

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономической теории и прикладной экономики

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ
В ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ
ЗАИМСТВОВАНИЯ

И.о. заведующего кафедрой
д-р. экон. наук, профессор

 И.А. Ламан
«16 июня» 2017г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

ПРИБЫЛЬ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

38.04.01 Экономика

Магистерская программа «Экономика и правовое регулирование бизнеса»

Выполнил работу
студент 2 курса
очной формы обучения



Пашаян
Акоб
Гамлетович

Научный руководитель
канд. экон. наук, доцент



Иванова
Светлана
Александровна

Рецензент
Заместитель Генерального
директора по финансам
ООО «Нефте-Сервис»



Новоселева
Татьяна
Анатольевна

г. Тюмень, 2017

Работа выполнена на кафедре экономической теории и прикладной экономики Финансово-экономического института ТюмГУ по направлению «Экономика», магистерская программа «Экономика и правовое регулирование бизнеса»

Защита в ГЭК
протокол от _____ № _____
оценка _____

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	7
1.1. Экономическая природа прибыли, её функции и роль в развитии предприятия	7
1.2. Прибыль как результат предпринимательской деятельности: порядок формирования и специфика распределения в условиях рынка	17
1.3. Анализ методических подходов к оценке современного состояния и уровня прибыли на отечественных предприятиях....	22
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РОЛИ ПРИБЫЛИ В РАЗВИТИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС»).....	31
2.1. Практика формирования и использования прибыли коммерческой организацией	31
2.2. Оценка формирования и использования прибыли в ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС».....	49
ГЛАВА 3. РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	69
3.1. Реализация методического подхода к совершенствованию системы управления прибылью коммерческой организацией (на примере ООО).....	69
3.2. Обоснование значимости прибыли в развитии ООО «НЕФТЕ- СЕРВИС: практические рекомендации по выявлению факторов ее роста.....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	87
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	91
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	102

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Для развития рыночных отношений в России требуется эффективное управление как финансовыми ресурсами, так и капиталом. Опыт функционирования коммерческих организаций свидетельствует об острой необходимости совершенствования механизма управления финансами в различных его аспектах. В современных условиях экономического развития роль прибыли в хозяйственном процессе непрерывно растет. Прибыль выступает не только основным источником развития хозяйственной деятельности любого предприятия, но и стимулом его деятельности. Обеспечивает интересы государства, собственников, персонала предприятия и являются главной движущей силой рыночной экономики.

Более того в условиях ограниченности финансовых ресурсов прибыль выступает важнейшим условием достижения стабильности, экономической безопасности и инвестиционной привлекательности предприятия. Это предполагает полное обновление системы формирования и распределения прибыли одновременно с поиском возможных способов ее увеличения.

Рыночная экономика обладает высоким уровнем сложности как в динамизме, так и в неопределенности, выдвигая дополнительные требования к субъектам хозяйствования. Таким образом, большой важности приобретает адаптация старых методов к современным условиям и необходимость разработки рекомендаций по повышению эффективности формирования и распределения прибыли.

Прибыль является ключевым звеном социально-экономического развития не только для предприятия, но и для всей страны в целом. Учитывая тяжелое состояние финансовых ресурсов коммерческих организаций в России на сегодняшний день, а также их отрицательное влияние на состояние бизнеса, его эффективность, возможности дальнейшего развития самих организаций, и, следовательно, на доходы государства, вопросы, касающиеся

развития теоретико-методических подходов к совершенствованию системы управления прибылью на уровне организаций являются весьма актуальными и своевременными.

Целью магистерской диссертации является развитие теоретико-методических подходов к совершенствованию системы управления прибылью коммерческой организацией, и разработка практических рекомендаций по выявлению факторов роста прибыли в ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС».

Достижение поставленной цели предопределяет необходимость решения следующих задач:

- рассмотреть экономическую сущность категории «прибыль», исследовать ее роль в развитии коммерческой организации;
- подвергнуть анализу современные аспекты распределения и использования прибыли коммерческими организациями в рыночных условиях;
- проанализировать практику формирования и использования прибыли коммерческой организацией (на примере ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС»);
- осуществить оценку формирования и использования прибыли в ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС»;
- предложить методический подход к совершенствованию системы управления прибылью коммерческой организацией в ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС»;
- разработать практические рекомендации по выявлению факторов роста прибыли в ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС».

Объектом исследования является прибыль коммерческой организации ООО «Нефте-Сервис».

Предметом исследования выступают экономические отношения, возникающие в процессе совершенствования системы управления прибылью на уровне коммерческой организации.

Наиболее значимые научные результаты, полученные автором, и их научная новизна. В процессе исследования автором получены следующие результаты, определяющие научную новизну и являющиеся предметом защиты:

- уточнено понятие прибыли предприятия как экономической категории, представляющей собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, определяемый как разность между доходами предприятия и расходами, связанными с осуществлением данной деятельности, исчисленная в денежном выражении;

- обобщена и дополнена классификация факторов, влияющих на величину прибыли предприятия, следующими признаками классификации: уровень реализации факторов; природа возникновения факторов;

- предложен методический подход к совершенствованию системы управления прибылью коммерческой организацией, в основу формирования этапов которого введены специальные методические принципы, реализация которых направлена на обеспечение оптимизации величины получаемой прибыли;

- разработаны практические рекомендации по повышению показателей прибыли и рентабельности для ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС».

Методология и методы исследования. Выступают общенаучные и частные методы познания: диалектический, логический, системный, структурный и сравнительный методы анализа; приемы классифицирования; методы математической статистики и финансового анализа; синтез полученных результатов; принципы формальной логики.

Апробация результатов диссертационной работы. Основные положения работы и их реализация осуществлялась в практической

деятельности ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС»; по теме диссертации опубликованы 2 научные статьи.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Объем диссертационной работы без приложений составляет 101 страницы, в том числе 15 таблиц, 14 рисунков.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Экономическая природа прибыли, её функции и роль в развитии предприятия

Финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия любой организационно-правовой формы определяется в виде прибыли или убытка. Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) складывается из финансового результата продукции (работ, услуг), основными средствами и иным имуществом предприятия, доходами от внереализационных операций, которые уменьшаются на сумму расходов по этим операциям.

Таблица 1.1

№ п/п	Содержание понятия «прибыль организации»	Авторы
1	2	3
1.	Прибыль – «нечто», что является компенсацией предпринимателю за риск, и возникает при обмене созданного товара на деньги кроме оплаты всех расходов.	А. Смит, Д. Риккардо
2.	Прибыль – доход предпринимателей, получаемый в результате применения новых технологий.	Й. Шумпетер
3.	Прибыль – прибавочная стоимость или та часть всей стоимости товара, в которой воплощен прибавочный – или неоплаченный – труд рабочего.	К. Маркс
4.	Прибыль – это безусловный доход от факторов производства, это вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований. В прибыль также включается расхождение между ожидаемым и фактическим доходом в связи с неопределенностью (риском), монополистический доход и т.п.	П. Э. Самуэльсон
5.	Прибыль – полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов.	Налоговый кодекс РФ
6.	Прибыль - сумма, составляющая разницу, на которую доход превышает затраты.	Толковый словарь Т.Ф.Ефремовой

Продолжение таблицы 1.1.

7.	Прибыль - сумма, на которую доход превышает затраты	Русский толковый словарь В.В.Лопатина
8.	Прибыль - доход капиталистов, источником которого является прибавочная стоимость.	Толковый словарь Д.Н.Ушакова
9.	Прибыль – это объективная экономическая категория товарно-денежных отношений, которая охватывает широкий, очень многогранный круг общественных отношений, связанных с образованием, распределением и использованием дополнительного продукта, что находит отражение в экономических отношениях между рабочим и предприятием, между предприятием одной и различных отраслей производства в процессе их хозяйственной деятельности, между предприятиями и государством через финансово-банковскую систему.	Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова
10.	а) Прибыль есть разница между издержками производства благ и их ценностью; б) Прибыль — показатель рыночной власти капитала; в) Прибыль есть доход предпринимателя в форме заработной платы и ренты, полученной за производительные услуги, которые капиталист оказывает бизнесу; г) Прибыль выступает как вознаграждение за риск.	Г. Гросс, В. Матайя, Т. Митхофф, Ф. Клейнвахтер, Г. Шонберг
11.	Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой положительную разницу между общей суммой доходов и затратами (расходами) на производство и реализацию продукции с учетом других хозяйственных операций.	А. Д. Шеремет
12.	«Прибыль множественна по своему представлению и методам измерения и идентифицируется только тогда, когда четко определены понятия, во-первых, доходов и расходов (затрат) или капитала, и, во-вторых, способов их оценки и увязки в едином счетном алгоритме. Иными словами, прибыль — это расчетный и потому условный показатель; в зависимости от включенных в рассмотрение факторов и их количественной оценки могут исчисляться разные показатели прибыли».	В. В. Ковалев
13.	Прибыль - это часть заново созданной стоимости, произведенной и реализованной, готовой к распределению, т. е. выделяется важность процесса реализации произведенного продукта.	М. Поддерёгин

Анализ всевозможных взглядов на сущность и содержание экономической категории «прибыль» позволяет утверждать, что при всем многообразии концепций в экономической науке сложились два принципиально противоположных методологических подхода к оценке природы прибыли.

Прибыльность не только рассматривается как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат его деятельности, эффективного осуществления своих функций по обеспечению

потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом. Прибыль может охарактеризовать размер и размах предприятия, место среди других предприятий и уровень его развития.

Рассматривая сущность прибыли, прежде всего нужно отметить следующие ее характеристики

- прибыль представляет собой форму дохода предпринимателя, который осуществляет определенный вид деятельности. В ряде случаев активная деятельность в какой-либо сфере может быть не связанной с получением прибыли (например, благотворительность, политическая деятельность и др.).

- прибыль является формой дохода предпринимателя, который вложил свой капитал с целью достижения коммерческого успеха.

- прибыль может не являться гарантированным доходом для предпринимателя, который вложил в тот или иной вид бизнеса, так как является результатом только умелого и успешного осуществления этого бизнеса. Предприниматель вследствие объективных причин или своих неудачных действий может лишиться ожидаемой прибыли и полностью или частично потерять свой вложенный капитал. Тем самым, прибыль может являться платой за риск осуществления предпринимательской деятельности.

- прибыль характеризует не весь доход, который был получен в процессе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая была «очищена» от пенсионных затрат на осуществление этой деятельности.

- прибыль является стоимостным показателем, так как выражается в денежной форме.

Артамонов В.С., Попов А.И., Иванов С.А. и Уткин Н.И. определили прибыль как основной итоговый показатель, характеризующий результаты деятельности предприятия, представляющий собой превышение доходов над расходами.

Клишевич Н.Б. определил прибыль как конечный положительный финансовый результат предприятия, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом. [90, с. 57]

Савицкая Г.В. ассоциирует прибыль как часть чистого дохода, непосредственно получаемого субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции. [14, с. 330]

Ожегов С. И. определил прибыль как сумма, на которую доход, выручка превышают затраты на экономическую деятельность, на производство товара. [68, с. 812]

Вышеизложенное позволяет констатировать, что на данный момент не существует единого подхода к определению прибыли. С учетом рассмотренных основных ее характеристик и многогранности аспектов, можно дать базовое определение категории «прибыль». По мнению автора, правильно использовать комплексную ее характеристику, а именно, прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, который характеризует его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности».

Принципиальными особенностями авторского подхода к пониманию прибыли являются то, что прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход, приобретенный путем рационального вложения собственного капитала.

Внешнее выражение сущности категории «прибыль» проявляется в ее функциях. В научной литературе выделяют следующие функции прибыли:

- прибыль используется в качестве показателя оценки итогов самостоятельности в деятельности предприятия, так как в ней отражаются все его стороны деятельности как в сфере производства, так и в сфере обращения. Однако прибыль не является универсальным показателем работы предприятия, потому, что величина ее во многом определяется

независимыми от деятельности данного предприятия факторами (изменение ставок налога с оборота, структурные сдвиги, политика цен и т.д.). Многофакторность в экономической категории может вызвать необходимостью использовать вместе с прибылью другие показатели эффективности производства (производительность труда, реализованная продукция, скорость оборота оборотных средств и др.)

- распределительная функция прибыли представляет собой прибыль, которая используется в качестве орудия распределения прибавочного продукта и его денежной формы – чистого дохода между предприятием и обществом в лице государства, между предприятием и его работниками, между сферой материального производства, где создается прибавочный продукт, и непроизводственной сферой, содержащая общество за счет прибавочного продукта.

- стимулирующая функция прибыли - прибыль используется как источник и условие формирования поощрительных фондов предприятий и в качестве крупного финансового ресурса расширенного воспроизводства на базе технического прогресса.

Прибыль обладает следующими характеристиками:

- ◆ представляет собой форму дохода предпринимателя, который осуществляет определенный вид деятельности;
- ◆ выступает формой дохода предпринимателя, который вкладывает свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха;
- ◆ не является гарантированным доходом предпринимателя, который вкладывает свой капитал в тот или иной вид бизнеса;
- ◆ выступает стоимостным показателем, выраженным в денежной форме.

Поскольку прибыль множественна по своему представлению, то существует неоднозначность ее факторных составляющих. Факторы, которые могут повлиять на прибыль можно разделить на объективные и субъективные.

Таблица 1.2

**Объективные и субъективные факторы, влияющие на величину
прибыли**

Объективные факторы:	Субъективные факторы:
1	2
• Нормы амортизационных отчислений	• Технический уровень предпринимательской деятельности и организационная деятельность
• Конъюнктура рынка	• Конкурентоспособность оказываемых услуг и выпускаемой продукции
• Уровень цен на потребляемые энергетические и материальные ресурсы.	• Уровень производительности труда
• Природные условия	• Уровень цен на готовую продукцию и услуги.
• Государственное регулирование цен, тарифов, процентных ставок, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и др.	• Затраты на производство и реализацию продукции и услуг

Источник: [2]

Объективные факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.

Субъективные факторы разделяются на: производственные и внепроизводственные. Производственные характеризуют использование и наличие средств и предметов труда, финансовых и трудовых ресурсов. К внепроизводственным относятся снабженческо-сбытовую и природоохранную деятельности, социальные условия быта и труда и пр.)

Производственные факторы бывают как экстенсивные, так и интенсивные.

Экстенсивные факторы влияют на процесс получения прибыли через количественные изменения предметов труда и объема средств, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, фонда рабочего времени, численности персонала и др.

Интенсивные факторы влияют на процесс получения прибыли посредством «качественных» изменений: повышение производительности оборудования и его качества, применение прогрессивных видов материалов и

усовершенствование технологии их обрабатывания, ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение квалификации и производительности труда персонала, сокращение трудоемкости и материалоемкости продукции, усовершенствование организации труда и наиболее эффективное использование финансовых ресурсов и др.).

Ниже перечислены факторные составляющие роста прибыли на предприятии:

- автоматизация или механизация производственных процессов;
- внедрение в производство новейших технологий. [3]

Таким образом, представленный выше материал еще раз доказывает многоаспектность представления прибыли. Прибыль обуславливается разницей между выручкой от реализации продукции предприятия (уже после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и иных отчислений с выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и суммой всех затрат, связанных с хозяйственной деятельностью.

В условиях финансовой нестабильности и высоких рисков хозяйственной деятельности большое практическое значение для организаций имеют методические подходы к формированию механизмов оптимизации налогообложения прибыли. Они позволяют плательщикам, не нарушая налогового законодательства, если не увеличивать, то хотя бы сохранять финансовые ресурсы для осуществления предпринимательской деятельности. [4]

Для предприятий, которые работают в современных условиях хозяйствования на рынке, особо важным является устойчивое развитие и расширение своей деятельности, независимо от стадии внутреннего или внешнего кризиса. Основным источником развития предприятия в условиях кризиса является полученная ранее прибыль. [6]

В ситуации стагнации экономики и давления рисков стагфляции предприятия не получают должной помощи от государства, действуя в

условиях самокупаемости. Прибыль необходима для поддержания и развития предприятия в будущем. В этой связи важна обеспеченность всеми ресурсами и средствами для выживания и получения преимуществ на рынке.

Таблица 1.3

Классификация прибыли организации

Признак классификации	Виды прибыли
1	2
Направление деятельности предприятия	Прибыль от операционной деятельности; Прибыль от инвестиционной деятельности; Прибыль от финансовой деятельности.
Состав включаемых элементов	Маржинальная прибыль; Прибыль от реализации продукции; Прибыль до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль; Прибыль до налогообложения; Чистая прибыль.
Характер деятельности предприятия	Прибыль от обычной деятельности; Прибыль от чрезвычайных ситуаций.
Налогообложение прибыли	Налогооблагаемая прибыль; Не облагаемая налогом прибыль.
Учет инфляции	Номинальная прибыль; Реальная прибыль.
Экономическое содержание прибыли	Бухгалтерская прибыль; Экономическая прибыль.
Характер использования чистой прибыли	Капитализированная (нераспределенная) прибыль Потребляемая прибыль
Степень обобщения	Прибыль организации; Консолидированная прибыль.

Источник [22]

Рассмотрим классификационные признаки и виды прибыли.

1. В зависимости от направления деятельности предприятия выделяют:
 - прибыль от операционной деятельности, включающую прибыль от продажи продукции, товаров, работ, услуг;
 - прибыль от инвестиционной деятельности, связанную с приобретением и продажей земельных участков, зданий и иной

недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, с осуществлением финансовых вложений;

- прибыль от финансовой деятельности, связанную с поступлениями от эмиссии ценных бумаг (акций, облигаций), погашением заемных средств и т.п.

2. В зависимости от состава включаемых элементов различают:

- маржинальную прибыль, представляющую собой разность между выручкой и прямыми переменными затратами по операционной деятельности;

- прибыль от реализации продукции- разность между маржинальной прибылью и постоянными затратами;

- прибыль до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль, характеризующую финансовый результат, полученный предприятием для основных стейкхолдеров – государства, кредиторов, собственников, персонала;

- прибыль до налогообложения – результат после выплаты процентов кредиторам;

- чистую прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов и прочих обязательных отчислений.

3. По характеру деятельности предприятия прибыль подразделяется на прибыль от обычной деятельности и прибыль от чрезвычайных ситуаций, нетипичных для нормальной деятельности предприятия, которую необходимо выделять из общей прибыли для правильной оценки деятельности предприятия.

4. В зависимости от налогообложения выделяют налогооблагаемую прибыль и не облагаемую налогом (льготируемую) прибыль в соответствии с налоговым законодательством.

5. В зависимости от того, учитывается ли фактор инфляции при анализе прибыли, различают номинальную прибыль (без учета инфляции) и

реальную прибыль, скорректированную на темп инфляции в анализируемом периоде.

6. По экономическому содержанию выделяют:

- бухгалтерскую прибыль - разность между доходами и текущими явными затратами, отраженными в бухгалтерском учете;
- экономическую прибыль - при ее расчете также учитываются неявные затраты, не отражаемые в бухгалтерском учете.

7. В зависимости от характера использования чистой прибыли выделяют:

- капитализированную (нераспределенную) часть чистой прибыли, направляемую на финансирование прироста активов предприятия,
- потребляемую часть чистой прибыли, расходуемую на выплату дивидендов акционерам.

8. По степени обобщения выделяют прибыль отдельной организации и консолидированную прибыль группы компаний.

В бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий отражаются следующие виды прибыли:

- валовая прибыль - финансовый результат, рассчитываемый как разность между выручкой и себестоимостью продаж;
- прибыль от продаж - финансовый результат, полученный от реализации продукции (работ, услуг), рассчитывается как разность между выручкой и расходами на производство и реализацию продукции (работ, услуг);
- прибыль до налогообложения - прибыль от продажи продукции (работ, услуг), увеличенная на сумму доходов от участия в других организациях, процентов к получению, прочих доходов, и уменьшенная на величину процентов к уплате и прочих расходов;
- чистая прибыль - разность между величиной прибыли до налогообложения и величиной налога на прибыль и иных обязательных платежей. [8]

Таким образом, представленный выше материал еще раз доказывает многоаспектность представления прибыли.

1.2 Прибыль как результат предпринимательской деятельности: порядок формирования и специфика распределения в условиях рынка

Предприятия получают прибыль в результате реализации продукции, коммерческой деятельности, а также от других видов деятельности. Поэтому величина прибыли зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия.

Важно отметить, что в росте суммы прибыли заинтересованы как предприятие, так и государство. Стремление получения и увеличения прибыли - мощный фактор развития деятельности организации. [9] Этот стимул и определяет экономическую и социальную сущность категории прибыли.

Необходимо проводить объективный системный анализ в целях управления прибылью для формирования, распределения и использования, чтобы в дальнейшем выявить резервы роста. Такой анализ представляет интерес и для внутренних, и для внешних субъектов, так как рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, позволяет увеличивать размеры доходов учредителей и собственников, характеризует финансовое состояние предприятия.

Механизм формирования прибыли можно представить в виде рисунка (рис.1.1)



Рисунок 1.1 – Механизм формирования прибыли

Источник [20]

Прибыль может служить критерием экономической эффективности в хозяйственной деятельности, выступая главным результативным показателем при расчете эффективности использования всех видов экономических ресурсов предприятия.

Прибыль, которая остается у предприятия после уплаты налогов и разных платежей в бюджет (чистая прибыль), может поступать в его полное распоряжение. Предприятие самостоятельно решает назначения использования чистой прибыли если иное не предусмотрено Уставом.

Важнейшая роль прибыли определяет необходимость правильного ее исчисления. Показатели прибыли могут определяться по разнообразным направлениям деятельности предприятия, видам продукции, отдельным проектам. Сравнение соответствующих показателей прибыли, оценка их динамики позволяют обосновать управленческие решения, выработать стратегию развития предприятия; обосновать расходы на производство и реализацию продукции, производственную программу предприятия. Одна из

важнейших задач анализа использования прибыли – добиться оптимизации пропорций между капитализируемой и потребляемой ее суммой.

Развитие рыночных отношений может повысить как ответственность, так и независимость предприятий по выработке и принятии управленческих решений для обеспечения эффективности их деятельности. Эффективность инвестиционной, производственной и финансовой деятельности предприятия проявляется в получении финансовых результатов. [12]

Прибыль может создавать экономическую заинтересованность предпринимателей для совершенствования своей деятельности. Происходит это из-за того, что в рыночной экономике предприятия работают за счет самофинансирования, совмещая в себе максимальную свободу в коммерческой деятельности с полной материальной ответственностью за полученные результаты.

Основными негативными последствиями кризиса для предприятий являются снижение спроса и рост производственных затрат, которые, в свою очередь, оказывают давление на рентабельность. Кроме того, в качестве одной из наиболее серьезных проблем является отсутствие возможности финансирования новых проектов. Это обстоятельство, с учетом его негативного влияния на рентабельность, а также ориентированности большого числа акционеров на краткосрочные перспективы, может иметь крайне негативное влияние на возможности долгосрочного роста предприятий. Некоторые предприятия, особенно производители потребительских товаров, ведущие деятельность на территории России, отмечают положительное влияние девальвации на их цены относительно тех компаний, которые имеют большую долю импорта в закупках.

Государство может повлиять на выбор направлений использования чистой прибыли через налоги, налоговые льготы, а также наложением экономических санкций.

Чистый доход предприятия после уплаты налогов и отчислений (предпринимательский доход) используется чтоб формировать:

- фонд потребления (чтобы повысить материальную заинтересованность работников предприятия в повышении эффективности и рентабельности предприятия);
- фонд развития (фонд накопления), что соответствует приросту основных и оборотных фондов предприятия (прирост капитала);
- резервный фонд, который будет предназначен для финансирования непредвиденных затрат, связанных с риском хозяйственной деятельности;
- другие фонды, предусмотренные учредительными документами, законами и требованиями практики.

Размер фондов не регламентируется жестко, за исключением нескольких отдельных направлений их использования.

Фонд потребления и фонд накопления – это такие фонды специального назначения.

Фонд накопления специально создается для финансирования производственного предприятия: расширение и реконструкцию предприятия, на финансирование капитальных вложений, на финансирование новых разработок, на содержание объектов (предназначенных для культурно-просветительских работ), на погашение ссуд и процентов по ним и др.

Фонд потребления – это источник средств, который зарезервирован хозяйственным субъектом для осуществления мероприятий по социальному развитию (кроме капитальных вложений) и материальному поощрению коллектива и направляется на следующие цели:

- на выплату пособий;
- на выплату единовременных вознаграждений по итогам работы за год;
- на оплату проезда;
- на установление надбавок к пенсиям работающим пенсионерам;
- на выдачу беспроцентных ссуд;

- установление трудовых и социальных льгот;
- на выплату дивидендов по ценным бумагам.

Хозяйствующим субъектом создается резервный фонд на случай прекращения их деятельности для покрытия кредиторской задолженности. Является он обязательным для кооператива, акционерного общества, предприятия с иностранными инвестициями и товарищества.

В современных условиях часто возникает необходимость резервировать средства в связи с проведением рискованных операций и, как возможное следствие этого, потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому предприятия вправе создавать финансовый резерв при использовании чистой прибыли, т.е. рискованный фонд. Размер этого резерва должен составлять не менее 15% уставного капитала. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее 5% прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Финансовый резерв может быть использован не только для возмещения возможных убытков от деловых рисков, но и на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, на разработку и внедрение новой техники, прирост собственных оборотных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обусловленные социально-экономическим развитием коллектива. [12]

Планирование прибыли на предприятии осуществляется отдельно по видам:

- от реализации товарной продукции;
- от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера;
- от реализации основных средств и другого имущества;
- от внереализационных операций.

Также могут использоваться различные методы планирования прибыли (приложение 1).

Таким образом, прибыль может служить критерием экономической эффективности в хозяйственной деятельности, выступая главным результативным показателем при расчете эффективности использования всех видов экономических ресурсов предприятия. Фонд накопления представляет собой такой источник средств хозяйствующих субъектов, который аккумулирует прибыль и другие источники для создания нового имущества, приобретение основных фондов, оборотных средств и т. п. Фонд накопления может свидетельствовать о росте имущественного состояния предприятия, увеличения собственных его средств. Чистая прибыль – это прибыль, которая остается в распоряжении предприятия. Используется для формирования фонда развития (фонда накопления), что соответствует приросту основных и оборотных фондов предприятия; фонда потребления; резервного фонда, который предназначается для финансирования непредвиденных затрат, связанных с риском хозяйственной деятельности.

1.3 Анализ методических подходов к оценке современного состояния и уровня прибыли на отечественных предприятиях

Показателей прибыли, применяемых в целях экономического анализа, большое количество, в зависимости от выбранного алгоритма расчета, значение каждого из них будет существенно варьироваться. Несомненно, что в процессе оценки финансового результата деятельности хозяйствующего субъекта все виды прибыли играют важное значение, однако среди ученых-экономистов существуют разногласия по данному вопросу. Так, И. А. Бланк, В. В. Ковалев, Я. В. Соколов выделяют два наиболее значимых показателя – валовую и чистую прибыль. Такая позиция обусловлена тем, что валовая прибыль включает прибыль от всех видов деятельности и непроизводственные затраты в виде коммерческих и административных расходов. Чистая прибыль характеризует конечный финансовый результат деятельности. Целесообразно выделять промежуточные показатели прибыли – валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения,

налогооблагаемая прибыль и итоговый показатель – чистая прибыль, являющийся основным. Все показатели формирования и использования прибыли подразделяются на абсолютные и относительные (приложение 2). Результативность бизнеса характеризуется показателями прибыли и рентабельности, определяющими его итог за отчетный период [13, с. 51; 14, с. 53].

В мировой практике промежуточным показателем между валовой и чистой прибылью является EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов в случае неиспользования заемных средств). Она включает все доходы от продажи и связанные с ними поступления (расходы), в том числе амортизационные отчисления, за вычетом процентных и чрезвычайных доходов (расходов), и финансового результата от разовых операций.

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

$$EBIT = S - COGS - OE \quad (1)$$

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

S – выручка;

COGS – себестоимость реализованной продукции, включая амортизацию;

OE – операционные (управленческие и коммерческие) расходы.

Характеризуя показатели прибыли, необходимо принимать во внимание, что согласно действующему российскому законодательству, имущество организации не всегда учитывается по рыночной стоимости, что неприемлемо в условиях неопределенности и риска. Только идентификация прибыли на основе рыночной оценки позволяет потенциальным инвесторам оценить успешность деятельности предприятия, что, однако, приемлемо только организациям, ценные бумаги которых котируются на фондовом

рынке или при составлении фиктивного ликвидационного баланса. Поэтому в теории и практике финансового менеджмента используются иные варианты определения прибыли, основывающиеся на рыночной оценке.

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

$$EVA = (r-i) \times c \quad (2)$$

где EVA– добавленная экономическая стоимость;

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

i – средняя процентная ставка за заемные средства;

c – собственный капитал.

Исключение денежных потоков – один из основных недостатков метода EVA.

Зависит от рыночной оценки наиболее общий показатель прибыли – EBITDA (прибыль без учета налогов, процентов, обесценивания и амортизации). Поэтапное уменьшая этот показатель на амортизацию, налог на прибыль способствует формированию и оценке результата деятельности предприятия отдельно по операционной, инвестиционной и финансовой сферам. Большинство организаций используют EBITDA для определения эффективности, часто рассматривая её относительно занятого капитала.

Как отмечают английские экономисты Р. Пайк, Б. Нил, EBITDA обладает важным качеством – независимость от редких и одноразовых эффектов: прибыль от изъятия капиталовложений и затраты на реструктуризацию и снижение издержек. То есть EBITDA – устойчивый показатель прибыли от занятых средств. Тем не менее, с помощью EBITDA в основном определяется эффективность текущей деятельности организации. При этом следует учитывать, что величина EBITDA получается на основе данных из отчета, а они могут различаться в зависимости от методов составления отчета, в частности – способов оценки запасов.

Необходимо отметить, что в условиях неопределенности и риска отдельные ученые-экономисты предпочтение отдают относительным показателям – коэффициентному методу оценки прибыли. Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович, Г. В. Савицкая полагают, что значения коэффициентов рентабельности показывают отношение эффекта и инвестированного капитала или используемых ресурсов, поэтому они несколько точнее, чем прибыль, отражают итоговый результат. Их применяют как в качестве инструмента оценки деятельности организации, так и показателей инвестиционной политики [15, с. 273; 16, с. 272].

Л. В. Донцова, Н. П. Кондраков, А. Д. Шеремет, напротив, выделяют недостатки коэффициентного метода, которые, на наш взгляд, необходимо учитывать в процессе оценки:

- расчеты базируются на бухгалтерских, а не на рыночных оценках;
- показывает усредненную характеристику финансового положения организации по результатам произведенных хозяйственных операций, поскольку отражаются исторические значения;
- при пространственно-временных составляющих на значения показателей значительно влияют методы оценки основных средств, производственных запасов;
- сравнивая коэффициенты по различным организациям, важно учитывать, что методика расчета может несколько варьировать [17, с. 50; 18, с. 451; 19, с. 148].

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

Необходимо отметить, что О. В. Ефимова, А. Д. Шеремет понятия «рентабельность», «доходность», «эффективность», «прибыльность»

рассматривают синонимами [19, с. 71]. Г. В. Савицкая полагает, что коэффициенты рентабельности отражают результативность функционирования организации в целом, окупаемость затрат, доходность отдельных направлений деятельности и др. [16, с. 277]. Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян отмечают, что коэффициенты рентабельности отражают относительную доходность или прибыльность, определяя тем самым содержание рентабельности [20, с. 252].

Вит. В. Ковалев, В. В. Ковалев определяют прибыльность как возможность и способность бизнеса «делать прибыль», т. е. генерировать некий финансовый результат – свидетельство успешного бизнеса.

Существуют и кардинально противоположные точки зрения. По мнению Я. В. Соколова, прибыльность – это способность получать прибыль, достаточную для привлечения и удержания инвестиционного капитала. Соответственно, факт получения положительного финансового результата не полностью характеризует эффективность деятельности организации, важно соотносить доход с понесенными затратами.

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

О. А. Лытнев определяет доходность производным показателем совокупной величины чистого дохода, произведенного капиталом за определенный период времени, и величины богатства собственника капитала на начало периода. Как утверждает С. Ф. Покропивный, эффективность

системно показывает итоги эффективного использования средств труда и рабочей силы за отдельный период.

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

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

В современных условиях важно правильно характеризовать прибыльность на макро- и микроуровнях. На микроуровне она характеризуется как главная цель деятельности, результат эффективного осуществления функций. Необходимо подчеркнуть, что основная цель деятельности организации находится в тесной связи с ее жизненным циклом. На стадии «рождения» ключевая цель – выживание, а задача – выход на рынок; в «детстве» – временная рентабельность при стабилизации позиций на рынке; в «юности» – быстрое увеличение прибыли за счет роста продаж и завоевания части рынка; на стадии «зрелости» – имидж при оптимизации системы показателей; на этапе «старения» – поддержание достигнутых показателей и устойчивости функционирования; на стадии «выживания» – разработка новых идей, ориентированных на омоложение организации.

Среди ученых-экономистов существуют различные точки зрения относительно использования коэффициентов, рассчитанных на основе Cash Flow. Так, В. В. Ковалев, Я. В. Соколов не уделяют должного внимания таким показателям.

В российской практике для более полной и корректной оценки рентабельности используется получившая наибольшее распространение модифицированная факторная модель «Du Pont». Ее назначение – выявить и оценить степень влияния факторов на эффективность функционирования организации. Среди множества показателей эффективности выбирается один, наиболее значимый, результирующий – рентабельность собственного капитала (ROE), поскольку именно он представляет интерес для акционеров организации, выступая критерием оценки эффективности использования инвестированных ими средств. Математическое представление модифицированной модели «Du Pont»:

$$\text{ROE} = \frac{Pn}{S} \times \frac{S}{A} \times \frac{A}{C} \quad (3)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

Pn – чистая прибыль организации;

S – выручка;

A – активы организации;

C – собственный капитал организации.

Очевидно, что модифицированная модель «Du Pont» синтезирует в себе ключевые аспекта качества менеджмента организации: рентабельность собственного капитала, активов, эффективность принятия решений, а значимость ее факторов состоит в том, что они интегрируют все финансовые аспекты бизнеса организации. Итак, рентабельность – это сложная многоаспектная категория. Однако использование ROE отличают отдельные сложности: фактический доход появляется от продаж, а не от активов; не оценивается эффективность бизнес-единиц организации, а также в большинстве случаев организации имеют существенную долю заемного капитала

Оценка рентабельности с учетом риска реализуется посредством концепции RAMP, цель которой – формирование совместной, сопоставимой основы оценки риска, его непосредственный учет при анализе

эффективности. В аспекте риск-ориентированных концепций оценки эффективности деятельности выделяют следующие методы:

$$\text{RAROC} = \frac{Д}{\text{РК}} \times 100\% \quad (4)$$

где RAROC – скорректированная на риск доходность капитала;

Д – доход;

РК – рискованный капитал.

$$\text{RORAC} = \frac{Д_{\text{риск}}}{\text{СК}} \times 100\% \quad (5)$$

где RORAC – рентабельность капитала, скорректированного на риск;

риск Д – доход с учетом риска;

С – собственный капитал.

Характеризуя показатели рентабельности, О. Г. Королев выделяет следующие недостатки традиционных коэффициентов: привязка к определенному отчетному периоду, лимитирующая применение итогов анализов в качестве инструментов стратегического менеджмента и оценки стоимости; имеют ретроспективный характер; неоднозначность учета факторов, влияющих на рентабельность; отсутствие учета альтернативных издержек акционеров и рисков составляющей; неоперативность, неадекватность для оценки результатов деятельности в перспективе. Указанные недостатки подтверждают необходимость совершенствования методических подходов к оценке формирования и использования финансового результата.

Ключевыми недостатками методических подходов, ограничивающими их применение на практике, на наш взгляд, справедливо считать:

- наличие временного интервала между поступлением и использованием прогнозируемых доходов;
- при различиях между величинами прогнозируемых доходов и временем их поступления исключается возможность их использования;
- не учитывают риск и неопределенность, связанные с их получением.

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

Основные выводы по 1 главе.

1. С учетом рассмотренных основных характеристик и многогранности аспектов, нами предложено базовое определение категории «прибыль». По мнению автора, правильно использовать комплексную ее характеристику, а именно, прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, который характеризует его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности».

Принципиальными особенностями авторского подхода к пониманию прибыли являются то, что прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход, приобретённый путем рационального вложения собственного капитала.

2. Обосновано, что прибыль служит критерием экономической эффективности в хозяйственной деятельности, выступая главным результативным показателем при расчете эффективности использования всех видов экономических ресурсов предприятия.

3. Наличие множества определений, видов и методик оценки прибыли обеспечивает формирование концепции многовариантной прибыли. Причем без учета полиморфизма прибыли невозможно сформировать современный подход к достижению высоких конечных результатов, что должно обеспечиваться в системе управления прибылью. Фактический доход появляется от продаж, а не от активов; не оценивается эффективность бизнес-единиц организации, а также в большинстве случаев организации имеют существенную долю заемного капитала.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РОЛИ ПРИБЫЛИ В РАЗВИТИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС»)

2.1. Практика формирования и использования прибыли коммерческой организацией (на примере ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС»)

Основным видом деятельности ООО «Нефте-Сервис» является транспортировка нефти и нефтепродуктов. Так же организация занимается оптовой торговлей моторным топливом.

Основные нефтепродукты для торговли:

- 1) Топочный мазут 100, II вида, малозольный, с температурой застывания 25 град. С. ГОСТ 10585-99
- 2) Топочный мазут 40, II вида, малозольный, с температурой застывания 10 град. С. ГОСТ 10585-99
- 3) Дизельное топливо (зимнее, Бензин неэтилированный Премиум Евро-95 вид III Класс К5 (АИ-95-К5). ГОСТ Р 57866-2002
- 4) Неэтилированный бензин марки Регуляр-92, класс К5 (АИ-92-К5). ГОСТ Р 51105-97
- 5) Неэтилированный бензин марки Регуляр-92, класс К4 (АИ-92-К4). ГОСТ Р 51105-97

В соответствии с учетной политикой ООО «Нефте-Сервис» выручка отражается по мере оплаты продукции, выполнения работ, оказания услуг и включает три элемента: себестоимость, прибыль, косвенные налоги и отчисления.

При формировании прибыли важно учитывать факторы, на него влияющие (рисунок 2.1). Исследование степени воздействия внешних факторов на прибыль предопределяет изучение экономико-правовых условий его деятельности и возможного их изменения в предстоящем периоде. Факторы макросреды могут модифицироваться во временном аспекте.

Необходимо корректировать текущие доходы в перспективных периодах относительно прошлых периодов.



Рис. 2.1 – Факторы, влияющие на величину прибыли

Источник: [21]

Уровень развития финансового рынка определяет источники получения прибыли. Определяющее значение оказывает ставка процента за кредит и среднерыночная норма прибыли на капитал. Так, высокая цена кредита при прочих равных условиях сдерживает кредитование в стране и, наоборот, снижение процентных ставок – стимулирует спрос на кредитные ресурсы, что предоставляет возможность привлекать финансовые ресурсы.

