

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

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ (на примере
ООО(АлтайКанцОпт))
(выпускная квалификационная работа)

Выполнила студент
4 курса, группа 241 д
В. И. Шеин

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

Работа защищена
«__» _____ 2018 г.

оценка _____

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

Председатель ГЭК
д.э.н И. В. Цомаева

«__» _____ 2018 г.

Барнаул 2018

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
Направление: «Финансы и кредит»
Группа 241 д

ЗАДАНИЕ
ПО ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ

СТУДЕНТ Шеин Владислав Игоревич

1. Тема ВКР Пути увеличения прибыли организации (на примере ООО «АлтайКанцОпт»)

2. Срок сдачи студентом законченного ВКР 18.06.2018

3. Исходные данные по ВКР
учебная литература, интернет-ресурсы

4. Содержание разделов ВКР (наименование глав)

1. Теоритические аспекты анализа прибыли коммерческой организации

2. Анализ деятельности и пути формирования прибыли на примере ООО «АлтайКанцОпт»

5. Перечень графического материала

14 таблиц, 1 рисунок, 2 приложения

6. Консультанты по разделам ВКР

Раздел	Консультант	Подпись, дата	
		<i>Задание выдал</i>	<i>Задание принял</i>
1 глава ВКР	Немировская О.В.		
2 глава ВКР	Немировская О.В.		

7. Дата выдачи задания _____

Руководитель ВКР _____
(подпись)

Студент _____
(подпись)

РЕФЕРАТ

Тема: Пути увеличения прибыли организации (на примере ООО «АлтайКанцОпт»).

В условиях динамично развивающихся и находящихся в непрерывном движении общества и производства управление организацией должно находиться в состоянии постоянного совершенствования. Все больше и больше с увеличением объема информации, развитием науки и техники, маркетинга и ведения бизнеса перед предприятиями появляются новые перспективы и возможности, возрастает конкуренция. Все это ведет к необходимости нахождения новых путей увеличения прибыли и рентабельности деятельности организации.

Цель работы — анализ перспектив повышения прибыли и рентабельности деятельности предприятия, на примере ООО «АлтайКанцОпт».

В соответствии с этой целью в выпускной квалификационной работе поставлены следующие задачи:

1 рассмотреть теоретические и методологические подходы к анализу прибыли и рентабельности предприятия;

2 проанализировать прибыль и рентабельность предприятия, на примере ООО «АлтайКанцОпт»

3 разработать меры по повышению прибыли и рентабельности ООО «АлтайКанцОпт».

Предмет исследования – прибыль и рентабельность деятельности ООО «АлтайКанцОпт».

Объект исследования – ООО «АлтайКанцОпт».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения и библиографического списка, включающего 31 источник и 2 приложения.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические аспекты анализа прибыли коммерческой организации	
1.1 Сущность, понятие и виды прибыли коммерческих организаций	5
1.2 Факторы, влияющие на прибыль коммерческой организации.....	11
2 Анализ деятельности и пути формирования прибыли на примере ООО «АлтайКанцОпт	
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «АлтайКанцОпт»...	20
2.2 Анализ финансового состояния, динамики прибыли и рентабельности ООО «АлтайКанцОпт».....	25
2.3 Рекомендации по повышению прибыли и рентабельности ООО «АлтайКанцОпт».....	37
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	46
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	49
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	52

ВВЕДЕНИЕ

В условиях динамично развивающихся и находящихся в непрерывном движении общества и производства управление организацией должно находиться в состоянии постоянного совершенствования. Все больше и больше с увеличением объема информации, развитием науки и техники, маркетинга и ведения бизнеса перед предприятиями появляются новые перспективы и возможности, возрастает конкуренция. Все это ведет к необходимости нахождения новых путей увеличения прибыли и рентабельности деятельности организации.

Предприятие функционирует эффективно и рентабельно, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа развития экономики является не только повышение финансовых результатов деятельности предприятий, но и овладение руководителями и менеджерами практическими навыками эффективного управления формированием и распределением прибыли для обеспечения роста рентабельности инвестиционной и финансовой деятельности субъектов рыночных отношений. В связи с этим, актуальным является исследование проблематики повышения прибыли и рентабельности деятельности предприятия.

Цель работы — анализ перспектив повышения прибыли и рентабельности деятельности предприятия, на примере ООО «АлтайКанцОпт».

В соответствии с этой целью в выпускной квалификационной работе поставлены следующие задачи:

- 1 рассмотреть теоретические и методологические подходы к анализу прибыли и рентабельности предприятия;

- 2 проанализировать прибыль и рентабельность предприятия, на примере ООО «АлтайКанцОпт»

3 разработать меры по повышению прибыли и рентабельности ООО «АлтайКанцОпт».

Предмет исследования – прибыль и рентабельность деятельности ООО «АлтайКанцОпт».

Объект исследования – ООО «АлтайКанцОпт».

Несмотря на высокий уровень теоретической разработанности поставленной проблемы, в условиях финансового кризиса и негативного влияния санкционного давления на отечественную экономику требуются дальнейшие исследования резервов повышения прибыли и рентабельности деятельности предприятия.

В качестве методологической базы в работе использованы общенаучные методы сравнения, анализа и синтеза, методы финансового анализа. Методической основой исследования являются положения и концепции, представленные в работах отечественных и зарубежных авторов в области управления, таких как А. А. Богданов, И. Н. Герчикова, А.Д. Шеремет, Ю.Н. Лапыгин, Р.Л. Дафт, М. Х. Мескон, и другие.

Источником информации служили внутренние документы организации, бухгалтерские балансы, отчет о финансовых результатах, устав.

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

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1 Сущность, понятие и виды прибыли коммерческих организаций

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Основная цель деятельности коммерческой организации - извлечение прибыли.

Основными признаками коммерческой организации являются:

- цель деятельности - получение прибыли;
- четко определенная в законе организационно - правовая форма;
- распределение прибыли между участниками юридического лица.

Гражданский кодекс Российской Федерации установил закрытый перечень организационно - правовых форм коммерческих организаций - хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия (п. 2 ст. 50 ГК РФ).

Такая последовательность не случайна. Ее нельзя назвать случайной. Законодатель исходил из экономической значимости каждой из указанных форм в системе свободной рыночной экономики. Определяющими должны быть те формы коммерческих организаций, которые создают возможность нестесненного проявления предпринимательской инициативы. Характер деятельности юридического лица закреплен в его учредительных документах (уставе или учредительном договоре).

