направлялось на капитальные вложения (55,6 % - в 2013 году, 57,8 % - в 2014 году), на дивидендные выплаты направлялось в 2013 году - 33,5 %, а в 2014 году - 38,2 % от чистой прибыли. Оставшаяся часть чистой прибыли в размере 10,8 % (2013 г.) и 4,0 % (2014 г.) в резервный фонд предприятия.

За период 2015-2016 гг. чистая прибыль в размере 100,0% направлялась только на капитальные вложения. По моему мнению, это, конечно же, не правильно, но у руководства предприятия не остается другого выхода, так как с каждым годом размер прибыли снижается. И для получения более большего размера чистой прибыли в будущем руководство акцентирует свое внимание

на увеличение объема нераспределенной прибыли.

По коэффициентам платежеспособности можно сделать вывод, что они находятся в норме, хотя к 2015-2016 годам коэффициент концентрации собственного капитала снизился, а коэффициент концентрации заемного капитала наоборот уменьшился.

Величина собственных оборотных активов, как и все другие показатели на протяжении отчетного периода времени снижается. Так в 2013 году сумма собственных оборотных средств составляла 92789,9 т.р., к 2015 году данная величина сократилась до 7373 т.р., а в 2016 году размер собственных оборотных активов получился отрицательным.

2.4 Анализ рентабельности предприятия

Смысл любой предпринимательской деятельности состоит в достижении положительного экономического эффекта в виде абсолютного показателя - прибыли или относительного - рентабельности. Тем самым рентабельность выступает главным объектом и целью финансового менеджмента предприятия. Чем больше уделяется внимание рентабельности, тем успешнее функционирует предприятие.

Проведем анализ экономической рентабельности. Исходные данные приведены в таблице 12.

Таблица 12 - Исходные данные анализа рентабельности, т.р.

| № | Показатели | Фактическое значение | | | | Отклонение | | |
|---|---------------------|----------------------|---------|---------|---------|---------------|---------------|---------------|
| | | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2014/2013 гг. | 2015/2014 гг. | 2016/2015 гг. |
| 1 | Внеоборотные активы | 136296 | 131068 | 153757 | 176173 | -5228 | +22689 | +22416 |
| 2 | Оборотные активы | 50016 | 53105 | 67155 | 74095 | +3089 | +14050 | +6940 |

Окончание таблицы 12

| | | | | | | | | |
|---|-----------------------------------|-------|------|------|------|-------|-------|--------|
| 3 | Прибыль до налогообложения | 10180 | 6700 | 379 | 3016 | -3480 | -6321 | +2637 |
| 4 | Экономическая рентабельность, (%) | 5,46 | 3,64 | 0,17 | 1,20 | -1,82 | -3,47 | + 1,03 |

Из данной таблицы 12 следует, что экономическая рентабельность в течение анализируемого периода подвергалась изменению. Уровень экономической рентабельности в 2013 году составил 5,46%, а к 2015 году этот показатель снизился до 0,17%. Уменьшение в 2014 году составило 1,82%, а в 2015 году - 3,47%. В 2016 году произошло незначительное увеличение показателя экономической рентабельности ООО «Партнер Гарант», на 1,03% и фактически было равно 1,20%. На экономическую рентабельность большое влияние оказывает прибыль до налогообложения. За 2013-2015 гг. прибыль до налогообложения сократилась на 9801 т.р. а в 2016 году фактическое значение прибыли до налогообложения увеличилось на 2637 т.р. в течение анализируемого периода времени так же увеличились и активы ООО «Партнер Гарант». Увеличение необоротных активов в 2016 году составило 22416 т.р., а оборотных активов на 6940 т.р.

Информационной базой анализа рентабельности служит, прежде всего, бухгалтерская отчетность организации: форма №2 «Отчет о прибылях и убытках» и форма № 1 «Бухгалтерский баланс», на основе которых производится расчет различных показателей.

Рентабельность отражает способность предприятия генерировать прибыль на вложенный собственный капитал и имеющиеся у организации активы. Анализ показателей рентабельности позволяет оценить текущую хозяйственную деятельность, вскрыть резервы повышения ее эффективности и разработать систему мер по использованию данных резервов. Таким образом, показатели рентабельности являются наиболее обобщенной характеристикой

эффективности хозяйственной деятельности. К этим показателям обычно относят уровень рентабельности, или коэффициент рентабельности, который выражается как отношение того или иного вида прибыли к какой-либо базе. Разные показатели отражают разные стороны деятельности предприятия. Вполне естественно, что в целом эффективность работы предприятия может определить лишь система показателей рентабельности. Она включает в себя четыре группы показателей: рентабельность продукции, продаж, активов, собственного капитала.

Таблица 13 - Показатели рентабельности по данным ООО «Партнер Гарант», %.

| Показатели | Фактическое значение | | | | Отклонение | | |
|------------|----------------------|---------|---------|---------|---------------|---------------|---------------|
| | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2014/2013 гг. | 2015/2014 гг. | 2016/2015 гг. |
| Рпред | 6,69 | 3,60 | 1,51 | 9,57 | -3,09 | -2,09 | +8,06 |
| ROS | 6,27 | 3,48 | 1,49 | 8,73 | -2,79 | -1,99 | +7,24 |
| ROA | 3,06 | 3,61 | 0,19 | 1,23 | +0,55 | -3,42 | + 1,04 |
| ROE | 7,01 | 4,57 | 0,28 | 1,82 | -2,44 | -4,29 | +1,54 |

Первая группа показателей - рентабельность единицы продукции. Данный показатель определяется как отношение прибыли (П) к себестоимости (С):

$$R_{\text{пред}} = (П / С) * 100 \%. \quad (3)$$

Роль показателя рентабельности единицы продукции состоит в том, что с его помощью дается оценка затрат предприятия на единицу выпускаемой продукции. Анализируя показатель рентабельности реализованной продукции можно сказать, что за 2014 год уровень данного показателя выше (9,57%), чем за все остальные года. По данному показателю за весь отчетный период так же наблюдается двойкая ситуация. С 2013 по 2015 гг. уровень данного показателя с каждым годом уменьшается. В 2015 году по отношению к 2014 году

уменьшение составило 2,09%, а в 2014 году - 3,09%. Фактический же показатель рентабельности реализованной продукции сократился с 6,69% (2013г.) до 1,51% (2015г.). Это означает, что затраты на изготовление выпускаемой продукции ООО «Партнер Гарант» в период 2013-2015 гг. постепенно сокращались. А в 2016 году затраты на изготовление продукции увеличились до 9,57%. Это выше чем в 2013 году.

Вторая группа показателей рентабельность - это рентабельность продаж, которая рассчитывается по формуле:

$$ROS = (\Pi_{п} / В) * 100 \%, \quad (4)$$

где ROS - рентабельность продаж; $\Pi_{п}$ - прибыль от продаж; В - выручка от продаж. При рассмотрении показателя рентабельности продаж ООО «Партнер Гарант» за отчетный период наблюдается такая же картина, что и при рассмотрении показателей рентабельности реализуемой продукции. В течение 2013-2015 гг. наблюдается отрицательная тенденция в сторону уменьшения. В 2013 году данный показатель находился на уровне 6,27%, а к 2015 году снизился до 1,49%. Отклонение составило 2,79% и 1,99% в 2014 и в 2015 годах соответственно. По этим цифрам видно, что величина прибыли от продаж, приходящаяся на каждый рубль выручки с каждым годом снижалась. А в 2016 году произошло увеличение данного показателя, он был равен 8,73%. Следовательно, увеличилась и прибыль от продаж. Фактическая сумма прибыли от продаж в 2016 году была равна 27059 т.р. Это превышало уровень 2013 года, где данная прибыль была отмечена в размере 14636 т.р. Увеличение прибыли от продаж составило 12423 т.р. Третья группа показателей рентабельности - рентабельность активов (или доход на инвестиции):

$$ROA = \Pi / A_{cp}, \quad (5)$$

где ROA - рентабельность активов; Π - прибыль предприятия (может использоваться прибыль от продаж); A_{cp} - средняя величина активов (имущества) предприятия за определенный период.