Под моментом определения выручки от реализации и признания полученной прибыли принимается календарный месяц, в котором на основании соответствующих документов выручка от реализации и прибыль

должны быть отражены в бухгалтерском учете. Одним из основных показателей финансово-хозяйственной деятельности организации ООО «Нефте-Сервис» является прибыль от транспортировки нефтепродуктов, нефти, а также оптовой торговле моторных масел.

Основным источником для изучения прибыли предприятия является Ф №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Первым этапом анализа прибыли является исследование ее динамики.

Организация сотрудничает с разными компаниями (ООО «Грима-Миасс-Нефтемаш», ООО «Эмерсон», ООО Геотекст-ЯНАО» и др.), поэтому расширяются рынки сбыта, но в связи с затяжным характером кризиса, сократился объем транспортируемой нефти и нефтепродуктов.

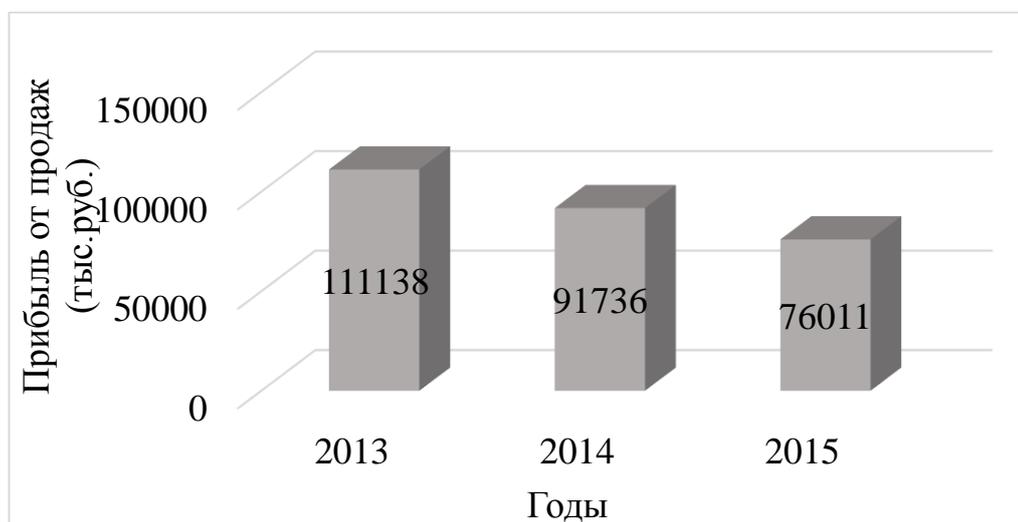


Рисунок 2.2 Динамика величины прибыли от продаж в 2013-2015 г.г.

Источник: [22]

В 2014 г. прибыль от продаж снизилась на 17,46%, а 2015 г. – на 17,14%. Снижение прибыли от продаж произошло за счет сокращения объема проданной продукции.

Таблица 2.1

Динамика основных показателей деятельности ООО «Нефте-Сервис» в
2013-2015г.г.

Показатели	2013 г., (тыс. руб.)	2014 г., (тыс. руб.)	2015 г., (тыс. руб.)	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
				2013- 2014(тыс . руб.)	2014- 2015 (тыс. руб.)	2013- 2014	2014- 2015
1	4	3	2	5	6	7	8
Выручка	951 869	826 246	667 461	-125 623	-158 785	-13,2	-19,2
Себестоимость	769 886	675 925	546 824	-93 961	-129 101	-12,2	-19,1
Валовая прибыль	181 983	150 321	120 637	-31 662	-29 684	-17,4	-19,7
Прибыль от продажи	111 138	91 736	76 011	-19 402	-15 725	-17,5	-17,1
Прочие операционные доходы	19 552	23 416	11 045	3 864	-12 371	19,8	-52,8
Прочие операционные расходы	13 043	16 436	7 644	3 393	-8 792	26,0	-53,5
Прибыль до налогообложения	111 074	94 285	78 439	-16789	-15 936	-15,1	-16,8
Текущий налог на прибыль	21 762	22 266	19 211	504	-3 055	2,3	-13,7
Чистая прибыль	87 941	71 264	58 973	-16 677	-12 291	-19,0	-17,2

Источник: [51]

Данные таблицы 2.1. позволяют утверждать то, что в анализируемом периоде 2013-2015 г.г. произошло уменьшение выручки от продажи продукции, работ, услуг, что, в свою очередь, обусловлено уменьшением валовой прибыли и себестоимости. Выручка уменьшилась в 2014 г. на 13,2%, а в 2015 – на 19,1%. Прибыль до налогообложения на 2014 г. сократилась по сравнению с 2013 г. и 2014 г. в абсолютном и в относительном выражении.

Снижение показателей был связан с сокращением объемов выпускаемой продукции, ростом цен и ростом себестоимости. За исследуемый период снизились прочие операционные доходы и расходы.

Так же отрицательная динамика наблюдается в 2013-2015 гг. в валовой и чистой прибыли, прибыли от продаж, прибыль до налогообложения.

Таблица 2.2

Изменение структуры прибыли ООО «Нефте-Сервис» в
2013-2015г.г.

Показатели	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Сумма, тыс.руб.	Доля, %	Сумма, тыс.руб.	Доля, %	Сумма, тыс.руб.	Доля, %
1	2	3	4	5	6	7
Прибыль от реализации продукции	111 138	100,06	91 736	97,3	76 011	96,9
Прибыль от операционных доходов и расходов	(64)	(0,06)	2 549	2,7	4 645	5,92
Прибыль от внереализационных доходов и расходов	-	-	-	-	-	-
Прибыль до налогообложения	111 074	100	94 285	100	78 438	100
Налоги и сборы, платежи и расходы, производимые из прибыли	23 133	20,83	23 021	24,4	22 087	28,16
Чистая прибыль отчетного периода	87 941	79,17	71 264	75,6	58 973	75,18

Источник: [23]

При исследовании структуры прибыли базисным показателем является прибыль до налогообложения. Данные таблицы 2.2 позволяют утверждать,

что в анализируемом периоде 2013-2015 г.г. наибольший удельный вес имеет прибыль от реализации продукции, доля которой в период с 2014 г. по 2015г. Доля прибыли от операционных доходов и расходов увеличилась, так как на предприятии в 2015 г. операционные доходы превышали над расходами.

Прибыль отчетного периода отражает общий финансовый результат деятельности предприятия с учетом всех сторон.

Изменение прибыли от реализации продукции определяется под влиянием следующих факторов:

- Изменение объема продаж
- Изменение ассортимента реализованной продукции
- Изменение цены реализации продукции.
- Изменение себестоимости продукции.

Факторный анализ прибыли от продаж необходим для оценки резервов повышения эффективности производства, то есть основной задачей факторного анализа поиск различных путей максимизации прибыли компании [43, с.161]. Факторный анализ прибыли от продаж является обоснованием для принятия управленческих решений.

Таблица 2.3

Факторный анализ прибыли от продаж ООО «Нефте-Сервис» в 2013-2015г.г.

Показатели	2013 г., тыс. руб.	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс.руб.		Относительно е изменение, %	
				2013- 2014 гг.	2014- 2015 гг.	2013- 2014 гг.	2014- 2015 гг.
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продажи, работ, услуг	951 869	826 246	667 461	-125 623	-158 785	-13,2	-19,2
Себестоимость	769 886	675 925	546 824	-93 961	-129 101	-12,2	-19,1

Продолжение таблицы 2.3

Коммерческие расходы	29 727	21 188	15 838	-8 539	-5 350	-28,7	-25,3
Управленческие расходы	41 118	37 397	28 788	-3 721	-8 609	-9,0	-23,0
Прибыль от продаж	111 138	91 736	76 011	-19 402	-15 725	-17,0	-17,1
Объем реализации в сопоставимых ценах	813 564	820 546	667 461	6 982	-153 085	-0,9	-18,0

Источник: [47]

Изменение объема продаж за анализируемые периоды (2013-2015 гг.) - 17% как в 2014, так и в 2015 году. Произошло снижение объема реализованной продукции на 0,9% и на 18%. Наглядно можно увидеть, что объем реализации и выручка сократилась в 2015 году на 153 085 и 158 758 тыс. руб.

Основная методическая сложность определения влияния объема продаж на прибыль предприятия связана с трудностями определения изменения физического объема реализованной продукции. Необходимо определять изменения в объеме продаж путем сопоставления отчетных и базисных показателей, выраженных в натуральной или условно-натуральных измерителях, но определить ее возможно тогда, когда продукция однородна. В большинстве случаев реализованная по своему составу продукция является неоднородной, поэтому производится сопоставления в стоимостном выражении. Для обеспечения сопоставимости данных и исключения влияния других факторов необходимо сопоставлять как отчетный, так и базисный объемы реализации, которые выражены в одинаковых ценах.

Влияние ассортимента продаж на величину прибыли организации определяется путем сопоставления прибыли отчетного периода, рассчитанной на основе цен и себестоимости базисного периода, с базисной прибылью, пересчитанной на изменение объема реализации [25, с.161].

Прибыль отчетного периода, исходя из себестоимости и цен базисного периода, необходимо определить с некоторой долей условности следующим образом:

- выручка от продажи отчетного периода в ценах базисного периода;
- фактически реализованная продукция, рассчитанная по базисной себестоимости;
- коммерческие расходы базисного периода;
- управленческие расходы базисного периода;
- прибыль отчетного периода, рассчитанная по базисной себестоимости и базисным ценам.

Следовательно, увеличился удельный вес продукции в составе реализованной продукции с меньшим уровнем доходности.

Влияние изменения себестоимости на прибыль необходимо определить, сопоставляя себестоимость реализации продукции отчетного периода с затратами базисного периода, пересчитанными на изменение объема продаж. Себестоимость реализованной продукции увеличилась, следовательно, прибыль от продажи продукции снизилась [17, с.167].

Влияние изменения коммерческих и управленческих расходов на прибыль организации определим путем сопоставления их величины в отчетном и базисном периодах [28, с.162].

Для определения влияния цен реализации продукции, работ, услуг на изменение прибыли необходимо сопоставить объем продаж отчетного периода, выраженного в ценах отчетного и базисного периода.

Значительный рост себестоимости продукции произошел в основном за счет повышения цен на сырье и материалы. Кроме того, на сумму прибыли оказало отрицательное влияние уменьшение объема продаж и негативные сдвиги в ассортименте продукции. Чтобы компенсировать отрицательное воздействие перечисленных факторов нужно повысить реализационные цены.

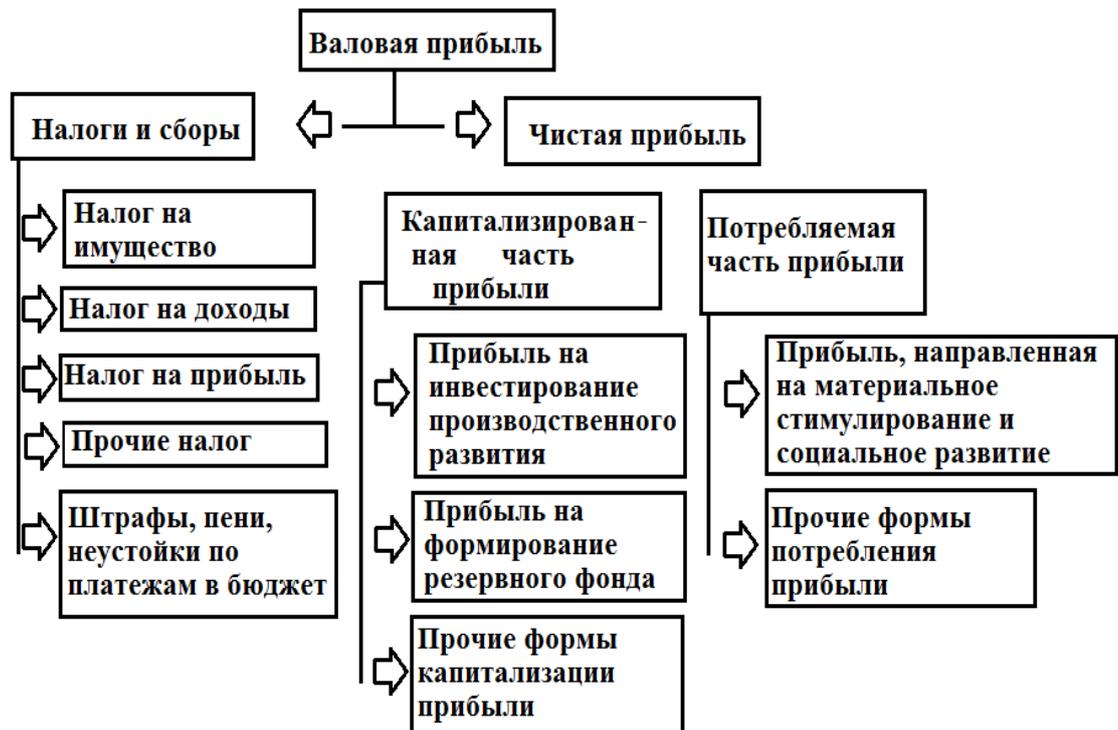


Рисунок 2.3 – Схема распределения прибыли в организации

Источник [13, с. 33]

Одновременно с изучением механизма образования прибыли, целесообразно изучить процесс ее распределения (рисунок 2.3). Распределенная прибыль, остающаяся в распоряжении организации, разделяется на капитализируемую и потребляемую части. Механизм распределения и использования прибыли отражается в его учредительных документах, устанавливается внутренними документами, разрабатываемыми соответствующими структурными единицами, утверждается аппаратом управления. Из чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, образуются резервный фонд и другие фонды, резервы в соответствии с российским законодательством и внутренними документами.

Анализируя распределения чистой прибыли в фонды специального назначения, необходимо выявить факторы формирования этих фондов. Таковым фактором является:

- 1) чистая прибыль,

2) коэффициент отчислений прибыли.

Таким образом, основным видом деятельности является транспортировка нефти и нефтепродуктов. Так же организация занимается оптовой торговлей моторным топливом.

Решение о распределении прибыли принимает Общее собрание участников. Часть чистой прибыли распределяется одним из следующих способов:

1. пропорционально доле каждого участника Общества.
2. в зависимости от степени участия каждого участника в работе органов Общества;
3. в зависимости от конкретных условий, связанных с получением Обществом прибыли (размеров прибыли, сроков реализации продукции и т.п.);
4. в соответствии с точным определением доли каждого участника Общества в соответствии с решением, принятым на общем собрании участников Общества.

Анализ распределения и использования прибыли проводится в соблюдающем порядке [29, с. 27]:

1. дается оценка изменений суммы средств по каждому направлению использования прибыли по сравнению с отчетным и базисным периодом;
2. проводится факторный анализ образования фондов;
3. дается оценка эффективности использования фондов накопления и потребления в соответствии с показателями эффективности экономического потенциала.

На ООО «Нефте-Сервис» из чистой прибыли формируются в фонды: накопления, потребления, социальной сферы

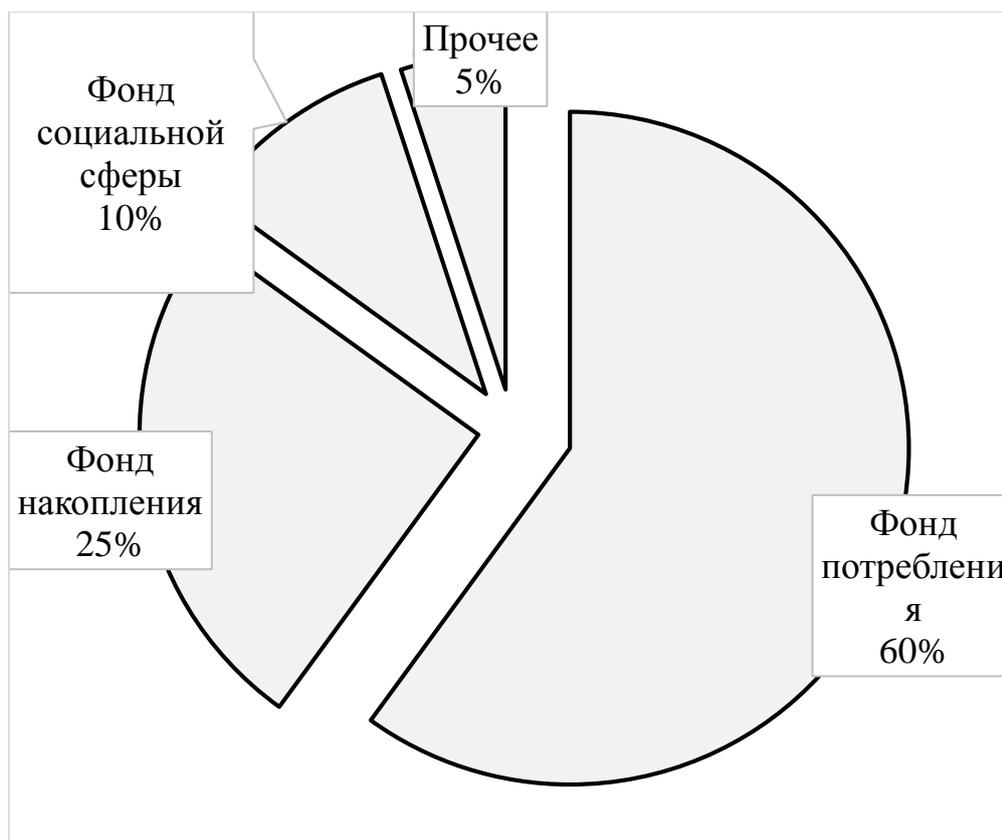


Рисунок 2.4 Распределение чистой прибыли на 2013 год, %

Источник: [22]

Фонд накопления включает те фонды, которые по решению учредителей идут на развитие предприятия, инвестиционные проекты. Значительная доля чистой прибыли выделяется для фонда потребления, так как он состоит из фонда социального развития, материального поощрения и той части, которая идет на выплату учредителям (она распределяется пропорционально их долям в уставном капитале). Фонд социальной сферы представляет собой средства нераспределенной прибыли, зарезервированные в качестве финансового обеспечения развития сферы. В составе фонда социальной сферы учитывается также имущество социальной сферы, полученное организацией от других организаций и лиц безвозмездно.