Порядок определения прибыли организации закреплен в главе 25 Налогового кодекса РФ. Прибылью в целях данной главы признаются: для российских организаций - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с главой 25 НК. Согласно общему определению прибыли в экономическом аспекте, это величина доходов, уменьшенная на сумму произведенных расходов. Расходы бывают связанные с производством и реализацией, внереализационные; а доходы - внереализационные и от реализации товаров, работ и услуг.

Порядок распределения полученной прибыли после уплаты налогов закреплен, как правило, в учредительных документах юридического лица, например, в виде дивидендов по акциям, определенной доли в денежном исчислении, имущественном эквиваленте. Прибыль по результатам определенного временного периода может и не распределяться, так как ее может не быть (работа с убытком) или она может быть распределена на реализацию других целей, например, модернизацию производства, закупку новой технологии, расширение занимаемой на рынке доли.

Современная экономическая мысль рассматривает прибыль, как доход от использования всех факторов производства, то есть земли и капитала. Но и в таком понимании нет единства и четкости. В одних случаях прибыль рассматривается, как плата за услуги предпринимательской деятельности, в других – как плата за новаторство и талант в управлении фирмой, в-третьих, - как плата за риск и т.д. Все эти определения расплывчаты и скорее отражают вознаграждение предпринимателю за его умение соединять факторы производства и эффективно их использовать. Однако доход в виде процента и ренты получают и те люди, которые передают право распоряжения своим капиталом в той или иной форме другим лицам и сами в экономической деятельности не участвуют. Речь идет о нетрудовых, но законных доходах.

В настоящее время многие российские экономисты склоняются к марксистскому подходу и рассматривают прибыль с позиции теории трудовой стоимости, согласно которой прибыль представляет собой денежное выражение

части стоимости прибавочного продукта [19]. В рыночной экономике прибыль не может быть «частью стоимости прибавочного продукта» не только с теоретических позиций, но и с позиций хозяйственной практики. Несмотря на то, что зависимость прибыли от объемов реализации прямо пропорциональна, отсутствуют внутренние связи между издержками, количеством и ценой.

В условиях рынка предприниматель должен сам определять уровень цены на основе конкретных условий сделки, а также конкретных условий работы предприятия, то есть степени загруженности производственных мощностей заказами, достигнутого уровня издержек и т.п. Кроме того, следует отметить, что во многих источниках современной литературы прибыль рассматривается, как разница между доходами от хозяйственной деятельности и затратами на эту деятельность в денежном выражении. Так, например, И. Бланк понятие прибыли характеризует следующим образом: «прибыль представляет собой выраженное в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления деятельности» [8]. С учетом изложенного предлагается следующее определение термина «прибыль». Прибыль – это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разница между выручкой, полученной от продажи произведенной продукции, и затратами на осуществление деятельности, исчисленная в денежном выражении [8].

Таким образом, из рассмотренных выше подходов к определению экономической природы прибыли явно следует, что в экономической деятельности отсутствует единообразное понимание категории «прибыль». Однако перечисленные точки зрения в настоящее время не исключают друг друга, а зачастую совпадают. Кроме того, следует отметить, что подход к ее исчислению всегда будет зависеть от целей, которые поставлены заинтересованными пользователями, от критериев признания и оценки доходов

и расходов для их включения в финансовую отчетность. Определенная сложность в исследовании прибыли обусловлена использованием в экономической литературе и на практике разными авторами многообразных общеупотребительных терминов, характеризующих виды прибыли субъекта.

На вопрос о том какая из перечисленных точек зрения лучше всего объясняет происхождение прибыли, однозначного ответа дать нельзя, ибо каждая из них раскрывает какую-то одну сторону этого экономического явления и процесса. Но при этом надо понимать, каким образом современные предприятия могут извлекать прибыли, используя разные приемы и способы. В экономической теории, в зависимости от метода исчисления, оперируют разными понятиями прибыли на основании различных признаков (табл. 1.1) [14].

Таблица 1.1 – Виды прибыли по основным классификационным признакам

Признаки классификации прибыли предприятия	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
Источники формирования прибыли, используемые в ее учете	- прибыль от реализации продукции - прибыль от реализации имущества - прибыль от внереализационных операций
Источники формирования прибыли по видам деятельности предприятия	- прибыль от операционной деятельности - прибыль от инвестиционной деятельности - прибыль от финансовой деятельности
Состав элементов, формирующих прибыль	- маржинальная прибыль - валовая прибыль - чистая прибыль
Характер налогообложения прибыли	- налогооблагаемая прибыль - прибыль, не подлежащая налогообложению
Характер инфляционной «очистки» прибыли	- прибыль номинальная - прибыль реальная
Рассматриваемый период формирования прибыли	- прибыль предшествующего периода - прибыль отчетного периода - прибыль планового периода
Регулярность формирования прибыли	- регулярно формируемая прибыль - чрезвычайная прибыль
Характер использования прибыли	- капитализированная (нераспределенная) прибыль - потребленная (распределенная) прибыль
Значение итогового результата хозяйствования	- положительная прибыль (соответствующая прибыль в обычном ее понимании) - отрицательная прибыль (убыток)

В соответствии с действующими положениями главы 25 Налогового кодекса РФ можно выделить следующие виды прибыли предприятия:

1 Валовая прибыль – показатель эффективности работы производственных подразделений организации.

Валовая прибыль определяется по формуле:

$$ВП = В - СБ, \quad (1.1)$$

где ВП – валовая прибыль;

В – выручка;

СБ – себестоимость.

2 Прибыль от продажи продукции (товаров, работ и услуг) – показатель экономической эффективности основной деятельности организации, то есть производства и продажи продукции (работ, услуг), торговой деятельности.

3 Прибыль до налогообложения – это полученная прибыль организации до вычета налога на прибыль.

4 Чистая прибыль – представляет собой разницу между валовой прибылью и суммами отчислений и платежей в бюджеты разных уровней.

Следует отметить, что рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями.

Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности организации. При этом исходным моментом в расчетах показателей прибыли является оборот организации по продаже продукции (работ и услуг).

Выручка от продажи продукции характеризует завершение производственного цикла организации, возврат авансированных на

производство средств организации в денежную форму и начало витка в новом обороте всех средств.