Из таблицы видно, что показатель рентабельности активов в 2014 году (3,61%) увеличился на 0,55% по сравнению с 2013 годом (3,06%). А к 2015 году

данный показатель резко снизился до 0,19%. Показатель рентабельности активов отражает величину бухгалтерской прибыли, приходящуюся на каждый рубль активов. Действительно, как следует из финансовой отчетности, величина прибыли к 2015 году резко уменьшилась и фактически была равна 379 т.р. Хотя в 2013 и 2014 гг. прибыль ООО «Партнер Гарант» была равна 10180 т.р. и 6700 т.р. соответственно. К 2016 году уровень показателя рентабельности активов ООО «Партнер Гарант» увеличился до 12,3%. Следовательно, увеличилась прибыль, приходящаяся на каждый рубль активов. Этот показатель отражает эффективность вложенных в предприятие денежных средств. Вторым способом рентабельность активов можно представить как произведение следующих двух показателей:

$$ROA = ROS * K_{об.акт} = (\Pi / B) * (B / A_{cp}) = (\Pi / A_{cp}), \quad (6)$$

где $K_{об.акт}$ - коэффициент оборачиваемости активов. Коэффициент оборачиваемости активов можно рассчитать как отношение выручки от реализации к сумме активов предприятия.

Четвертая группа показателей рентабельности - рентабельность акционерного, или собственного, капитала. Этот показатель занимает особое место, так как отражает отдачу или доходность главного вида средств, используемых предприятием, - собственных средств:

$$ROE = ЧП / П_{ск}, \quad (7)$$

где ROE - рентабельность акционерного капитала; $П_{ск}$ - средняя величина собственного капитала предприятия за определенный период времени.

Показатель рентабельности собственного капитала отражает величину прибыли до налогообложения, приходящуюся на каждый рубль собственного капитала. В период с 2013 (7,01%) по 2015 гг. (0,28%) происходит уменьшение данного показателя. Рентабельность собственного капитал в течение данного периода времени уменьшилась на 6,73%. Это говорит о том, что 2013-2015 гг. прибыль до налогообложения ООО «Партнер Гарант», приходящаяся на каждый рубль собственного капитала снижалась. К 2016 году по сравнению с 2013 годом увеличение составило 1,54%. Следовательно, в 2016 году прибыль

до налогообложения ООО «Партнер Гарант», приходящаяся на каждый рубль собственного капитала составила 1,82%. Это в дальнейшем скажется на размере чистой прибыли, получаемый на вложенный рубль. Так как особенность данного показателя в том, что он, во-первых, показывает эффективность собственных средств, т.е. чистую прибыль, полученную, на вложенный рубль, а во-вторых, степень риска предприятия, отражающую рост рентабельности собственного капитала. Следовательно, по данному показателю можно сказать, что на вложенный рубль ООО «Партнер Гарант» получила чистой прибыли в размере 0,7 р.; 0,45 р.; 0,02 р. и 0,18 р. за 2013-2016 года соответственно.

Резюмируя выше сказанное по таблице 13, можно сделать следующий вывод. Для ООО «Партнер Гарант» 2016 год стал своего рода переломным годом. Это связано, прежде всего, с тем, что в период 2014-2015 гг. прибыль до налогообложения постепенно снижалась. Так в 2015 году она была равна 10180 т.р., а в 2015 году - 379 т.р. Отклонение составило 9801 т.р. А к 2016 году прибыль до налогообложения ООО «Партнер Гарант» увеличилась до 3016 т.р. Прирост прибыли в 2016 году по сравнению с 2015 годом составил 2637 т.р.

В 2015 году показатели рентабельности реализованной продукции и рентабельности продаж равны 1,51 % и 1,49 % соответственно. Это самые низкие показатели по данным группам рентабельности ООО «Партнер Гарант» за отчетный период. А показатели рентабельности активов и рентабельности собственного капитала не доходят даже до 1% и фактически составляют 0,19 % и 0,28 % соответственно. В 2016 году показатели рентабельности реализованной продукции и рентабельности продаж равны 9,57% и 8,73% соответственно, они являются самыми высокими за анализируемый период времени. Для ООО «Партнер Гарант» 2015г. являлся самым стабильным, так как в этом году все показатели рентабельности находятся почти на одинаковом уровне. За 2016 год все группы показателей рентабельности находятся в интервале 3-5%. Самый высокое значение в данном году был у показателей рентабельности собственного или акционерного капитала и составил 4,57 %.

Показатели рентабельности единицы продукции составили 3,6 %, рентабельности продаж - 3,48 %, рентабельности активов ООО «Партнер Гарант» в 2014 году был равен 3,61 %. Значение рентабельности активов предприятия в 2014 году было самым высоким на протяжении анализируемого периода времени. В целом же по показателям, можно сказать, что значения рентабельности активов и собственного капитала намного отстают от значений показателей рентабельности единицы продукции и рентабельности продаж.

Поскольку для расчетов показателей может использоваться как чистая прибыль, так и прибыль до налогообложения, то различают чистую и общую рентабельность.

Таблица 14 - Показатели чистой и общей рентабельности ООО «Партнер Гарант».

| Показатель | 2013 г. | | | 2014 г. | | | 2015 г. | | | 2016 г. | | |
|------------|---------|--------|-------|---------|--------|-------|---------|--------|-------|---------|--------|-------|
| | общ. | чистая | +/- | общ. | чистая | +/- | общ. | чистая | +/- | общ. | чистая | +/- |
| ROS | 6,27 | 3,46 | -2,81 | 3,48 | 3,22 | 11,26 | 1,49 | 0,01 | -1,47 | 8,73 | 0,009 | -8,72 |
| ROA | 3,06 | 2,42 | -0,64 | 3,61 | 2,88 | -0,73 | 0,19 | 0,01 | -0,17 | 1,23 | 0,011 | -1,22 |
| ROE | 7,01 | 5,55 | -1,46 | 4,57 | 3,64 | -0,93 | 0,28 | 0,02 | -0,25 | 1,82 | 0,017 | -1,8 |

Анализируя данную таблицу можно сделать вывод, что показатели общей рентабельности превышают показатели чистой рентабельности. Это вполне объяснимо и правильно. Так как чистая прибыль - это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий после оплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды. Прибыль до налогообложения - включает финансовый результат от реализации продукции, сальдо операционных и внереализационных расходов. Понятие прибыли до налогообложения значительно шире и включает в себя сумму чистой прибыли. По данным таблицы можно выявить, что существенная

разница между чистой и общей рентабельностью наблюдается, когда сравниваются показатели рентабельности продаж. Так в 2013 году разница между показателями чистой и общей рентабельности продаж составила 2,81%. А в 2014 - 2016 гг. разница составила 1,26%, 1,47% и 8,72% соответственно. Такая ситуация наблюдается и по показателям рентабельности активов и рентабельности собственного капитала. Это объясняется тем, что с каждым годом у ООО «Партнер Гарант» размер чистой прибыли сокращается. Так в 2013 году чистая прибыль была равна 8064 т.р., а к 2016 году она уменьшилась до 28 т.р.

