

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И
ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

Кафедра финансов и кредита

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
(на примере ЗАО «Каменский маслосыркомбинат»)**

(выпускная квалификационная работа)

Выполнил студент
4 курса, группа 231фсз3
Е.В. Русанова

Научный руководитель:
к.э.н., доцент
О.В. Немировская

Работа защищена
«__» _____ 20__ г.

оценка _____

Допустить к защите
зав. кафедрой
д.э.н. С.И. Межов

Председатель ГЭК
к.э.н.
Д.А. Потылицын

«__» _____ 20__ г.

Барнаул 2016

РЕФЕРАТ

Тема: Особенности формирования, распределения и использования прибыли коммерческой организации (на примере ЗАО «Каменский маслосыркомбинат»).

Целью работы является разработка мероприятий по увеличению прибыли организации.

Объектом исследования - ЗАО «Каменский маслосыркомбинат».

Предметом исследования являются особенности формирования, распределения и использования прибыли коммерческой организации.

Теоретической и методической основой написания работы послужили труды отечественных авторов, таких как Братухина О.А., Савицкая Г.В., Шеремет А.Д., Гиляровская Л.Т., Бланк И.А., Ковалев В.В., Лукасевич И. В учебной литературе представлены различные точки зрения по проблеме исследования. При этом разные авторы предлагают свои определения основных понятий и классификации.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка, включающего 46 источников, и 6 приложений.

В работе был проведен структурно-динамический и факторный анализ формирования и распределения прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг., выявлены основные резервы ее роста. По результатам проведенного исследования были предложены рекомендации по росту прибыли предприятия. В частности, было рассчитано необходимое повышение цены на сливочное масло для роста объема продаж, а также выявлены резервы сокращения себестоимости продукции и прочих расходов. В результате реализации предложенных мероприятий прибыль от продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» увеличится на , а чистая прибыль – на . В общем итоге рентабельность деятельности предприятия увеличится с % до %.

Работа изложена на 63 странице, включает 16 таблиц, иллюстрирована 10 рисунками.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	7
1.1 Понятие, сущность и порядок формирования прибыли организации.....	7
1.2 Методологические основы анализа формирования и использования прибыли	13
1.3 Принципы и методы управления прибылью организации.....	20
2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ЗАО «КАМЕНСКИЙ МАСЛОСЫРКОМБИНАТ».....	28
2.1 Общая характеристика деятельности ЗАО «Каменский маслосыркомбинат».....	28
2.2 Структурно-динамический анализ формирования и использования прибыли организации.....	32
2.3 Факторный анализ изменения прибыли организации.....	41
2.4 Основные мероприятия, направленные на увеличение прибыли организации.....	45
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	55
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	58
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	63

ВВЕДЕНИЕ

Целью любой коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики является извлечение прибыли – положительного финансового результата, который формируется на основе доходов и расходов. Финансовый результат – это резюмирующий показатель анализа и оценки эффективности деятельности организации. Итоговым финансовым результатом деятельности предприятия является его прибыль или убыток, которая представляет собой разницу между доходами и расходами. Если эта разница положительна, то организация получает прибыль, если отрицательна – образуется убыток.

Любая деятельность может стать прибыльной только при условии рационального расходования средств на ее осуществление. Чтобы принимать верные решения, обеспечивающие максимальное повышение прибыли, рентабельности, устойчивости предприятия на рынке необходима полная и достоверная информация о его расходах, доходах и финансовых результатах.

Проведение анализа формирования, распределения и использования прибыли необходимо как управленческому персоналу предприятия, так и внешним пользователям, заинтересованным в его деятельности (собственникам, кредиторам, поставщикам, покупателям, и т.д.).

Благодаря анализу показателей доходов, расходов и прибыли, выявлению определенных тенденций, руководство организации принимает соответствующие решения, которые направлены на оптимизацию ее деятельности, увеличение суммы прибыли, уменьшение ресурсных затрат и другие мероприятия по формированию, распределению и использованию полученной прибыли.

Указанными выше обстоятельствами подтверждается актуальность темы исследования.

Целью работы является разработка мероприятий по увеличению прибыли организации.

Задачи исследования:

- изучить теоретические основы формирования, распределения и

использования прибыли коммерческой организации;

- провести анализ формирования, распределения и использования прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат»;

- разработать мероприятия, направленные на увеличение прибыли организации.

Предметом исследования являются особенности формирования, распределения и использования прибыли коммерческой организации.

Объектом исследования - ЗАО «Каменский маслосыркомбинат».

Период исследования составил три года – 2013-2015 гг.

Информационной базой исследования послужила бухгалтерская и финансовая отчетность ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» за 2013-2015 гг., внутренняя документация, Устав организации, управленческая документация.

При выполнении работы использовались следующие методы: методы сравнения, обобщения, систематизации, классификации, описания, методы структурного и динамического анализа, группировки, абсолютных, относительных величин, коэффициентный метод, метод детерминированного факторного анализа, графический и табличный методы представления информации.

Структура работы представлена введением, двумя главами, заключением и библиографическим списком. В первой главе рассмотрены теоретические основы формирования, распределения и использования прибыли коммерческой организации. Во второй главе проводится анализ формирования, распределения и использования прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» и разрабатываются мероприятия, направленные на ее увеличение.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Понятие, сущность и порядок формирования прибыли организации

Финансовый результат деятельности организации может быть как положительным (прибыль), так и отрицательным (убыток).

Согласно Ковалеву В.В. убыток представляет собой «уменьшение финансовых и денежных ресурсов предприятия в результате превышения расходов над доходами. Прибыль – наоборот» [19, с. 275].

Наиболее распространенным и желаемым финансовым результатом является прибыль. Рассмотрим ее сущность. Понятие прибыли многозначно, поэтому в литературе и нормативно-правовых актах существуют различные ее определения. Различные точки зрения на понятие «прибыль» представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Различные точки зрения на понятие «прибыль организации»

Автор, источник	Сущность
Налоговый кодекс РФ [2]	«полученные организацией доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов», которые определяются в соответствии с главой 25 НК РФ
Лукаевич И. [26]	«отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности, результатом соединения факторов производства и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю».
Дроздов О.А. [11]	«одна из основных форм денежных накоплений, создаваемых в отраслях экономики. Она обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует полноту ее финансовой независимости».
Савицкая Г.В. [35]	«часть добавленной стоимости, которую непосредственно получают организации после реализации продукции как вознаграждение за вложенный капитал и риск предпринимательской деятельности»
Бланк И.А. [6]	«выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный, характеризующий его вознаграждения за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупными доходами и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности

Продолжение таблицы 1.1

Ковалев В.В. [19]	«увеличение финансовых и денежных ресурсов предприятия в результате превышения доходов над расходами»
Краснянская И.А. [24]	«часть выручки, которая остается после возмещения всех затрат на производственную, коммерческую, финансовую и инвестиционную деятельность организации, и служит средством воспроизведения и главным мотивом осуществления такой деятельности для собственников организации в текущем и перспективном периоде, а также является основной характеристикой эффективности деятельности»

Прибыль, являясь главной движущей силой экономики рыночного типа, характеризуется многообразием содержания форм.

По нашему мнению, наиболее полное определение экономического содержания прибыли состоит в следующем: «Прибыль – это часть выручки, которая остается после возмещения всех затрат на производственную, коммерческую, финансовую и инвестиционную деятельность организации, и служит средством воспроизведения и главным мотивом осуществления такой деятельности для собственников организации в текущем и перспективном периоде, а также является основной характеристикой эффективности деятельности» [24, с. 56].

В общем виде процесс формирования прибыли можно представить как разницу между доходами и расходами. Доходами считается повышение экономической пользы в итоге прихода активов (денежных средств, иного имущества) и (или) ликвидации обязательств, влекущее к повышению капитала. Расходами – затраты, которые связаны с выпуском продукции и продажей продукции, покупкой и продажей товаров. Основные виды доходов и расходов, учитываемые при формировании прибыли, представлены в приложениях 1 и 2 [14, с. 102].

В бухгалтерском учете процесс формирования финансового результата организации можно проследить в бухгалтерской отчетности, а точнее в «Отчете о финансовых результатах».

Схематично процесс формирования и использования прибыли (убытка) предприятия представлен в приложении 3 [35].

Согласно схеме, выручка, полученная предприятием от продажи товаров,

продукции, работ либо услуг уменьшается на сумму переменных расходов. Эта сумма является себестоимостью реализованной продукции, товаров, работ, услуг. В нее включаются затраты сырья и материалов, затраты труда и переменные накладные расходы. В результате получаем валовую (маржинальную) прибыль, из которой вычитаем условно-постоянные накладные (управленческие) расходы, коммерческие расходы, и получаем прибыль (убыток) до вычета процентов и налогов (прибыль от продаж, брутто-прибыль).

К полученной прибыли от продаж (убытку) прибавляем финансовые доходы (проценты к получению) и сальдо прочих доходов и расходов, а также отнимаем финансовые расходы (проценты к уплате). В результате имеем прибыль (убыток) до вычета налогов и обязательных платежей. После вычета данных платежей и налога на прибыль получаем чистую прибыль (убыток) (прибыль, доступную к распределению среди собственников). После выплаты из чистой прибыли дивидендов по привилегированным акциям получаем прибыль (убыток), доступную к распределению среди владельцев обыкновенных акций (в акционерном обществе), согласно долям (в других организационно-правовых формах), которая распределяется на дивиденды по обыкновенным акциям и реинвестированную прибыль [35].

Данный подход формирования прибыли (убытка) предприятия является подходом бухгалтерского учета. С точки зрения налогового учета формирование прибыли (убытка) происходит по другому алгоритму, как разница между доходами и расходами, определяемыми главой 25 Налогового кодекса РФ. К доходам в целях налогового учета относятся [2, ст. 248]:

- 1) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав;
- 2) внереализационные доходы.

В целях налогового учета налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов. Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и

направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на:

1) расходы, связанные с производством и реализацией;

2) внереализационные расходы, не связанные с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией [2, ст. 252].

Эффективность функционирования организации зависит не только от размера получаемой прибыли, но и от характера ее распределения.

Багаутдинова И.В. следующим образом определяет направления распределения чистой прибыли организации [3, с. 224]:

- выплату дивидендов учредителям (участникам) коммерческой организации по итогам утверждения годовой бухгалтерской отчетности;
- выплату причитающихся персоналу сумм премий, материальной помощи;
- пополнение резервного капитала;
- финансирование капитальных вложений с расчетного счета (например, приобретение оборудования, транспортных средств, вычислительной техники и др.);
- увеличение уставного капитала при доведении его размера до величины чистых активов;
- другие цели, предусмотренные учредительными документами (например, передача ее структурным подразделениям, выделенным на отдельный баланс) [3, с. 224].

На погашение убытков отчетного года могут быть направлены средства резервного капитала, добавочного капитала, целевые взносы участников простого товарищества.

При распределении одна часть прибыли в виде налогов и сборов поступает в бюджет государства и используется на нужды общества, а вторая часть остается в распоряжении организации и используется на выплату дивидендов акционерам организации, на расширение производства, создание резервных фондов и т.д. Под прочими формами капитализации прибыли понимается создание специализированных фондов. В зависимости от специфики деятельности, уровня финансового состояния и других факторов, организация может создавать различные

специализированные фонды: фонд накопления, фонд выплаты дивидендов, фонд потребления (фонд социальной сферы, фонд материального поощрения).

В бухгалтерском балансе финансовый результат на конец отчетного периода показывают как нераспределенную прибыль (непокрытый убыток). Наличие нераспределенной прибыли на конец отчетного периода служит источником пополнения собственных оборотных средств организации, что благотворно сказывается на его финансовом положении. Наоборот, наличие непокрытого убытка на эту дату негативно влияет на его финансовую устойчивость, снижая величину собственных оборотных средств [7, с. 106].

В соответствии с рассмотренным порядком формирования и использования прибыли можно представить классификацию видов прибыли организации (приложение 4).

Как видим из данных приложения, по экономическому содержанию прибыль делится на бухгалтерскую и экономическую. Суть экономического подхода такова: прибыль – это прирост капитала собственников, имевший место в отчетном периоде. Экономическую прибыль можно исчислить либо на основе динамики рыночных оценок капитала, либо по данным ликвидационных балансов на начало и конец отчетного периода.

Получается, что в любом случае значение подобным образом рассчитанной прибыли будет исключительно условным. Условность количественной оценки прибыли при таком подходе проявляется не только в субъективности исходной базы для расчета, но и в том, что далеко не все изменения собственного капитала можно считать элементами прибыли [19, с. 458].

Именно поэтому, гораздо более обоснованным и реалистичным представляется бухгалтерский подход к определению прибыли. Согласно ему, прибыль – положительная разница между доходами коммерческой организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников, и ее расходами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников, за исключением

результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала. Исчисленную таким образом прибыль называют бухгалтерской.