Изменения в объеме реализации продукции оказывают наиболее чувствительное влияние на финансовые результаты деятельности организации, поэтому ее финансовое подразделение должно ежедневно и оперативно контролировать процесс отгрузки, продажи и оплаты продукции.

Обобщенную характеристику хозяйственной деятельности организаций дают величина чистой прибыли и показатели финансового положения. Важно не только получить возможно большую прибыль, но и правильно использовать ту ее часть, которая остается в распоряжении организации, то есть обеспечить оптимальное соотношение темпов научно-технического, производственного и социального расширенного воспроизводства. В динамике темпов роста собственных средств за счет прибыли организации проявляются, в конечном счете, успехи или недостатки развития организации. На размер прибыли, остающейся в распоряжении организации, влияют все налоги, уплачиваемые организацией, независимо от облагаемой базы.

Изменение чистой прибыли под влиянием налоговых платежей складывается из суммы отклонений в результате изменения налоговой базы и изменения налоговой ставки в государстве.

Значение прибыли [15]:

- основной источник развития предприятия, обновления и расширения производственной базы;
- источник социальных благ для сотрудников предприятия;
- из нее выплачиваются дивиденды по акциям;
- по ее величине кредиторы оценивают возможности предприятия возратить заемные средства, а инвесторы могут судить о целесообразности инвестиций;
- важнейший источник формирования бюджетов разных уровней.

Таким образом, прибыль выступает в качестве синтетического показателя оценки хозяйственной деятельности, источника средств для развития производства и материального стимулирования.

1.2. Факторы, влияющие на прибыль коммерческой организации

Прибыль занимает одно из важных мест в общей системе рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует полноту ее финансовой независимости. В условиях рынка именно прибыль предопределяет решение что, как и в каких размерах производить. Каждый предприниматель пытается ответить на вопрос: при каком количестве производимого (реализуемого) товара и по какой цене на него можно получить максимальную прибыль.

Прибыль – превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг. Это обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Функции прибыли: распределительная и стимулирующая.

Виды прибыли:

1 Бухгалтерская – часть дохода фирмы, которая остается от общей выручки после возмещения внешних издержек, т.е. платы за ресурсы поставщиков.

2 Экономическая (чистая) – то, что остается после вычитания из общего дохода фирмы всех издержек (внешних и внутренних).

3 Балансовая – разница между выручкой от реализации продукции и суммой материальных затрат, амортизации и заработной платы. Её иногда называют общей прибылью, т.к. именно она является источником распределения и использования средств предприятия.

Каждое предприятие стремится максимизировать свою прибыль.

Коммерческие организации в качестве основной цели своей деятельности преследуют извлечение прибыли. В связи с этим показатель прибыли является наиболее важным при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Рыночные условия хозяйствования побуждают предприятия искать способы максимизации прибыли и повышения уровня рентабельности, формировать благоприятные условия для реализации знаний и умений работников предприятия. На величину и динамику прибыли предприятия влияют различные факторы.

Большинство авторов выделяет две группы факторов по отношению к предприятию: внешние и внутренние. Факторы внешней среды инициируются внешней средой функционирования предприятия, внутренние факторы создаются внутренней средой и возникают как следствие работы предприятия в целом или его персонала.

Планирование прибыли - это процесс разработки системы мероприятий по обеспечению ее формирования в необходимом объеме и эффективном использовании в соответствии с целями и задачами развития предприятия [12].

Планирование прибыли предполагает разработку прогнозов по величине прибыли и направлениям ее использования, текущее и оперативное планирование, формирование, распределение и использование прибыли предприятия.

Процесс прогнозирования прибыли заключается в разработке политики управления прибылью предприятия на ряд предстоящих лет, которая определяет систему долгосрочных целей формирования и распределения прибыли в соответствии со стратегией развития предприятия.

Текущее планирование предполагает разработку конкретных планов, основанных:

- на целевых показателях предприятия;
- на планируемых объемах производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;

- на разработанной системе норм и нормативов затрат отдельных видов ресурсов;

- на действующих налоговых ставках;

- на результатах анализа прибыли за предшествующий период.

Управление прибылью на предприятии осуществляется с помощью таких методов, как, планирование, формирование, распределение и использование прибыли. Планирование прибыли – это составная часть финансового планирования. Оно проводится отдельно по всем видам деятельности предприятия. Раздельное планирование обусловлено различиями в методологии исчисления налогообложения прибыли от различных видов деятельности [12, с. 86].

В процессе разработки финансовых планов учитываются все факторы, влияющие на величину прибыли, и модифицируются финансовые результаты от принятия различных управленческих решений. В условиях стабильной развивающейся экономики планирование прибыли осуществляется на период от трех до пяти лет. При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования распространено текущее планирование в рамках одного года. При нестабильной экономической и политической ситуации планирование возможно на кратковременный период – квартал, полугодие.

Основой расчетов прибыли служит прогнозируемый объем продаж. Это связано с тем, что производственная программа и запасы зависят от объема продаж. Однако этот объем может ограничиваться имеющимися производственными мощностями. В таком случае именно они являются отправной точкой для планирования. После определения объема продаж разрабатывается производственная программа на основе заключенных контрактов.

Производственная программа зависит от планового объема реализации и от величины запасов готовой продукции на складе на начало и на конец планируемого периода. В свою очередь, производственная программа является основой для расчета потребности в материалах. Потребность в материалах

определяется с учетом запасов на складе на начало планируемого периода, а также переходящих остатков на конец периода.

Важным элементом в планировании прибыли является учет трудовых затрат. С учетом необходимых отчислений в социальные фонды планируется затраты на оплату труда. Далее составляется смета производственных накладных расходов, включаемых в производственную себестоимость. Сумма этих затрат зависит от их состава и поведения относительно объема производства.

Раздельно определяется переменные и постоянные затраты. В результате проведенных расчетов формируется производственная себестоимость реализуемой продукции с учетом остатков готовой продукции на начало и конец планируемого периода. На следующем этапе составляются сметы административных и коммерческих расходов. На основании этих расчетов формируется план по прибыли от реализации продукции.

Для планирования балансовой прибыли используются данные о предстоящих операционных, а также внереализационных доходах и расходах. Приведенный метод планирования прибыли носит название метод прямого расчета. В его основе лежит по ассортиментный расчет прибыли от выпуска и реализации продукции. В процессе планирования прибыли важно определить, за счет каких факторов она растет или снижается. Поскольку прибыль исчисляется как разница между ценой и себестоимостью, то очевидно, что на размер прибыли оказывают влияние рост цен и снижение себестоимости. Для сохранения уровня прибыли на предприятии важно определить момент начала проектирования и запуска в производство новой продукции.