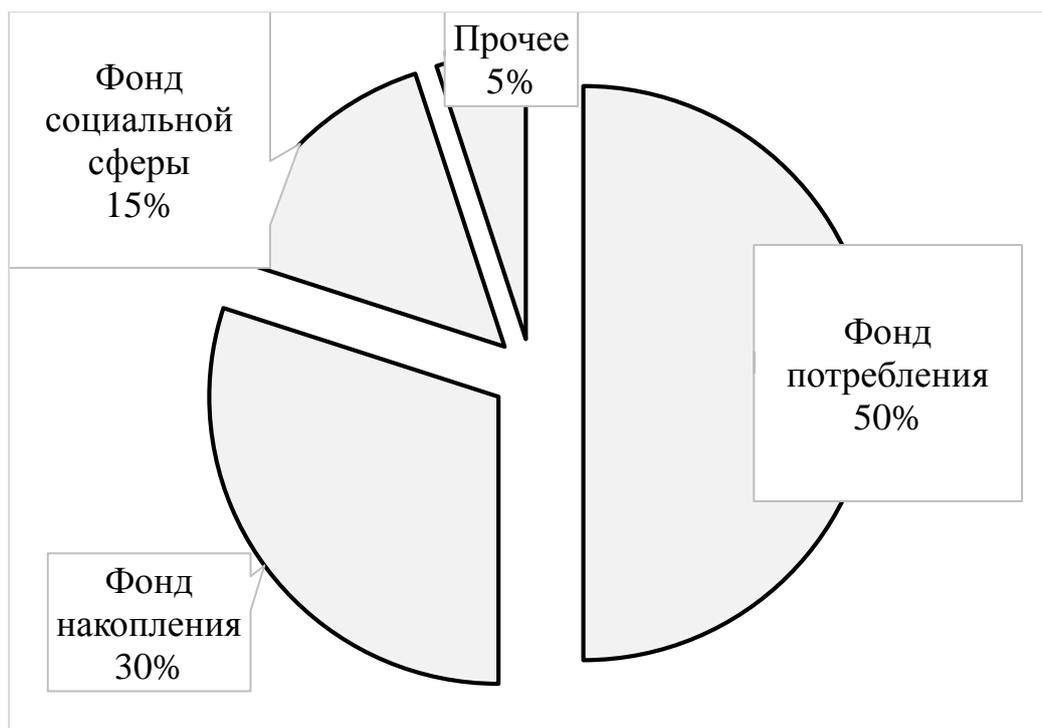


Рисунок 2.5 Распределение чистой прибыли на 2014 год, %

Источник: [22]

Капитальные вложения финансируются главным образом за счет средств фондов накопления на производственное развитие. Осуществление капитальных вложений не уменьшает величину фонда накопления за счет собственной прибыли. Происходит преобразование финансовых средств в имущественные ценности. Фонд накопления может уменьшаться только при использовании его средств на погашение убытков отчетного года, а также в результате списания за счет накопительных фондов расходов, не включенных в первоначальную стоимость вводимых в эксплуатацию объектов основных средств.

В уставе предприятия фиксируется порядок распределения и использования прибыли и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия.

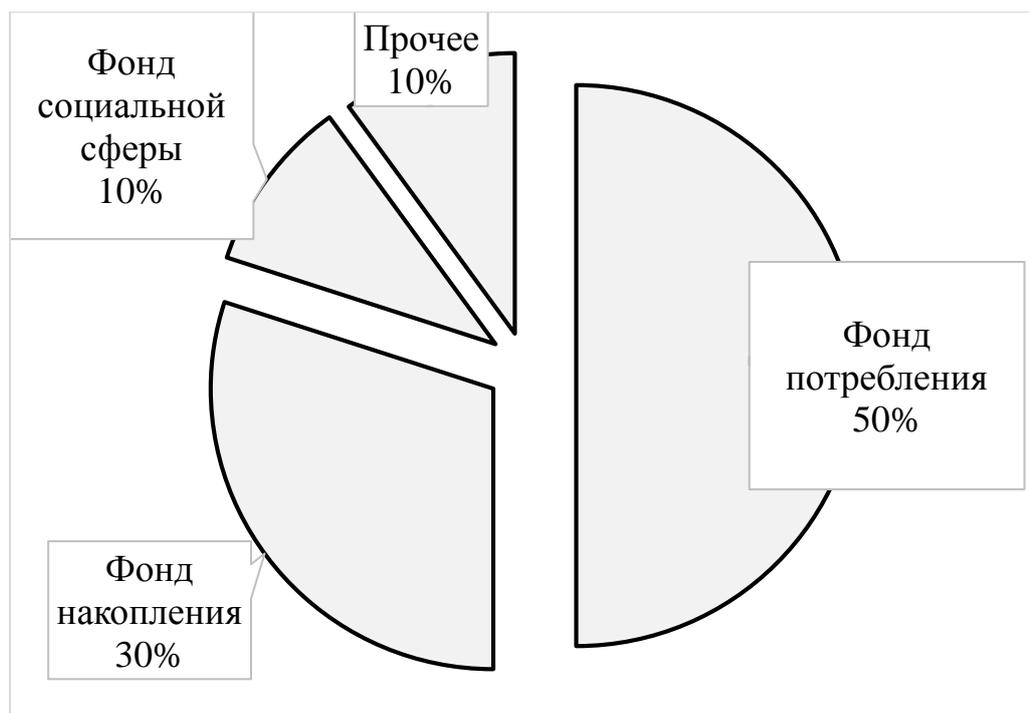


Рисунок 2.6 Распределение чистой прибыли на 2015 год, %

Источник: [22]

Распределение чистой прибыли является одним из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает [22, с. 375]. Сметы расходов могут оставляться в соответствии с уставом предприятия. Расширение деятельности организации происходит за счет распределения чистой прибыли. На привлечение дополнительных источников снижаются финансовые расходы организации.

Большое значение для любого хозяйствующего субъекта является его права и возможности в распределении и использовании чистой прибыли, так как прибыль выступает основным источником финансового, производственного и социального развития его работников. В хозяйственной деятельности прибыль служит критерием экономической эффективности.

Дивиденды выплачиваются из чистой прибыли в том случае, если общее собрание приняло такое решение или в Уставе Общества есть четкое указание на это. Определяется размер чистой прибыли, которая будет выплачена в качестве дивидендов.

Использование чистой прибыли ООО «Нефте-Сервис» в тыс. руб.

Показатель	Абсолютные показатели			Темп роста %	
	На 2013г.	На 2014 г.	На 2015 г.	2013-2014 г.	2014-2015 г.
1	4	3	2	5	6
Чистая прибыль	87941	71 264	58 973	-18,96	-17,25
В фонд накопления	26382	21379	14743,3	-18,96	-31,04
В фонд потребления	43971	35632	35383,8	-18,96	-0,70
В фонд социальной сферы	8794,1	10690	5897,3	21,56	-44,83
Прочее	8794,1	3563,2	2948,65	-59,48	-17,25

Источник: [23]

Данные таблицы 2.4 позволяют утверждать то, что в анализируемом периоде 2013-2015 гг. при увеличении (или уменьшении) чистой прибыли, изменяется ее распределение в фонды накопления, потребления и социальной сферы. Заметно снизился фонд социальной сферы (-44,83%) в 2015 г. и фонд накопления (-31,04), а также прочие фонды (на -59,48%) в 2014 г.

Изменение отчислений в фонды специального назначения за счет изменения чистой прибыли рассчитывается по формуле[45]:

$$\Delta\text{ФП}=\Delta\text{Пч}\times\text{К0}, \quad (1)$$

где $\Delta\text{Ф}(\text{П})$ – приращение фонда за счет изменения чистой прибыли;

$\Delta\text{П}_\text{ч}$ – приращение суммы чистой прибыли;

К0 – коэффициент отчислений от чистой прибыли в соответствующий фонд.

Прирост чистой прибыли за счет каждого фактора умножаем на базисный коэффициент отчислений в соответствующий фонд.

На размер отчислений в фонды оказывают влияние изменения коэффициента отчислений от чистой прибыли. Уровень коэффициента отчислений от чистой прибыли рассчитывается по формуле[45]:

$$\Delta\Phi K=(K1-K0)\times\Pi\text{ч}1, \quad (2)$$

где $\Delta\Phi(K)$ – приращение фонда от изменения коэффициента отчислений;

$K1, K0$ – фактический и базисный коэффициенты отчислений в фонды;

$\Pi\text{ч}^1$ – чистая прибыль за отчетный период.

Увеличение величины прибыли, остающейся в распоряжении предприятия соответственно повышает сумму отчислений в специальные фонды.

В таблице 2.5 показано, как уменьшение чистой прибыли снижает величину отчислений в специальные фонды.

Таблица 2.5

Расчет влияния факторов (суммы чистой прибыли и коэффициента отчисления) на размер отчислений в фонды ООО «Нефте-Сервис» за 2013-2015 гг., тыс. руб.

Вид фонда	Отклонение					
	с 2013-2014 гг.			с 2014-2015 гг.		
	Всего	В том числе за счет		Всего	В том числе за счет	
		Чистая прибыль	Коэффициент отчисления		Чистая прибыль	Коэффициент отчисления
1	2	3	4	5	6	7
Фонд накопления	-124,1	-3687,3	3563,2	-5003,1	-5003,1	0
Фонд потребления	-13271,9	-6145,5	-7126,4	-8338,5	-8338,5	0
Фонд социальной сферы	1719,55	-1843,65	3563,2	-6898,6	-2501,6	-4397,1

Источник: [22]

ри увеличении этого коэффициента отчислений от чистой прибыли сумма отчислений в фонды специального назначения растет, а при снижении

величины коэффициента сумма отчислений в специальные фонды уменьшается.

Соотношение использования прибыли на накопление оказывает влияние на финансовое положение предприятия. Недостаточность средств, направляемых на накопление, сдерживает рост оборота, приводит к увеличению потребности в заемных средствах.

Анализ использования прибыли раскрывает, насколько эффективно распределились средства на накопление и потребление [8, с. 402-403].

Верхнюю границу потенциального развития предприятия определяет рентабельность собственных средств, которая показывает эффективность использования собственного капитала. Рентабельность собственных средств является отношением суммы средств, направленных на накопление и потребление

Рентабельность является относительным показателем, характеризующий уровень доходности бизнеса [11, с.111]. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности [30, с.118].

Таблица 2.6

Экономический анализ прибыльности (убыточности) предприятия

Показатели	2013г., тыс.руб.	2014 г., тыс.руб.	2015 г., тыс.руб.	Отклонение (гг.)	
				2013-2014 гг.	2014-2015 гг.
1	2	3	4	5	6
1) Прибыль от продаж (тыс. руб.)	111 138	91 736	76 011	-19 402	-15 725
2) Полная себестоимость, тыс. руб.	840 731	734 510	591 450	-106 221	-143 060
3) Выручка, тыс. руб.	951 869	826 246	667 461	-125 623	-158 785
4) Чистая прибыль, тыс. руб.	87941	71 264	58 973	-16 677	-12 291

Продолжение таблицы 2.6

Показатели	2013г., тыс.руб.	2014 г., тыс.руб.	2015 г., тыс.руб.	Отклонение (гг.)	
				2013-2014 гг.	2014-2015 гг.
5) Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	242116	209794	176054	-32 322	-33 740
6) Среднегодовая стоимость оборотного капитала, тыс. руб.	113568,5	121001	128 654	7 432	7 654
7) Рентабельность РП, %	13,2	12,5	12,9	-0,7	0,4
8) Рентабельность продаж, %	11,7	11,1	11,3	-0,6	0,2
9) Рентабельность активов, %	36,3	33,9	33,5	-2,4	-0,4
10) Рентабельность оборотного капитала, %	77,4	58,9	45,8	-18,5	-13,1
11) Коэффициент чистой прибыльности, %	9,24	8,62	8,84	-0,6	0,2

Источник: [24]

Из таблицы 2.6 можно сделать вывод, что в течении трех отчетных финансовых лет предприятие имело убытков. Прибыльность деятельности предприятия подтверждается положительными значениями всех показателей рентабельности.

На один рубль затраченных средств, связанных с выпуском и реализацией продукции приходится 13,2% прибыли от продаж в 2013 г., 12,5% в 2014 г. и 12,9% - в 2015 г. Предприятие имело с рубля продаж 11,7% прибыли в 2013 г., 11,1% в 2014 г. прибыли и по сравнению с 2015 г.г. увеличилось на 0,2% на один рубль затраченных активов и оборотного капитала в 2015 г. приходится чистой прибыли 33,5% и 45,8% соответственно.

Увеличение уставного капитала общества за счет его имущества осуществляется по решению общего собрания участников общества, принятому большинством не менее двух третей голосов от общего числа голосов участников общества, если необходимость большего числа голосов для принятия такого решения не предусмотрена уставом общества.

Решение об увеличении уставного капитала общества за счет имущества общества может быть принято только на основании данных бухгалтерской отчетности общества за год, предшествующий году, в течение которого принято такое решение.

Таким образом, основным источником формирования денежных доходов является выручка от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Как в 2014 г., так и в 2015 г. прибыль от продаж уменьшилась на 17%. В анализируемом периоде 2013-2015 г.г. произошло сокращение выручки от продажи продукции, работ, услуг, что, в свою очередь, обусловлено сокращением валовой прибыли и себестоимости. Снижение прибыли от продаж произошло за счет сокращения объема проданной продукции. Анализ прибыли включает в себя исследование динамики, структуры, факторов, оказывающих влияние на изменение прибыли. Изменение прибыли от реализации продукции определяется под влиянием следующих факторов: изменение объема продаж; изменение ассортимента реализованной продукции; изменение цены реализации продукции; изменение себестоимости продукции. Факторы формирования фондов являются чистая прибыль и коэффициент отчислений прибыли. Чистая прибыль в данном предприятии подразделяется на фонды: фонд потребления, фонд накопления, фонд социальной сферы и пр. Прибыль используется для определения рентабельности. В течении трех отчетных финансовых лет предприятие не имело убытков, но показывает плохую динамику, так как снижаются все показатели. Показатели рентабельности могут охарактеризовать эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности. Прибыльность

деятельности предприятия подтверждается положительными значениями всех показателей рентабельности. Увеличение величины прибыли, остающейся в распоряжении предприятия соответственно повышает сумму отчислений в специальные фонды, соответственно, уменьшение чистой прибыли снижает величину этих отчислений. Аналогично, т.е. прямым образом, влияет и изменение коэффициента отчислений от чистой прибыли: при увеличении этого коэффициента сумма отчислений в фонды специального назначения растет, а при снижении величины коэффициента сумма отчислений в специальные фонды уменьшается. С 2013-2015 г.г. на предприятии наблюдается спад показателей прибыли. Спад показателей был, прежде всего, связан с сокращением объемов продаж транспортируемой нефти и нефтепродуктов.

2.2 Оценка формирования и использования прибыли в ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС»

Любое предприятие в своей деятельности стремится достичь максимума прибыли, а это, в свою очередь, напрямую зависит от эффективности деятельности организации. Способом производства и эффективностью определяется эффективность предприятия. Существуют разнообразные направления для того чтобы повысить эффективность производства:

- научно-технический прогресс. Естественно, что при внедрении новых технологий на предприятии снизятся затраты на производство единицы товара и через экономию возрастет прибыль и эффективность;
- модернизация и ресурсосбережение оборудования;
- привлечение максимального объема инвестиций и их экономное и рациональное использование;
- увеличение объема продаж и повышение качества продукции;
- эффективность управленческого фактора (исследований, разработок и политики фирмы).

Из приведенных положений понятно, что каждому предприятию нужна информация о возможностях получения прибыли с упреждением на лет и об ожидаемом ее объеме на предстоящий период (квартал, полугодие, 9 месяцев и год). Предприятия должны прогнозировать прибыль на 3-4 года и разрабатывать планы на предстоящий период. Также эту работу предприятия должны делать и для того, чтобы сориентироваться в своих отношениях с налоговыми службами [26].

Резервы роста прибыли являются возможностью для увеличения доходов и снижения расходов, которые могут быть получены предприятием за счет эффективной организации его деятельности. Значение поиска резервов роста прибыли объясняется тем, что перед руководством стоит задача ее максимизации.

Резервы роста прибыли разделяются на 2 группы:

- каждый комплексный резерв включает два и более элементов, изменение которых имеет разнонаправленный характер, поэтому комплексные резервы в основном носят стратегический характер.
- поэлементные – в той или иной степени могут быть реализованы посредством использования соответствующего фактора и конкретных путей, материализованных через внедрение тех или иных мероприятий.

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

$$P_{(V)}^{\Pi} = \sum_{i=1}^n \Pi_i * RP_{ki} \quad (3)$$

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

Π_i – плановая сумма прибыли на единицу i -й продукции;

RP_{ki} – количество дополнительно реализованной продукции в натуральных единицах измерения.

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

$$P_{(V)}^{\Pi} = PV * \frac{\Pi}{V} \quad (4)$$

Где PV- возможное увеличение объема реализованной продукции;

Π – фактическая прибыль от реализации продукции;

V – фактический объем реализованной продукции [26, с. 81].

Важное направление для поиска резервов роста прибыли является снижение затрат на производство (переработку) и реализацию продукции, например, сырья, материалов, топлива, амортизации основных фондов и других расходов [26, с. 85].

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

$$P_i^C = C_{\phi i} - C_{ni} \quad (5)$$

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

$C_{\phi i}$ – фактический уровень использования i-го вида производственных ресурсов

C_{ni} – потенциальный уровень использования i-ого вида производственных ресурсов [26].

Путем суммирования величины по отдельным видам ресурсов можно получить обобщающую количественную оценку общей суммы резерва снижения себестоимости продукции:

$$P^C = \sum_{i=1}^n P_i^C \quad (6)$$

P^C – общая величина резерва снижения себестоимости продукции;

P_i^C – резерв снижения себестоимости по i-му вида производственных ресурсов [25].

При условии, когда анализу прибыли предшествует анализ себестоимости продукции и определяется общая сумма резерва ее снижения, можно произвести расчет резерва роста прибыли по формуле:

$$P_{(C)}^{\Pi} = Z_B * (V + PV) \quad (7)$$

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

Z_B – возможное снижение затрат на рубль продукции;

V – фактический объем реализованной продукции за изучаемый период;

PV – возможное увеличение объема реализации продукции [26, с.83].

На предприятии действуют постоянные затраты: амортизация и затрата на оплату труда. Зарплата управленческого персонала в условиях нормального функционирования предприятия является не зависящей от объёмов производства.

Таблица 2.7

Динамика затрат на производство и реализацию произведенной продукции в 2013-2015 гг.

Статьи затрат	2013 г., тыс. руб.	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Темп роста, %	
				2013- 2014 гг.	2014-2015 гг.
1	2	3	4	5	6
Материальные затраты	607 386	489 850	398 544	-19,35	-18,64
Затраты на оплату труда	88 240	69 316	60 352	-21,45	-12,93
Отчисления на социальные нужды	22 942	18 236	12 155	-20,51	-33,35
Амортизация	5450	6260	11 994	14,86	91,60
Прочие затраты	332	7 788	8 750	2245,78	12,35
Производственная себестоимость	699 041	617 340	545 187	-11,69	-11,69

Продолжение таблицы 2.7

Статьи затрат	2013 г., тыс. руб.	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс. руб.	Темп роста, %	
				2013- 2014 гг.	2014-2015 гг.
Управленческие расходы	41 118	37 397	28 788	-9,05	-23,02
Полная себестоимость	769 886	675 925	589 813	-12,20	-12,74

Источник: [25]

эффект операционного рычага является одним из важнейших резервов роста прибыли. Действие его проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильным изменением прибыли от продаж. Это означает, что постоянная часть затрат при увеличении объема реализации остается неизменной, и таким образом увеличивается разница между выручкой и совокупными затратами. Если все расходы предприятия были переменными, то эксплуатационная прибыль изменилась бы пропорционально изменениям выручки [26, с.343].

Сила воздействия операционного рычага определяется следующим образом:

Сила воздействия операционного рычага = маржинальная прибыль/прибыль от продаж = (Выручка – Перемен. затрат) / (Выручка – Перемен. затрат – Пост. Затрат.)

Предприятию следует увеличить фонд накопления, чтобы увеличить средства на развития предприятия, так как этот фонд специально создается для финансирования производственного предприятия: расширение и реконструкцию предприятия, на финансирование капитальных вложений, на финансирование новых разработок.

Использование современного оборудования в проекте позволит снизить эксплуатационные затраты, увеличить объем транспортирования нефти и нефтепродуктов.

При увеличении уставного капитала общества можно наблюдать, как пропорционально увеличивается номинальная стоимость долей всех участников общества без изменения размеров их долей [5]. Фонд накопления включает те фонды, которые по решению учредителей идут на развитие предприятия, инвестиционные проекты. Этот фонд представляет собой такой источник средств хозяйствующих субъектов, который аккумулирует прибыль и другие источники для создания нового имущества, приобретение основных фондов, оборотных средств и т. п. Фонд накопления может свидетельствовать о росте имущественного состояния предприятия, увеличения собственных его средств.