Можно выделить два основных различия между экономическим и бухгалтерским подходами. Первое заключается в том, что в отличие от экономического в бухгалтерском подходе четко идентифицируются элементы прибыли, т.е. виды доходов и расходов, и ведется их обособленный учет. Таким образом, всегда имеется объективная информационная база для расчета конечного финансового результата [19, с. 458].

Второе отличие заключается в неодинаковой трактовке так называемых реализованных и нереализованных доходов. По мнению В.В. Ковалева, «экономический подход не делает различия между реализованным и нереализованным доходами; напротив, бухгалтерский подход, руководствуясь принципом осторожности (консерватизма), согласно которому «расходы всегда очевидны, а доходы всегда сомнительны» или «лучше раньше признать расходы, чем позже, и лучше позже признать доходы, чем раньше», не спешит признавать нереализованный доход, точнее, этот доход будет признан как прибыль лишь после его реализации» [19, с. 458].

Таким образом, доходами считается повышение экономической пользы в итоге прихода активов (денежных средств, иного имущества) и (или) ликвидации обязательств, влекущее к повышению капитала. Расходами – затраты, которые связаны с выпуском продукции и продажей продукции, покупкой и продажей товаров. Финансовый результат деятельности компании показывает разницу между доходами и расходами. Прибыль – это часть выручки, которая остается после возмещения всех затрат на производственную, коммерческую, финансовую и инвестиционную деятельность организации, и служит средством воспроизведения и главным мотивом осуществления такой деятельности для собственников организации в текущем и перспективном периоде, а также является основной характеристикой эффективности деятельности.

1.2 Методологические основы анализа формирования и использования прибыли

По мнению А.Д. Шеремета, «анализ формирования, распределения и использования прибыли проводится с целью выявления тенденций ее изменения, измерения факторов, влияющих на изменение прибыли, а также разработки направлений резервов роста прибыли и управления ею» [45, с. 156].

Основные задачи анализа формирования и использования прибыли организации заключаются в:

- изучении тенденций изменения в процессе анализа динамики и структуры прибыли;
- определении влияния внешних и внутренних факторов на доходы, расходы и финансовые результаты и в оценке качества прибыли;
- оценке уровня рентабельности и эффективности деятельности;
- выявлении резерва роста прибыли и повышении уровня эффективности деятельности организации [11, с. 6].

Все исходные данные, необходимые для проведения анализа берутся специалистами из бухгалтерской отчетности, а также документов по аналитическому и управленческому учету. Именно оценка внутренней документации дает возможность подробно изучить все особенности работы организации и рассчитать необходимые финансовые показатели.

Определим методы и показатели, используемые в процессе проведения анализа финансовых результатов.

Для анализа формирования и использования прибыли используются следующие методы:

- горизонтальный анализ – сравнение каждого показателя с предыдущим;
- вертикальный анализ – определение структуры итоговых показателей, определение доли удельного веса каждого показателя в результирующем показателе;
- коэффициентный метод – определяются показатели рентабельности;

-факторный анализ – определяется количественное влияние факторов на результативный показатель.

При проведении анализа показателей финансовых результатов, прежде всего, рассматривается их динамика и структура за несколько лет. Динамика показателей выявляется с помощью относительных и абсолютных значений [38].

Для выявления отклонений используется метод сравнения показателей. Самым распространенным является методика сравнения отчетных данных с информацией прошлого периода, что позволяет оценивать темп динамики показателя и определять основные тенденции его развития. Изучение структуры показателей проводится с помощью специальных показателей структуры, которые представляют собой относительную долю (удельный вес) части в общем, выраженную в процентах или коэффициентах [38].

Одними из основополагающих показателей эффективности использования прибыли предприятия являются показатели рентабельности. Рентабельность – это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Основными показателями этой группы являются:

1. Рентабельность основной деятельности [27, с. 110]:

$$R = R_{\text{пр}} / Z, \quad (1.1)$$

где $R_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж;

Z – затраты на производство.

2. Рентабельность продаж [27, с. 110]:

$$R = R_{\text{пр}}/N, \quad (1.2)$$

где $R_{\text{пр}}$ – прибыль;

N – выручка.

3. Рентабельность деятельности [27, с. 111]:

$$R = \text{ЧР} / N, \quad (1.3)$$

где ЧР – чистая прибыль.

Показатели рентабельности больше, чем прибыль показывают результаты финансово-хозяйственной деятельности, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленным объемом ресурсов [27, с. 112].

Важное место в системе анализа финансовых результатов деятельности занимает факторный анализ, под которым понимают методику комплексного исследования количественного влияния факторов на сумму результативного показателя. Главными целями факторного анализа являются сокращение числа переменных, определение структуры взаимосвязей между переменными, т.е. классификация переменных. Поэтому факторный анализ используется или как метод сокращения данных или как метод классификации [28, с. 3].

По результатам факторного анализа можно оценить качество прибыли от продаж. Качество прибыли от основной деятельности признается высоким, когда ее рост связан с увеличением объемов продажи продукции, сокращением расходов и себестоимости продаж. Низким качеством прибыли считается рост прибыли за счет повышения цены реализации при отсутствии роста объема продаж в натуральном выражении и отсутствия тенденции сокращения расходов на рубль продукции. Кроме того, проводится также факторный анализ чистой прибыли, то есть прибыли после вычета налогов и других платежей организации.

Гиляровская Л.Т. отмечает, что «на прибыль от продаж могут повлиять такие факторы как:

- изменение объема продаж в натуральном выражении;
- изменение себестоимости продаж;
- изменения цен на товары, работы, услуги;
- структурных сдвигов в ассортименте продукции» [21, с. 208].

По методике, предложенной Л.Т. Гиляровской, факторный анализ указанных выше факторов на изменение прибыли рассчитывается следующим образом. По

данным за отчетный и предыдущий период в специальной таблице рассчитываются условные показатели (фактически по ценам и затратам предыдущего года) выручки, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов и прибыли. Расчет прироста прибыли в связи с изменением объема продаж производится по формуле (1.4) [21, с. 209]:

$$\Delta P_B = I_B * P_0, \quad (1.4)$$

где P – прибыль от продаж;

I_B – темпы роста выручки от продаж.

Расчет изменения прибыли за счет изменения себестоимости продаж рассчитывается по формуле (1.5) [21, с. 210]:

$$\Delta P_{с/сть} = C/сть_1 - C/сть_{усл}, \quad (1.5)$$

где $C/сть$ – себестоимость продаж.

Расчет изменения прибыли от продаж за счет изменения цен на товары, работы, услуги рассчитывается по формуле (1.6) [21, с. 210]:

$$\Delta P_B = B_1 - B_{усл.}, \quad (1.6)$$

где B – выручка от продаж.

Расчет влияния изменения структурных сдвигов в ассортименте продукции рассчитывается по формуле (1.7) [21, с. 211]:

$$\Delta P_{структ.} = P_{усл.} - (P_0 * I_B) \quad (1.7)$$

Затем рассчитывается баланс отклонений для проверки анализа.

Помимо факторного анализа прибыли от реализации проводится также анализ чистой прибыли, то есть прибыли после вычета внесенных в бюджет налогов,

экономических санкций и других обязательных платежей предприятия, покрываемых за счет прибыли.

По методике Савицкой Г.В., величина чистой прибыли зависит от факторов изменения прибыли до налогообложения и факторов, определяющих удельный вес чистой прибыли в общей ее сумме, а именно доли налогов, экономических санкций и т.п. Чтобы определить изменение суммы чистой прибыли за счет факторов первой группы, необходимо изменение общей суммы прибыли умножить на плановый (базовый) удельный вес чистой прибыли в общей ее сумме [35, с. 134]:

$$\Delta \text{ЧП} = \Delta \text{П} \times \text{У}_{\text{дчп } 0}, \quad (1.8)$$

где $\Delta \text{ЧП}$ - изменение чистой прибыли;

$\Delta \text{П}$ - изменение прибыли от реализации;

$\text{У}_{\text{дчп}}$ - удельный вес чистой прибыли в общей ее сумме в базисной периоде.

Изменение чистой прибыли за счет второй группы факторов рассчитывается умножением прироста удельного веса чистой прибыли в общей сумме прибыли до налогообложения на фактическую ее величину в отчетном периоде [35, с. 134]:

$$\Delta \text{ЧП} = \text{П}_1 \times (-\Delta \text{У}_{\text{дчп}}), \quad (1.9)$$

где $\Delta \text{ЧП}$ - изменение чистой прибыли;

П_1 - прибыль от реализации в отчетном периоде;

$(-\Delta \text{У}_{\text{дчп}})$ - изменение удельного веса чистой прибыли в общей ее сумме в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом.

Помимо факторного анализа чистой прибыли необходимо также проанализировать ее распределение и использование. Основной задачей анализа распределения и использования чистой прибыли состоит в выявлении тенденций, сложившихся в распределении прибыли в отчетном году по сравнению с прошлыми

годами или с планом. Согласно методике Дроздова О.В., анализ распределения и использования прибыли проводится в следующем порядке [11, с. 8]:

- дается оценка изменений суммы и удельного веса средств по каждому направлению использования прибыли по сравнению с планом и базисным периодом;
- проводится факторный анализ образованных фондов;
- проводится анализ движения специальных фондов;
- дается оценка эффективности использования фондов накопления и потребления по показателям эффективности экономического потенциала.

По методике Шеремета А.Д., основными факторами, определяющими размер капитализированной и потребляемой прибыли, могут быть изменение суммы чистой прибыли и изменение доли соответствующего направления использования чистой прибыли [45, с. 188]:

$$\Delta \text{Отч.} = D_{\text{отч}} * \text{ЧП}, \quad (1.10)$$

где $\Delta \text{Отч.}$ - изменение размера отчислений из суммы чистой прибыли в отчетном периоде по сравнению с базисным;

ЧП - чистая прибыль;

$D_{\text{отч.}}$ - доля соответствующего направления использования прибыли.

Способом абсолютных разниц можно рассчитать, как изменялась сумма отчислений в соответствующий фонд за счет:

- а) доли отчислений от чистой прибыли [45, с. 189]:

$$\Delta \text{Отч.}_d = \Delta D_{\text{отч}} * \text{ЧП}_0, \quad (1.11)$$

где $\Delta D_{\text{отч.}}$ - изменение доли направления использования прибыли;

ЧП_0 - чистая прибыль в базисной периоде;

- б) суммы чистой прибыли [45, с. 190]:

$$\Delta \text{Отч.чП} = D_{\text{отч.1}} * \Delta \text{ЧП}, \quad (1.12)$$

где $D_{\text{отч.1}}$ - доля соответствующего направления использования прибыли в отчетном периоде;

$\Delta \text{ЧП}$ - изменение чистой прибыли в отчетном периоде против базисного.

В заключение анализа показателей прибыли разрабатываются конкретные мероприятия по ее оптимизации, которые заключается в сокращении расходов и росте доходов. Основные источники резерва сокращения расходов и себестоимости продаж заключаются в [29, с. 162]:

1) увеличении объемов производства продукции в результате более полноценного использования мощности производства;

2) сокращении расходов на производство продукции в результате роста производительности труда, более экономичного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, предотвращения непроизводительных расходов, производственного брака и т.д.

Резерв роста объема производства выявляется в результате анализа выполнения производственной программы. Так, в случае увеличения объема производства на существующих производственных мощностях будут возрастать лишь переменные расходы (прямая заработная плата рабочих, прямые материальные затраты), при этом сумма постоянных затрат меняться не будет. В итоге – снизится себестоимость продукции [29, с. 163].

Резерв снижения расходов определяется по каждой из статей затрат в результате конкретных мероприятий (например, использование более прогрессивной техники или технологии производства продукции, совершенствование организации труда и т.п.), способствующих экономии расходов на оплату труда, на сырье, материалы, энергию. Резерв снижения накладных расходов определяется в результате проведения факторного анализа каждой статьи расходов за счет эффективного сокращения численности управления, экономичного использования командировочных расходов, канцелярских расходов, сокращения потерь от порчи материалов и готовой продукции, оплаты простоев и др.