Повышение качества продукции, дизайна, технические усовершенствования и другие приемы поддержания спроса на продукцию требуют дополнительных затрат и поэтому также должны применяться задолго до того, как уровень рентабельности начнет снижаться или по крайней мере сразу же, как только такая тенденция наметится. Более того, на гребне спроса

улучшение предлагаемого товара может повлечь за собой и повышение цены на него, и соответственно, прибыли.

Основным видом текущего плана прибыли является план доходов и расходов предприятия. Оперативное планирование формирования и использования прибыли заключается в разработке системы бюджетов (бюджетировании). Бюджет представляет собой оперативный финансовый план краткосрочного периода (до 1 года), отражающий расходы и поступления средств в процессе осуществления конкретных направлений хозяйственной деятельности. На практике применяются различные методы планирования прибыли. Наиболее распространенным является метод прямого счета.

При прямом счете планируемая прибыль на продукцию, подлежащую реализации в предстоящем периоде, определяется как разница между доходами и расходами по всем направлениям деятельности предприятия. При использовании данного метода необходимо учитывать прибыль в остатках готовой продукции на начало и конец планового периода.

Этот метод расчета наиболее эффективен при выпуске небольшого ассортимента продукции. Метод прямого счета используется при обосновании создания нового или расширения действующего предприятия либо при осуществлении какого-либо проекта.

Разновидностью метода прямого счета является метод поассортиментного планирования прибыли (т.е. определения прибыли по каждой ассортиментной группе). Достоинством метода прямого счета является его простота. Однако его целесообразно использовать при планировании прибыли на краткосрочный период.

Для составления плана прибыли используются и другие методы, например:

- анализ лимита рентабельности,
- прогноз рентабельности,
- анализ перекрытия ликвидности,
- нормативный метод,

- метод экстраполяции,
- а также другие аналитические методы.

Анализ лимита рентабельности позволяет оценить взаимосвязь плановой прибыли и эластичности предприятия по отношению к колебаниям величины расходов при обороте капитала. Обычно строится система графиков, показывающих эту зависимость. Расчеты производятся по следующим формулам [16, с. 220]:

$$MO = 1 - (\% \text{ ПостР} / 100), \quad (1.2)$$

где MO – минимальный оборот;
 %ПостР – процент постоянных расходов.

$$MO = 1 - (\text{ПерР} / \text{ПлОК}), \quad (1.3)$$

где ПерР – переменные расходы;
 ПлОК – плановый оборот капитала

Важное значение имеет разрыв, существующий между минимальным оборотом, необходимым для покрытия расходов, и запланированным оборотом. Именно эта разность характеризует степень свободы предприятия в планировании оборота капитала.

Анализ прибыли подразделяется на различные направления, виды и формы в зависимости от следующих признаков, выделяемых Волковым Д. Л. [13, с. 28]:

1 По направлениям исследования выделяют анализ формирования прибыли и анализ ее использования:

- анализ формирования прибыли проводится в разрезе основных сфер деятельности - операционной, инвестиционной, финансовой. Он является основной формой анализа для выявления резервов повышения суммы и уровня прибыли. Одним из его аспектов является анализ прибыли по данным

бухгалтерского учета и налогооблагаемой прибыли;

- анализ распределения и использования прибыли проводится по основным направлениям ее использования. Он призван выявить уровень потребления прибыли и ее капитализации, а также конкретные формы ее производственного потребления в инвестиционных целях.

2 По организации проведения выделяют внутренний и внешний анализ прибыли:

- внутренний анализ проводится менеджерами или собственниками предприятия с использованием всей совокупности имеющейся информации. Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну;

- внешний анализ проводится налоговыми органами, банками, страховыми компаниями по материалам публикуемой предприятием в открытой печати отчетности.

3 По масштабам деятельности можно выделить следующие формы анализа прибыли:

- анализ прибыли по предприятию в целом. В процессе этого анализа изучается формирование, распределение и использование прибыли без выделения отдельных структурных подразделений предприятия (используется в финансовом анализе);

- анализ прибыли по структурному подразделению или центру ответственности (применяется в управленческом учете);

- анализ прибыли по отдельным изделиям (является дополнительным видом анализа, который может использоваться как в финансовом, так и в управленческом учете).

4 По объему исследования выделяют полный и тематический анализ прибыли:

- полный анализ проводится с целью изучения всех аспектов ее формирования, распределения и использования в комплексе;

- тематический анализ ограничивается отдельными аспектами формирования или использования прибыли (влияние проводимой

предприятием налоговой политики на формирование затрат, доходов и прибыли;

- влияние структуры и стоимости капитала на уровень прибыльности предприятия и др.).

5 По периоду и глубине проведения выделяют:

- предварительный анализ прибыли (экспресс-анализ прибыли, прогнозный анализ), связанный с условиями ее формирования, распределения или предстоящего использования, с условиями осуществления отдельных коммерческих сделок, финансовых или инвестиционных операций, при составлении бизнес-плана, анализ итоговой бухгалтерской отчетности в целях определения массы и нормы прибыли, рентабельности продаж и активов предприятия;

- оперативный анализ прибыли, проводимый в процессе осуществления производственной, инвестиционной и финансовой деятельности с целью оперативного воздействия на формирование или использование прибыли;

- последующий (углубленный) анализ прибыли, осуществляемый по результатам работы за отчетный период для наиболее полного изучения финансовых результатов в сравнении с предварительным и текущим ее анализом, выявления факторов, повлиявших на изменение прибыли в сравнении с бизнес-планом, показателями реализуемого инвестиционного проекта или предыдущим периодом, а также для контроля и последующей корректировки показателей выполняемого предприятием бизнес-плана;

- детализированный анализ прибыли, проводимый в разрезе изучения каждого из факторов, оказывающих влияние на величину прибыли в целом по предприятию, прибыли по отдельным видам выпускаемой продукции или конкретным продажам.

Цель анализа прибыли состоит в выяснении причин, обусловивших изменение прибыли, определении резервов ее роста и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов. Для достижения данной цели в ходе проведения анализа решаются следующие

задачи [15, с. 164]:

- оценка выполнения плана (прогноза) и динамики финансовых результатов;
- изучение состава и структуры прибыли;
- выявление и количественное изменение влияния факторов формирования прибыли;
- анализ и оценка качества прибыли;
- изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли;
- выявление резервов роста прибыли;
- разработка рекомендаций по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия.