На мой взгляд, кроме абсолютного размера прибыли показателем эффективности предприятия выступает рентабельность. При принятии решений, связанных с управлением процессами формирования прибыли, используются показатели рентабельности капитала, продаж, активов и единицы продукции. За отчетный период времени по показателям рентабельности можно сделать вывод, что 2014 год оказался самым стабильным. Так показатель рентабельности активов был равен 3,16 %, рентабельности собственного капитал - 4,57 %, рентабельности единицы продукции и рентабельности продаж составила 3,6 % и 3,48 % соответственно. А в 2015 году данные всех групп рентабельности резко сократились. Значение показателя рентабельности единицы продукции в 2015 году составило 1,51 %, рентабельность продаж - 149 %, рентабельность активов - 0,19%, а рентабельность собственного капитала 0,28 %. Значения показателей рентабельности активов и собственного капитала в 2016 году были самыми низкими на протяжении отчетного года.

3. ОПТИМИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ООО «ПАРТНЕР ГАРАНТ»

3.1 Факторы, влияющие на увеличение прибыли

Чтобы управлять прибылью, необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижения.

Важным фактором роста прибыли, зависящими от деятельности организации (их называют внутренние), являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, ростов производительности труда, компетентность руководства.

Эти факторы можно условно подразделить на три группы: производственные, коммерческие, финансовые.

Производственные факторы связаны с объемом производства, его ритмичностью, материальной, научно-технической и организационно-технической оснащенностью, соответственно - качественными параметрами продукции, ее ассортиментом и структурой и т.д.

Коммерческие факторы как бы подводят к финансовым факторам и охватывают в широком смысле понятие маркетинга: заключение хозяйственных договоров на основе самого пристального изучения действующей и перспективной конъюнктуры рынка, ценовое регулирование сбыта, его направление и организационно - экономическое обеспечение.

Надежность прогноза коммерческих факторов опирается, с одной стороны, на страхование рисков (в основном рисков утраты имущества, срыва поставок, отдаления или отказа от платежа), с другой - на привлечение солидных, платежеспособных клиентов (заказчиков, покупателей), что, в свою очередь, требует известных внепроизводственных затрат (представительских,

на рекламу).

Финансовые факторы, охватывающие и выручку от реализации продукции и услуг, и предпринимательский доход от всех видов деятельности, включают соответственно: формы расчетов предусматриваемые контрактом или определяемые оперативно; ценовое регулирование в том числе уценку в случае замедления реализации; привлечение кредита банка либо средств из централизованных резервов; применение штрафных санкций; изучение и взыскание дебиторской задолженности, а также обеспечение ликвидности других активов; стимулирование и привлечение денежных ресурсов на финансовых ресурсах, - доходов от ценных бумаг, вкладов, депозитов, аренды и финансовых вложений. Здесь немаловажен принцип «время - деньги»: чем быстрее и полнее поступление доходов, тем эффективнее вся деятельность. Поэтому не следует пренебрегать дифференцированной в зависимости от сроков реализации и прогноза насыщения рынка уценкой, в том числе сезонной, периодической или разовой временное падение доходов окупится высвобождением средств за счет ускорения их оборота, предпочтительной отгрузкой своей продукции наиболее надежным и быстрым плательщикам и другим мерам воздействия.

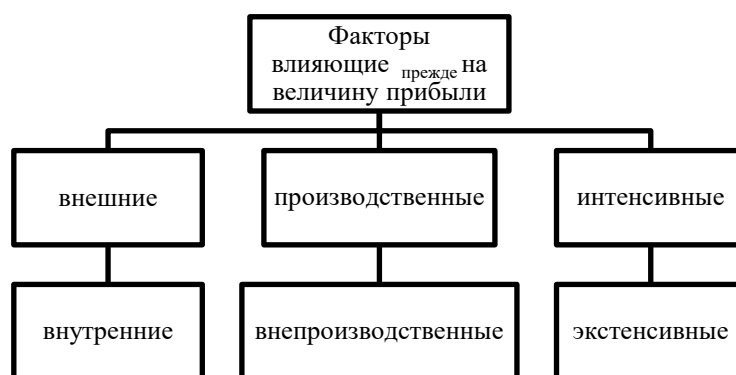


Рисунок 5 - Факторы, влияющие на величину прибыли

К факторам, не зависящим от деятельности организации (внешние), относятся изменение государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, уровень налогов и тарифов, нормы амортизируемых отчислений,

влияние природных, географических, транспортных, технических условий на производство и реализацию продукции, а также другие факторы (рисунок 5). Однако они могут оказывать существенное влияние на прибыль.

Внутренние факторы подразделяются на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов. В свою очередь, производственные факторы делятся на экстенсивные и интенсивные.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов, например, изменение численности работников, стоимости основных фондов, их использования о времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и другого), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрения прогрессивных технологий, ускорение оборачиваемости оборотных средств, снижение материалоемкости и трудоемкости продукции).

В процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной зависимости взаимосвязи.

Производственные факторы воздействуют на прибыль через систему обобщающих показателей, которые отражают, с одной стороны, объем и эффективность использования авансированных средств, т.е. средств, полностью участвующих в создании продукции, а, с другой, - величину и эффективность использования их потребленной части, участвующих в формировании себестоимости.

Элементом авансированных средств, участвующих в процессе создания продукции, также является живой труд, характеризующийся системой

показателей, основные из которых - наличие трудовых ресурсов и эффективность их использования.

Одни и те же элементы процесса производства, а именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как первичные факторы управления объема промышленной продукции, а с другой факторы, определяющие издержки производства. Величина и темпы роста прибыли зависят от тех же факторов производства, которые воздействуют на нее через систему показателей объема промышленной продукции и издержек производства. Необходимо отметить, что отдельные составляющие издержек производства (амортизация, материальные затраты или заработная плата) и виды авансированных средств (стоимость основных и оборотных средств, трудовые ресурсы) под влиянием одних и тех же факторов могут изменяться по-разному, иногда в противоположном направлении, и оказывать различное влияние на прибыль. Например, предприятие может добиться снижения затрат на производство продукции, при этом возможно увеличение прибыли. При нерациональном использовании основных и оборотных средств, например при наличии неиспользуемого оборудования, оно будет иметь излишние запасы товарно-материальных ценностей.

Средства труда, предметы труда и трудовые ресурсы являются не только факторами формирования прибыли, но одновременно служат основой для определения для определения резервов ее повышения. Их рациональное и эффективное использование способствует увеличению выпуска продукции в натуральном выражении, повышению качества изделий. В результате уменьшается объем применяемых и расходуемых средств на производство единицы продукции, что находит отражение в снижении материалоемкости, фондоемкости, трудоемкости, себестоимости конкретных изделий, и наоборот, нерациональное использование ресурсов приводит к увеличению их объема на единицу вырабатываемой продукции. Это снижает показатели, характеризующие интенсивность развития и эффективность хозяйствования.