Фонд потребления может состоять из материального поощрения и той части, которая идет на выплату учредителям (она распределяется пропорционально их долям в уставном капитале).

Таким образом, чистая прибыль распределяется на резервный фонд, а также делится на фонд социальной сферы, фонд накопления и фонд потребления. На предприятии требуются использовать прибыль для дополнительных затрат на приобретение автотранспортов и цистерн. На предприятии требуются использовать прибыль для дополнительных затрат на приобретение автотранспортов и цистерн. Использование современного оборудования в проекте позволит снизить эксплуатационные затраты.

Анализ способности предприятия управлять процессами формирования, распределения прибыли предполагает изучение соответствующего механизма, как элемента системы управления финансовым результатом, предложенной нами, с позиции реализации в ней принципа комплексности. Механизм формирования и распределения финансового результата выступает составной частью финансового механизма, представляя собой механизм взаимодействия и взаимосвязи ключевых компонентов, его формирующих: выручка, доходы, расходы (в том числе налоги, сборы) и факторы, на него воздействующие [73, с. 29, 93]. Реализация принципа соответствия методов корпоративного управления

требованиям МСФО в системе управления финансовым результатом предполагает осуществление сравнения порядка формирования финансового результата в российской и международной финансовой практике [73, с. 32].

В аспекте МСФО в отчете о совокупном доходе последний представляется суммой чистого дохода и иных статей, которые могут быть не признанными (нереализованными). С позиции достоверной оценки пользователями статьи доходов и расходов показываются развернуто. По МСФО понятие «операционная прибыль» тождественна термину по РСБУ «прибыль до налогообложения». Упрощенно процесс формирования операционной прибыли в международной практике отражен на рисунке 2.6.



Рисунок 2.7 - Схема формирования операционной прибыли (убытка) организации в международной практике

Источник [22]

Следуя требованиям МСФО, российская практика предусматривает построение отчета о финансовых результатах методом функции затрат. Наряду с этим для достижения объективности в пояснениях к отчету раскрывается информация о характере затрат по элементам и прибыли. В отчете несопоставимость показателей может возникнуть, если за прошедший

период изменились законодательство или учетная политика организации. Развернуто классификация затрат по элементам отражается в приложении к бухгалтерскому балансу. То есть отечественная практика предусматривает косвенное использование и метода сущности затрат. Выбор формы представления финансового результата обусловлен историческими и отраслевыми факторами, характером деятельности.

В международной практике доходы (расходы) отражаются только методом начисления, что обуславливает возможность прогнозирования финансовых результатов. Предполагаемое неполучение части ожидаемых денежных средств можно изменять своевременным начислением резерва на сомнительные долги посредством уменьшения финансовых результатов отчетного периода.

Обобщенная сравнительная характеристика методов учета доходов (расходов) приведена на рисунке 2.7.

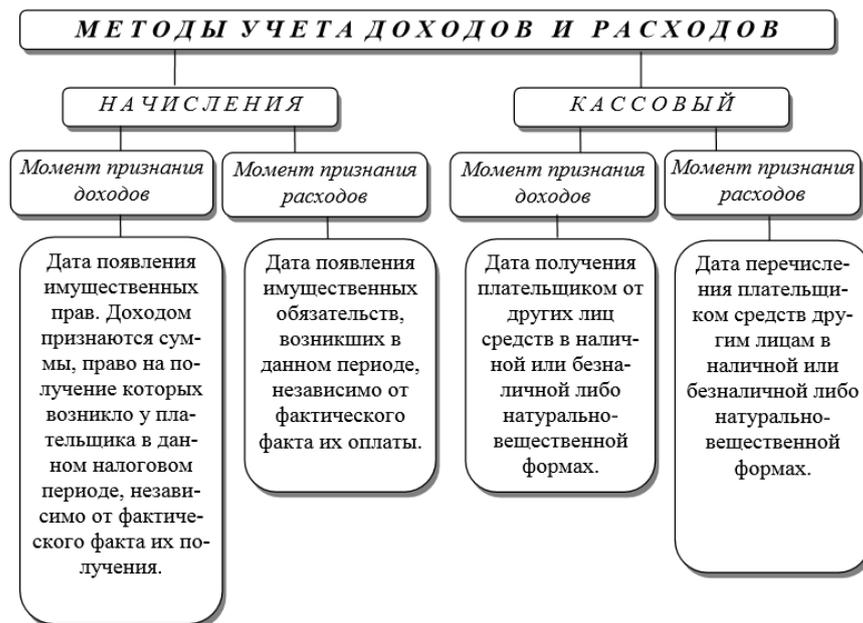


Рисунок 2.8 - Обобщенная сравнительная характеристика методов учета доходов и расходов по ключевым критериям

Источник [22]

Несмотря на то, что по российскому налоговому законодательству организации имеют право самостоятельно выбирать метод, в условиях перехода РСБУ на МСФО приоритетным является метод начисления.

Следующий шаг исследования – анализ основных компонентов механизма формирования и распределения прибыли и факторов, на нее влияющих [13, с. 20; 14, с. 92].

Ниже можно рассмотреть укрупненный структурный анализ соотношения совокупных доходов и расходов в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Укрупненный структурный анализ соотношения совокупных доходов и расходов в ООО «Нефте-Сервис» в динамике, %

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Относительное отклонение
Доходы, в том числе:	1104,7	1193,1	1150,6	44,8
Выручка	1082,4	1159,4	1131,8	49,4
Доходы от участия в других организациях	0,0	0,0	0,0	0,0
Проценты к получению	0,1	0,1	0,0	-0,1
Прочие доходы	22,2	32,9	18,7	-4,5
Отложенные налоговые активы	0,0	0,7	0,0	0,0
Дополнительные показатели	0,0	0,0	0,0	0,0
Чистая прибыль (убыток)	100,0	100,0	100,0	0,0
Расходы, в том числе:	-1004,7	-1093,1	-1050,0	-44,8
Себестоимость продаж	-875,5	-948,5	-927,2	-51,5
Коммерческие расходы	-33,8	-29,7	-26,9	6,9
Управленческие расходы	-46,8	-52,5	-49,0	-2,1
Проценты к уплате	-7,6	-6,4	-1,7	5,9
Прочие расходы	-14,8	-23,1	-13,0	1,9
Отложенные налоговые обязательства	-1,3	-1,6	0,4	1,7
Текущий налог на прибыль	-24,7	-31,2	-32,6	-7,8

Источник[21]

По укрупненной структуре анализа можно рассмотреть, насколько превышают показатели доходов и расходов чистую прибыль в динамике (в процентах).

В целом рентабельность является одним из синтетических показателей экономической деятельности предприятия активов (совокупного капитала). Это общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на один рубль своего имущества.

Фирмой «DuPont» был предложен способ управления рентабельностью активов через разложение коэффициента рентабельности на факторы, отражающие различные аспекты деятельности предприятия.

Первоначально модель представляла собой влияние двух факторов на рентабельность активов (ROA, Return On Assets) предприятия:

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{A} = \frac{\text{ЧП}}{B} \times \frac{B}{A} \quad (8)$$

где ЧП – чистая прибыль, В – выручка, А – активы

или:

$$ROA = ROS \times Коа \quad (9)$$

где ROS (Return On Sales) является коэффициентом рентабельности продаж по чистой прибыли; Коа – коэффициент оборачиваемости активов.

Двухфакторная модель наглядно показывает взаимосвязь между показателем эффективности деятельности предприятия – рентабельностью активов и двумя факторами: рентабельностью продаж и оборачиваемостью активов. Таким образом, модель позволяет оценить вклад системы продаж предприятия и степени интенсивности использования активов в формирование рентабельности предприятия [8, с. 71-73; 62, с. 266-275].

Помимо двухфакторной модели, разработана трехфакторная модель Дюпона, использующая коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE, Return On Equity) как интегральный показатель эффективности деятельности предприятия.

Формула для расчета рентабельности собственного капитала имеет следующий вид:

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{СК} = \frac{\text{ЧП}}{B} \times \frac{B}{A} \times \frac{A}{СК} \quad (10)$$

или:

$$ROE = ROS \times K_{oa} \times K_{fz} \quad (11)$$

где ROS – коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли, K_{oa} – коэффициент оборачиваемости активов, K_{fz} – коэффициент финансовой зависимости.

Рентабельность продаж по чистой прибыли, оборачиваемость активов, коэффициент капитализации (коэффициент финансового рычага) характеризуют одновременно три вида деятельности предприятия: операционную, инвестиционную и финансовую [42, с. 157-162].

Разработана также пятифакторная модель Дюпона, использующая коэффициент рентабельности собственного капитала, которая имеет вид:

$$ROE = \frac{ЧП}{ПДН} \times \frac{ПДН}{ЕВИТ} \times \frac{ЕВИТ}{В} \times \frac{В}{А} \times \frac{А}{СК}, \quad (12)$$

где ПДН – прибыль до налогообложения, ЕВИТ - прибыль до выплаты процентов за кредит и налога на прибыль.

или:

$$ROE = ТВ \times IB \times ROS \times K_{oa} \times K_{fz} \quad (13)$$

где ТВ (Tax Burden) – коэффициент налогового бремени; IB (Interest Burden) – коэффициент процентного бремени.

Рентабельность собственного капитала формируется за счет: налоговой ставки, процентов по заемному капиталу, эффективности продаж, результативности инвестиционной деятельности и финансового риска [87, с. 193-196].

Трех- и пятифакторная модификации модели Дюпона позволяют компании оценить степень влияния различных факторов на формирование ключевого показателя в оценке стоимости компании, и ее привлекательности для акционеров – показателя рентабельности собственного капитала.

В работе М.В. Алтуховой [10] обоснована 12-факторная модель ROE на основе Дюпоновской системы показателей. Каждый фактор рентабельности собственного капитала в трехфакторной модели Дюпона (рентабельность

продаж по чистой прибыли, оборачиваемость активов, коэффициент финансовой зависимости) детализирован по отдельности.

Так, рентабельность продаж по чистой прибыли (ROS) декомпозируется на четыре фактора:

$$ROS = \frac{ВП}{В} \times \frac{ЕВИТ}{ВП} \times \frac{ПДН}{ЕВИТ} \times \frac{ЧП}{ПДН}, \quad (14)$$

где ВП - валовая прибыль.

Декомпозиция ROS позволит провести детальный анализ различных уровней прибыли (валовой, операционной, до налогообложения, чистой). Оборачиваемость активов (Коа) декомпозируются на шесть факторов:

$$Коа = \frac{365}{\left(\frac{ДС \times 365}{В} + \frac{ДЗ \times 365}{В} + \frac{З \times 365}{В} + \frac{ПОА \times 365}{В} + \frac{ОС \times 365}{В} + \frac{ПВА \times 365}{В}\right)} \quad (15)$$

где ДС - денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, ДЗ - дебиторская задолженность, З - запасы, ПОА - прочие оборотные активы (оборотные активы за исключением запасов, дебиторской задолженности и денежных средств), ОС - основные средства, ПВА - прочие внеоборотные активы (внеоборотные активы за исключением основных средств).

Декомпозиция Коа позволит выяснить, за счет каких факторов осуществляется эффективное управление оборотными средствами. Коэффициент финансовой зависимости (Кфз) детализируется на два фактора:

$$Кфз = \frac{К}{СК} + \frac{БПО}{СК} + 1 \quad (16)$$

где К - сумма долгосрочных и краткосрочных кредитов, СК - собственный капитал, БПО - беспроцентные обязательства (кредиторская задолженность и прочие статьи пассива баланса, кроме собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов).

На основании данной формулы можно провести анализ долговой нагрузки и определить ее влияние на рентабельность. Подставляя формулы (14), (15), (16) в формулу (11), получится 12-факторная модель ROE.

В таком виде модель ROE позволяет детально проанализировать финансово-экономическую деятельность предприятия, дать оценку бизнес-

модели предприятия, определить, какие ее факторы создают стоимость компаний, повышают рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж по чистой прибыли, ускоряют оборачиваемость активов и снижают коэффициент финансовой зависимости.

Проведем факторный анализ рентабельности активов и собственного капитала ООО «Нефте-Сервис» с помощью двух- и трехфакторных моделей Дюпона. В таблице представлены исходные данные для расчетов и результаты факторного анализа рентабельности активов.

Таблица 2.9

Факторный анализ рентабельности активов в ООО «Нефте-Сервис»
(двухфакторная модель Дюпона)

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение	
				2013- 2014 гг.	2014- 2015 гг.
Данные для проведения анализа ROA					
Выручка, тыс. руб.	951 869	826 246	667 461	-125 623	-158 785
Чистая прибыль, тыс. руб.	87 941	71 264	58 973	-16 677	-12 291
Среднегодовая величина активов, тыс. руб.	981308	960 751	688104	-20 557	-272647
Результаты расчетов					
Рентабельность продаж по чистой прибыли (ROS), %	11,7	11,1	11,3	-0,6	0,2
Коэффициент оборачиваемости активов (Koa)	0,86	0,86	0,97	0	0,11
Рентабельность активов (ROA), %	11,3	5,2	8,9	-6,1	3,7

Источник [10]

Снижение показателя рентабельности активов в 2014 году обусловлено сокращением скорости оборота активов и снижением рентабельности продаж по чистой прибыли. Фактором снижения рентабельности активов в 2015 году явилось сокращения рентабельности продаж.

Проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала ООО «Нефте-Сервис» с помощью трехфакторной модели Дюпона. В таблице 2.10 представлены исходные данные для расчетов и результаты расчетов. При проведении анализа используем среднегодовые величины активов и собственного капитала

Таблица 2.10

Факторный анализ рентабельности активов в ООО «Нефте-Сервис»
(трехфакторная модель Дюпона)

Показатели	2013	2014	2015	Отклонение	
				2013-2014 гг.	2014-2015 гг.
Данные для проведения анализа ROA					
Выручка, тыс. руб.	951 869	826 246	667 461	-125 623	-158 785
Чистая прибыль, тыс. руб.	87 941	71 264	58 973	-16 677	-12 291
Среднегодовая величина активов, тыс. руб.	981308	960 751	688104	-20 557	-272647
Результаты расчетов					
Рентабельность продаж по чистой прибыли (ROS), %	11,7	11,1	11,3	-0,6	0,2
Показатели	2013	2014	2015	Отклонение	
				2013-2014 гг.	2014-2015 гг.
Коэффициент оборачиваемости активов (Коа)	0,86	0,86	0,97	0	0,11
Коэффициент финансовой зависимости (Кфз)	1,6	1,86	2,04	0,25	-0,18
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	23,1	14,3	9,6	-13,5	4,7

Источник [10]

Снижение рентабельности собственного капитала в 2014 году обусловлено снижением эффективности операционной, инвестиционной и

финансовой деятельности: снижением рентабельности продаж по чистой прибыли, сокращением скорости оборота активов и ростом коэффициента финансовой зависимости. Фактором снижения рентабельности собственного капитала в 2014 году является снижения рентабельности продаж, характеризующее эффективность операционной деятельности предприятия.

Факторами снижения рентабельности собственного капитала в 2014 году являются рост коэффициента налогового бремени, снижение рентабельности продаж по ЕВІТ, сокращение скорости оборота активов и рост коэффициента финансовой зависимости.

Таблица 2.11

**Факторный анализ рентабельности активов в ООО «Нефте-Сервис»
(пятифакторная модель Дюпона)**

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение		
				2013-2014 гг.	2014-2015 гг.	
Данные для проведения анализа ROA						
1.	Выручка, тыс. руб.	951 869	826 246	667 461	-125 623	-158 785
2.	ЕВІТ, тыс. руб.	8684141,6	8655414	60890415		
3.	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	111 074	94 285	78 439	-19 402	-15 725
4.	Чистая прибыль, тыс. руб.	87 941	71 264	58 973	-16 677	-12 291
5.	Среднегодовая величина активов, тыс. руб.	981308	960 751	688104	-20 557	-272647
6.	Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	380697	742333	412399	361636	-329934
Результаты расчетов						
	Коэффициент налогового бремени	0,80	0,81	0,76	0,01	-0,05
	Коэффициент процентного бремени	0,78	0,92	0,90	0,14	-0,02
	Рентабельность продаж по ЕВІТ (ROS), %	11,7	11,1	11,3	-0,6	0,2
	Коэффициент оборачиваемости активов (Koa)	0,86	0,86	0,97	0	0,11
	Коэффициент финансовой зависимости (Кфз)	1,6	1,86	2,04	0,25	-0,18
	Рентабельность собственного капитала (ROE), %	23,1	14,3	9,6	-13,5	4,7

Источник [10]

Факторами снижения рентабельности собственного капитала в 2015 году являются снижение коэффициента налогового бремени и спадом

рентабельности продаж по EBIT, нивелирующие рост коэффициентов процентного бремени и финансовой зависимости.

Проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала с помощью 12-факторной модели Дюпона. Были использованы среднегодовые величины элементов активов и капитала при проведении анализа.

Таблица 2.12

Результаты факторного анализа рентабельности собственного капитала
ООО «Нефте-Сервис» (12-факторная модель Дюпона)

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
				2013-2014 гг.	2014-2015 гг.
Валовая маржа	0,35	0,24	0,23	-0,11	-0,01
Эффект от коммерческих и управленческих расходов	0,56	0,52	0,42	-0,04	-0,1
Эффект от финансовой деятельности (коэффициент процентного бремени)	0,92	0,9	0,78	-0,02	-0,12
Налоговый эффект (коэффициент налогового бремени)	0,76	0,8	0,81	0,04	0,01
Рентабельность продаж по чистой прибыли (ROS), %	11,7	11,1	11,3	-0,6	0,2
Управление денежными активами	20,72	16,37	23,27	-4,35	6,9
Управление дебиторской задолженностью	91,28	102,99	107,44	11,71	4,45
Управление запасами	48,32	51,9	55,81	3,58	3,91
Управление прочими оборотными активами	16,26	14,09	20,74	-2,17	6,65
Управление основными средствами	86,32	109,22	97,67	22,9	-11,55
Управление прочими внеоборотными активами	124,5	156,21	81,38	31,71	-74,83
Коэффициент оборачиваемости активов (Коа)	0,86	0,86	0,97	0	0,11
Долговая нагрузка	0,34	0,78	0,59	0,44	-0,19
Уровень беспроцентных обязательств в собственном капитале	0,25	0,27	0,26	0,02	-0,01
Коэффициент финансовой зависимости (Кфз)	1,6	1,86	2,04	0,26	0,18
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	23,1	14,3	9,6	-8,8	-4,7

Источник [10]

Таким образом, анализ таблицы показывает в 2015 году понижение эффективности управления запасами, дебиторской задолженностью, основными средствами и прочими оборотными активами, повышения эффекта от операционной деятельности (характеризуемый снижением

валовой маржи), от коммерческих и административных расходов, от финансовой деятельности. Также результаты анализа свидетельствуют о снижении эффективности управления денежными активами, прочими внеоборотными активами, повышении налоговой и долговой нагрузки.