Процесс управления прибылью включает в себя осуществление ряда функций, таких как планирование конечных финансовых результатов, учет формирования, распределения и использования прибыли, оценка и анализ достигнутого уровня, принятие управленческих решений.

Таким образом, результаты анализа используются для принятия решений в области управления прибылью. В ходе анализа разрабатывается несколько вариантов принятия решения, на основе которых принимается решение, оптимальное для предприятия в данной ситуации.

2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АЛТАЙКАНЦОПТ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «АлтайКанцОпт»

ООО «АлтайКанцОпт» зарегистрировано 9 марта 2007 года. Основным видом деятельности является – торговля оптовая неспециализированная.

Уставный капитал компании составляет 100 000 рублей.

История компании началась в 1993 году, с момента создания небольшой оптовой канцелярской фирмы ООО«Ландора». Семь лет спустя со дня основания, к арсеналу компании добавилась типография «Переплет» и открылся корпоративный центр ООО«АлтайКанцОпт».

Компания занимает лидирующие позиции на рынке канцелярских товаров для офиса и школы и является одним из крупнейших поставщиков бумаги в Сибири. Компания является эксклюзивный дистрибьютором торговых марок deVENTE и Attomex, официальным дилером Erich Krause, партнером и представителем многих российских и зарубежных производителей.

Среди прочих преимуществ сотрудничества можно выделить следующие:

- Широкий ассортимент товаров – от сегмента эконом до премиального;
- Профессиональная команда и индивидуальный подход к каждому заказчику;
- Прием заказов в удобной форме (телефону, факсу, эл. почте, на сайте);
- Различные формы расчета (наличный, безналичный, банковской картой);
- Выезд торгового представителя в офис;
- Гибкая ценовая политика, дополнительные скидки при больших объемах заказов.

- Работает как с юридическими, так и с физическими лицами.

Четыре удобных формата покупок:

1 Доставка товара, индивидуальный подход, помощь операторов.

2 Удобный, быстрый, автоматический сервис, возможность заказа 24 часа в сутки и много полезной информации - Интернет – заказ.

3 Если необходим товар именно сегодня или вы предпочитаете лично выбрать товар с полки - розничный магазин «Ландора», приветливые консультанты и Бонусная программа.

4 Самостоятельно, в удобное время и с экономией на доставке возможен самовывоз.

Служба логистики - автопарк, экспедиторская служба позволяет обеспечить доставку товара в короткий срок.

Ассортимент реализуемой продукции ООО «АлтайКанцОпт» состоит из нескольких групп:

1 Бумага и бумажная продукция:

- бланки бухгалтерские, бланки документов, книги учета;

- блоки для записей, записные книжки, телефонные книги, блокноты, ежедневники;

- бумага: для факса, копировальная, масштабно-координатная, потребительская, фотобумага, ватман;

- календари, калька, чековые ленты, ЛПУ, конверты, пакеты, ценники, этикет бумага;

- бумага широкоформатная, ролики; бумага форматная белая и цветная;

- папки бумажные, коробка, папки для курсовых и дипломных работ.

2 Товары для праздника и оформления:

- ложки сувенирные, серьги, товары светоотражающие, очки

- папки/дипломы шуточные, новорожденные, ленты почетные, медали, значок-орден

- флаги, пиротехника, одноразовая посуда;

- новогодний ассортимент, гирлянды, шары и многое другое.

3 Хозяйственные товары:

- белизна, отбеливатель, пятновыводитель, мыло, освежитель воздуха, СМС, порошки, добавки;
- бумага туалетная, губки, полотенце, салфетки, скатерти;
- вешалки, плечики, инвентарь хозяйственный, перчатки, рукавицы;
- коврики, напольные покрытия;
- мешки для мусора, п/п мешочки, пакеты, зиплоки, пленка пищевая;
- полотно, марля, ткань и многое другое.

4 Школьные принадлежности:

- карандаши, мел, мелки восковые, карандаши цветные и акварельные, фломастеры; касса, счетные палочки, азбука, пластилин, глина, стеки;
- набор первоклассника, глобусы, карты географические;
- обложки для тетрадей, учебников, дневники, тетради;
- папки для рисования с листами, пастель, альбомы для рисования и для черчения, бумага цветная, картон, материалы для поделок, кисти, краски;
- пеналы, подкладки на стол детские, подставки для книг, папки школьные, папки для черчения; ранцы, сумки, фартуки.

5 Офисные принадлежности:

- батарейки, бинокли, бейджи, визитницы, кредитницы, зажимы для денег;
- дыроколы, зажимы для бумаг, калькуляторы, кнопки, булавки, лупы;
- корректоры, папки-органайзеры, папки-регистраторы;
- штемпельная продукция, техника, светильники, фонари, лампы и многое другое.

6 Пишущие и чертежные принадлежности:

- ластик, точилки, карандаши, линейки, маркеры, стержни, чернила, тушь, ручки, чертежные принадлежности.

7 Товары для творчества:

- сизаль, конструкторы, игрушки, копилки;
- игры настольные, пазлы, мозаика, мыльные пузыри;

- аппликации, самоделки, буквы, цифры;
- книги, специальная литература, справочники, сборники, наглядные пособия, школа и многое другое.

Таким образом, из ассортимента реализуемой продукции ООО «АлтайКанцОпт» видно, что он достаточно широкий, разнообразный, направлен на различные сегменты и способен удовлетворить потребности любого клиента.

Анализ динамики активов предприятия ООО «АлтайКанцОпт» представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Анализ динамики активов ООО «АлтайКанцОпт» за 2015-2017гг., тыс. руб.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонения	
				2016/2015	2017/2016
1 Внеоборотные активы	-	-	-	-	-
Итого по разделу 1	-	-	-	-	-
2 Оборотные активы					
Запасы	9 346	12 065	19 954	2 719	7 889
НДС	6	7	6	1	-1
Дебиторская задолженность	9 656	15 155	14 678	5 499	-477
Денежные средства и денежные эквиваленты	6	-	8	-6	8
Итого по разделу 2	19 014	27 227	34 646	8 213	7 419
Итого активы	19 014	27 227	34 646	8 213	7 419

Можно сделать вывод, что активы ООО «АлтайКанцОпт» имеют тенденцию к увеличению стоимости в динамике трех лет.