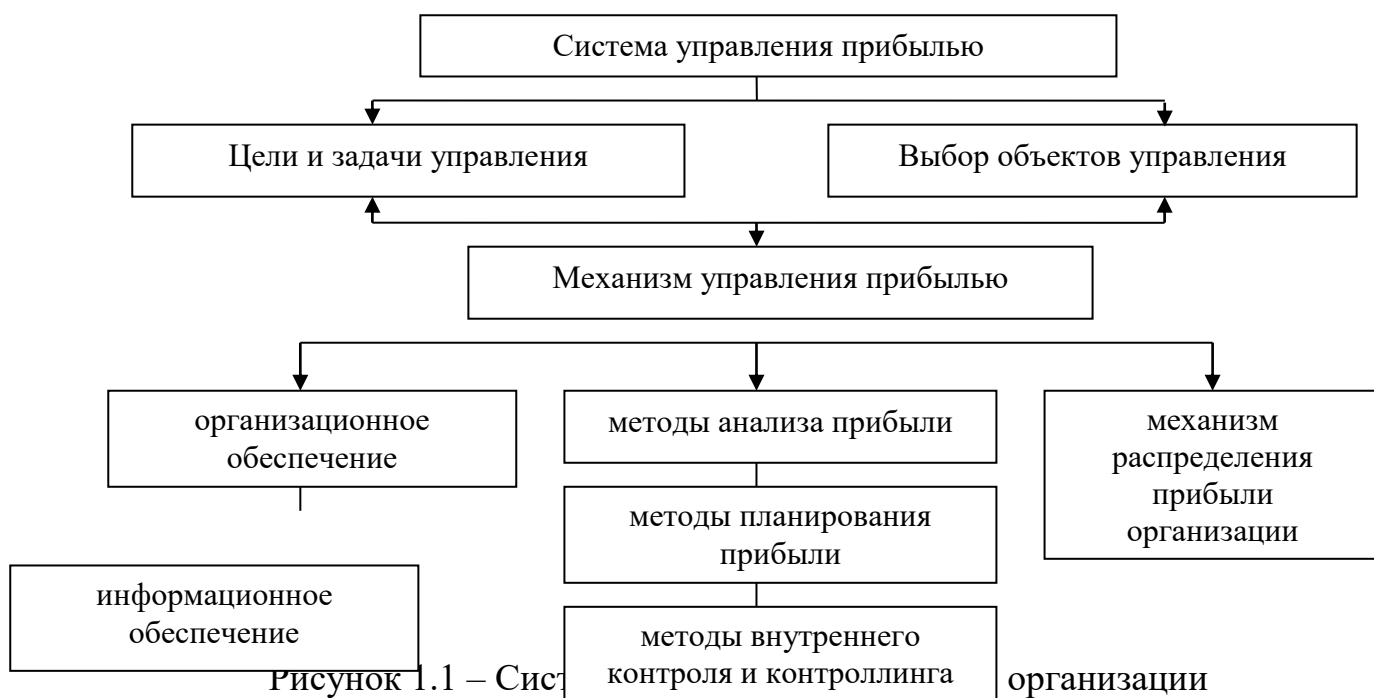
Дополнительные расходы, необходимые для освоения резервов роста объема производства рассчитываются отдельно по каждому мероприятию. Например, это заработная плата за дополнительный объем производства продукции, затраты на сырье, материалы, энергию в результате освоения новых технологий или техники и другое [25, с. 99].

Таким образом, анализ формирования, распределения и использования прибыли проводится с целью выявления тенденций ее изменения, измерения факторов, влияющих на изменение прибыли, а также разработки направлений резервов роста прибыли и управления ею. Основными методами анализа финансовых результатов являются горизонтальный, вертикальный анализ, анализ коэффициентов рентабельности, факторный анализ прибыли от продаж и чистой прибыли. В заключение анализа показателей прибыли разрабатываются конкретные мероприятия по ее оптимизации, которые заключаются в сокращении расходов и росте доходов.

1.3 Принципы и методы управления прибылью организации

Эффективное управление прибылью любого предприятия подразумевает качественное построение организационно-методической системы для обеспечения управления прибылью, понимание основного механизма формирования прибыли, применение современных методов анализа и планирования прибыли.

Система управления прибылью включает следующие элементы, представленные на рисунке 1.1 [7, с. 113].



Бланк И.А. определяет, что «главная цель управления прибылью состоит в обеспечении максимального благосостояния собственников предприятия. Эта цель должна обеспечивать гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала организации» [6].

Лукаевич И.Я., исходя из этой главной цели, сформулировал систему основных задач, направленных на реализацию цели управления прибылью. Задачи управления прибылью состоят в [26]:

1. Обеспечении максимального размера прибыли, который соответствует ресурсному потенциалу организации и рыночной конъюнктуре.
2. Обеспечении оптимальных пропорций между уровнем прибыли и возможным уровнем риска.
3. Обеспечении высокого качества полученной прибыли.
4. Обеспечении выплат собственникам достойного уровня доходов на инвестированный капитал.
5. Обеспечении формирования достаточных объемов финансовых ресурсов в результате получения прибыли на основе перспектив и задач развития деятельности организации.
6. Обеспечении постоянного роста рыночной стоимости организации.

7. Обеспечении эффективности программы участия персонала в прибыли.

Все рассмотренные задачи управления прибылью теснейшим образом взаимосвязаны, хотя отдельные из них и носят разнонаправленный характер. Поэтому в процессе управления прибылью отдельные задачи должны быть оптимизированы между собой [26].

Оптимизация прибыли осуществляется с помощью различных методов. Основной из них – это предельный анализ и оптимизация прибыли, издержек и объема производства с использованием операционного рычага. Объем производства продукции, цена продукта и издержки (затраты на производство продукции) находятся в определенной функциональной зависимости друг от друга. Поэтому получение максимальной прибыли возможно при определенных соотношениях этих величин. На основе специальных формул проводится анализ оптимальности объема производства по организации, выводится зависимость между ценой продукта и его количеством, а также между издержками и количеством продукции. На основе этого определяется оптимальный объем выпуска продукции и прибыли организации [38, с. 25].

При этом используется метод определения безубыточного объема продаж. Безубыточность – такое состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытка. Выручка покрывает только затраты, финансовый результат при этом равен нулю. Безубыточный объем продаж можно выразить в количестве единиц продукции, которую необходимо продать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить прибыль организации. Разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж продукции – это зона безопасности (зона прибыли), и чем больше она, тем прочнее финансовое состояние организации.

Для определения их уровня можно использовать аналитический и графический способы. По графику можно установить, при каком объеме реализации продукции организация получит прибыль, а при каком ее не будет. Можно определить также точку, в которой затраты будут равны выручке от реализации продукции – точку безубыточного объема реализации продукции, или порога

рентабельности, ниже которой производство будет убыточным.

Кроме графического метода, можно использовать и аналитический. Для определения безубыточного объема продаж в стоимостном выражении используется формула (1.13) [40]:

$$V_{\text{безуб.}} = Z_{\text{пост}} / D_{\text{марж.приб.}}, \quad (1.13)$$

где $V_{\text{безуб.}}$ - безубыточный объем продаж в стоимостном выражении;

$Z_{\text{пост}}$ – затраты постоянные;

$D_{\text{марж.приб.}}$ – доля маржинальной прибыли в выручке от продаж.

Маржинальная прибыль представляет собой разницу между выручкой и переменными расходами.

Для определения зоны безопасности аналитическим методом используется формула (1.14) [40]:

$$ЗБ = (V - V_{\text{безуб.}}) / V, \quad (1.14)$$

где ЗБ – зона безопасности (запас финансовой прочности);

V – фактический объем продаж (выручка от продаж).

Зона безопасности показывает, на сколько процентов фактический объем продаж выше критического, при котором рентабельность равна нулю.

Разделение всей совокупности операционных затрат предприятия на постоянные и переменные их виды позволяет использовать механизм управления операционной прибылью, известный как «операционный левверидж». Действие этого механизма основано на том, что наличие в составе операционных затрат любой суммы постоянных их видов приводит к тому, что при изменении объема реализации продукции, сумма операционной прибыли всегда изменяется еще более высокими темпами. Чем выше удельный вес постоянных издержек в общей сумме операционных затрат предприятия, тем в большей степени изменяется сумма операционной прибыли по отношению к темпам изменения объема реализации

продукции [6].

Соотношение постоянных и переменных операционных затрат предприятия, позволяющее «включать» механизм операционного левеиджа с различной интенсивностью воздействия на операционную прибыль предприятия, характеризуется коэффициентом операционного левеиджа, который рассчитывается по формуле (1.15) [6]:

$$\text{Кол} = \text{Зпост} / \text{Зпер}, \quad (1.15)$$

где Кол – коэффициент операционного левеиджа;

Зпост – постоянные затраты;

Зпер – переменные затраты.

Чем выше значение коэффициента операционного левеиджа на предприятии, тем в большей степени оно способно ускорять темпы прироста операционной прибыли по отношению к темпам прироста объема реализации. То есть при одинаковых темпах прироста объема реализации продукции, имеющее больший коэффициент операционного левеиджа при прочих равных условиях всегда будет в большей степени приращивать сумму своей операционной прибыли в сравнении с предприятием с меньшим значением этого коэффициента.

Конкретное соотношение прироста суммы операционной прибыли и суммы объема реализации, достигаемое при определенном коэффициенте операционного левеиджа, характеризуется показателем «эффект операционного левеиджа» (в %) [6]:

$$\text{Эол} = \Delta \text{ВОП} / \Delta \text{ОР}, \quad (1.16)$$

где Эол – эффект операционного левеиджа, достигаемый при конкретном значении его коэффициента на предприятии;

$\Delta \text{ВОП}$ – темп роста валовой операционной прибыли, в %;

$\Delta \text{ОР}$ – темп прироста объема реализации, в %.

В конкретных ситуациях операционной деятельности предприятия проявление

механизма операционного леве́риджа имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать в процессе его использования для управления прибылью. Сформулируем основные из этих особенностей [6]:

1. Положительное воздействие операционного леве́риджа начинает проявляться лишь после того, как предприятие преодолело точку безубыточности своей операционной деятельности. Для того, чтобы положительный эффект операционного леве́риджа начал проявляться, предприятие вначале должно получить достаточный размер маржинальной прибыли, чтобы покрыть свои постоянные операционные расходы.

2. После преодоления точки безубыточности, чем выше коэффициент операционного леве́риджа, тем большей силой воздействия на прирост прибыли будет обладать предприятие, наращивая объем реализации продукции.

3. Наибольшее положительное воздействие операционного леве́риджа достигается в поле, максимально приближенном к точке безубыточности (после ее преодоления). По мере дальнейшего наращивания объема реализации продукции и удаления от точки безубыточности (т.е. при наращивании запаса прочности) эффект операционного леве́риджа начинает снижаться.

4. Механизм операционного леве́риджа имеет и обратную направленность – при любом снижении объема реализации продукции в еще большей степени будет уменьшаться размер валовой операционной прибыли. При этом пропорции такого снижения зависят от значения коэффициента операционного леве́риджа: чем выше это значение, тем более высокими темпами будет уменьшаться сумма валовой операционной прибыли по отношению к темпам снижения объема реализации продукции. Аналогично, по мере приближения к точке безубыточности в обратном направлении, негативный эффект темпов снижения прибыли по отношению к темпам снижения объема реализации продукции будет возрастать.

5. Эффект операционного леве́риджа стабилен только в коротком периоде. Это определяется тем, что операционные затраты, относимые к составу постоянных, остаются неизменными лишь на протяжении короткого отрезка времени. Как только в процессе наращивания объема реализации продукции происходит очередной скачок

суммы постоянных операционных затрат, предприятию необходимо преодолевать новую точку безубыточности или приспособлять к ней свою операционную деятельность [6].

Понимание механизма проявления операционного левеиджа позволяет целенаправленно управлять соотношением постоянных и переменных издержек в целях повышения эффективности операционной деятельности. При неблагоприятной конъюнктуре товарного рынка, определяющей возможное снижение объема реализации продукции, а также на ранних стадиях жизненного цикла предприятия, когда им еще не преодолена точка безубыточности, необходимо принимать меры к снижению значения коэффициента операционного левеиджа. И наоборот, при благоприятной конъюнктуре товарного рынка и наличии определенного предела безопасности (запаса прочности) требования к осуществлению режима экономии постоянных затрат могут быть существенно ослаблены – в такие периоды предприятие может значительно расширять объем реальных инвестиций, проводя модернизацию производственных основных фондов.

Таким образом, в первой главе была рассмотрена экономическая сущность категории «прибыль», порядок ее формирования и использования. Финансовый результат деятельности компании показывает разницу между доходами и расходами. Прибыль – это часть выручки, которая остается после возмещения всех затрат на производственную, коммерческую, финансовую и инвестиционную деятельность организации, и служит средством воспроизведения и главным мотивом осуществления такой деятельности для собственников организации в текущем и перспективном периоде, а также является основной характеристикой эффективности деятельности.

Анализ формирования, распределения и использования прибыли проводится с целью выявления тенденций ее изменения, измерения факторов, влияющих на изменение прибыли, а также разработки направлений резервов роста прибыли и управления ею. Основными методами анализа финансовых результатов являются горизонтальный, вертикальный анализ, анализ коэффициентов рентабельности, факторный анализ прибыли от продаж и чистой прибыли. В заключение анализа

показателей прибыли разрабатываются конкретные мероприятия по ее оптимизации, которые заключается в сокращении расходов и росте доходов. Эффективное управление прибылью любого предприятия подразумевает качественное построение организационно-методической системы для обеспечения управления прибылью, понимание основного механизма формирования прибыли, применение современных методов анализа и планирования прибыли.