Анализ способности предприятия управлять процессами формирования, распределения прибыли предполагает изучение соответствующего механизма, как элемента системы управления финансовым результатом, предложенной нами, с позиции реализации в ней принципа комплексности. Механизм формирования и распределения финансового результата выступает составной частью финансового механизма, представляя собой механизм взаимодействия и взаимосвязи ключевых компонентов, его формирующих: выручка, доходы, расходы (в том числе налоги, сборы) и факторы, на него воздействующие. Результаты факторного анализа являются основой для разработки управленческих решений по повышению эффективности работы предприятия. Снижение показателя рентабельности активов в 2014 году обусловлено сокращением скорости оборота активов и снижением рентабельности продаж по чистой прибыли. Фактором снижения рентабельности активов в 2015 году явилось сокращение рентабельности продаж. Снижение рентабельности собственного капитала в 2014 году обусловлено снижением эффективности операционной, инвестиционной и финансовой деятельности: снижением рентабельности продаж по чистой прибыли, сокращением скорости оборота активов и ростом коэффициента финансовой зависимости. Фактором снижения рентабельности собственного капитала в 2014 году является снижения рентабельности продаж, характеризующее эффективность операционной деятельности предприятия. Факторами снижения рентабельности собственного капитала в 2015 году являются снижение коэффициента налогового бремени и спадом рентабельности продаж по EBIT, нивелирующие рост коэффициентов процентного бремени и финансовой зависимости. Также результаты анализа свидетельствуют о снижении эффективности управления денежными

активами, прочими внеоборотными активами, повышении налоговой и долговой нагрузки.

Значительный спад прибыли от продаж и чистой прибыли обусловил снижением показателей рентабельности и свидетельствует о снижении эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Проведенный факторный анализ прибыли от продаж показывает, что в 2014 году наибольшее влияние на изменение прибыли от продаж оказало изменение объема реализации продукции, а в 2015 году – изменение уровня затрат на 1 руб. товарной продукции.

Результаты факторного анализа рентабельности активов и собственного капитала предприятия показывают, что величина и динамика рентабельности их активов во многом обусловлена эффективностью их операционной деятельности, характеризуемой показателем рентабельности продаж, величина и динамика рентабельности собственного капитала – динамикой показателей рентабельности продаж и финансовой зависимости. Исходя из этого, основным направлением увеличения рентабельности предприятий является повышение эффективности их операционной деятельности

Основные выводы по второй главе.

1. Основным источником формирования денежных доходов является выручка от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Как в 2014 г., так и в 2015 г. прибыль от продаж уменьшилась на 17%. В анализируемом периоде 2013-2015 г.г. произошло сокращение выручки от продажи продукции, работ, услуг, что, в свою очередь, обусловлено сокращением валовой прибыли и себестоимости. Снижение прибыли от продаж произошло за счет сокращения объема проданной продукции.

2. Анализ прибыли включает в себя исследование динамики, структуры, факторов, оказывающих влияние на изменение прибыли.

Изменение прибыли от реализации продукции определяется под влиянием следующих факторов: изменение объема продаж; изменение ассортимента реализованной продукции; изменение цены реализации продукции; изменение себестоимости продукции. Факторы формирования фондов являются чистая прибыль и коэффициент отчислений прибыли. Чистая прибыль в данном предприятии подразделяется на фонды: фонд потребления, фонд накопления, фонд социальной сферы и пр.

3. Прибыль используется для определения рентабельности. В течении трех отчетных финансовых лет предприятие не имело убытков, но показывало плохую динамику всех показателей. Так с 2013-2015 гг. на предприятии наблюдается спад показателей прибыли, что обосновано сокращением объемов продаж транспортируемой нефти и нефтепродуктов. Снижение показателя рентабельности активов в 2015 году обусловлено сокращением рентабельности продаж. Факторами снижения рентабельности собственного капитала в 2015 году являются снижение коэффициента налогового бремени и спад рентабельности продаж по EBIT, нивелирующие рост коэффициентов процентного бремени и финансовой зависимости.

4. Результаты анализа свидетельствуют о снижении эффективности управления денежными активами, прочими внеоборотными активами, повышении налоговой и долговой нагрузки. Более того, результаты факторного анализа являются основой для разработки управленческих решений по повышению эффективности работы предприятия. В связи с этим нами в главе 3 предложен методический подход к совершенствованию системы управления прибылью коммерческой организацией в ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС»;

ГЛАВА 3. РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

3.1 Реализация методического подхода к совершенствованию системы управления прибылью коммерческой организацией (на примере ООО)

С учетом специфики функционирования и перспективных тенденций изменения деятельности предприятия один из основных направлений развития методического подхода к качественному управлению их прибылью справедливо считать: совершенствование системы управления финансовой структурой [66, с. 30, 40, 52, 64, 72].

С целью получения реальных финансовых результатов в бизнесе, снижения агентских издержек необходимо децентрализовать систему финансового управления посредством совершенствования финансовой структуры – введения центров финансовой ответственности (бизнес-единиц) (далее – ЦФО).

Построение ЦФО должно осуществляться на базе действующей организационной структуры управления (таблица 3.1), его размера. Построение ЦФО позволит проанализировать финансовые итоги деятельности каждой структурной единицы на предприятии, выявить их долю в совокупном результате, а также необходимости для исключения управленческих проблем организационная структура управления приводится в соответствие с финансовой структурой [66, с. 30].

Таблица 3.1

Сопоставление организационной и финансовой структур управления

Признаки	Организационная структура	Финансовая структура
Критерий построения	На основе функциональной специализации подразделений организации	На основе экономических и финансовых отношений между ЦФО

Продолжение таблицы 3.1

Признаки	Организационная структура	Финансовая структура
Иерархия отношений	Иерархия подчинённости	Иерархия ответственности за достижение целевых финансовых показателей, децентрализованное управление
Факторы влияния	Возможны «политические» компромиссы и влияние личностных факторов	Учитываются только реальные результаты бизнеса

Источник [66, с. 52]

Построение ЦФО должно осуществляться на базе действующей организационной структуры управления (таблица 3.1), его размера, что позволит проанализировать финансовые итоги деятельности каждой структурной единицы, выявить их долю в совокупном результате.

При необходимости для исключения управленческих проблем организационная структура управления приводится в соответствие с финансовой структурой [66, с. 30].

ЦФО необходимо строить на основе принципа системы управления прибылью – взаимосвязанной деятельности внутренних организационных структур. Причем перечень комплексных управленческих решений формируется ЦФО обычно предварительно и может быть отдельным оперативным заданием руководства.

Содержание процесса построения ЦФО в виде последовательных этапов, в основу образования и реализации которых заложены специальные принципы, представлено на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1 – Структурно-логическая схема построения ЦФО в ООО «Нефте-Сервис»

Источник: [23]

Необходимо пояснить, что для определения комплекса взаимосвязанных и аналогичных продуктов предварительно составляется классификатор продуктов с указанием связей, возникающих между ними.

На 3-м этапе выделяют процессы верхнего уровня, чтобы уточнить структуру деятельности предприятия и связать ЦФО с основными бизнес-процессами. Критериями выделения ЦФО могут выступать: производственная изолированность деятельности структурных подразделений, объемы производства, самостоятельность, возможность нести полную ответственность за затраты, доходы и денежные потоки от продажи продукции.

На 4-м этапе, в системе управленческого учета деятельность каждой из бизнес-единиц представляется на соответствующих счетах посредством двойной записи. Причем каждый из выделяемых этапов должен одновременно отвечать следующим требованиям: последовательности; логичности; непрерывности, подразумевающего единство реализуемых целей, завершенность, целостность достигнутых итогов; важности.

С учетом принципов развития внутренней нормотворческой деятельности, обеспеченности методической базой деятельность ЦФО целесообразно регламентировать специальным Положением, включающим описание функций, распределение подразделений по бизнес-единицам, раскрытие взаимосвязи между ними и др. связанных с его деятельностью, что позволит определить инновационный финансовый результат.

Многообразие типов бизнес-единиц обуславливает необходимость объединения их в две группы: ЦФО функциональных подразделений (центры прибыли), напрямую участвующие в создании и реализации продукта, оценивая риски, и ЦФО, выполняющие общекорпоративные задачи (центры затрат), не принимающие прямого участия в создании продукта, создают условия для управления деятельностью функциональных подразделений, определяют накладные затраты. В современных условиях для управления инновационным развитием целесообразно выделение в отдельный элемент финансовой структуры центра инноваций, ответственного за получение прибыли и затрат, связанных с его деятельностью, что позволит определить инновационный финансовый результат

Как свидетельствуют проведенные исследования, в организации ООО «Нефте-Сервис» в процессе закупки сырья, материалов, транспортировка готовой продукции на базе соответствующих структурных подразделений должны формироваться центры затрат, при реализации готовой продукции – преимущественно центры доходов и частично центры затрат (структурные единицы, занимающиеся рекламой и изучением спроса). В торговле в процессе подсортировки и подготовки товаров к отгрузки на основе соответствующих структурных подразделений должны формироваться исключительно центры затрат, при продаже товаров – преимущественно центры доходов и частично центры затрат. На базе структурных подразделений, реализующих все этапы производственной деятельности, образуются центры прибыли.

Структурно-логическая схема управления по бизнес-единицам, включающая блоки управления затратами и прибылью на основе ЦФО отражена на рисунке 3.2.

В разрезе оперативных бизнес-единиц объект – заданный текущий процесс, а цель – обеспечение выпуска и продажи продукции определенного объема и перечня при условии рационализации затрат. По стратегическим ЦФО объект – стратегические направления развития организации, что и обуславливает необходимость определения места внутренних структур в формировании и оптимальной реализации этих направлений.

Блок управления затратами по бизнес-единицам отличается следующими характеристиками: целевая установка центров затрат – минимизация расходов при поддержании качества продукта на определенном уровне; планирование затрат, их контроллинг и регулирование.

Ключевыми задачами затрат в разрезе ЦФО можно перечислить:

1. точное разнесение фактических расходов по статьям калькуляции; сравнение показателей использования производственных ресурсов с действующими нормативами;
2. определение путей снижения себестоимости продукции, лимитирование нерезультативных затрат и потерь;
3. оценка итогов внутреннего хозрасчета по бизнес-единицам организации.

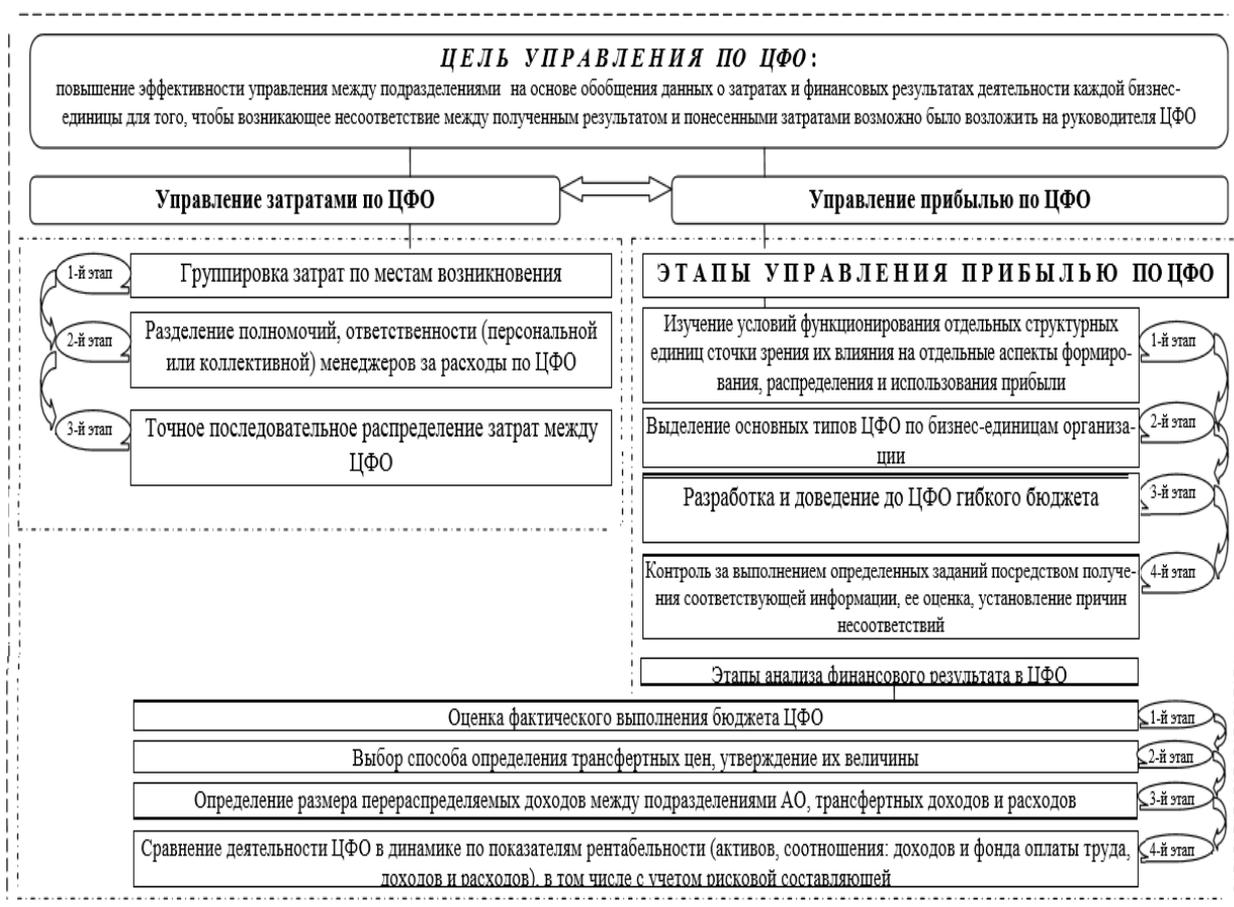


Рисунок 3.2 - Структурно-логическая схема управления в ЦФО для
«Нефте-Сервис»

Источник: [23]

Управление затратами по бизнес-единицам целесообразно осуществлять поэтапно. Так, на 1-м этапе для организации учета по ЦФО затраты группируются и учитываются по центрам затрат, согласно учетной политике. В итоге обеспечивается разделение полномочий, персональной (коллективной) ответственности руководителей за понесенные расходы по бизнес-единицам (2-й этап). Сущность процесса управления затратами по ЦФО – точное последовательное распределение расходов между его подразделениями определяет содержание 3-го этапа. На этом этапе разносят затраты, прямо относимые на ЦФО; посредством учета переменных и прямых постоянных расходов рассчитываются целые и нецелые маржинальные доходы ЦФО (таблица 3.2).

Последовательность разделения затрат между ЦФО
в ООО «Нефте-Сервис»

Центры затрат	Затраты, относимые на себестоимость	Маржинальный доход
Сотрудники	Переменные	Целый
Отдельные виды транспортировки – ЦФО	Переменные + специальные прямые постоянные расходы, включаемые в стоимость услуги	Нецелый
Организация	Совокупные расходы	Прибыль (убыток) от продаж

Источник: «разработано автором»

Посредством прямого и косвенного разделения затрат формируется бюджет каждого функционального подразделения, выполняющего общекорпоративные задачи. В результате выявляются центры затрат и прибыли.

Необходимо отметить, система ЦФО может быть многоуровневой, разнесение накладных расходов осуществляется последовательно (реализация принципа декомпозиции).

Целевой ориентир блока управления прибылью на основе ЦФО – анализ, прогнозирование и обеспечение приемлемых показателей рентабельности, в том числе с учетом рисков составляющей в разрезе структурных единиц в целом.

В системе управленческого учета оценка финансового результата осуществляется по прибыли (убытку) от продаж и производственной прибыли. Причем общую модель производственной прибыли можно использовать для оценки финансового результата всех подразделений. В рассматриваемом блоке каждый этап формирования прибыли связан с определенной группой затрат. Взаимосвязь групп затрат и прибыли в процессе ее управления на основе ЦФО представлена на рисунке 3.3.

ЦФО должны иметь возможность влиять на размер затрат путем принятия соответствующих решений. При этом решение о принятии всех рисков принимается на общекорпоративном уровне, а риски, присущие каждому конкретному подразделению, необходимо покрывать прибылью, полученной в этой бизнес-единице.

Последующее применение гибкого бюджета в планировании по ЦФО позволит: выбрать оптимальный объем продаж и производства; обеспечить прогнозные данные для разных уровней выпуска в пределах деятельности; контролировать и анализировать отклонения затрат и, как результат, – оценить, оптимизировать полученные финансовые результаты.



Рисунок 3.3 – Взаимосвязь прибыли и групп затрат в процессе управления на основе ЦФО в ООО «Нефте-Сервис»

Источник: [20]

Отклонения по ЦФО анализируются и определяются по каждому элементу (материалам, затратам на оплату труда, накладным расходам, валовой прибыли) в соответствии с ценами и количеством ресурсов. Данный анализ позволяет выявить: в каком ЦФО были допущены существенные отклонения, требующие срочных управленческих решений и корректировки

показателей. Главная задача и целевая предпосылка анализа финансового результата в центре прибыльности – улучшение итоговых показателей бизнеса, сокращение накладных затрат по ЦФО. Определение дохода, перераспределяемого между ЦФО, базируется на трансфертной цене, применение которой позволяет установить реальную долю каждого центра прибыли в финансовом результате. Трансфертные доходы (расходы) ЦФО, рассчитываемые посредством трансфертной цены, в совокупности с балансовыми доходами (расходами) ЦФО формируют совокупный финансовый результат каждой бизнес-единицы, что предоставляет возможность осуществлять сравнительный анализ рентабельности различных ЦФО в динамике.

Способы определения трансфертных цен: на уровне затрат производства реализующей структурной единицы; отождествление с суммой, по которой реализующая (приобретающая) структурная единица продает (покупает) продукцию сторонней организации соответственно; выступают величиной, согласованной с приобретающей (реализующей) структурной единицей; на основе предельных издержек, альтернативных рыночных цен, экспертных оценок, управленческих решений или внутренних переговоров (переговорные или директивные).

Конкретный способ определяется следующими факторами: уровнем рыночной конкуренции; взаимосвязью между спросом и предложением на ближайшую перспективу; степенью соответствия оперативных, стратегических целей и задач подразделений определенным целям и задачам организации; уровнем самостоятельности подразделений; оценкой организации их деятельности; внутрикорпоративной информацией, предоставляемой подразделениями, концентрируемой в информационной системе. Необходимо подчеркнуть, что механизм трансфертного ценообразования способствует как образованию точного финансового результата по бизнес-единицам, так и мотивации подразделений в отношении

оптимизации стоимости их ресурсов, оценки влияния на общий финансовый результат существующей системы риск-менеджмента.

Результаты анализа по бизнес-единицам послужат планированию формирования прибыли в разрезе каждой из них, в том числе с учетом рисков составляющей; такой анализ определяет прогнозные показатели бюджета, кадровую политику и пр. тактические задачи.

Для обеспечения децентрализации управления в системе управления финансовой структурой целесообразно определить контрактные отношения между руководителями и бизнес-подразделениями, самими бизнес-единицами, ЦФО и обеспечивающими службами через установление для ЦФО универсальных правил, выгодных всем сторонам контракта, что в свою очередь будет способствовать разрешению конфликта интересов между менеджерами и др. спорных ситуаций.

Вышеизложенное позволяет заключить, что ЦФО является единицей управления с определенными целями, бюджетом и отчетностью. На основе декомпозиции финансового результата по отдельному подразделению становится возможным определение альтернативных, рентабельных бизнес-направлений, продуктов, выявление неэффективных из них, определение вклада каждого из них в формирование совокупного финансового результата, в том числе и с учетом рисков составляющей и на этой основе децентрализовать процессы принятия решений, позволив субъектам системы финансового управления ориентироваться на целевые ключевые показатели результативности деятельности ЦФО. С этих позиций целесообразно рассматривать как совокупность ЦФО, что в полном соответствии с названием повышает мотивацию, отдачу и ответственность специалистов отдельных структурных подразделений, позволяет сократить неконтролируемые расходы, в итоге, положительно влияя на финансовый результат.