Так, если на начало анализируемого периода (2015 год) стоимость активов ООО «АлтайКанцОпт» составляла 19 014 тыс. руб., то уже к концу анализируемого периода (конец 2017 года) их стоимость достигла 34 646 тыс. рублей. Абсолютное изменение активов предприятия составило 15 632 тыс. руб., темп роста данного показателя в 2017 году к 2015 году составил 82,2%. Следует отметить, что на анализируемом предприятии ООО «АлтайКанцОпт» активы представлены только оборотными активами. Внеоборотные активы в балансе ООО «АлтайКанцОпт» отсутствуют.

Оборотные активы предприятия ООО «АлтайКанцОпт» в анализируемом периоде (2015-2017 гг.) представлены следующими статьями: запасы, НДС, дебиторская задолженность и денежные эквиваленты. При этом общая стоимость оборотных активов предприятия ООО «АлтайКанцОпт» совпадает с общей суммой активов в связи с отсутствием на балансе компании внеоборотных активов.

Следует отметить, что ООО «АлтайКанцОпт» испытывает недостаток свободных денежных средств: если в 2015 году они составляли всего 6 тыс. руб., то в 2016 году и вовсе отсутствовали, увеличившись в 2017 году до 8 тыс. рублей. Это является отрицательным моментом, так как данная ситуация может привести к тому, что организации придется прибегнуть к внешним источникам финансирования.

Что касается стоимости производственных запасов, то в 2015 году в ООО «АлтайКанцОпт» они составляли – 9 346 тыс. руб., в 2017 году – 19 954 тыс. руб., темп роста составил – 213,5%. Сумма дебиторской задолженности ООО «АлтайКанцОпт» за рассматриваемый период значительно возросла, в 2015 году – 9 656 тыс. руб., в 2017 году – 14 678 тыс. руб., темп роста – 152%.

Структуру пассивов ООО «АлтайКанцОпт» представим в таблице 2.2

Таблица 2.2 – Анализ состава и динамики пассивов ООО «АлтайКанцОпт» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонения	
				2016/2015	2017/2016
3 Капитал и резервы					
Уставный капитал	100	100	100	-	-
Нераспределенная прибыль	141	159	202	18	43
Итого по разделу 3	241	259	302	18	43
4 Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-
5 Краткосрочные обязательства					
Заемные средства	12 649	22 272	14 963	9 623	-7 579
Кредиторская задолженность	6 124	4 696	19 381	-1 428	14 685
Итого по разделу 5	18 773	26 968	34 344	8 195	7 376
Итого пассивы	19 014	27 227	34 646	8 213	7 419

Из таблицы видно, что в структуре пассивов за 2015-2017 года произошли существенные изменения. Сумма пассивов за рассматриваемый период увеличилась на 15 632 тыс. рублей. Это произошло за счет:

- увеличения нераспределенной прибыли на 61 тыс. руб., что является положительным моментом, так как говорит о том, что продажи организации увеличились.

Кредиторская задолженность в 2016 году по сравнению с 2015 годом снизилась на 1 428 тыс. руб., а в 2017 году по сравнению с 2016 годом возросла на 14 685 тыс. рублей и по итогам 2017г. составила 19 381 тыс. рублей. Это является отрицательным моментом.

По заемным средствам краткосрочного характера наблюдается увеличение на 9 623 тыс. руб. в 2016 году по сравнению с 2015г., и снижение на 7 579 тыс. руб. в 2017 г. по сравнению с 2016 г. Это является отрицательным моментом, так как говорит о том, что руководству предприятия пришлось прибегнуть к привлечению краткосрочных кредитов в достаточно большом объеме.

2.2 Анализ финансового состояния, динамики прибыли и рентабельности ООО «АлтайКанцОпт»

Проведем расчет показателей платежеспособности организации.

Общий коэффициент ликвидности баланса:

$$\text{Кол} = (A1+0,5*A2+0,3*A3)/(П1+0,5*П2+0,3*П3), \quad (2.1)$$

где, А1 – наиболее ликвидные активы (стр. 1250 + стр. 1240);

А2 – быстрореализуемые активы (стр. 1230);

А3 – медленно реализуемые активы (стр. 1210 + стр. 1220 + стр. 1260);

П1 – наиболее срочные обязательства (стр. 1520);

П2 – краткосрочные пассивы (стр. 1510 + стр. 1540 + стр. 1550);

П3 – долгосрочные пассивы (стр. 1400).

В 2015 г.: $(6 + 0,5 * 9\ 656 + 0,3 * 9\ 352) / 6\ 124 = 1,247$

В 2016 г.: $(0 + 0,5 * 15\ 155 + 0,3 * 12\ 072) / 4\ 696 = 2,385$

В 2017 г.: $(8 + 0,5 * 14\ 678 + 0,3 * 19\ 960) / 19\ 381 = 0,688$

Из расчетов видно, что коэффициент общей ликвидности не соответствует своему нормативному значению и меньше единицы по итогам 2017 года. Это является отрицательным моментом.

В динамике за три года видно, что в 2016 году данный показатель значительно возрос, но в 2017 году снова снизился, при этом, приняв значение ниже нормативного.

Проведем анализ ликвидности ООО «АлтайКанцОпт».

Для определения ликвидности баланса сопоставим расчеты групп активов и групп обязательств.

А1 - денежные средства + краткосрочные финансовые вложения

А2 - дебиторская задолженность + прочие оборотные активы

А3 - запасы + НДС + долгосрочные финансовые вложения

А4 - внеоборотные активы – долгосрочные финансовые вложения

П1 - кредиторская задолженность

П2 - краткосрочные кредиты и займы + прочие краткосрочные обязательства

П3 - долгосрочные обязательства

П4 - собственный капитал + доходы будущих периодов + оценочные обязательства

Баланс считается ликвидным при следующих соотношениях групп активов и обязательств:

$A_1 \geq P_1$: на начало года – $0 < 4\ 696$ – платежный недостаток

на конец года – $8 < 19\ 381$ – платежный недостаток.

Таблица 2.3 - Анализ ликвидности баланса ООО «АлтайКанцОпт» за 2017г., тыс. руб.