2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ЗАО «КАМЕНСКИЙ МАСЛОСЫРКОМБИНАТ»

2.1 Общая характеристика деятельности ЗАО «Каменский маслосыркомбинат»

Закрытое акционерное общество «Каменский маслосыркомбинат» зарегистрировано 26 мая 2009 года Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы №6 по Алтайскому краю.

Полное наименование: Закрытое акционерное общество «Каменский маслосыркомбинат».

Местонахождение: Алтайский край, г. Камень-на-Оби, ул. Каменская 152.

Организационно-правовая форма ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» - закрытое акционерное общество. Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым. Акционеры имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества.

Основной вид деятельности ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» - переработка молока и производство сыра (код по ОКВЭД 15.51).

Кроме того, ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» может осуществлять следующие виды деятельности:

- производство цельномолочной продукции;
- производство коровьего масла;
- производство сыра;
- оптовая торговля молочными продуктами;
- прочая оптовая торговля;

- розничная торговля молочными продуктами;
- деятельность автомобильного грузового специализированного транспорта;
- управление эксплуатацией жилого фонда;
- сдача в наем собственного недвижимого имущества.

Рассмотрим основные показатели деятельности ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг., представленные в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные экономические показатели деятельности ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг.

Показатель	2013	2014	2015	Темпы роста, %	
				2014/2013	2015/2014
Выручка, тыс. руб.	88843	78308	147172	88,14	187,94
Себестоимость, тыс. руб.	85790	78382	144327	91,36	184,13
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3053	-74	2845	-2,42	-3844,59
Рентабельность продаж, %	3,44	-	1,93	-	-
Рентабельность затрат, %	3,55	-	1,97	-	-
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	31836	31375	30400	98,55	96,89
Фондоотдача, руб. на 1 рубль выручки	2,79	2,50	4,84	89,61	193,60

По данным таблицы 2.1 видим, что к концу 2014 года сокращаются объемы продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» на 12%. При этом себестоимость сокращается с меньшими темпами, что привело к убытку в данном периоде в размере 74 тыс. руб. Соответственно, деятельность предприятия в данном периоде является нерентабельной. Вместе со снижением объемов деятельности организации сокращается и среднегодовая стоимость основных производственных фондов в связи с их выбытием. Несмотря на их сокращение, фондоотдача также сокращается с 2,79 руб. до 2,5 руб. на 1 рубль ОПФ.

В 2015 году ситуация стабилизируется: происходит рост выручки от продаж, финансовый результат деятельности предприятия – положительный. Однако уровень рентабельности является очень низким 1,93%. Благодаря росту выручки от продаж на 87% и незначительному сокращению среднегодовой стоимости ОПФ, фондоотдача увеличивается почти в 2 раза к уровню 2014 года. Следовательно, оборудование и транспорт предприятия стали использоваться более эффективно.

Определим тип финансового состояния ЗАО «Каменский маслосыркомбинат»

по методике Л.Т. Гиляровской. При этом выделяются следующие типы финансовой устойчивости организации в зависимости от степени обеспеченности запасов.

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Ей соответствует следующая модель:

$$M_1 = (1, 1, 1) \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} \geq 0; \Delta\text{СДИ} \geq 0; \Delta\text{ОИЗ} \geq 0, \quad (2.1)$$

где $\Delta\text{СОС}$ – собственные оборотные средства;

$\Delta\text{СДИ}$ – собственные и долгосрочные источники формирования запасов и затрат;

$\Delta\text{ОИЗ}$ – общая величина основных источников средств.

2. Нормальная финансовая устойчивость:

$$M_2 = (0, 1, 1) \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} \geq 0; \Delta\text{ОИЗ} \geq 0 \quad (2.2)$$

3. Неустойчивое финансовое состояние:

$$M_3 = (0, 0, 1) \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} < 0; \Delta\text{ОИЗ} \geq 0 \quad (2.3)$$

4. Кризисное финансовое положение:

$$M_4 = (0, 0, 0) \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} < 0; \Delta\text{ОИЗ} < 0 \quad (2.4)$$

Для анализа финансовой устойчивости построим таблицу 2.2.

Таблица 2.2 – Определение типа финансовой устойчивости ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг.

Показатель	Условное обозначение	2013	2014	2015
Общая величина запасов и затрат	ЗЗ	18809	20046	26595
Собственный капитал	СК	-23795	-12034	-10924
Внеоборотные активы	ВА	31685	31635	32332
Наличие собственных оборотных средств	СОС = СК – ВА	-55480	-43669	-43256
Долгосрочные обязательства	ДКЗ	14990	4061	4068
Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат	СДИ = СОС + ДКЗ	-40490	-39608	-39188
Краткосрочные кредиты и займы	ККЗ	1777	1313	1400
Общая величина основных источников средств	ОИЗ = ККЗ + СДИ	-38713	-38295	-37788
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{ЗЗ}$	-74289	-63715	-69851
Излишек (+), недостаток (-) собств. и долгосрочных заемных источников покрытия запасов и затрат	$\Delta\text{СДИ} = \text{ДКЗ} - \text{ЗЗ}$	-3819	-15985	-22527
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов	$\Delta\text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{ЗЗ}$	-57522	-58341	-64383

Как видно из таблицы, полученные данные соответствуют следующей модели:

2013 г.: $M = -74289 < 0$; $-3819 < 0$; $-57522 < 0$

2014 г.: $M = -63715 < 0$; $-15985 < 0$; $-58341 < 0$

2015 г.: $M = -69851 < 0$; $-22527 < 0$; $-64383 < 0$

Следовательно, на протяжении исследуемого периода модель финансового положения приняла вид «Кризисное финансовое положение», которое остается стабильным на протяжении трех лет. Данные таблицы показывают, что у предприятия на протяжении исследуемого периода отсутствует собственный оборотный капитал (отрицательная величина) и источники покрытия запасов и затрат в связи с низкой величиной собственных средств (нераспределенный убыток) и значительными вложениями капитала во внеоборотные активы. Следовательно, прежде всего, предприятию необходимо увеличивать сумму собственного капитала за счет наращивания прибыли.

Таким образом, основные экономические показатели деятельности ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» свидетельствуют о ее убыточности в 2014 году и улучшении ситуации в 2015 году. Предприятие выходит на новые рынки сбыта,

расширяя ассортимент, тем самым повышается эффективность его деятельности. Анализ финансового состояния показал его кризисное состояние в связи с отрицательной величиной нераспределенной прибыли в составе собственного капитала. Это свидетельствует о необходимости поиска резервов роста прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат».

2.2 Структурно-динамический анализ формирования и использования прибыли организации

По данным отчетов о финансовых результатах ЗАО «Каменский маслосыркомбинат», представленных в приложениях 5-6, проанализируем динамику показателей всех видов прибыли предприятия: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль. Для проведения анализа построим аналитическую таблицу 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ динамики финансовых результатов деятельности ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» за 2013-2015 г.г., тыс. руб.

Показатель	2013	2014	2015	Отклонения			
				абсолютное		относительное, %	
				2014/2013	2015/2014	2014/2013	2015/2014
Валовая прибыль	3053	-74	2845	-3127	2919	-2,42	-3844,59
Прибыль от продаж	3053	-74	2845	-3127	2919	-2,42	-3844,59
Прибыль до налогообложения	1711	-1938	1632	-3649	3570	-113,27	-84,21
Чистая прибыль	1609	11761	513	10152	-11248	730,95	4,36

Динамика показателей финансовых результатов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг. представлена на рисунке 2.1.

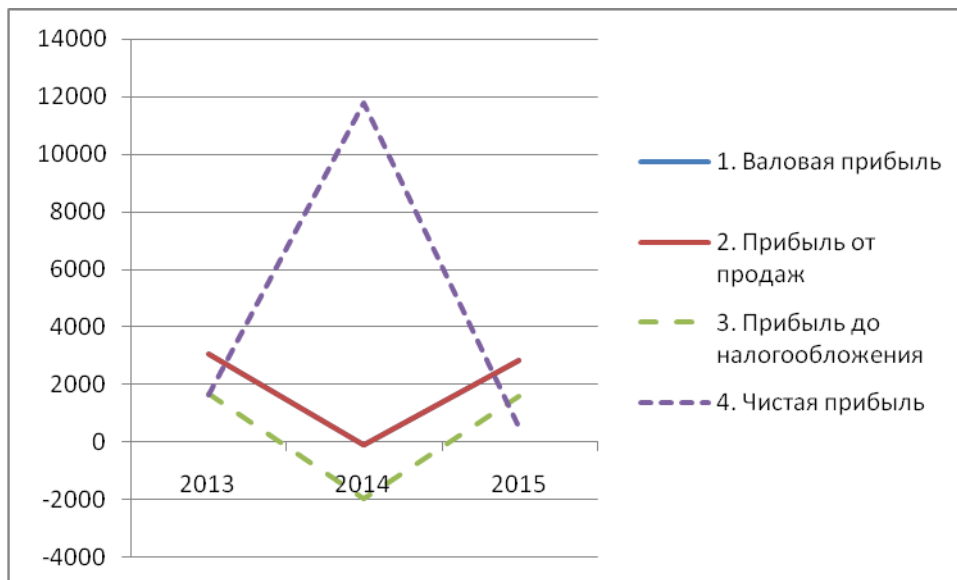


Рисунок 2.1 – Динамика показателей прибыли
 ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг.

В силу особенностей бухгалтерского учета сумма валовой прибыли и прибыли от продаж совпадают в исследуемом периоде.

В 2014 году по результатам основной деятельности ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в качестве финансового результата получил убыток в размере 74 тыс. руб. По прочей деятельности также был получен значительный убыток (как разница между прочими доходами и расходами). В результате, убыток до налогообложения в 2014 году составил почти 2 млн. руб. Выйти на чистую прибыль позволило только наличие положительных прочих сумм в части налогообложения. В частности, в 2014 году, было произведено доначисление по налоговой проверке в сумме 13799 тыс. руб. Благодаря этому по результатам всех видов деятельности ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2014 году была получена прибыль в размере 11761 тыс. руб.

Однако в 2015 году ситуация улучшается и ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» получает положительный финансовый результат по основной деятельности – прибыль в размере 2845 тыс. руб.

Прочая деятельность предприятия в 2015 году по-прежнему является убыточной (как разница между прочими доходами и расходами), однако, несмотря на это, чистая прибыль в 2015 году составила 513 тыс. руб., что оценивается

положительно.

Формирование прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» можно проследить в отчетах о финансовых результатах. Прибыль формируется путем вычитания произведенных расходов из полученных доходов. В связи с этим для углубления анализа рассмотрим динамику и структуру доходов и расходов организации.

К доходам ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» относятся выручка от продажи и прочие доходы. Выручку от продажи организация получает в результате продажи продукции собственного производства, товаров. К прочим доходам относятся поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям, доходы от продажи основных средств.

Для анализа доходов по данным отчета о финансовых результатах построим таблицу 2.3.

Структура доходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг. представлена наглядно на рисунке 2.2.

Таблица 2.3 – Динамика и структура доходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг.

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Структура, %			Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Выручка от продаж	88843	78308	147172	94,34	79,39	95,83	88,14	187,94
Прочие доходы	5332	6527	6397	5,66	6,62	4,17	122,41	98,01
Прочие суммы, влияющие на сумму чистой прибыли (положительная разница)	-	13799	-	-	13,99	-	-	-
Итого	94175	98634	153569	100,0	100,0	100,0	104,73	155,70

Как видим на рисунке 2.2, основная доля 92-95% в структуре доходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013 г. и 2015 г. принадлежит выручке от продаж, то есть доходам от основного вида деятельности. В 2014 году доля выручки составляет 79%. Снижение доли выручки обусловлено появлением суммы прочих

налоговых поступлений в виде доначисления по налоговой проверке, на которую приходится 13,9% в 2014 году.