К внепроизводственным факторам относятся: организация реализации

продукции, снабжение товарно-материальными ценностями, организация экономической и финансовой работы, природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта работников предприятия.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

Для того чтобы сознательно и целенаправленно принимать организационно-технические и хозяйственно-управленческие решения по наращиванию прибыли, необходимо, прежде всего, классифицировать факторы роста прибыли и параметры, количественная оценка которых позволяет оценить их влияние на этот процесс.

Все факторы можно разделить: внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные).

К внешним относятся:

- рыночно - конъюнктурные факторы (диверсификация деятельности организации, повышения конкурентоспособности в оказании услуг, организация эффективной рекламы новых видов продукции, уровень развития внешнеэкономических связей, изменение тарифов и цен на поставляемые продукцию и услуги в результате инфляции);

- хозяйственно - правовые и административные факторы (налогообложение; правовые акты, постановления и положения, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен).

Под внутренними факторами понимают:

- материально-технические (использование прогрессивных и экономических предметов труда, применение производительного технологического оборудования, проведение модернизации и реконструкции материально-технической базы производства);

- организационно-управленческие (освоение новых, более совершенных видов продукции и услуг, разработка стратегии и тактики деятельности и развития организации, информационное обеспечение процессов принятия решения);

- экономические факторы (финансовое планирование деятельности организации, анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли, экономическое стимулирование производства, налоговое планирование);

- социальные факторы (повышение квалификации работников, улучшение условий труда, организация оздоровления и отдыха работников).

Объем реализации продукции зависит от товарного выпуска и остатков готовой продукции. Остатки готовой продукции могут быть двух видов: остатки на складе и товары отгруженные, но еще не оплаченные. Ликвидация сверхнормативных остатков готовой продукции, поступление оплаты за отгруженные товары являются резервом увеличения прибыли за счет объема реализации.

Увеличение прибыли в результате производственной деятельности дает возможность предприятию заработать средства на производственное и социальное развитие, материальное поощрение, причем это становится функцией самого предприятия. В то же время рост прибыли на предприятии означает и увеличение отчислений в государственный бюджет.

Многие предприятия проводят разработку и реализацию научно-технических нововведений и получают на них лицензии. В условиях развития рыночных отношений, а вместе с ними и конкуренции, предприятия предпочитают не заниматься их продажей. Однако отказ от предоставления лицензий на производство продукции другим предприятиям далеко не всегда является правильным шагом. Он лишает осуществивших нововведения предприятий крупных доходов от продажи лицензий. В условиях жесточайшей конкуренции производители могут проводить собственные исследования и разработки в таком объеме, какой им необходим для существенного улучшения свойств продукции, и сделать ее более конкурентоспособной. В результате

объем реализации продукции предприятия-владельца лицензии может понизиться или повыситься в зависимости от спроса на продукцию и соответственно уменьшится или увеличится прибыль.

Итак, важнейшим принципом выживания промышленных предприятий в условиях рынка является следующее: производить надо то, что можно продать, а не наоборот, продавать то, что производит предприятие. Коммерческий успех предприятия и, в конечном итоге, его жизнь зависят от возврата вложенных средств через реализацию продукции, следовательно, эффективность маркетинга играет важную роль в деятельности предприятия.

Одним из путей повышения прибыльности ООО «Партнер Гарант», на мой взгляд является точное и своевременное выполнение договорных обязательств по поставкам продукции. Отступление от них - гарантия убытков. На данном предприятии необходимо ввести юридические подразделения, основной задачей которых становится своевременное взыскание штрафов с нарушивших свои обязательства поставщиков, транспортных и других организаций.

Снижение себестоимости продукции является важнейшим фактором роста прибыли. В снижении себестоимости продукции наиболее полно отражается экономия материальных, трудовых и финансовых ресурсов, которыми располагает предприятие. Максимальная мобилизация резервов снижения себестоимости продукции является важным условием эффективного функционирования предприятия.

Также, по моему мнению, необходимо внедрение противозатратного механизма деятельности ООО «Партнер Гарант», что предполагает, прежде всего, усиление борьбы с непроизводительными и нерациональными расходами, поиск более экономичных решений, выявление резервов снижения затрат на производство и сбыт продукции.

В значительной мере размеры получаемой прибыли зависят от того, насколько рационально и экономно в производстве расходуются материальные ресурсы. Уменьшение величины совокупных материальных затрат на единицу

продукции обеспечивает снижение ее себестоимости, в которой доля материальных затрат весьма значительна. Сокращение материальных затрат увеличивает прибыль. Причем при сложившемся соотношении между уровнем материальных затрат и величиной прибыли, снижение материальных затрат в промышленности на 1% увеличивает прибыль более, чем на 3%.

Бережливое расходование материальных ресурсов важное условие снижения себестоимости продукции. С ростом масштабов производства, когда увеличивается отдача от каждого процента снижения материальных затрат, их экономия приобретает все большее значение.

Известно, что в настоящее время остро стоит проблема изыскания источников финансирования для ускорения социально-экономического развития страны. В этом отношении экономия материальных затрат может служить важным резервом увеличения прибыли. Экономия 1% предметов труда в 4 раза эффективнее экономии капитальных вложений и в 2,2 раза эффективнее экономии трудовых ресурсов.

По моему мнению, комплексный подход к рациональному производству и потреблению материалов должен включать следующие направления.

- совершенствование структуры использования ресурсов путем непрерывного наращивания доли новых видов в общем, объеме материалов с высокими техническими параметрами;

- улучшение эксплуатационных свойств и структуры традиционных материалов;

- совершенствование традиционных форм и методов экономии материалов, включая снижение материалоемкости в процессе конструирования изделий, а также совершенствование нормативов технологий обработки материалов;

- организация повторного использования материальных ресурсов (использование принципа кругооборота материалов);

На мой взгляд, одним из резервов снижения материальных затрат ООО «Партнер Гарант» является поиск и покупка на рынке относительно недорогого

сырья и материалов. Она осуществляется посредством анализа предложений поставщиков по сложившимся связям или при помощи обращения на товарную биржу. Анализируя котировки цен на биржах и цены на материалы и сырье поставщиков, можно приобрести относительно дешевые материалы.

Таким образом, по моему мнению все факторы, оказывающие влияние на прибыль можно разделить на две большие группы: внешние и внутренние. Внутренние факторы зависят от деятельности организации, к ним относят: рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда, компетентность руководства. К факторам, не зависящим от деятельности организации, относят изменение государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, уровень налогов и тарифов, нормы амортизационных отчислений, влияние природных, географических, транспортных, технических условий на производство и реализацию продукции, а также другие факторы.

3.2 Зарубежный опыт формирования и использования прибыли

До XX века в западной экономической мысли термин «прибыль» использовался в широком смысле (собственно прибыль и процент) и в узком (без включения процента). В экономической литературе, особенно в немецкой, для определения прибыли без процента использовался также термин «предпринимательский доход». В XX веке термин «прибыль» в узком его понимании в основном вытеснил идентичный ему термин «предпринимательский доход» [54,20-26]

Иначе говоря, до XX века в западной экономической мысли отсутствовала самостоятельная теория прибыли. Теории же претендующие на такое содержание (как, например, у Бем-Баверка), касались, как правило, лишь проблем происхождения процента. Правда, отдельные видные экономисты

понимали упрощенность трактовки прибыли (за вычетом процента) лишь в качестве особой платы за труд управления. Поэтому некоторые из них (А. Маршал, Е. Бем-Баверк) указывали на включение в прибыль заметной платы за риск. Однако эти положения не получили достаточно развернутого теоретического обоснования.