Актив	На начало периода	На конец периода	Пассив	На начало периода	На конец периода	Платежный излишек или недостаток	
						на начало	на конец
наиболее ликвидные активы A_1	-	8	наиболее срочные обязательства P_1	4 696	19 381	-4 696	-19 373
быстро реализуемые активы A_2	15 155	14 678	краткосрочные пассивы P_2	22 272	14 963	-7 117	-285
медленно реализуемые активы A_3	12 072	19 960	долгосрочные пассивы P_3	-	-	12 072	19 960
трудно реализуемые активы A_4	-	-	постоянные пассивы P_4	259	302	-259	-302
Баланс	27 227	34 646	Баланс	27 227	34 646	-	-

$A_2 \geq P_2$: на начало года – 15 155 < 22 272 – платежный недостаток
на конец года – 14 678 < 14 963 – платежный недостаток.

$A_3 \geq P_3$: на начало года – 12 072 > 0 – платежный излишек
на конец года – 19 960 > 0 – платежный излишек.

$A_4 \leq P_4$: на начало года – 0 < 259 – платежный излишек,
на конец года – 0 < 302 – платежный излишек.

- $A_1 \geq P_1$ – неравенство характеризует платежеспособность предприятия на дату проверки, т.е. денежных средств и ценных бумаг должно быть достаточно для покрытия срочных обязательств, т.е. кредиторской задолженности. За анализируемый период в ООО «АлтайКанцОпт» данное условие в динамике двух лет не выполняется, что свидетельствует о недостатке денежных средств для покрытия кредиторской задолженности.

- $A_2 \geq P_2$ – неравенство характеризует платежеспособность предприятия в течение года. Дебиторской задолженности должно хватать для покрытия краткосрочных обязательств. На данном предприятии по итогам анализа на начало года дебиторская задолженность не покрывает краткосрочные

обязательства, то есть предприятие является неплатежеспособным в течение года. Та же тенденция сохраняется и на конец периода, что говорит о снижении платежеспособности ООО «АлтайКанцОпт» и неспособности дебиторской задолженности покрыть полностью краткосрочные обязательства по итогам года.

- $A3 \geq П4$ – неравенство характеризует платежеспособность предприятия более чем через год. Долгосрочные обязательства должны быть обеспечены материальными запасами. На анализируемом предприятии данное неравенство выполняется за счет того, что в компании отсутствуют долгосрочные заемные источники.

- $A4 \leq П4$ - П4 является постоянными пассивами, т.е. собственным капиталом не требующим погашения, поэтому это неравенство не характеризует платежеспособность предприятия и ликвидность, носит балансирующий характер. В качестве вывода можно сказать, что в ООО «АлтайКанцОпт» в анализируемом периоде наблюдается платежный недостаток в наиболее ликвидной группе средств предприятия, что является негативным моментом. Более того, платежный недостаток также наблюдается по группе быстрореализуемых активов, что также отрицательно характеризует деятельность компании.

Таблица 2.4 - Показатели платежеспособности ООО «АлтайКанцОпт» за 2015-2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	отклонение 2017/2015 гг.
Коэффициент абсолютной ликвидности (0,2-0,3)	0,0003	-	0,0002	-0,0001
Коэффициент быстрой ликвидности «критической оценки»	0,5147	0,5620	0,4276	-0,0871
Коэффициент текущей ликвидности (1)	1,0128	1,0096	1,0088	-0,004

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K \text{ абс. лик.} = (KФВ + ДС) / (КЗ + КриЗ + ПрКрО) \quad (2.2)$$

где, КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДС – денежные средства;

КЗ – кредиторская задолженность;

КриЗ – краткосрочные кредиты и займы;

ПрКрО – прочие краткосрочные обязательства.

$$2015г. = 6 / (6\ 124 + 12\ 649) = 6 / 18\ 773 = 0,0003$$

$$2017 г. = 8 / (19\ 381 + 14\ 963) = 8 / 34\ 344 = 0,0002$$

Коэффициент абсолютной ликвидности за 2015 г. составил 0,0003, в 2017 г. данный показатель имеет значение 0,0002, произошло снижение показателя на 0,0001. Данное снижение отрицательно характеризует деятельность предприятия, так как доля краткосрочных долговых обязательств, которая может быть покрыта абсолютно ликвидными активами, на конец анализируемого периода, значительно снизилась.

В 2016 году показатель абсолютной ликвидности не был определен в связи с отсутствием денежных средств по итогам 2016 года. В целом, в анализируемом периоде значение показателя значительно ниже нормативного значения. То есть по итогам 2017 года ООО «АлтайКанцОпт» сможет покрыть только 0,02% краткосрочных долговых обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности:

$$K \text{ быстр. лик.} = (ДЗ + КФВ + ДС) / (КЗ + КриЗ + ПрКрО) \quad (2.3)$$

где, ДЗ – дебиторская задолженность

$$2015 г. = (9\ 656 + 6) / (6\ 124 + 12\ 649) = 9\ 662 / 18\ 773 = 0,5147$$

$$2016 г. = (15\ 155) / (4\ 696 + 22\ 272) = 15\ 155 / 26\ 968 = 0,5620$$

$$2017 г. = (14\ 678 + 8) / (19\ 381 + 14\ 963) = 14\ 686 / 34\ 344 = 0,4276$$

Коэффициент быстрой ликвидности (критической оценки) по состоянию на 2017 г. по сравнению с 2015 г. снизился на 0,0871 и составил 0,4276. Рост данного показателя в 2016 году был положительным моментом, но в 2017 году этот коэффициент пошел на снижение. Так как значение данного коэффициента

в ООО «АлтайКанцОпт» менее единицы, то это означает, что ликвидные активы не покрывают краткосрочные обязательства, а, значит, существует риск потери платежеспособности, что является негативным сигналом для инвесторов.

Коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{тек. лик.}} = (И II + ПрВнА) / (И V - Дбп - Р) \quad (2.4)$$

где, И II – итог II раздела баланса;

ПрВнА – прочие внеоборотные активы;

И V – итог V раздела баланса;

Дбп – доходы будущих периодов;

Р – резервы предстоящих расходов.

$$2015 \text{ г.} = 19\,014 / 18\,773 = 1,0128$$

$$2016 \text{ г.} = 27\,227 / 26\,968 = 1,0096$$

$$2017 \text{ г.} = 34\,646 / 34\,344 = 1,0088$$

За анализируемый период наблюдается тенденция снижения коэффициента текущей ликвидности ООО «АлтайКанцОпт». Это является отрицательным моментом, так как говорит о том, что у компании снижается способность погашать текущие краткосрочные обязательства за счет только оборотных активов. Но в целом показатель соответствует нормативному значению, что является положительным моментом.