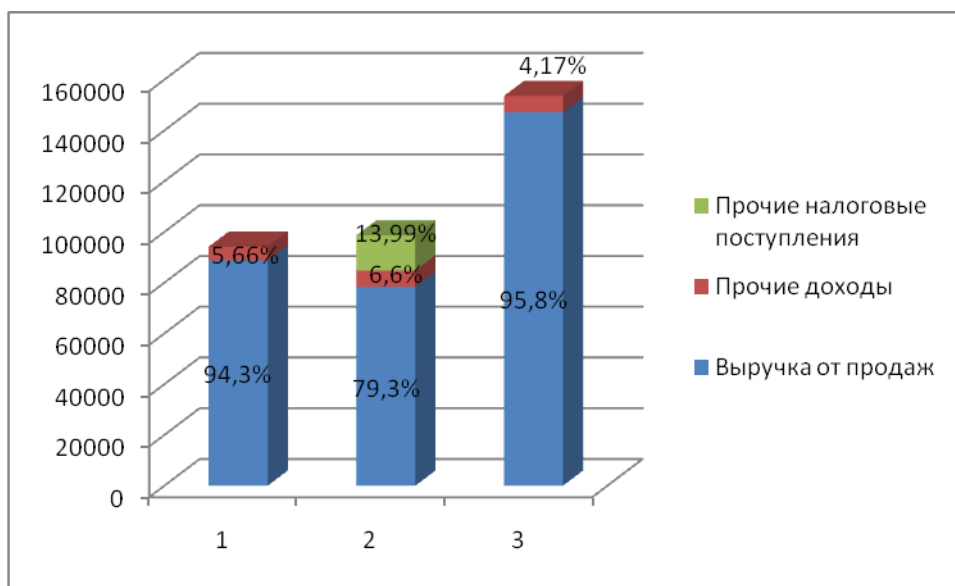


Рисунок 2.2 – Структура доходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг.

При этом с ростом абсолютной величины выручки в 2015 году увеличивается и ее доля с 79% до 95%. Доля прочих доходов и процентов к получению соответственно сокращается.

Динамика доходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» представлена на рисунке 2.3. Общая сумма доходов в 2014 году увеличивается на 4%, прежде всего, за счет появления налоговых поступлений, несмотря на сокращение выручки от продаж на 12% в данном периоде. В 2015 году происходит рост как общей суммы доходов на 55,7%, так и выручки от продаж на 87% к уровню 2014 года, что обусловлено, прежде всего, увеличением объема продаж и ростом цен реализации.

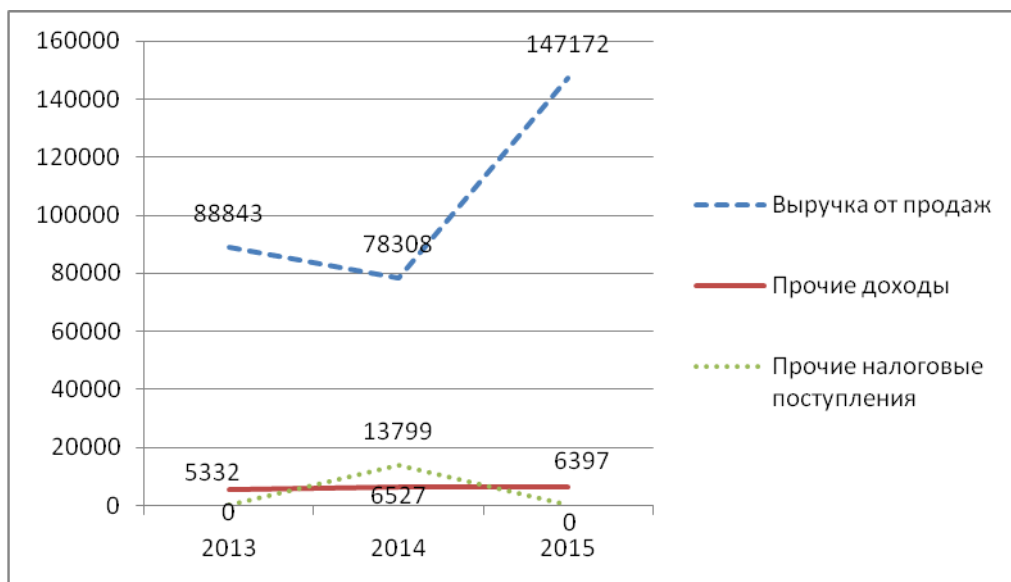


Рисунок 2.3 – Динамика доходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг.

Прочие доходы, к которым относятся доходы от реализации товарно-материальных ценностей, а также списание кредиторской задолженности, в 2015 году увеличиваются на 22%, снижаясь 2% на в 2014 году. Однако в абсолютном выражении их сумма в составе доходов незначительна и составляет менее 5 % в 2015 году.

Таким образом, положительная динамика доходов обусловлена изменениями выручки от продаж, которая занимает 95% в 2015 году, а также появлением налоговых платежей в виде начисления по налоговой проверке в 2014 году, на которые приходится 13,9% от общей суммы доходов.

Для анализа динамики и структуры расходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» за 2013-2015 гг. по данным отчетов о финансовых результатах построим таблицу 2.4.

Таблица 2.4 – Динамика и структура расходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг.

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Структура, %			Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Себестоимость продаж	85790	78382	144327	92,68	90,23	94,30	91,36	184,13
Прочие расходы	6674	8391	7610	7,21	9,66	4,97	125,73	90,69
Налог на прибыль	-	100	506	0,00	0,12	0,33	-	506,0
Штрафы, пени по налогам	102	-	613	0,11	0,00	0,40	-	-
Итого	92566	86873	153056	100,0	100,0	100,0	93,85	176,18

Структура расходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг. представлена на рисунке 2.4.

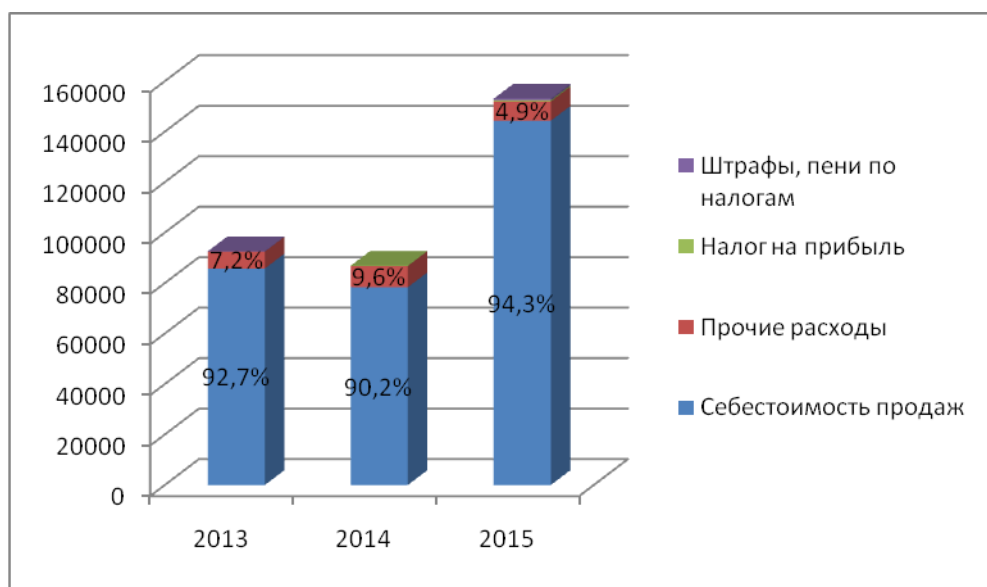


Рисунок 2.4 – Структура расходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг.

Расходы ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» состоят из себестоимости продаж, прочих расходов, налога на прибыль, штрафов по налогам. Наибольшую долю в структуре расходов организации составляет себестоимость продаж. Ее доля незначительно меняется на протяжении трех исследуемых лет и составляет 90-94%.

К прочим расходам ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» относятся расходы

по реализации товарно-материальных ценностей, налог на имущество, расходы по столовой, расходы на обучение сотрудников, расходы по услугам банка, а также штрафы, пени, неустойки, начисленные в связи с несвоевременной уплатой по договорным обязательствам. Их сумма составляет в от 4% до 9%. При этом к концу 2015 года происходит снижение ее доли в связи с ростом доли себестоимости продаж.

Динамика общей суммы расходов определяется, прежде всего, изменениями себестоимости, которая занимает 94% в 2015 году. Уровень себестоимости значительно сокращается в 2014 году на 9%, что вызвано сокращением объема производства и продаж (рис. 2.5).

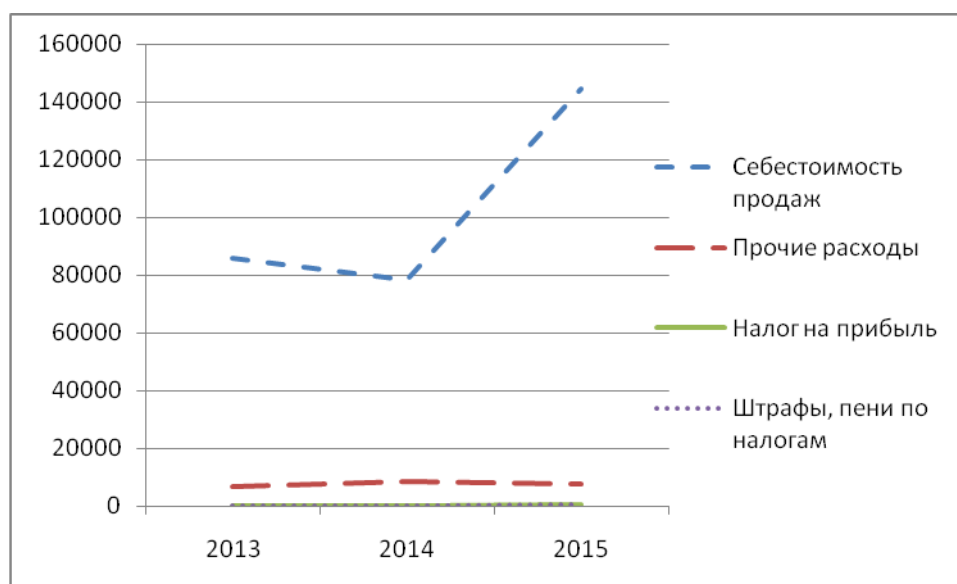


Рисунок 2.5 – Динамика расходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг.

В 2015 году происходит значительный рост себестоимости – на 84%, обусловленный увеличением объемов производства. Величина прочих расходов изменяется незначительно: в 2014 году повышается на 25%, снижаясь на 10% в 2015 году.

Сумма налоговых платежей в 2013 году отсутствует в связи с получением убытка. В 2014-2015 сумма налога увеличивается в связи с ростом прибыли. Кроме того, у предприятия имеются такие расходы как штрафы, пени по налогам, сумма

которых в 2013 г. составила 102 тыс. руб. (0,11%) и 613 тыс. руб. (0,4%) в 2015 г. Несмотря на то, что их доля в структуре затрат незначительна, эти суммы могли стать резервов роста прибыли предприятия. Следовательно, учитывая это и наличие штрафов по нарушениям условий договоров, на предприятии необходимо улучшать платежную дисциплину по уплате кредиторской задолженности.

Таким образом, динамика и структура расходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» свидетельствует о том, что основная доля в них принадлежит себестоимости продаж, которая составляет 90-94%. Кроме того, расходы предприятия включают штрафы, пени как по налоговым платежам, так и по договорным обязательствам в составе прочих расходов, что свидетельствует о неудовлетворительной платежной дисциплине по кредиторской задолженности.

Рассмотрим динамику и структуру себестоимости продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг., для чего построим таблицу 2.5.

Таблица 2.5 – Динамика и структура себестоимости продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг.

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Структура, %			Темп роста, %	
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Сырье и материалы	17415	14422	31896	20,3	18,4	22,1	82,81	221,16
Затраты на оплату труда	18359	16617	33484	21,4	21,2	23,2	90,51	201,50
Отчисления на социальные нужды	5147	6079	9526	6,0	7,8	6,6	118,11	156,70
Амортизация	21450	20489	32040	25,0	26,1	22,2	95,52	156,38
Затраты на текущее содержание транспорта и коммунальные услуги	20452	18952	28577	23,8	24,2	19,8	92,67	150,79
Прочие расходы	2967	1823	8805	3,5	2,3	6,1	61,44	483,00
Итого себестоимость	85790	78382	144327	100,0	100,0	100,0	91,36	184,13

В себестоимость продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» включаются материальные затраты (сырье и материалы), затраты на оплату труда и отчисления, амортизационные отчисления, затраты на текущее содержание транспорта и

коммунальные услуги и прочие расходы.

По данным таблицы видим, что структура себестоимости продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг. относительно стабильна и представлена примерно равными долями расходов на амортизацию, заработную плату, сырье и материалы, а также расходов на текущее содержание транспорта и коммунальные услуги. В среднем каждая из этих статей занимает 20% в структуре себестоимости (рис. 2.6).