Важной работой, в которой внимание сосредоточено на выявлении решающих источников прибыли, было исследование известного американского экономиста Дж.Б. Кларка "Распределение богатства", изданное впервые в 1899г.

Следовательно, в соответствии с теорией Дж. Б. Кларка вопрос о происхождении собственной прибыли можно решить лишь путем выявления подобных элементов и их источников в условиях динамики. В русле подобных разработок XX века в западной экономической теории возобладало мнение о трех основных источниках происхождения прибыли.

В качестве первого источника стали признавать вознаграждение за предсказуемый риск и не определенность (непредсказуемый риск). Разработка этих проблем в наиболее развёрнутом виде впервые была представлена американским экономистом Ф. Найтом в 1921г. в книге "Риск, неопределенность и прибыль". По мнению ученого вознаграждение в виде прибыли от успешной предпринимательской деятельности обеспечивается именно умелой оценкой не только предсказуемого, но и непредсказуемого риска.

Разработку второго источника происхождения прибыли в динамической экономике обычно связывают с трудами известного экономиста; И. Шумпетера, который в качестве такового указывал на "последовательное введение в экономический процесс технических, коммерчески: и организационных инновации. При этом нововведения рассматривались в крайне широком смысле, включая технические новации всех видов, изменения в коммерческой и. финансовой деятельности (в том числе нахождение новых: расширение старых рынков, изыскание новых источников снабжения и

ресурсов, включая финансовые), все улучшения в организации производства, сбыта и т.п.

Третьим источником прибыли западная экономическая мысль XX в. признает монополию. Оговоримся, что под монополией на Западе понимается политика ограничения конкуренции в ее различных видах (прежде всего в виде регулирования цен), проводимая отдельными частными производителями или их группами. В настоящее время монопольная власть над рынком чаще всего связывается с крупными размерами производителя (компании, корпорации), но учитываются и другие факторы, прежде всего серьезные препятствия для вхождения новых производителей в данную отрасль или сферу предпринимательства.

Таким образом, сложившаяся в XX в. самостоятельная теория прибыли включает три главных источника ее происхождения. В связи с формированием данной теории, а также с общим усложнением в настоящее время структуры и функционирования развитой рыночной экономики необходимо выяснить механизм стимулирующей функции прибыли.

Особенностью развития экономики XX в. стало активное использование методов государственного регулирования, оказывающих, наряду с конкурентными силами рынка, серьезное воздействие на стимулирующую функцию прибыли. Применяемые методы государственного регулирования можно разделить на следующие группы. Во-первых, меры, направленные на сохранение и усиление конкурентных сил в развитой рыночной экономике (на микроуровне — меры в рамках антимонопольной деятельности, на макроуровне - меры антиинфляционной политики). Во-вторых, меры по регулированию отдельных отраслей и сфер хозяйства (поддержка сельского хозяйства, а также мелкого предпринимательства вообще; регулирование естественных монополий; воздействие государства на уменьшение дестабилизирующего влияния фактора риска и др.).

В-третьих, государственные меры, воздействующие на стимулирующую функцию прибыли (формирование системы). При формировании системы

налогообложения прибыли государство решает двуединую задачу: обеспечивает налоговыми доходами госбюджет и, одновременно, ограничивает налоговые изъятия из прибыли компаний с целью не допустить подрыв производственных стимулов предпринимательской деятельности.

Подводя итог, отметим, что действие механизма стимулирующей функции прибыли в рамках отдельных компаний и национальных экономик не сводится просто к возможности получения и максимизации прибыли, а предстает как сложное взаимодействие различных факторов на микро- и макро- уровнях, выступающих и в качестве поддержки, и в качестве необходимых ограничителей. Комплексное воздействие этих факторов определяет степень успешности функционирования механизма максимизации прибыли с точки зрения стимулирования деятельности частного предпринимательства в развитой рыночной экономике.

Так, согласно налоговому законодательству Германии прибыль юридических лиц для целей обложения корпорационным и промысловым налогами рассчитывается по следующей схеме:

Стоимость имущества предприятия на конец года минус стоимость имущества предприятия на начало года равно разнице в стоимости чистых активов плюс возмещения (изъятия из прибыли) минус новые взносы владельцев компании равно прибыль хозяйственного года минус не облагаемые налогом доходы плюс производственные расходы, не вычитаемые при обложении прибыли равно облагаемая прибыль.

Способы уклонения от уплаты налогов базируются, прежде всего, на занижении чистого прироста стоимости имущества предприятия.

Следует отметить, что трудности четкого определения состава прибыли с бухгалтерской точки зрения связаны с распределением прибыли между участниками хозяйственных операций (дирекцией, администрацией, акционерами, наемными работниками). Границы прибыли определяются способами ее использования. Данные баланса отражают ту величину накоплений, которую предприятие готово предоставить для распределения

между государством и акционерами, а также расходуемых на создание резервов, на дополнительные инвестиции.

Например, в статье «издержки на содержание персонала» отражается общий объем зарплаты и отчислений в социальные фонды. При этом вознаграждение руководству акционерной компании может включать в себя часть прибыли, которая, тем не менее, проходит по статье издержек. В западных странах подобное явление называется «скрытым распределением прибыли».

На величину балансовой прибыли значительное влияние оказывает сумма резервов, формируемых до налогообложения прибыли. Они представляют собой статьи пассива баланса, образуемые в связи с обязательствами, возможными убытками или затратами, но не связанные с какими-либо конкретными сроками или размерами платежа. Такие резервы могут создаваться, например, при наличии сомнительных долгов, угрозы возникновения потерь из-за ненадежных операций, предстоящего судебного процесса или даже налоговой проверки [61,75].

Фальсификация или завышение резервных фондов, а так же завышение амортизационных отчислений являются типичными способами занижения прибыли для крупных компаний. Это в особенности характерно для стран с «континентальной» системой бухгалтерского учета (Германии, Франции). С целью преуменьшения прироста активов используется отражение фиктивных обязательств по платежам в форме фиктивных или завышенных приходных счетов фиктивной ссуды.

При проверке бухгалтерской отчетности компании связанные друг с другом ложные бухгалтерские проводки очень трудно обнаружить с точки зрения подтверждения факта уклонения от уплаты налога. В особенности это касается налогов на доходы и прибыль, поскольку вместо одной «официальной» бухгалтерской отчетности ведутся две или три.

Тем не менее, налоговые органы в развитых странах обладают достаточно широкими правами в отношении использования информации из

различных источников. Одним из косвенных методов, применяемых при налоговых проверках и налоговых расследованиях, является метод анализа собственного капитала предприятия, в основе которого лежит формула определения чистых активов. Указанный метод основывается на том, что увеличение или уменьшение чистой стоимости капитала (имущества) налогоплательщика в течение определенного периода отражается на величине его прибыли (дохода) и соответственно, облагаемой прибыли (облагаемого дохода).

Рассматриваемые методы применяются, в частности, в США, Германии, Франции. Их основная идея заключается в том, что доходы налогоплательщика определяются на основе его расходов. Расходы в свою очередь делятся на несколько основных групп: приобретение активов (имущества), накопления, погашение долгов, текущие (личные) траты.

Так, при применении метода «расчета прироста имущества» налоговые органы исходят из того, что увеличение состояние налогоплательщика за определенный период времени может произойти только за счет подлежащих обложению доходов, за которые уплачены налоги, сокрытых от обложения сумм и разовых денежных поступлений, например, полученного наследства.