Таким образом, предложен методический подход к совершенствованию системы управления прибылью коммерческой организацией, в основу

формирования этапов которого введены специальные методические принципы, реализация которых направлена на обеспечение оптимизации величины получаемой прибыли ЦФО и в целом, исключение конфликтных ситуаций между лицами, участвующими в процессе управления прибылью.

3.2. Обоснование значимости прибыли в развитии ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС»: практические рекомендации по выявлению факторов ее роста.

После распределения чистой прибыли для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы происходит процесс формирования фондов и резервов предприятия.

Государство через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы, не устанавливая при этом каких-либо нормативов распределения прибыли, но и др.

Особенностью развития сегодняшней экономики стало активное использование методов государственного регулирования, оказывающих, наряду с конкурентными силами рынка, серьезное воздействие на стимулирующую функцию прибыли.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, является одним из основных источников финансирования его социально-экономического развития, в частности одним из источников формирования инвестиционных ресурсов предприятия. В связи с этим необходимо выявление резервов увеличения прибыли и дальнейшего повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Основные составляющие, от которых зависит объем прибыли предприятия, – это цена и объемы реализации товаров и услуг, уровень производственных издержек и прочих расходов. В условиях конкуренции

повышение цен может привести к снижению натуральных объемов продаж товаров (работ услуг).

Увеличение натуральных объемов продаж продукции позволит непосредственно увеличить объемы выручки предприятия. Увеличение объемов продаж (при прочих равных условиях) приведет к росту переменных затрат предприятия, однако, учитывая, что величина постоянных затрат при этом не изменится, совокупные операционные затраты увеличатся в меньшей степени, чем величина выручки. В итоге, предприятие получит увеличение прибыли от продаж.

Снижение себестоимости является одним из наиболее важных резервов увеличения прибыли. При этом снижение затрат не должно оказать негативное влияние на качество производимой продукции. На промышленных предприятиях необходимо изыскивать резервы снижения как издержек, связанных с производственным процессом, так и издержек обращения. При этом экономия издержек обращения также должна осуществляться без ущерба качеству торгового обслуживания. Таким образом, экономию возможно осуществлять за счет снижения расхода материальных ресурсов, сокращения транспортных расходов, оптимизации коммерческих расходов, снижения потерь товарноматериальных ценностей, совершенствование форм и методов оплаты труда персонала (связь оплаты труда с итогами работы предприятия).

Эффективность управленческого фактора (исследований, разработок и политики предприятия). Так, к значительным успехам в области повышения прибыли и снижения затрат происходит из-за использования разработок научно-технического прогресса. В области рационализации использования ресурсов важную роль играет планирование деятельности предприятия. Многие предприятия, в том числе промышленные, на сегодня не в состоянии за один год решить вопросы пополнения собственных оборотных средств и финансирования капитальных вложений. Поэтому каждое предприятие должно знать свои временные возможности по решению указанных и других

экономических проблем. Прибыль является основным источником для достижения этих целей, но при этом требуя определенной величины финансовых ресурсов. С последним направлением увеличения прибыли также тесно соприкасается маркетинг.

В качестве основных факторов, негативно влияющих на уровень финансовых результатов деятельности ООО «Нефте-Сервис», можно выделить следующие:

- зависимость деятельности предприятия от цен на нефть, нефтепродукты и тарифов на грузоперевозки;
- зависимость результатов деятельности компании от конъюнктуры мирового рынка;
- валютный риск.

Важным фактором, влияющим на уровень финансовых результатов деятельности ООО «Нефте-Сервис», является сохраняющаяся зависимость деятельности компании от цен на нефть, нефтепродукты и тарифов на грузоперевозки. Доля этих составляющих в себестоимости продукции довольно высока, а, следовательно, дальнейший рост цен и тарифов на грузоперевозки, нефть, газ, электроэнергию и прочие энергоресурсы может существенно снизить конкурентные преимущества ООО «Нефте-Сервис».

Снижение воздействия данного фактора предполагает продолжение политики, направленной на оптимизацию издержек по закупкам нефти, нефтепродуктов и развитие логистики.

Другой фактор – зависимость результатов деятельности компании от конъюнктуры мирового рынка. Компания экспортирует значительную часть своей продукции, и ее финансовая устойчивость во многом определяется общеэкономическими тенденциями, влияющими на спрос и ценообразование на рынках грузоперевозки.

Кроме того, деятельность ООО «Нефте-Сервис» подвержена значительным валютным рискам. Доля экспорта в доходах компании достаточно высока, что в условиях колебаний валютных курсов повышает

уровень финансовых рисков. В структуре обязательств существенна доля кредитов и займов, номинированных в иностранной валюте, что также говорит о зависимости компании от валютных рынков

Для повышения показателей прибыли ООО «Нефте-Сервис» необходимы следующие меры (рисунок 3.4).

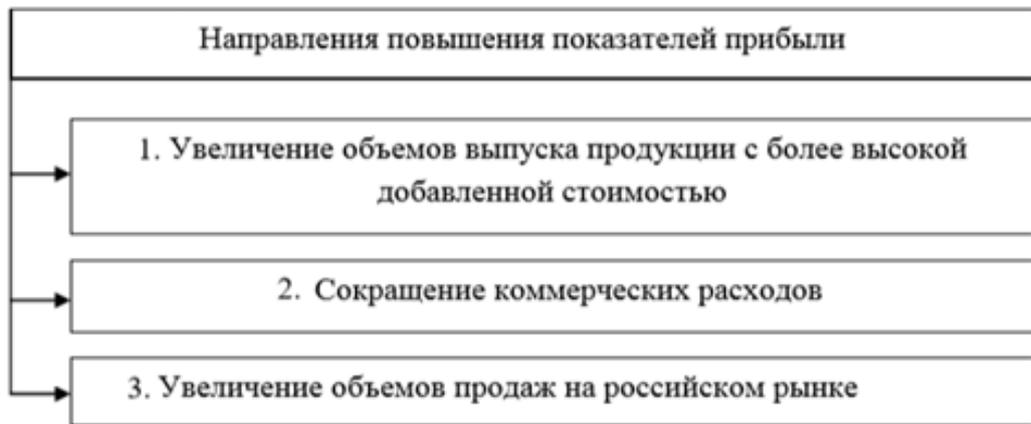


Рисунок 3.4 – Направления повышения показателей прибыли ООО «Нефте-Сервис»

Источник [9]

1. Увеличение объемов выпуска продукции с более высокой добавленной стоимостью. Предприятие должно своевременно реагировать на изменения запросов рынка всеми доступными, в том числе и производственными, возможностями.

2. Сокращение коммерческих расходов.

Эффективное функционирование любого предприятия невозможно без правильно организованной коммерческой службы, главные задачи которой – реализация продукции компании с максимальной прибыльностью, обеспечение высокого уровня сервиса для потребителя, а также бесперебойное снабжение производства необходимыми материалами и сырьем. Выполнение многих из этих функций зависит от ряда внутренних и внешних факторов.

Таким образом, сокращение коммерческих расходов предприятия и повышение эффективности его деятельности зависит не только от полноценного использования внутренних ресурсов, но и от своевременного решения проблем внешнего характера.

3. Увеличение объемов продаж на российском рынке.

Растущий внутренний спрос способствует укреплению позиций предприятий, расположенных в регионах, а также в соседстве с регионами (в том числе и ООО «Нефте-Сервис»).

Сопоставление возможного объема продаж, установленного по результатам маркетинговых исследований, с производственными возможностями предприятия позволяет спрогнозировать увеличение объема производства и реализации продукции на 5% в следующем году.

Расчет резерв увеличения прибыли за счет увеличения объема выпуска и реализации продукции:

$$П = 76\,011\,000 \text{ рублей}$$

$$V = 667\,461\,000 \text{ рублей}$$

$$PV = 667\,461\,000 * 5\% = 33\,373\,050 \text{ рублей}$$

$$P_{(V)}^{\Pi} = 33\,373\,050 * 76\,011\,000 / 667\,461\,000 = 3\,800\,550 \text{ рублей}$$

Следовательно, увеличив объем на 5% предприятие получит прибыль в размере 3 800 550 рублей в следующем году. Рост объема продаж возможен за счет поиска новых путей сбыта товаров, привлечения частных предпринимателей, расширения торговой сети по городу, области, регионам.

Целью прогнозного расчета динамики, структуры прибыли является увеличение прибыли от продаж, путем снижения себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов.

Анализ динамики, структуры операционной прибыли

Показатели	Сумма, тыс. руб.		Структура, % к показателю выручки		Изменения	
	Предыдущий год	Отчетный год	Предыдущий год	Отчетный год	в руб.	в % к предыдущему году
	1	2	3	4	5	6
Выручка	859197748	942880237	100	100	83 682 489	9,74
Себестоимость продаж	742432774	805974027	86,41	85,48	63 541 253	8,56
Коммерческие расходы	1976155	1885760	0,23	0,2	-90 394	-4,57
Управленческие расходы	62034077	36395177	7,22	3,86	-25 638 900	-41,33
Прибыль от продаж	52754742	98625273	6,14	10,46	45 870 531	86,95

Источник: [20]

Опираясь на анализ, можно увидеть, что по-прежнему из выручки значительную долю приходится на себестоимость продаж в отчетном периоде, означает рост себестоимости на 63 541 253руб. (или на 8,56 %), также можно отметить, что сократятся коммерческие и управленческие расходы на 4,57% и 41,33%. Прибыль от продаж увеличилась на 86,95% и составит 98 625 273 руб.

Самый высокий удельный вес в прочих затратах занимает покупная стоимость товаров для перепродажи. Для снижения покупной стоимости руководству следует пересмотреть все организации, с которыми сотрудничают при покупке продукции. Если руководство не имеет желания и возможности сменить место закупки продукции (товаров), то следует обратиться к начальству, где закупается товар, с предложением о снижении покупной стоимости при том, что объем закупок увеличится, т.е. возможно имеются какие-либо акции, скидки и другое. Если же руководство ставит цель снижать покупную стоимость, то лучше следует найти новые

организации для закупки продукции (товаров). Возможно, у организации будут более выгодные условия (например, снижена цена на перевозку и доставку товара, при покупке определенного объема продукции).

Изучив отчет о финансовых результатах ООО «Нефте-Сервис», можно сказать, что предприятие имеет в целом положительные показатели, так как наблюдается положительная рентабельность по каждому году, но есть отрицательная динамика. Отрицательная динамика очень сильно ухудшить финансовую устойчивость предприятия, поэтому для предприятия следует подобрать различные факторы, положительно влияющие на прибыль.

Таким образом, в качестве основных факторов, негативно влияющих на уровень финансовых результатов деятельности ООО «Нефте-Сервис», можно выделить следующие: зависимость деятельности предприятия от цен на нефть, нефтепродукты и тарифов на грузоперевозки; зависимость результатов деятельности компании от конъюнктуры мирового рынка; валютный риск. Направления повышения показателей прибыли ООО «Нефте-Сервис»: увеличение объемов выпуска продукции с более высокой добавленной стоимостью; сокращение коммерческих расходов; увеличение объемов продаж на российском рынке. Сопоставление возможного объема продаж, установленного по результатам маркетинговых исследований, с производственными возможностями предприятия позволяет спрогнозировать увеличение объема производства и реализации продукции на 5% в следующем году. Увеличив объем на 5% предприятие получит прибыль в размере 3 800 550 рублей в следующем году. Рост объема продаж возможен за счет поиска новых путей сбыта товаров, привлечения частных предпринимателей, расширения торговой сети по городу, области, регионам. Опираясь на прогнозный анализ, можно увидеть, что по-прежнему из выручки значительную долю приходится на себестоимость продаж в отчетном периоде, означает рост себестоимости на 63 541 253руб. (или на 8,56 %), также можно отметить, что сократятся коммерческие и

управленческие расходы на 4,57% и 41,33%. Прибыль от продаж увеличилась на 86,95% и составит 98 625 273 руб.

По итогам третьей главы можно сделать следующие выводы:

1. Предложен методический подход к совершенствованию системы управления прибылью коммерческой организацией, в основу формирования этапов которого введены специальные методические принципы, реализация которых направлена на обеспечение оптимизации величины получаемой прибыли ЦФО и в целом, исключение конфликтных ситуаций между лицами, участвующими в процессе управления прибылью.

2. В качестве основных факторов, негативно влияющих на уровень финансовых результатов деятельности ООО «Нефте-Сервис», можно выделить следующие: зависимость деятельности предприятия от цен на нефть, нефтепродукты и тарифов на грузоперевозки; зависимость результатов деятельности компании от конъюнктуры мирового рынка; валютный риск.

3. Основными направлениями повышения показателей прибыли ООО «Нефте-Сервис» являются: увеличение объемов выпуска продукции с более высокой добавленной стоимостью; сокращение коммерческих расходов; увеличение объемов продаж на российском рынке.

4. Сопоставление возможного объема продаж, установленного по результатам маркетинговых исследований, с производственными возможностями предприятия позволяет спрогнозировать увеличение объема производства и реализации продукции на 5% в следующем году. Увеличив объем на 5% предприятие получит прибыль в размере 3 800 550 рублей в следующем году. Опираясь на прогнозный анализ, можно увидеть, что по-прежнему из выручки значительную долю приходится на себестоимость продаж в отчетном периоде, означает рост себестоимости на 63 541 253руб. (или на 8,56 %), также можно отметить, что сократятся коммерческие и управленческие расходы на 4,57% и 41,33%. Прибыль от продаж увеличилась на 86,95% и составит 98 625 273 руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный анализ позволяет сделать ряд обобщений, которые имеют как теоретическое, так и практическое значение.

1. С учетом рассмотренных основных характеристик и многогранности аспектов, нами предложено базовое определение категории «прибыль». По мнению автора, правильно использовать комплексную ее характеристику, а именно, прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, который характеризует его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности».

Принципиальными особенностями авторского подхода к пониманию прибыли являются то, что прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход, приобретённый путем рационального вложения собственного капитала.

2. Обосновано, что прибыль служит критерием экономической эффективности в хозяйственной деятельности, выступая главным результативным показателем при расчете эффективности использования всех видов экономических ресурсов предприятия.

3. Наличие множества определений, видов и методик оценки прибыли обеспечивает формирование концепции многовариантной прибыли. Причем без учета полиморфизма прибыли невозможно сформировать современный подход к достижению высоких конечных результатов, что должно обеспечиваться в системе управления прибылью. Фактический доход появляется от продаж, а не от активов; не оценивается эффективность бизнес-единиц организации, а также в большинстве случаев организации имеют существенную долю заемного капитала.

4. В процессе анализа практики формирования и использования прибыли коммерческой организацией ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС» выявлено,

что основным источником формирования денежных доходов является выручка от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Как в 2014 г., так и в 2015 г. прибыль от продаж уменьшилась на 17%. В анализируемом периоде 2013-2015 гг. произошло сокращение выручки от продажи продукции, работ, услуг, что, в свою очередь, обусловлено сокращением валовой прибыли и себестоимости. Снижение прибыли от продаж произошло за счет сокращения объема проданной продукции.

5. В результате факторного анализа прибыли установлено, что Изменение прибыли от реализации продукции определяется под влиянием следующих факторов: изменение объема продаж; изменение ассортимента реализованной продукции; изменение цены реализации продукции; изменение себестоимости продукции. Факторы формирования фондов являются чистая прибыль и коэффициент отчислений прибыли. Чистая прибыль в данном предприятии подразделяется на фонды: фонд потребления, фонд накопления, фонд социальной сферы и пр.

В течении трех отчетных финансовых лет ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС» не имело убытков, но показывало плохую динамику всех показателей. Так с 2013-2015 гг. на предприятии наблюдается спад показателей прибыли, что обосновано сокращением объемов продаж транспортируемой нефти и нефтепродуктов. Снижение показателя рентабельности активов в 2015 году обусловлено сокращением рентабельности продаж. Факторами снижения рентабельности собственного капитала в 2015 году являются снижение коэффициента налогового бремени и спад рентабельности продаж по EBIT, нивелирующие рост коэффициентов процентного бремени и финансовой зависимости.

6. Результаты анализа свидетельствуют о снижении эффективности управления денежными активами в ООО «НЕФТЕ-СЕРВИС», прочими внеоборотными активами, повышении налоговой и долговой нагрузки. Результаты факторного анализа послужили основой для разработки

управленческих решений по повышению эффективности работы предприятия.

7. Предложен методический подход к совершенствованию системы управления прибылью коммерческой организацией, в основу формирования этапов которого введены специальные методические принципы, реализация которых направлена на обеспечение оптимизации величины получаемой прибыли ЦФО и в целом, исключение конфликтных ситуаций между лицами, участвующими в процессе управления прибылью.

8. В качестве основных факторов, негативно влияющих на уровень финансовых результатов деятельности ООО «Нефте-Сервис», нами выделены следующие: зависимость деятельности предприятия от цен на нефть, нефтепродукты и тарифов на грузоперевозки; зависимость результатов деятельности компании от конъюнктуры мирового рынка; валютный риск.

Предложены направления повышения показателей прибыли в ООО «Нефте-Сервис»: увеличение объемов выпуска продукции с более высокой добавленной стоимостью; сокращение коммерческих расходов; увеличение объемов продаж на российском рынке.

9. Сопоставление возможного объема продаж, установленного по результатам маркетинговых исследований, с производственными возможностями предприятия позволяет спрогнозировать увеличение объема производства и реализации продукции на 5% в следующем году. Увеличив объем на 5% предприятие получит прибыль в размере 3 800 550 рублей в следующем году.

Опираясь на прогнозный анализ, можно увидеть, что по-прежнему из выручки значительную долю приходится на себестоимость продаж в отчетном периоде, означает рост себестоимости на 63 541 253руб. (или на 8,56 %), также можно отметить, что сократятся коммерческие и управленческие расходы на 4,57% и 41,33%. Прибыль от продаж увеличилась на 86,95% и составит 98 625 273 руб.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ЕБИТ - прибыль до уплаты процентов и налогов в случае неиспользования заемных средств

RAROC – скорректированная на риск доходность капитала

ROA - рентабельность активов

ROE - рентабельность собственного капитала

RORAC – рентабельность капитала, скорректированного на риск

ROS - коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли;

ЦФО - центр финансовой ответственности

и т.д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Министерства финансов РФ от 6 июля 1999г. № 43н «Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.
2. Приказ Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001г. № 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организации» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс
3. Абушенкова, М. Про распределение чистой прибыли и резервный капитал/ Марина Абушенкова. - (Бухучет для начинающих) //Главбух. - 2014. - № 16. - С. 80-85.
4. Абызова Е.В., Рощупкин Е.Ю. Управление прибылью и рентабельностью предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 4 (56). – С. 71-73.
5. Азрилиян, А. Н. Новый экономический словарь [Текст] / А. Н. Азрилиян. – М. : Институт новой экономики, 2013. – 1088 с.
6. Алтухова М.В. Как оценить бизнес-модель компании // Справочник экономиста. – 2014. – № 3. URL: http://www.profiz.ru/se/3_2014/bisne_model/
7. Альбекхаджиева Р. З. Место и роль налога на прибыль организаций в налоговой системе РФ // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 2. – С. 288–290.
8. Арефьева С.Г., Демчук О.В. Проблемы функционирования механизма управления прибылью и рентабельностью предприятия // Символ науки. – 2016. – № 9-1. – С. 57-60. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 04.12.2012).
9. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Инфра-М, 2013. – 239 с.

10. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2014. – 334 с.
11. Бороненкова С.А., Мельник М.В. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: учебное пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2016. - 334 с.
12. Бригхэм Ю., Хьюстон Дж. Финансовый менеджмент: экспресс-курс / пер. с англ. – 7-е изд. – СПб. Питер, 2016. – 541 с.
13. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 223 с.
14. Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2015. – №11.3. – С. 13-15.
15. Ван Хорн Дж. К., Вахович Д.М. Основы финансового менеджмента / пер. с англ. – М.: Вильямс, 2015. – 1225 с.
16. Ван Хорн, Дж. К. Основы финансового менеджмента [Текст] / Дж. К. Ван Хорн, Дж. М. Вахович ; пер. с англ. О. Л. Пелявского. – 13- е изд. – М. : ООО «И. Д. Вильямс», 2011. – 1232 с.
17. Великая Е.Г., Чурко В.В. Управление финансовыми результатами промышленного предприятия // Вектор науки ТГУ. – 2014. - №2 (28). – С. 80-83.
18. Войтов А.Г. История экономических учений: учебное пособие. – М.: Дашков и К°, 2016. – 228 с.
19. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческой организации [Текст] : учебное пособие для студентов вузов / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 159 с.
20. Демчук О.В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения / О.В. Демчук, С.Г. Арефьева // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 8. – С. 6-9. ;

21. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности [Текст] / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 2007. – 368 с.
22. Еланцев С. В. Управление доходами, расходами и прибыль корпорации // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. – 2015. – №1 (25). – С. 103-108.
23. Ефимова, О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Бух. учет, 2012. – 352 с.
24. Иванова А.С. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – № 37-2. – С. 37-43.
25. Исавнин, А. Г. Влияние производственного аутсорсинга на безубыточность предприятия / А. Г. Исавнин, И. И. Фархутдинов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 30 (120). – С. 2 – 8.
26. Калинина А.П. Анализ затрат, прибыли и рентабельности коммерческих организаций. – СПб. Бизнес-пресса, 2015. – 464 с.
27. Камышанов П.И., Камышанов А.П. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник. – М.: Инфра-М, 2015. – 590 с.
28. Карлин, Т. Р. Анализ финансовых отчетов (на основе СААР): учебник / Т. Р. Карлин., А. Р. Маклин. – М.: ИНФРА – М., 2013. – 448 с.
29. Киреева Е.В. Анализ финансовых результатов деятельности организации по данным отчета о финансовых результатах // Политика, экономика и инновации. – 2016. – № 4 (6). – С. 7-10.
30. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. – М.: КНОРУС, 2016. – 245 с.
31. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2014

32. Кован, С. Анализ финансового состояния и структуры баланса организаций на основе методических указаний ФСФО России // Вестник ФСФО России. 2012 - № 4.

33. Кокина, Т. Н. Методика корректировки денежных потоков коммерческой организации [Текст] / Т. Н. Кокина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 29 (119). – С. 26 – 32.

34. Колчина, Н. В. Финансовый менеджмент [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Н. В. Колчина, О. В. Португалова, Е. Ю. Макеева; под ред. Н. В. Колчиной. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 464 с.

35. Колчина, Н. В. Финансы организаций (предприятий) [Текст] : учебник для вузов / Н. В. Колчина, Г. В. Поляк ; под ред. проф. Н. В. Колчиной. – 5-е изд. перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

36. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит в условиях рынка [Текст] / Н. П. Кондраков – М. : Перспектива, 2007.

37. Косорукова, И. В. Анализ проблем использования прибыли и денежного потока в принятии финансовых решений / И. В. Косорукова / Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 41 (179). – С. 36 – 40.

38. Крылов, С.И. Концепция стратегического финансового анализа деятельности коммерческой организации / С.И. Крылов // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. - № 19.

39. Кузнецова Т.А. Моделирование и факторный анализ рентабельности компаний // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. – 2013. - №4 (20). – С. 157-162.

40. Лукьянчук У.Р. Финансовый менеджмент. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika/flur/toc.htm>

41. Любушин, Н.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов / Н. П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 471 с.
42. Мананкова, О.В. Оценка финансовой устойчивости предприятий АПК Тверской области / О.В. Мананкова // Аграрный вестник Урала. – 2013. - № 4.
43. Мареев С.Н. Экономическая теория Маркса и ее критики: монография. – М.: Изд-во СГУ, 2013. – 322 с.
44. Маркарьян, Е.А. Финансовый анализ / Е. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко. - М.: Приор, 2012. - 189 с.
45. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебное пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2013. – 536 с.
46. Мезенцева, О. В. Механизм адаптации процесса нормализации операционной прибыли и денежного потока для российских предприятий в оценочной и аналитической деятельности / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева, В. А. Кошеленко // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 27 (117). – С. 7 – 11.
47. Мельник М.В. Финансовый анализ: система показателей и методика проведения: учеб. пособие. – М.: Экономистъ, 2015. – 159 с.
48. Мингалиев К.Н., Булава И.В. Финансовый менеджмент: Практикум. – М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2012. – 140 с.
49. Мироседи С.А., Мироседи Т.Г., Веремеева Ю.С. Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия // Символ науки. – 2016. - №5. – С. 161165.
50. Наливайский, В. Ю. Роль акционерных обществ с государственным участием в развитии российского фондового рынка / В. Ю.

Наливайский, Ю. В. Лахно // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 30 (168). – С. 2 – 8.

51. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: около 100 000 слов, терминов и фразеологических выражений /Под ред. Л.И. Скворцова. – М.: Мир и образование, 2016. – 1375 с.

52. Панков, Д.А. Современные методы анализа финансового положения / Д.А. Панков. - Мн.: ООО «Профит», 2012. – 145 с.

53. Пашкова А.П., Скузоватова О.Г. Формирование информации для управления финансовыми результатами деятельности предприятий // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – № 4 (22). – С. 190-193.

54. Планирование и распределение прибыли [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/management/3c0a65635a3ad79a4c53b88521306c27_0.html

55. Пласкова Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2016. – 367 с.

56. Прыкин, Б. В. Экономический анализ предприятия: учебник для вузов / Б. В. Прыкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 360 с.

57. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 512 с.

58. Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ж. Ришар / Пер. с франц.; Под ред. Л. П. Белых - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2012. – 326 с.

59. Ромашова, И. Б. Финансовый менеджмент: основные темы. Деловые игры [Текст] : учебное пособие / И. Б. Ромашова. – 3-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2012. – 328 с.

60. Саакова Э.Б., Курицын А.В., Барткова Н.Н. Инструментарий управления рентабельностью совокупных активов предприятия // Вопросы управления. – 2012. – № 1 (18). – С. 266-275.

61. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 536 с.
62. Садовская Т. А. Программное обеспечение для определения финансового результата с учетом рискованной составляющей в коммерческих организациях (программа для ЭВМ) [Текст] : а. с. / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская (РФ). – № 2014619854 ; заявл. 07.08.2014 г. ; опубл. 23.09.2014 г.
63. Садовская, Т. А. Инновационный подход к управлению прибылью в коммерческих корпоративных организациях [Текст] : монография / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская ; под науч. ред. д-ра экон. наук В. В. Мануйленко. – М. : Финансы и статистика, 2014. – Книга 2. – 136 с
64. Садовская, Т. А. Методические подходы к оценке прибыли хозяйствующего субъекта: теоретический аспект / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская // Финансовый бизнес. – 2013. – № 3 (164). – С. 50 – 58
65. Садовская, Т. А. Методические подходы к оценке прибыли хозяйствующих субъектов экономики [Текст] : коллективная монография / Т. А. Садовская ; под общ. ред. проф. О. И. Кирикова. – Книга 2. Экономика и финансы: теоретические и практические исследования. – М. : Наука : информ ; Воронеж : ВГПУ, 2012. – С. 96 – 111.
66. Садовская, Т. А. Методические подходы к оценке финансового результата акционерного общества в условиях неопределенности и риска / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская // Финансы и кредит. – 2014. – № 31 (607) – С. 32 – 42.
67. Садовская, Т. А. Построение финансовой структуры управления акционерного общества: теоретический аспект / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская, О. Б. Бигдай, Е. Л. Путренко // Финансовый бизнес. – 2014.
68. Садовская, Т. А. Современная методология управления прибылью акционерного общества / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская // Финансы и кредит. – 2014. – № 22 (598). – С 45 – 58.

69. Садовская, Т. А. Создание модели контроллинга прибыли в акционерном обществе / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская, О. Б. Бигдай // Финансы и кредит. – 2014. – № 24 (600). – С 19 – 29.

70. Садовская, Т. А. Управление прибылью в акционерных обществах региона: теория и практика. Книга 1 [Текст] : монография / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская ; под науч. ред. д-ра экон. наук В. В. Мануйленко. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 240 с.: ил

71. Садовская, Т. А. Формирование модели безубыточности акционерного общества / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская, Л. Н. Мануйленко // Финансовый бизнес. – 2014.

72. Садовская, Т. А. Экономическая сущность, виды и функции прибыли хозяйствующего субъекта: современный аспект / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская // Дайджест-Финансы. – 2012. – № 10 (214). – С. 25 – 34.

73. Садовская, Т. А. Совершенствование системы управления прибылью в акционерных обществах : автореферат дис. . канд. экон. наук : 08.00.10 / Т.А. Садовская ... В.В. Мануйленко.— Ростов-на-Дону, 2014

74. Сибова, Н. М. Корпоративное управление как детерминанта дивидендной политики российских компаний / Н. М. Сибова // Финансы и кредит. – 2012. – № 14 (494). – С. 60 – 65.

75. Сорвина, О. В. Определение основных факторов управления производственными затратами предприятия / О. В. Сорвина // Финансы и кредит. – 2012. – № 34 (514). – С. 60 – 69.

76. Сорвина, О. В. Повышение эффективности управления производственными затратами на основе совершенствования процесса обеспечения предприятия материальными ресурсами / О. В. Сорвина // Финансы и кредит. – 2013. – № 32 (560). – С. 64 – 75.

77. Сорвина, О. В. Стратегия и тактика управления производственными затратами предприятия / О. В. Сорвина // Финансы и кредит. – 2012. – № 24 (504). – С. 10 – 21.

78. Стегней, Елена В. Анализ финансовых результатов ООО "СкайЛан" [Электронный ресурс] : дипломная работа специалиста : 080502.65 / Е. В. Стегней. — Абакан : СФУ, 2016.

79. Сухова Л. Ф. Новые возможности расчета и интерпретации показателей рентабельности капитала в процессе мониторинга финансово-хозяйственной деятельности организации / Л. Ф. Сухова, Т. Н. Урядова, Е. П. Любенкова // Финансовая аналитика : проблемы и решения. – 2014 – № 8 (194). – С. 11 – 19.

80. Тимирханова Л.М., Безносова С.И. Управление финансовыми результатами организации // Финансы и учет: проблемы методологии и практики. – 2013. – № 1-3. – С. 315-332.

81. Тимофеева С.А., Кибальчич П.Ю. Направление анализа влияния различных факторов на прибыль предприятия // Научные записки Орел ГИЭТ. – 2012. - №1(5). – С. 84-86. URL: http://orelgiel.ru/docs/pdf/3_10_12_12.pdf

82. Феттер А.А. Управление финансовым результатом от основной деятельности предприятия // Новый университет. Серия: Экономика и право. 2014. – № 10 (44). – С. 16-18.

83. Формирование и использование прибыли предприятие [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ronl.ru/referaty/finansy/305455/>

84. Халиуллина А.Р., Корнева Д.О. Методы управления рентабельностью предприятия // Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2015. – № 4 (4). – С. 193-196.

85. Хелферт, Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт / Пер. с англ.; Под ред. Л. П. Белых. - М.: Аудит, 2014. – 663 с.

86. Чернышева Г.Н. Специфика управления прибылью предприятия в условиях нестабильной экономики - URL: http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2014/Economics/3_161483.doc.htm

87. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 342 с.
88. Шарина Г.А. Управление прибылью предприятия в современных условиях // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/11/40871>
89. Шерemet А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий: учебник. - М.: ИНФРА-М, 2014. – 456 с.
90. Шерemet, А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шерemet, Р. С. Сайфулин. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 176 с
91. Этрилл П., Маклейни Э. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 647 с
92. Юззович, Л. И. Комплексный подход к исследованию сущности и структуры затрат на производство и реализацию продукции в условиях динамичной экономической среды / Л. И. Юззович, А. В. Юззович, Б. Н. Ельцина // Финансы и кредит. – 2013. – № 44 (572). – С. 9 – 13
93. Как увеличить прибыль [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vashbiznesplan.ru/sovety/kak-uvlichit-pribyl.html>
94. Научная библиотека диссертаций и авторефератов[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/mekhanizm-optimizatsii-nalogooblozheniya-pribyli-organizatsii-v-rossiiskoi-federatsii-v-uslo#ixzz4hWl6MFvz>
95. Официальный сайт агентства экономической информации «БизнесИнфоРесурс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www. prime-tass. ru.](http://www.prime-tass.ru)
96. Официальный сайт галереи экономистов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www. gallery.economicus.ru.](http://www.gallery.economicus.ru)

97. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rostov.gks.ru.

98. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.gks.ru.

99. Прибыль как источник самофинансирования в условиях кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2013/Economics/10_131116.doc.htm

100. Прибыль предприятия: формирование и использование. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://refleader.ru/bewbewqas.html>

101. Распределение прибыли в современных экономических условиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studme.org/1541010411845/finansy/raspredelenie_pribyli_sovremennyh_ekonomicheskikh_usloviyah#203

102. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003г. № 367 «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.

103. Приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010 №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс.

Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015) "Об обществах с ограниченной ответственностью" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=177705>

ПРИЛОЖЕНИЯ

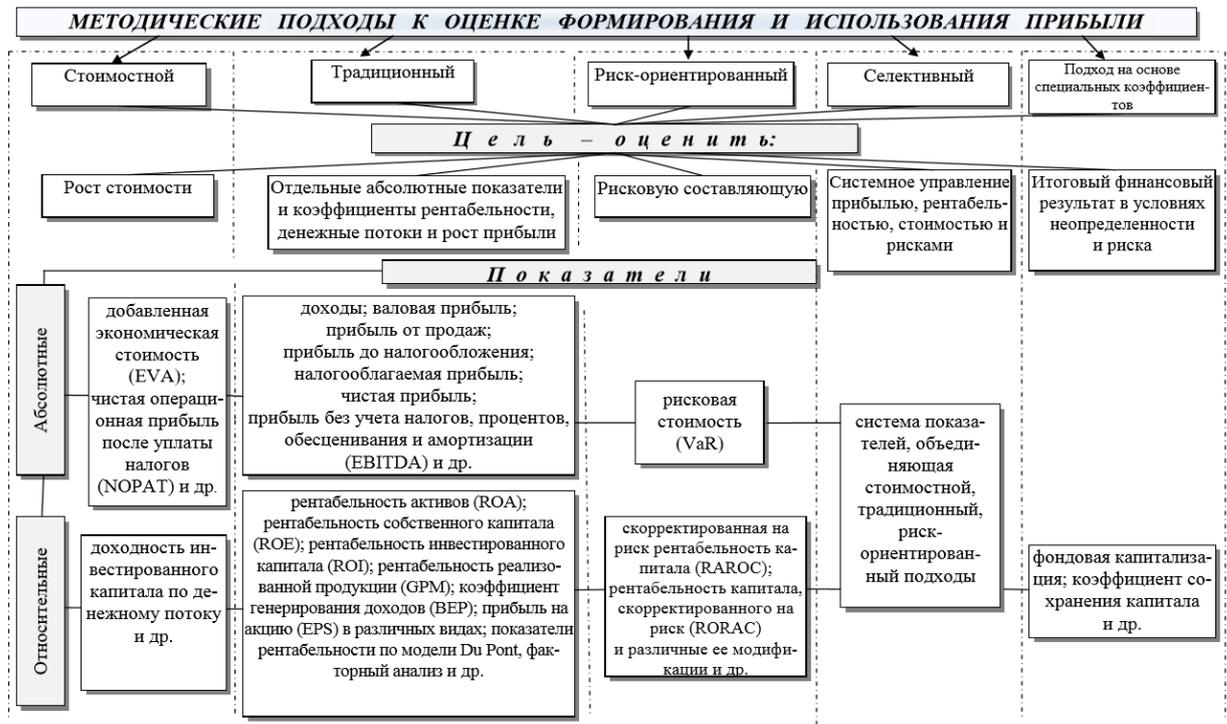
Приложение 1



Рисунок - Методы планирования прибыли

Источник: [50]

Классификация методических подходов к оценке формирования и использования прибыли



Источник [11, с. 51; 12, с. 53]

Отчет о финансовых результатах за 2013 год в ООО «Нефте-Сервис»,
тыс. руб.

Наименование показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3
Выручка	951 869	582 202
Себестоимость продаж	(769 886)	(504 751)
Валовая прибыль (убыток)	181 983	77 451
Коммерческие расходы	(29 727)	(12 958)
Управленческие расходы	(41 118)	(25 197)
Прибыль (убыток) от продаж	111 138	39 296
Доходы от участия в других организациях	0	19
Проценты к получению	106	0
Проценты к уплате	(6 679)	(1 429)
Прочие доходы	19 552	11 443
Прочие расходы	(13 043)	(10 443)
Прибыль (убыток) до налогообложения	111 074	39 432
Отложенные налоговые активы	(23)	(3)
Отложенные налоговые обязательства	(1124)	99
Текущий налог на прибыль	(21 762)	(10 260)
Дополнительные показатели		
Налоговые санкции	(224)	
Чистая прибыль (убыток)	87 941	29 070
СПРАВОЧНО:		
Постоянные налоговые обязательства (активы)	694	898
Базовая прибыль убыток на акцию		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Отчет о финансовых результатах за 2014 год в ООО «Нефте-Сервис»,
тыс. руб.

Наименование показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3
Выручка	826 246	951 869
Себестоимость продаж	(675 925)	(769 886)
Валовая прибыль (убыток)	150 321	181 983
Коммерческие расходы	(21 188)	(29 727)
Управленческие расходы	(37 397)	(41 118)
Прибыль (убыток) от продаж	91 736	111 138
Доходы от участия в других организациях	26	0
Проценты к получению	96	106
Проценты к уплате	(4 553)	(6 679)
Прочие доходы	23 416	19 552
Прочие расходы	(16 436)	(13 043)
Прибыль (убыток) до налогообложения	94 285	111 074
Отложенные налоговые активы	481	(23)
Отложенные налоговые обязательства	(1171)	(1124)
Текущий налог на прибыль	(22 266)	(21 762)
Дополнительные показатели		
Налоговые санкции	(65)	(224)
Чистая прибыль (убыток)	71 264	87 941
СПРАВОЧНО:		
Постоянные налоговые обязательства (активы)	328	694
Базовая прибыль убыток на акцию		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Отчет о финансовых результатах за 2015 год в ООО «Нефте-Сервис»,
тыс. руб.

Наименование показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3
Выручка	667 461	826 246
Себестоимость продаж	(546 824)	(675 925)
Валовая прибыль (убыток)	120 637	150 321
Коммерческие расходы	(15 838)	(21 188)
Управленческие расходы	(28 788)	(37 397)
Прибыль (убыток) от продаж	76 011	91 736
Доходы от участия в других организациях	24	26
Проценты к получению	12	96
Проценты к уплате	(1 009)	(4 553)
Прочие доходы	11 045	23 416
Прочие расходы	(7 644)	(16 436)
Прибыль (убыток) до налогообложения	78 439	94 285
Отложенные налоговые активы	(15)	481
Отложенные налоговые обязательства	235	(1171)
Текущий налог на прибыль	(19 211)	(22 266)
Дополнительные показатели		
Налоговые санкции	(5)	(65)
Чистая прибыль (убыток)	58 973	71 264
СПРАВОЧНО:		
Постоянные налоговые обязательства (активы)	636	328
Базовая прибыль убыток на акцию		
Разводненная прибыль (убыток) на акцию		