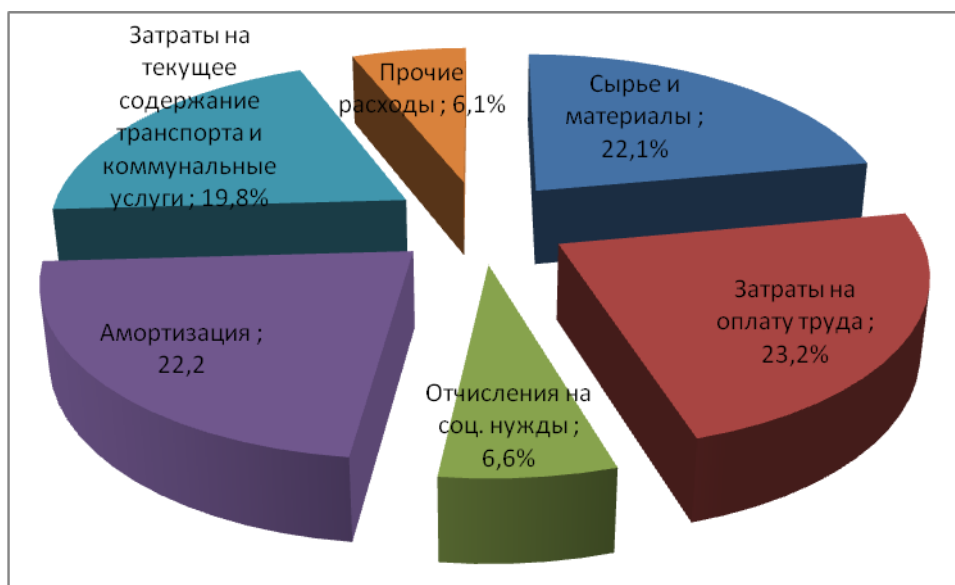


Рисунок 2.6 - Структура себестоимости ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» по элементам затрат в 2015 году

Динамика себестоимости обусловлена изменениями указанных основных статей. В 2014 году практически по всем статьям себестоимости произошло сокращение, что снизило ее сумму на 9%. В 2015 году себестоимость увеличилась на 84% за счет роста затрат на сырье и материалы в 2,2 раза в результате увеличения объема производства, заработной платы в 2 раза, амортизации и затрат на текущее содержание в 1,5 раза. Прочие расходы увеличились почти в 5 раз.

Таким образом, себестоимость продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в исследуемом периоде имеет стабильную структуру и в динамике меняется под воздействием всех основных элементов, которые занимают в ее структуре около 20% каждая.

Далее проанализируем распределение прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг., для чего построим таблицу 2.6.

Таблица 2.6 – Направления использования чистой прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг., тыс.руб.

Наименование	2013	Уд. вес в %	2014	Уд. вес в %	2015	Уд. вес в %
Чистая прибыль	1609	100	11761	100	513	100
Направления использования прибыли						
Фонд накопления (нераспределенная прибыль в составе собственного капитала)	1609	100	11761	100	513	100
Фонд распределения - инвестиции - резервный капитал	-	-	-	-	-	-

Согласно данным таблицы видим, что распределение чистой прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» происходит в фонд накопления (капитализация прибыли), отражается в бухгалтерском балансе по строке «нераспределенная прибыль» и показывает, на сколько увеличилась величина собственного капитала предприятия за счет результатов его деятельности.

Следовательно, на протяжении исследуемого периода предприятие направляло чистую прибыль на погашение образовавшегося убытка прошлых лет с целью повысить размер собственного капитала.

Далее проведем анализ факторов, повлиявших на изменение прибыли от продаж и чистой прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2013-2015 гг.

2.3 Факторный анализ изменения прибыли организации

Для того, чтобы рассмотреть влияние того или иного показателя на рост прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2015 году необходимо провести факторный анализ прибыли от продаж и чистой прибыли. Факторный анализ будем проводить за период 2014-2015 гг., так как для нашего исследования практическую

значимость и важность имеет последний период исследования.

Прибыль от реализации ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в целом по организации зависит от четырех факторов: выручки, ее структуры, себестоимости и уровня среднереализационных цен. Для нахождения степени влияния того или иного фактора составим таблицу 2.7.

Таблица 2.7 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2014-2015 гг.

Показатели	2014	Фактически по ценам и затратам 2014 года	2015
Выручка от продаж	78308	105450	147172
Себестоимость продаж	78382	104463	144327
Прибыль от продаж	-74	987	2845

По данным таблицы рассчитаем влияние факторов на изменение прибыли от продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2015 году, которое составило 2919 тыс. руб.

Расчет прироста прибыли от продаж (ΔP):

$$\Delta P = 2845 - (-74) = 2919 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет темпа роста объема продаж в сопоставимых ценах (I_N):

$$I_N = 147172 / 78308 * 100\% = 187,9\%;$$

Тогда темп прироста объема продаж составил 87,9%.

Расчет прироста прибыли в связи с увеличением объема продаж:

$$\Delta P_B = I_B * P_0 = (87,9 * (-74)) / 100 = -65 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет влияния изменения себестоимости продаж:

$$\Delta P_{C/ст\bar{b}} = C/ст_{усл} - C/ст_1 = 104463 - 144327 = -39684 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет влияния на изменение прибыли от продаж увеличения цен на продукцию. Сравним две величины объема продаж отчетного периода, рассчитанных по ценам предыдущего и отчетного годов:

$$\Delta P_B = B_1 - B_{усл.} = 147172 - 105450 = +41722 \text{ тыс. руб.}$$

Это свидетельствует о том, что организация продавала продукцию по более высоким ценам и получила в связи с этим дополнительную прибыль в размере 41722

тыс. руб.

Расчет влияния изменения структурных сдвигов в реализации продукции (изменения ассортимента) на изменение прибыли от продаж:

$$\Delta P_{\text{структ.}} = P_{\text{усл.}} - (P_0 * I_B) = 987 - ((-74) * 1,879) = +1126 \text{ тыс.руб.}$$

Баланс отклонений:

$$-65 - 39864 + 41722 + 1126 = 2919 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние факторов на прибыль от продаж представлено в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Влияние факторов на изменение прибыли от продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2014-2015 гг.

Наименование фактора	Влияние, тыс.руб.	Степень влияния фактора, %
Общее изменение прибыли от продаж	+2919	-
В т.ч. за счет:		
Роста объема реализации	-65	0,08
Структурных сдвигов в реализации продукции	+1126	1,36
Изменения цен реализации	+41722	50,40
Роста себестоимости продукции	-39864	48,16
Итого влияния факторов	+2920	100,0

Из таблицы 2.8 видно, что наибольшее положительное влияние на увеличение прибыли от продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» оказал рост цен реализации (степень влияния 50%), благодаря чему многократно увеличилась выручка от продаж. За счет данного фактора прибыль от продаж увеличилась на 41722 тыс. руб. также прибыль увеличилась на 1126 тыс. руб. за счет структурных сдвигов в реализации. То есть предприятие, повысив цены, стало продавать более рентабельные виды продукции.

Количественное влияние факторов на изменение прибыли от продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2014-2015 гг. представлено на рисунке 2.7.

Наибольшее отрицательное влияние оказало увеличение себестоимости продаж (степень влияния 48%), за счет чего прибыль от продаж сократилась в исследуемом периоде на 39864 тыс. руб. Незначительное влияние на изменение прибыли от продаж оказало изменение объема реализации, сократив ее на 65 тыс. руб.

Таким образом, основным фактором, обеспечившим рост прибыли от продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» на 2919 тыс. руб., является увеличение цен реализации продукции. Однако значительный рост себестоимости сократил объем прибыли от продаж. Проведенные расчеты показывают, что предприятие располагает достаточными резервами увеличения прибыли от реализации продукции, прежде всего, за счет снижения производственной себестоимости, а также увеличения объема реализации продукции и за счет возрастания удельного веса в объеме реализации более рентабельных видов продукции.

Далее проведем анализ факторов, повлиявших на сокращение чистой прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 11248 тыс. руб. Для этого по данным отчета о финансовых результатах составим таблицу 2.9.

Таблица 2.9 – Факторы формирования чистой прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» за 2014-2015 гг.

Фактор формирования чистой прибыли	Сумма, тыс.руб.	Степень влияния фактора, %
Изменение прибыли от продаж	+2919	15,65
Изменение прочих доходов	-130	0,70
Изменение прочих расходов (с обратным знаком)	+781	4,19
Изменение суммы налоговых платежей (поступлений)	-14818	79,46
Итого влияние факторов на чистую прибыль	-11248	100,0

На изменение чистой прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2014-2015 гг. оказали влияние следующие факторы: изменение прибыли от продаж; изменение прочих доходов и расходов, изменения суммы налоговых платежей. Прочие расходы в 2015 году уменьшаются и влияют на увеличение чистой прибыли, поэтому берем с обратным знаком.

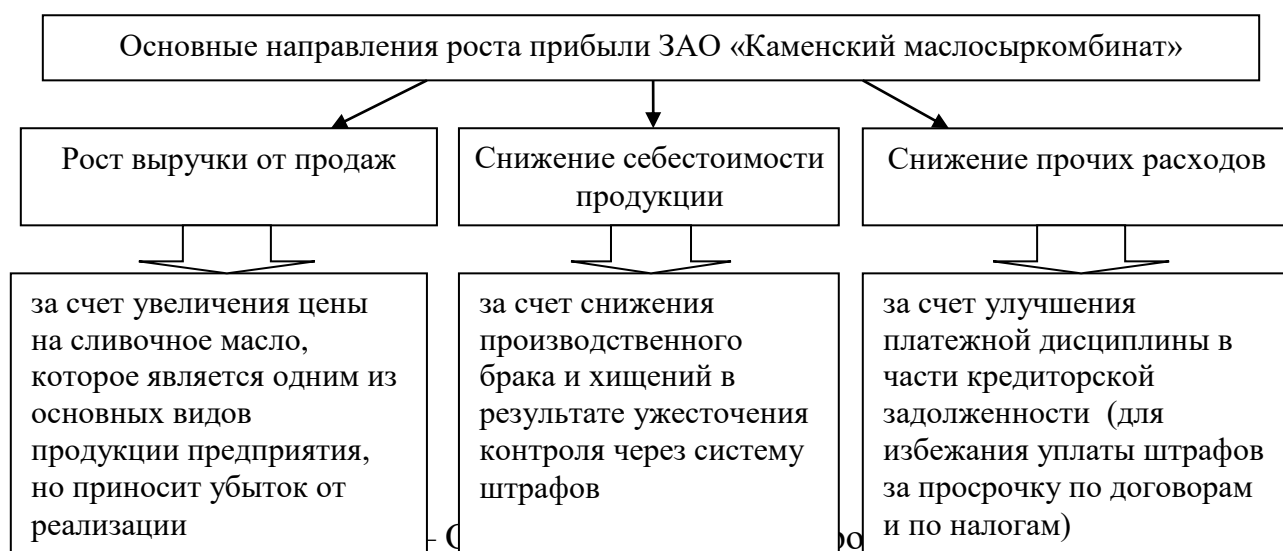
По данным таблицы 2.9 видим, что наибольшее положительное влияние на увеличение чистой прибыли оказал рост прибыли от продаж на 2919 тыс. руб. (степень влияния 15,6%). Наибольшее отрицательное влияние на чистую прибыль оказало сокращение налоговых поступлений (степень влияния 79,4%), за счет чего она сократилась на 14818 тыс. руб. Снижение прочих расходов увеличило чистую

прибыль на 781 тыс. руб., прочие доходы увеличились и снизили чистую прибыль на 130 тыс. руб.

Таким образом, чистая прибыль ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» сократилась в 2015 году, прежде всего, за счет снижения суммы налоговых поступлений, так как в 2014 году было начислено 13799 тыс. руб. по результатам налоговой проверки. В 2015 году данная сумма по понятным причинам отсутствует, что оказало влияние на чистую прибыль. Факторный анализ чистой прибыли показал, что резервами ее является сокращение налоговых платежей, а также дальнейший рост прибыли от продаж и прочих доходов.

2.4 Основные мероприятия, направленные на увеличение прибыли организации

Проведенный анализ прибыли от продаж и чистой прибыли показал, ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» располагает достаточными резервами увеличения прибыли, прежде всего, за счет снижения производственной себестоимости, а также увеличения объема реализации продукции за счет возрастания удельного веса в объеме реализации более рентабельных видов продукции. Кроме того, возможно снижение прочих расходов по некоторым статьям за счет улучшения платежной дисциплины по кредиторской задолженности (рис. 2.8).



ЗАО «Каменский маслосыркомбинат»

Прежде всего, рассмотрим направление роста выручки от продаж за счет реализации более рентабельных видов продукции. Для того, чтобы определить нерентабельные виды продукции ЗАО «Каменский маслосыркомбинат», воспользуемся операционным анализом и определим безубыточный объем реализации по продукции «сливочное масло». Для расчета безубыточного объема продаж и зоны безопасности по продукции «сливочное масло» построим таблицу 2.10.

Таблица 2.10 – Расчет безубыточного объема продаж продукции «сливочное масло» для ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2015 г.