Метод анализа собственного капитала и его модификации рекомендуется использовать при неудовлетворительном состоянии бухгалтерских книг и документов или их отсутствии, а также при наличии оснований полагать, что они недостоверны. Бухгалтерские книги и записи могут не отражать всех операций налогоплательщика, в особенности связанных с получением доходов (торговой выручки, дивидендов, комиссионных и др.). Эти документы могут быть полными в том смысле, что они отражают все операции, но статьи доходов в них могут быть скрыты, замаскированы, неправильно распределены. Применение данных методов также целесообразно в том случае, если в течение всего проверяемого периода наблюдались значительные изменения активов и пассивов налогоплательщика.

Метод анализа собственного капитала позволяет определить сумму

облагаемого дохода предприятия при любом способе ведения бухгалтерского учета (кассовый, начислений, комбинированный). Применяемый способ учета лишь оказывает воздействие на включение в расчет одних показателей и исключение других.

Поскольку изменение стоимости чистого капитала предприятия определяется сопоставлением этой величины за определенный период, очень важно установить сумму начальной стоимости капитала, исходя из которой будет производиться отсчет ее прироста. Основные усилия налоговых органов направлены на то, чтобы получить все данные об активах и пассивах налогоплательщика в определенной «начальной точке». Это связано со следующим обстоятельством. В соответствии с действием преемственности (идентичности начального и заключительного баланса), если конечная стоимости имущества налогоплательщика в данном периоде будет занижена, это приведет к завышению чистого прироста стоимости его имущества в следующем периоде, и наоборот. Полнота и точность соответствующей информации является, таким образом, одним из основных факторов, определяющим эффективность рассматриваемого метода.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что прибыль компании за отчетный период времени, в западных странах, представляет собой разницу в стоимости собственного капитала (чистых активов) на начало и конец периода. Показатель чистых активов подсчитывается путем вычета из общей стоимости активов фирмы стоимости долгов третьим лицам, то есть тем кто не входит в число владельцев компании. Вычитаются также средне- и долгосрочная задолженность, и краткосрочная задолженность поставщикам и прочим кредиторам. По нашему мнению, данное определение прибыли можно применить к нашему предприятию.

На мой взгляд, целесообразно было бы применить к ООО «Партнер Гарант» также метод анализа собственного капитала. Данный метод широко используется в западных странах, особенно в США, Германии и Франции, не только как основной метод проверки достоверности прибыли, но также для

поддержания результатов деятельности предприятия. В основе метода анализа собственного капитала предприятия лежит формула определения чистых активов. Указанный метод основывается на том, что увеличение или уменьшение стоимости чистой стоимости капитала (имущества) налогоплательщика в течение определенного периода времени отражается на величине его прибыли (дохода) и соответственно облагаемой прибыли (облагаемого дохода).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Постоянное улучшение технологического процесса производства, повышение качества оказываемых услуг, «нормальное» налоговое законодательство, расширение производства, снижение себестоимости продукции или услуги, грамотное и эффективное управление это самые главные, но далеко не все, слагаемые максимизации прибыли предприятия в стране с рыночной экономикой.

Прибыль, вот для чего, и ради чего, человек - предприниматель, рискует своими капиталовложениями. Ведь вкладывая каждый рубль, имеющийся у него в кармане. Он надеется получить от него отдачу, в виде прибыли.

Прибыль как экономическая категория отражает доход, созданный в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является производственная продукция, которая товаром при условии ее реализации потребителю.

Как важнейшая категория рыночных отношений прибыль выполняет определенные функции. Во-первых, она является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

Прибыль представляет собой разницу общей суммой доходов и расходами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от хозяйственных различных операций. Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, как с положительным, так и отрицательным знаком.

Прибыль, полученная организацией, распределяется следующим образом, прежде всего организация уплачивает в установленном порядке налог

на прибыль, корректируя прибыль (убыток) до налогообложения. Из откорректированной прибыли вычитаются: доходы в виде дивидендов по обыкновенным акциям, процентов и дисконта, полученных по ценным государственным бумагам, принадлежащим организациям. Далее вычитается сумма льгот, предоставляемых организации в соответствии с действующими законодательством. Оставшаяся после уплаты налога на прибыль сумма составляет прибыль организации от обычной деятельности. Если у организации возникли чрезвычайные доходы или расходы, то они суммируются с обычной прибылью и формируют чистую прибыль (нераспределенную прибыль отчетного периода).

На основе проведенного анализа были сделаны следующие выводы. Во-первых, валовая прибыль - разность между выручкой и прямыми производственными затратами по реализации продукции. На протяжении отчетного периода данная прибыль увеличивается. Так в 2013 году сумма валовой прибыли была равна 56569 т.р., а к 2016 году она увеличилась до 95819 т.р. Во-вторых, прибыль от продаж равна сумме валовой прибыли за минусом постоянных расходов отчетного периода. Прибыль от продаж в 2013 году составила 14636 т.р., в 2014 г. - 8370 т.р., а к 2016 году увеличилась до 27059 т.р. На размер прибыли от продаж в той или иной степени оказывают следующие факторы: изменение отпускных цен на продукцию, изменение объема реализации продукции, изменение структуры продукции, снижение уровня затрат, изменение структуры затрат, изменение уровня затрат, изменение цен на материалы и тарифы. На основе проведенного факторного анализа прибыли от продаж, можно сделать вывод, что в 2014 и в 2016 годах наибольшее влияние на отклонение прибыли оказали ценовые факторы, в том числе и цены на материалы и тарифы. За счет роста объема продаж получено дополнительной прибыли в 2014 году только 14,76%, а в 2016 году 0,81%. Это позволяет сделать нам вывод о том, что продукция ООО «Партнер Гарант» не пользуется спросом. А структурные сдвиги в затратах на производство позволили получить экономию ресурсов и дополнительную прибыль в 2014

году - 29,52%, а в 2016 году - 6,39% общего отклонения от прибыли. В-третьих, прибыль до налогообложения включает финансовые результаты от продаж продукции, работ и услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные доходы и расходы. Сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов с каждым годом возрастает, так к 2014 году составило 21182 т.р. (2013 г. - 4997 т.р.) и является отрицательным числом. Это говорит о том, что расходы превышают над доходами. Прибыль до налогообложения с 2013 года (10180 т.р.) по 2015 год (379) резко сокращается.

Можно сказать, что уменьшение суммы чистой прибыли происходит быстрыми темпами, так как в 2013 году сумма чистой прибыли составляла 8064 тыс.р., а к 2016 году уменьшилась до 28 тыс.р. Этому способствовало и то, что в 2016 году по сравнению с 2013-2014 гг. сумма прибыли до налогообложения так же сократилась на 1936 тыс.р. и на 3684 тыс.р. соответственно.

В-четвертых, в течение периода 2013-2014 гг. чистая прибыль ООО «Партнер Гарант» распределялась по следующим направлениям:

- дивидендные выплаты;
- в резервный фонд;
- на капитальные вложения.

Притом, что больше половины чистой прибыли направлялось на капитальные вложения (55,6 % - в 2013 году, 57,8 % - в 2014 году), на дивидендные выплаты направлялось в 2013 году - 33,5 %, а в 2014 году - 38,2 % от чистой прибыли. Оставшаяся часть чистой прибыли в размере 10,8 % (2013 г.) и 4,0 % (2014 г.) в резервный фонд предприятия.