Показатель	2015
Реализация продукции, т	147
Цена единицы продукции (кг), руб.	269
Выручка, тыс.руб.	39543
Постоянные затраты, тыс.руб.	29232
Переменные затраты на весь объем реализации, тыс.руб.	11249
Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.	-938
Маржинальная прибыль (МП = В - З _{пер}) (маржа покрытия), тыс.руб.	28294
Доля маржинальной прибыли в выручке (МП / В)	0,71
Безубыточный объем продаж, тыс.руб.	40854
Безубыточный объем продаж в натуральном выражении, т (V _{безуб.} / Ц)	152
Зона безопасности, %	-3,4

Прибыль от реализации продукции:

$$39543 - 29232 - 11249 = -938 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, в результате реализации продукции «сливочное масло» предприятием в 2015 году был получен убыток.

Маржинальная прибыль:

$$39543 - 11249 = 28294 \text{ тыс. руб.}$$

Доля маржинальной прибыли в выручке:

$$28294 / 39543 = 0,71$$

Безубыточный объем продаж:

$$V_{\text{безуб.}} = 29232 / 0,71 = 40854 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, безубыточный объем продаж продукции «сливочное масло» составляет 40854 тыс. руб.

$$Q_{\text{без}} = 40854 / 269 = 152 \text{ т.}$$

Зона безопасности:

$$(147 - 152) * 100 / 147 = -3,4\%$$

Проведенный анализ безубыточности реализации продукции «сливочное масло» для ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» показал, что для того, чтобы покрыть затраты организации в 2015 году необходимо было продать 152 т продукции, что на 3,4% больше фактического объема реализации.

Получаемый доход от реализации сливочного масла не покрывает издержки при таком уровне цены.

Определим цену продукции «сливочное масло», при которой организация сможет безубыточно ее реализовывать, и начать получать прибыль, для этого построим таблицу 2.11.

Таблица 2.11 – Прогнозный расчет безубыточного объема продаж продукции «сливочное масло» ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» при увеличении цены

Показатель	Фактически в 2015 г.	В результате реализации мероприятий	Темпы роста, %
Реализация продукции, т	147	147	100,00
Цена единицы продукции (кг), руб.	269	290	107,81

Продолжение таблицы 2.11

Выручка, тыс.руб.	39543	42630	107,81
Постоянные затраты, тыс.руб.	29232	29232	100,00
Переменные затраты на весь объем реализации, тыс.руб.	11249	11249	100,00
Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.	-938	2149	-229,10
Маржинальная прибыль (МП = В - З _{пер}), тыс.руб.	28294	31381	110,91
Доля маржинальной прибыли в выручке (МП / В)	0,71	0,736	103,66
Безубыточный объем продаж, тыс.руб.	40854	39710	97,20
Безубыточный объем продаж в натуральном выражении, т (V _{безуб.} / Ц)	152	137	90,13
Зона безопасности, %	-3,4	+6,8	-200,00

Рассчитаем показатели безубыточного объема продаж при увеличении цены на сливочное масло до 290 руб. вместо 269 руб.

Безубыточный объем продаж:

$$V_{\text{безуб.}} = 29232 / 0,736 = 39710 \text{ тыс. руб.}$$

Для нахождения безубыточного объема продаж в натуральном выражении поделим полученное значение на цену реализации:

$$Q_{\text{без.}} = 39710 / 290 = 137 \text{ т}$$

Запас прочности (зона безопасности):

$$(147 - 137) * 100 / 147 = 6,8\%$$

Следовательно, безубыточный объем продаж продукции «сливочное масло» будет достигаться только при цене реализации 290 руб., что на 21 руб. больше фактической цены. При этом маржинальная прибыль увеличится на 10%, а безубыточный объем продаж будет равен 137 тонн, что на 6,8% меньше фактического объема реализации.

Следовательно, при увеличении цены реализации объем выручки от продаж вырастет на 7%, что составляет 3087 тыс. руб. Данная сумма является резервом роста выручки от продаж организации.

Таким образом, на основе проведенного анализа безубыточности было выявлено, что «сливочное масло» является неприбыльным видом продукции в 2015 году. Расчеты показали, что только увеличив цену продукции «сливочное масло» с 269 руб. до 290 руб. организация сможет покрыть затраты и начать получать прибыль по данному виду продукции.

Далее рассмотрим другие направления роста прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат». Как показал проведенный анализ, основным фактором, в наибольшей степени повлиявшим на сокращение прибыли от продаж и соответственно чистой прибыли, является значительный рост себестоимости продаж. Следовательно, ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» необходимо сокращать уровень затрат для дальнейшего роста прибыли от продаж. Основным источником резервов снижения себестоимости продаж является сокращение затрат на производство продукции за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, предотвращения непроизводительных расходов, производственного брака и т.д.

Рассмотрим динамику величины брака и его доли в сумме выручки от продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» за последние три года, для чего составим таблицу 2.12.

Таблица 2.12 – Динамика величины производственного брака ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» за 2013-2015 гг.

Показатель	2013	2014	2015	Относительное отклонение	
				2014/2013	2015/2014
Выручка от продаж, тыс. руб.	88843	78308	147172	-10535	+68864
Брак в производстве, тыс. руб.	3376	3211	10155	-165	+6944
Доля брака в выручке от продаж, %	3,8	4,1	6,9	0,3	2,8

Для наглядного представления динамики величины производственного брака ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в сумме выручки от продаж построим диаграмму на рисунке 2.9.

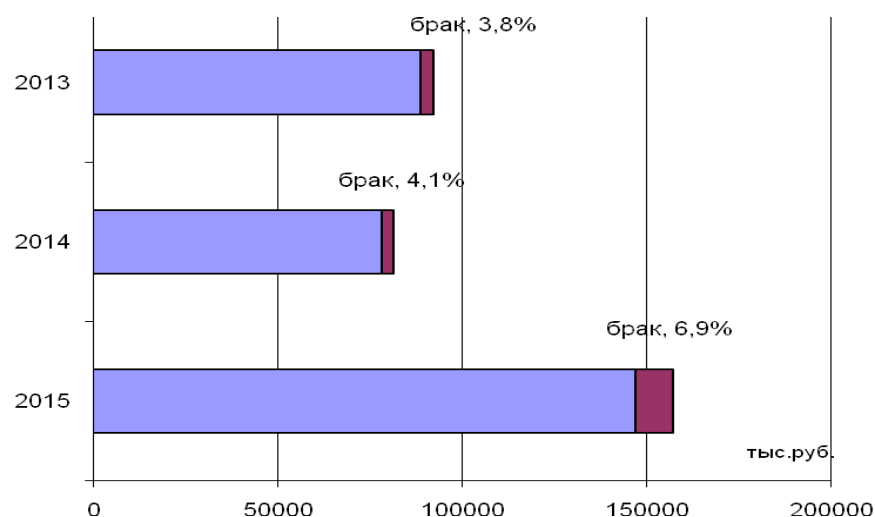


Рисунок 2.9 – Динамика величины производственного брака ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в сумме выручки от продаж в 2013-2015 гг.

В организации ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» установлена норма производственного брака, которая составляет 5% от суммы выручки от продаж.

По данным таблицы 2.12 видим, что величина производственного брака увеличивается в течение рассматриваемого периода, что связано с увеличением объема продаж. Особенно это увеличение заметно в 2015 году – в 3 раза к уровню 2014 года. Доля производственного брака в сумме выручки от продаж к 2015 году к уровню 2014 года увеличивается с 3,8% до 6,9%, то есть почти в два раза.

В 2015 году норма брака была превышена, что в какой-то мере и повлекло за собой значительный рост себестоимости продукции. Следовательно, организация, увеличивая объемы продаж к 2015 году, ослабило контроль за качеством продукции, что повлекло значительный рост брака в производстве. Поэтому предлагается ужесточить систему штрафов за нарушение технологии производства и превышение нормы брака продукции, что позволит повысить эффективность контроля за производством и контролировать величину брака на уровне нормы – 5% и прибыльность продукции ЗАО «Каменский маслосыркомбинат».

При снижении до установленной нормы величина производственного брака ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» (по фактической выручке от продаж) должна составить:

$$147172 * 5\% = 7358 \text{ тыс. руб.}$$

В результате этого снизится и себестоимость продукции на сумму брака и составит 136969 тыс. руб.:

$$144327 - 7358 = 136969 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, в результате сокращения производственного брака до установленной нормы себестоимость продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» сократится на 5,1%.

Далее рассмотрим резервы роста чистой прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат». Факторный анализ чистой прибыли показал, что резервами ее роста в организации ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» является сокращение прочих расходов. Согласно отчетности, в состав прочих расходов вошли штрафы, пени, неустойки, начисленные в связи с несвоевременной уплатой налогов, и выполнением обязательств по договорам в части кредиторской задолженности. Следовательно, в организации была нарушена платежная дисциплина со стороны самой организации по отношению к кредиторам.

Поэтому для контроля оплат и поступлений ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» предлагается формировать платежный календарь, общая схема которого представлена на рисунке 2.10.



Рисунок 2.10 – Предлагаемая схема платежного календаря для ЗАО

«Каменский маслосыркомбинат» при оплате кредиторской задолженности

На основе платежного календаря будет происходить оперативное

планирование и распределение денежных средств, при этом горизонт планирования не должен превышать 1-2 недель.

Основное предназначение платежного календаря – формирование графика денежных потоков на ближайший период (от нескольких рабочих дней до одного месяца) таким образом, чтобы гарантировать оплату всех необходимых платежей, минимизировать излишки денежных средств на счетах и избежать кассовых разрывов.

Для каждой статьи расходования денежных средств необходимо присвоить один из следующих платежных приоритетов, представленных в таблице 2.13 для ЗАО «Каменский маслосыркомбинат».

Статьи с наиболее высоким приоритетом должны оплачиваться в обязательном порядке, статьи с пониженным приоритетом – при выполнении дополнительных условий. При невыполнении плана поступлений по выручке ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» будет иметь право инициировать сокращение платежей 3-ей очереди в бюджете или отмену таких платежей.

Таблица 2.13 – Распределение платежных приоритетов по статьям расходования ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в рамках создания платежного календаря (при оплате кредиторской задолженности)

Очередность платежа	Описание	Статьи кредиторской задолженности	Сроки платежа
1	Платежи, задержка по которым может вызвать серьезные негативные последствия для организации (штрафные санкции ил ухудшение деловой репутации)	Налоги, заработная плата	Строго в соответствии со сроком, указанным в договоре и законодательстве
2	Платежи, относящиеся к основной деятельности	Оплата основным поставщикам	Допустима задержка оплаты на срок до трех дней, если другое не указано в договоре
3	Платежи, связанные с обеспечением вспомогательных бизнес-процессов	Оплата коммунальных платежей, телефонные переговоры и т.д.	Допустим перенос сроков оплаты более чем на три банковских дня

Соответственно статьи расходов, имеющие низкие приоритеты позволяют при

необходимости сдвигать сроки оплаты счетов, предоставляют возможность для маневра при кассовом разрыве. Кроме того, при необходимости можно менять очередность платежей.

Сумма штрафов, уплаченных ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в 2015 году в результате нарушения платежной дисциплины составляла 582 тыс. руб. по договорам и 613 тыс. руб. по налогам. Следовательно, эти суммы являются неиспользованными резервами сокращения прочих расходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат». Прочие расходы будут равны:

$$7610 - 582 = 7028 \text{ тыс. руб.}$$

Обобщим резервы роста прибыли от продаж и чистой прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат», для чего построим таблицу 2.14.

Таблица 2.14 – Расчет планируемой прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в результате реализации предложенных мероприятий

Показатель	Фактически в 2015 году	С учетом мероприятий	Темпы роста, %
Выручка от продаж, тыс.руб.	147172	150259	102,10
Себестоимость продаж, тыс.руб.	144327	136969	94,90
Прибыль от продаж, тыс.руб.	2845	13290	467,14
Прочие доходы, тыс.руб.	6397	6397	100,00
Прочие расходы, тыс.руб.	7610	7028	92,35
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	1632	12659	775,67
Налог на прибыль, тыс.руб.	506	2532	500,40
Прочие налоговые выплаты, тыс.руб.	613	-	-
Чистая прибыль, тыс.руб.	513	10127	1974,07
Рентабельность продаж, %	1,93	8,84	458,03
Рентабельность затрат, %	1,97	9,70	492,39
Рентабельность деятельности, %	0,35	6,74	1925,71

Выручка от продаж увеличится при увеличении цены реализации продукции «масло сливочное» как минимум на 3087 тыс.руб.:

$$147172 + 3087 = 150259 \text{ тыс. руб.}$$

Себестоимость продукции снизится на сумму брака:

$$144327 - 7358 = 136969 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда прибыль от продаж будет равна 13290 тыс. руб., что в 4,6 раза больше фактической.

В результате изменения прочих расходов чистая прибыль как разница между налогооблагаемой прибылью и налогов составит 10127 тыс. руб., что в 19 раз больше фактической.

Таким образом, в целях улучшения финансовых результатов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» были предложены мероприятия по росту выручки от продаж, сокращению себестоимости, а также прочих расходов. Роста выручки от продаж можно достигнуть за счет увеличения цены на сливочное масло, которая является одним из основных видов продукции организации, но приносит убыток от реализации. Себестоимость продаж можно сократить за счет снижения производственного брака в результате ужесточения контроля за ним через систему штрафов. Прочие расходы могут быть сокращены в результате управления кредиторской задолженностью во избежание уплаты штрафов за просрочку платежей. Согласно проведенным расчетам, предложенные рекомендации позволят увеличить прибыль от продаж и чистую прибыль ЗАО «Каменский маслосыркомбинат», а также повысить рентабельность его деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в первой главе была рассмотрена экономическая сущность категории «прибыль», порядок ее формирования и использования. Финансовый результат деятельности компании показывает разницу между доходами и расходами. Прибыль – это часть выручки, которая остается после возмещения всех затрат на производственную, коммерческую, финансовую и инвестиционную деятельность организации, и служит средством воспроизведения и главным мотивом осуществления такой деятельности для собственников организации в текущем и перспективном периоде, а также является основной характеристикой эффективности деятельности.

Анализ формирования, распределения и использования прибыли проводится с целью выявления тенденций ее изменения, измерения факторов, влияющих на изменение прибыли, а также разработки направлений резервов роста прибыли и управления ею. Основными методами анализа финансовых результатов являются горизонтальный, вертикальный анализ, анализ коэффициентов рентабельности, факторный анализ прибыли от продаж и чистой прибыли. В заключение анализа показателей прибыли разрабатываются конкретные мероприятия по ее оптимизации, которые заключаются в сокращении расходов и росте доходов. Эффективное управление прибылью любого предприятия подразумевает качественное построение организационно-методической системы для обеспечения управления прибылью, понимание основного механизма формирования прибыли, применение современных методов анализа и планирования прибыли.

Объектом исследования являлось ЗАО «Каменский маслосыркомбинат».

Основные экономические показатели деятельности ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» свидетельствуют о ее убыточности в 2014 году и улучшении ситуации в 2015 году. Предприятие выходит на новые рынки сбыта, расширяя ассортимент, тем самым повышается эффективность его деятельности. Анализ финансового состояния показал его кризисное состояние в связи с отрицательной величиной нераспределенной прибыли в составе собственного капитала. Это

свидетельствует о необходимости поиска резервов роста прибыли ЗАО «Каменский маслосыркомбинат».

Прибыль предприятия формируется как разница между доходами и расходами. К доходам ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» относятся выручка от продажи и прочие доходы. Выручку от продажи организация получает в результате продажи продукции собственного производства, товаров. К прочим доходам относятся поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям, доходы от продажи основных средств. Положительная динамика доходов обусловлена изменениями выручки от продаж, которая занимает 95% в 2015 году, а также появлением налоговых платежей в виде начисления по налоговой проверке в 2014 году, на которые приходится 13,9% от общей суммы доходов.

Динамика и структура расходов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» свидетельствует о том, что основная доля в них принадлежит себестоимости продаж, которая составляет 90-94%. Кроме того, расходы предприятия включают штрафы, пени как по налоговым платежам, так и по договорным обязательствам в составе прочих расходов, что свидетельствует о неудовлетворительной платежной дисциплине по кредиторской задолженности.

Себестоимость продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» в исследуемом периоде имеет стабильную структуру и в динамике меняется под воздействием всех основных элементов, которые занимают в ее структуре около 20% каждая.

На протяжении исследуемого периода предприятие направляло чистую прибыль на погашение образовавшегося убытка прошлых лет с целью повысить размер собственного капитала.

Основным фактором, обеспечившим рост прибыли от продаж ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» на 2919 тыс. руб., является увеличение цен реализации продукции. Однако значительный рост себестоимости сократил объем прибыли от продаж. Проведенные расчеты показывают, что предприятие располагает достаточными резервами увеличения прибыли от реализации продукции, прежде всего, за счет снижения производственной себестоимости, а также увеличения объема реализации продукции и за счет возрастания удельного

веса в объеме реализации более рентабельных видов продукции.

Чистая прибыль ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» сократилась в 2015 году, прежде всего, за счет снижения суммы налоговых поступлений, так как в 2014 году было начислено 13799 тыс. руб. по результатам налоговой проверки. В 2015 году данная сумма по понятным причинам отсутствует, что оказало влияние на чистую прибыль. Факторный анализ чистой прибыли показал, что резервами ее является сокращение налоговых платежей, а также дальнейший рост прибыли от продаж и прочих доходов.

В целях улучшения финансовых результатов ЗАО «Каменский маслосыркомбинат» были предложены мероприятия по росту выручки от продаж, сокращению себестоимости, а также прочих расходов. Роста выручки от продаж можно достигнуть за счет увеличения цены на сливочное масло, которая является одним из основных видов продукции организации, но приносит убыток от реализации. Себестоимость продаж можно сократить за счет снижения производственного брака в результате ужесточения контроля за ним через систему штрафов. Прочие расходы могут быть сокращены в результате управления кредиторской задолженностью во избежание уплаты штрафов за просрочку платежей. Согласно проведенным расчетам, предложенные рекомендации позволят увеличить прибыль от продаж и чистую прибыль ЗАО «Каменский маслосыркомбинат», а также повысить рентабельность его деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации : части первая и вторая от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. – свободный. - Загл. с экрана. - Дата обращения : 11.12.2016.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации : части первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. – свободный. - Загл. с экрана. - Дата обращения : 11.12.2016.
3. Багаутдинова, И. В. Концепции распределения прибыли предприятия в контексте устойчивого развития / И. В. Багаутдинова // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. - № 11. – С. 224-227.
4. Баженов, Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли : учеб. пособие / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов. - М. : Форум, 2014. – 196 с.
5. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М. : КНОРУС, 2014. – 336 с.
6. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента. В 2 т. / И. А. Бланк. – М. : Омега-Л, 2013. – 1330 с.
7. Братухина, О. А. Финансовый менеджмент : учеб. пособие для среднего профессионального образования / О. А. Братухина. - М. : КноРус, 2016. - 238 с.
8. Вахрушина, М. А. Анализ финансовой отчетности : учебник / М. А. Вахрушина. – М. : Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. - 431 с.
9. Данилин, В. И. Финансовый менеджмент : категории, задачи, тесты, ситуации : учеб. пособие для вузов / В. И. Данилин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Проспект, 2014. - 376 с.
10. Демчук, О. В. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность,

показатели и пути повышения / О. В. Демчук, С. Г. Арефьева // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. - № 8 (48). – С. 6-10.

11. Дроздов, О. А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия / О. А. Дроздов // Международный журнал экспериментального образования. – 2014. – № 11. – С. 6-11.

12. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О. В. Ефимова. - 5-е изд., исправ. - М. : Омега - Л, 2014. - 348 с.

13. Жамьянова, С. Ц. Планирование прибыли на предприятии / С. Ц. Жамьянова // Инновационная наука. – 2016. - № 5-1. – С. 67-69.

14. Жарылгасова, Б. Т. Анализ финансовой отчетности / Б. Т. Жарылгасова, А. Е. Суглобов. - М. : КноРус, 2014. - 309 с.

15. Казакова, Н. А. Экономический анализ : учебник / Н. А. Казакова. – М. : ИНФРА-М, 2015. - 343 с.

16. Кириллова, Л. Н. О методическом инструментарии в анализе доходов предприятия / Л. Н. Кириллова, Т. Н. Брожина // Экономический журнал. - 2014. - № 3 (35). - С. 128-134.

17. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учебник / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. - М. : Юрайт, 2014. - 432 с.

18. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : Проспект, 2015. – 424 с.

19. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент : теория и практика / В. В. Ковалев. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2016. - 1104 с.

20. Кокин, А. С. Финансовый менеджмент : учеб. пособие для вузов / А. С. Кокин, В. Н. Ясенев. - 2-е изд., перераб. и доп.. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 511 с.

21. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / под ред. Л. Т. Гиляровской. – М. : Проспект, 2015. - 360 с.

22. Коротков, А. И. Основные мероприятия по максимизации прибыли в современных условиях хозяйствования / А. И. Коротков // Инновационная наука. – 2015. - № 5-1. – С. 140-143.

23. Косорукова, И. В. Прибыль и денежный поток в оценке стоимости бизнеса / И. В. Косорукова // Российское предпринимательство. - 2013. - № 18 (240). - С. 53-60.

24. Краснянская, И. А. Прибыль предприятия, ее формирование и пути увеличения / И. А. Краснянская // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. - № 51. – С 56-67.

25. Ластовка, И. В. Основные источники резервов увеличения прибыли организации / И. В. Ластовка, М. В. Арканья, Г. Г. Мепория. // Управленческое консультирование. – 2015. - № 8 (80). – С. 98-104.

26. Лукасевич, И. Финансовый менеджмент : учебник / И. Лукасевич. – М. : Национальное образование, 2013. – 768 с.

27. Лютова, М. Н., Коновалова Н. О. Анализ прибыли и рентабельности предприятия / М. Н. Лютова, Н.О. Коновалова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. - № 50-2. – С. 110-116.

28. Мельник, А. Н. Комплексный анализ влияния различных факторов на прибыль предприятия / А. Н. Мельник, А. Н. Дырдонова // Экономический анализ : теория и практика. – 2015. – № 48 (255). – С. 3-9.

29. Мироседи, С. А. Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия / С. А. Мироседи, Ю. С. Веремеева // Символ науки. – 2016. - № 5-1. – С. 161-168.

30. Морошкин, В. А. Практикум по финансовому менеджменту: технология финансовых расчетов с процентами : учеб. пособие для вузов / В. А. Морошкин, А. Л. Ломакин. - 2-е изд., перераб. и доп.. - М. : Финансы и статистика, 2014. - 120 с.

31. Никулина, Н. Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика : учеб. пособие для вузов / Н. Н. Никулина, Д. В. Суходоев, Н. Д. Эриашвили. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 511 с.

32. Пасько, Ю. С. Понятие прибыли и ее значение для пользователей отчетности / Ю. С. Пасько, Т. Ю. Феофилова // Теория и практика сервиса : экономика, социальная сфера, технологии. – 2015. - № 3 (25). – С. 38-42.

33. Попова, Т. Д. Методологические подходы к управлению издержками и качеством организации / Т. Д. Попова // Все для бухгалтера. – 2014. - № 4. – С. 42-

48.

34. Расулов, Р. М. Современные методы управления издержками: перспективы использования отечественными предприятиями / Р. М. Расулов // Бизнес в законе. - 2012. - № 6. - С. 246-248.

35. Савицкая, Г. В. Методика комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2016. - 432 с.

36. Самохина, А. А. Экономическая сущность, структура и специфика бухгалтерских расходов / А. А. Самохина // Управление экономическими системами. – 2015. - № 5. - С. 13-19.

37. Сысоева, Е. В. Прибыль и убыток как финансовые результаты и важнейшие категории деятельности организации в рыночных отношениях/ Е. В. Сысоева // Транспортное дело России. – 2015. - № 3. – С. 24-29.

38. Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник-практикум. В 2 ч. / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. – М. : Юрайт, 2016. - 672 с.

39. Трифонов, Е. В. Экономико-математические модели минимизации издержек и оптимизации цен / Е. В. Трифонов // Российское предпринимательство. - 2012. - № 18 (240). - С. 4-13.

40. Финансовый менеджмент : учебник / сост. Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко. – М. : Юрайт, 2015. – 540 с.

41. Финансовый менеджмент : учебник / под ред. В. Ю. Барашьян, В. Д. Бджола, О. Г. Журавлева. – М. : КНОРУС, 2015. – 520 с.

42. Чепулянис, А. В. Теоретико-методические основы стратегического учета и анализа затрат / А. В. Чепулянис, С. А. Бороненкова. - Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. - 215 с.

43. Чередниченко, М. И. Основные методологические элементы системного анализа операционных расходов предприятия / М. И. Чередниченко // European journal of economics and management sciences. – 2015. - № 3. – С. 3-9.

44. Шанин, И. И. Особенности механизма повышения эффективности экономической деятельности предприятия / И. И. Шанин // Экономика,

предпринимательство и право. – 2012. – № 3 (14). – С. 11-28.

45. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 208 с.

46. Шигаев, А. И. Анализ эффективности исполнения стратегии на основе методики факторного анализа прибыли от продаж в условиях калькулирования полной себестоимости / А. И. Шигаев // Экономический анализ : теория и практика. – 2016. – № 16(223) – С. 34-35.

ПРИЛОЖЕНИЕ