А за период 2015-2016 гг. чистая прибыль в размере 100,0% направлялась только на капитальные вложения. По моему мнению, это, конечно же, не правильно, но у руководства предприятия не остается другого выхода, так как с каждым годом размер прибыли снижается. И для получения более большего размера чистой прибыли в будущем руководство акцентирует свое внимание на увеличение объема нераспределенной прибыли.

Смысл любой предпринимательской деятельности состоит в достижении положительного экономического эффекта в виде абсолютного показателя прибыли или относительного рентабельности. Тем самым рентабельность выступает главным объектом и целью финансового менеджмента предприятия. Чем больше уделяется внимание рентабельности, тем успешнее функционирует предприятие.

В рамках проведенного исследования были предложены следующие пути совершенствования.

Одним из способов повышения прибыльности ООО «Партнер Гарант», на мой взгляд является точное и своевременное выполнение договорных обязательств по поставкам продукции. На данном предприятии необходимо ввести юридические подразделения, основной задачей которых становится своевременное взыскание штрафов с нарушивших свои обязательства поставщиков, транспортных и других организаций.

Для совершенствования процесса производства по моему мнению, необходимо внедрить комплексный подход к рациональному производству и потреблению материалов. Он должен включать следующие направления:

- совершенствование структуры использования ресурсов путем непрерывного наращивания доли новых видов в общем, объеме материалов с высокими техническими параметрами;
- улучшение эксплуатационных свойств и структуры традиционных материалов;
- совершенствование традиционных форм и методов экономии материалов, включая снижение материалоемкости в процессе конструирования изделий, а также совершенствование нормативов технологий обработки материалов;
- организация повторного использования материальных ресурсов (использование принципа кругооборота материалов).

На мой взгляд, одним из резервов снижения материальных затрат ООО «Партнер Гарант» является поиск и покупка на рынке относительно недорогого

сырья и материалов. Она осуществляется посредством анализа предложений поставщиков по сложившимся связям или при помощи обращения на товарную биржу. Анализируя котировки цен на биржах и цены на материалы и сырье поставщиков, можно приобрести относительно дешевые материалы.

Исследования зарубежного опыта США позволяет применить к нашему предприятию методику формирования прибыли, на основе чистых активов предприятия, для увеличения размера чистой прибыли. Прибыль компании за отчетный период времени, в западных странах, представляет собой разницу в стоимости собственного капитала (чистых активов) на начало и конец периода. Показатель чистых активов подсчитывается путем вычета из общей стоимости активов фирмы стоимости долгов третьим лицам, то есть тем, кто не входит в число владельцев компании. Вычитаются также средне- и долгосрочная задолженность, и краткосрочная задолженность поставщикам и прочим кредиторам.

На мой взгляд, целесообразно было бы применить к ООО «Партнер Гарант» также метод анализа собственного капитала. Данный метод широко используется в западных странах, особенно в США, Германии и Франции, не только как основной метод проверки достоверности прибыли, но также для поддержания результатов деятельности предприятия. В основе метода анализа собственного капитала предприятия лежит формула определения чистых активов. Указанный метод основывается на том, что увеличение или уменьшение стоимости чистой стоимости капитала (имущества) налогоплательщика в течение определенного периода времени отражается на величине его прибыли (дохода) и соответственно облагаемой прибыли (облагаемого дохода).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. - М.:Омега-Л, 2016. - 480с.
2. О налоге на прибыль предприятий и организаций Закон Р.Ф. от 27.12.91., № 2116 - 1 // Справочно - правовая система «Консультант»
3. Абрютина, М.С. Экономика предприятий / Абрютина, М.С. Учебник. - М: Издательство «Дело и Сервис», - 2013. - С. 416-435.
4. Агапова, Т.Н. Системно-экономическая логика построения системы показателей оценки деятельности предприятия / Агапова, Т.Н., Осипова, К.Н. // Экономический анализ. - 2011. - № 7 (40). - С. 2-8.
5. Александров, О.А. Методика анализа использования денежных средств в коммерческих организациях. / Александров, О.А. // Экономический анализ. - 2007. - № 8 (41) - С. 25-28.
6. Балабанова И.Т. Финансовый менеджмент: учеб. / И.Т. Балабанов. М.: Финансы и статистика, 2005. - 224 с.
7. Банк, С.В.. Система показателей комплексного анализа финансово го состояния хозяйственного состояния / Банк, С.В.. Тараскина, А.В. // Экономический анализ. - 2012. - № 4 (37). - С. 5-10.
8. Бланк, И.А. Управление денежными потоками. Киев: Ника- Центр; Эльга, 2005. - 736с.
9. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. - М.: Книжный мир, 2007. - 895 с.
10. Бороненкова, С.А. Экономический анализ в управлении предприятием / Бороненкова, С.А. // Экономический анализ. - 2007. - № 2 (17). - С. 27- 29.
11. Бровкина, Н.Д. Анализ отчета о прибылях и убытках / Бровкина, Н.Д. // Экономический анализ. - 2007. - № 6. - С. 45 - 54.
12. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия, учеб, пособие для вузов / С.В. Валдацев. М.: ЮНИТИ - ДАНА,

2014. - 720с.

13. Волостков, Н.А. Методологические основы анализа эффективности государственных предприятий / Волостков, Н.А. // Экономист. - 2014. - № 5. - С. 55-58.

14. Выборова, Е.Н. Особенности методологии анализа и управления устойчивостью предприятия: новые тенденции / Выборова, Е.Н. // Экономический анализ. - 2013. - № 20 (53). - С.25-29.

15. Гаврилин, Е.В. Критерии стоимостной оценки эффективности направлений развития производства и принятия управленческих решений на уровне хозяйствующего субъекта / Гаврилин, Е.В. // Финансы и Кредит. - 2007. - № 18 (186).-С. 34-39.

16. Гидзбург, А.И. Экономический анализ. / Гидзбург, А.И. -СПб.: Питер, 2007. - (Серия «Учебник для вузов»), - С. 216-232.

17. И.Глазунов, В.Н. Финансовый анализ в управлении доходами предприятия / Глазунов, В.Н. // Финансы. - 2012. - № 3. - С. 54-57.

18. Грисимова, Е.Н. Налогообложение. Грисимова, Е.Н. / СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 2007. - 264с.

19. Грузинов, В.П. Экономика предприятий (предпринимательская): / Грузинов, В.П. Учебник для вузов - 2-е изд. перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2007.-С. 345-373.

20. Грюнинг, Х.В. Прозрачность финансовой отчетности / Грюнинг, Х.В // Финансы. - 2011. - № 4. - С.25-28.

21. Гутова, А.В. Управление денежными потоками на предприятии / Гутова, А.В // Финансовый бизнес. - 2007. - № 5. - С.12-15.

22. Деньги Кредит Банки: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина - М.: Финансы и статистика 2011 ,С 285 -325.

23. Джерббеков, С.М. Расходы организации в целях оптимизации прибыли и снижения себестоимости / Джерббеков, С.М. // Себестоимость продукции, работ, услуг: выбор оптимального варианта, пути снижения. Б-М., 2006. - С. 95- 145 (Библиотека «Государственной газеты». Выпуск 5)

24. Докунин, П.В. Некоторые направления использования мониторинга предприятия / Докунин, П.В // Деньги и Кредит. - 2010. - №1. - С. 41 - 44.
25. Ендовицкий, Д.А. Формирование и анализ показателей прибыли организации / Ендовицкий, Д.А // Экономический анализ. - 2007. - № 11. - С. 14 -25.
26. Ендовицкий, Д.А. Системный подход к анализу финансовой устойчивости коммерческих организаций / Ендовицкий, Д.А., Ендовицкая, А.В. // Экономический анализ. - 2006. - № 6 (39). - С. 25-28.
27. Ермилович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ермилович, Л.Л., Сивчик Л. , Толкач В., Щитникова И.В. Учеб. пособие / Под общ. ред. Л.Л. Ермилович - Мн.: Интерпрессервис, 2007. - 576 с.
28. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / Ефимова, О.В. -4-е изд. перераб. и доп. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет». - 2007. - 528 с.
29. Игнатов, А.В. Анализ влияния эластичности спроса на цены, издержки и прибыль предприятия / Игнатов, А.В. // Маркетинг в России и зарубежом. - 2007. - № 2 - С. 41-46.
30. Игнатов, А.В. Анализ рентабельности продаж по видам товаров и торговли / Игнатов, А.В. // Маркетинг в России и зарубежом. - 2015. - № 1. - С. 2-9.
31. Ильин, А.В. Новый взгляд на прибыль и налог / Ильин, А.В. // ЭКО. - 2007.-№12.-С. 73-82.
32. Ильясов, А.Е. Как улучшить финансовое состояние предприятия / Ильясов, А.Е. // Финансы. - 2007. - № 10. - С. 70-75.
33. Карапетян, А.Л. Оценка финансового состояния организации на основе единой системы коэффициентов / Карапетян, А.Л, Мудрак А.В. // Экономический анализ. - 2015. - № 4 (37). - С. 26-29.
34. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. М.: Финансы и статистика, 2007. - 462с.
35. Ковалев В.В. Учебник М.: тк Велби, Издательство Проспект, 2014. -

427 с.

36. Ковалев, В.В. Раскрытие прибыли в отчетности организации / Ковалев В.В. // Бухгалтерский учет. - 2006. - № 23. - С. 55 - 63.

37. Кодацкий, В.П. Прибыль / Кодацкий, В.П. - М.: Финансы и статистика, 2007. - С. 60-100.

38. Кожин, В. Я. Управление прибылью малых предприятий / Кожин, В.Я./7 Финансовый бизнес. - 2006. - № 6. - С. 32-39.

39. Кукунина, И.Г. Управление финансами: Учеб.пособие. М.: Юристъ, 2006.-267 с.

40. Куликова, Н.Н. Критерии оценки текущих обязательств и способы оптимизации их величины в целях эффективного управления финансовыми ресурсами. / Куликова, Н.Н // Экономический анализ. - 2005. - №3 (36). - С. 57-59.

41. Левчаев П.А. Финансовые ресурсы предприятия: теория и методология системного подхода / П.А. Левчаев; научи.ред.проф. П.В. Шичкин. Саранск: Изд-во Мордв. Ун-та, 2012. -104с.

42. Левчаев, П.А. Финансовые ресурсы и стоимостные отношения предприятий национальной экономики / П.А. Левчаев; научи.ред.проф. Н.П. Макаркин. Саранск: Изд-во Мордв. Ун-та, 2014. -168с.

43. Левчаев, П.А. Финансы предприятий национальной экономики (Учеб. пособие). //Интеграция образования №1, Саранск. 2004. – С. 77-84.

44. Левчаев, П.А. Концептуальные положения системного представления знаковой трактовки финансовых ресурсов предприятий // Вестник Мордовского университета, Саранск, Изд-во Мордов. ун-та, №1-2, 2014. С.5-13.

45. Лукаш, Ю.А. Налоги и налогообложение в РФ. / Лукаш, Ю.А. - М.: Книжный мир, 2006. - 848с.

46. Лыкова, Л.Ю. Налоги налогообложение в России. / Лыкова, Л.Ю. М.: Издательство БЕК, 2007. - 384с.

47. Мазурина, Т.Ю Об оценке финансовой устойчивости предприятия /

Мазурина, Т.Ю // Финансы. - 2016. - № 10. - С. 70-71.

48. Маренков, Н.Л. Экономический анализ / Маренков, Н.Л., Веселова, Т.Н. Серия «Высшее образование» Ростов - на Дону: Феникс, 2006. - 416 с.

49. Менеджмент / Под ред. Цыпкина, Ю.А М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2007. - 439с.

50. Миляков, Н.В. Налоги и налогообложение. / Миляков, Н.В. - М.: ИНФРА-М, 2007.-304с.

51. Михеева, Т.С. Реализация теорико-игровых подходов к распределению прибыли между подразделениями научно- производственного комплекса / Михеева, Т.С. // Экономический анализ. - 2007. - № 12. - С. 66 - 68.

52. Моисеева, Н.В. Стратегия финансового оздоровления предприятий / Моисеева, Н.В. // Финансовый бизнес. - 2003. - № 2. - С. 30-35.

53. Мощенко, Н.П. Разработка аналитического баланса, горизонтальный и вертикальный анализ / Мощенко, Н.П. // Экономический анализ. - 2007. - №14(47).-С. 25-29.

54. Налоги. Под ред. Д. Черника - М.: Финансы и статистика, 2007. 656с.

55. Налоги и налогообложение. Под ред. И. Русаковой, В.А. Кашина. - М.: ЮНИТИ, 2006. - 495с.

56. Никитин, С.Е. Прибыль: теоретические и практические подходы / Никитин, С.Е., Глазова, Е.Г. // МЭМО. - 2007. - № 5. - С.20-26.

57. Новодворский, В.Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая / Новодворский, В.Д., Клестова,Н.В., Шпак, А.В. // Финансы. - 2006.-№4.-С. 64-69.

58. Павлова, Л.П. Финансы предприятий: Учебник для вузов. -- М.: Финансы, ЮНИТИ, 2006. - 416 с.

59. Пансков, В. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. - М.: Международный центр финансово-экономического развития, 2007. - 640с.

60. Патров, В.В. Комментарий к ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» / Патров, В.В., Семенова, М.В // Бухгалтерский учет. - 2003. - № 5.

- С. 2-8.

61. Перов, А.В., Толкушкин А.В. Налоги и налогообложение. М.: Юрайт-М, 2007.-555с.

62. Пожидаева, Т.А. Анализ движения денежных средств коммерческих организаций / Пожидаева, Т.А. // Экономический анализ. - 2007. - 7 (40). - С. 24-

ПРИЛОЖЕНИЕ

Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж, т.р.

| Показатели | По базису | | | По базису на фактически реализованную продукцию | | | Фактические данные по отчету | | |
|---|-----------|--------|---------|---|-----------|-----------|------------------------------|---------|---------|
| | 2014 г. | 2015г. | 2016 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2014г. | 2015 г. | 2016 г. |
| Выручка (нетто) от продаж, товаров, услуг | 240750 | 223720 | 309844 | 249619,23 | 257602,5 | 239380,4 | 233289 | 240750 | 223720 |
| Полная себестоимость продаж продукции, работ, услуг | 175259 | 156858 | 2140525 | 187323,2 | 175774,54 | 166269,48 | 176720 | 175259 | 156858 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 8370 | 3331 | 27059 | 16538,68 | 9458,1 | 3764,03 | 14636 | 8370 | 3331 |