Проведем анализ рентабельности анализируемого предприятия. Данные отразим в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ показателей рентабельности ООО «АлтайКанцОпт», %

Показатель	2016	2017	Отклонения
Рентабельность продукции	0,428	0,471	0,043
Рентабельность продаж	0,397	0,432	0,035
Рентабельность собственного капитала	20,849	30,132	9,283

Рентабельность продукции:

$$rent_{\text{продукции}} = \frac{\text{ПП}}{\text{с/с}}, \text{ где} \quad (2.5)$$

ПП – прибыль от продаж, тыс. руб.

с/с – себестоимость продаж, тыс. руб.

$$2016 \text{ г.} = 653 / 152\,581 * 100 = 0,428\%$$

$$2017 \text{ г.} = 765 / 162\,539 * 100 = 0,471\%$$

Рентабельности продажи:

$$rent_{\text{продаж}} = \frac{\text{ПП}}{\text{В}}, \text{ где} \quad (2.6)$$

ПП – прибыль от продаж, тыс. руб.

В – выручка, тыс. руб.

$$2016 \text{ г.} = 653 / 164\,318 * 100 = 0,397\%$$

$$2017 \text{ г.} = 765 / 177\,065 * 100 = 0,432\%$$

Рентабельность собственного капитала:

$$rent_{\text{собст.капитала}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}}, \text{ где} \quad (2.7)$$

ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.

СК – собственный капитал всего, тыс. руб.

$$2016 \text{ г.} = 54 / 259 * 100 = 20,849\%$$

$$2017 \text{ г.} = 91 / 302 * 100 = 30,132\%$$

- рентабельность продукции увеличилась на 0,043%, это значит, что прибыль от реализации получают на 0,043% больше с каждого рубля затрат на производство продукции;

- рентабельность продаж возросла на 0,035%, это значит, что с каждого рубля проданной продукции предприятие получает на 0,035% больше прибыли от реализации;

- рентабельность собственного капитала возросла на 9,283%, это значит, что с каждого рубля собственного капитала предприятие получает на 9,283% больше чистой прибыли;

Таким образом, в динамике за три года все показатели рентабельности ООО «АлтайКанцОпт» имеют тенденцию к росту, что является положительным моментом.

Проведем структурный анализ отчета о финансовых результатах ООО «АлтайКанцОпт» за 2016-2017 гг. Данные представим в виде таблицы 2.6.

Таблица 2.6 – Структурный анализ отчета о финансовых результатах ООО «АлтайКанцОпт» за 2016 -2017 гг.

Показатели	2016		2017		Отклонения, тыс. руб.	Темп роста (снижения)
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%		
Выручка	164 318	100,00	177 065	100,00	12 747	107,76
Себестоимость	152 581	92,86	162 539	91,80	9 958	106,53
Валовая прибыль	11 737	7,14	14 526	8,20	2 789	123,76
Коммерческие расходы	11 084	6,75	13 761	7,77	2 677	124,15
Прибыль от продаж	653	0,40	765	0,43	112	117,15
Прочие доходы	51	0,03	433	0,24	382	849,02
Прочие расходы	606	0,37	1 052	0,59	446	173,60
Прибыль до налогообложения	98	0,06	146	0,08	48	148,98
Текущий налог на прибыль	54	0,03	91	0,05	37	168,52
Чистая прибыль	44	0,03	55	0,03	11	125,00

Из таблицы видно, что в структуре отчета о финансовых результатах ООО «АлтайКанцОпт» за рассматриваемый период произошли существенные изменения.

Доля чистой прибыли в отчетном периоде по сравнению с базисным осталась без изменений и составила 0,03%. В абсолютном выражении чистая прибыль возросла на 11 тыс. рублей и составила по итогам 2017 года 55 тыс. рублей, темп роста – 125%. Это увеличение является положительным моментом, так как свидетельствует о том, что объем продаж увеличился.

По результатам проведенного анализа в таблице видно, в 2017 году валовая прибыль предприятия достигла уровня в 14 526 тыс. руб., увеличившись по сравнению с 2016 годом на 2 789 тыс. руб. (темп роста составил 123,76%), при этом доля валовой прибыли увеличилась на 1,06% и составила в 2017 году 8,20%.

В 2017 году выручка от продажи продукции возросла на 12 747 тыс. руб., а себестоимость проданной продукции - на 9 958 тыс. руб. Таким образом, в ООО «АлтайКанцОпт» в 2016-2017 гг. темпы роста себестоимости проданной продукции не опережают темпы роста выручки от продажи, что является достаточно положительным фактором. Прибыль от продажи в 2017 году в ООО «АлтайКанцОпт» составила 765 тыс. руб., для сравнения: в 2016 году прибыль от продаж составила – 653 тыс. руб. Таким образом, увеличение прибыли от продаж продукции в ООО «АлтайКанцОпт» в 2017 году по сравнению с 2016 годом составило 112 тыс. рублей.

В ООО «АлтайКанцОпт» в 2016 - 2017 гг. наблюдается тенденция роста прибыли от продаж продукции, что является положительным фактором развития в современных условиях нестабильной кризисной экономики России.

Таким образом, все показатели прибыли на предприятии ООО «АлтайКанцОпт» в 2017 году возросли, что объясняется ростом оборотов.

Для оценки качественного уровня прибыли ООО «АлтайКанцОпт» рассчитаем запас финансовой прочности. Расчеты представим в виде таблицы.

Таблица 2.7 – Оценка качественного уровня прибыли ООО «АлтайКанцОпт» за 2016-2017г.

Показатели	Код строки, ф. №2	Года		
		2016	2017	отклонения
1 Объем продаж (N), тыс. руб.	2110	164 318	177 065	12 747
2 Себестоимость продаж (переменные затраты) (Спер.), тыс. руб.	2120	152 581	162 539	9 958
3 Маржинальный доход (МД), тыс. руб.	X	11 737	14 526	2 789
4 Доля маржинального дохода в объеме продаж (К)	X	0,071	0,082	0,011
5 Постоянные затраты (Спост.), тыс. руб.	2210+2220	11 084	13 761	2 677
6 Запас финансовой прочности (ЗФП), %	X	5,56	5,27	-0,29
7 Прибыль от объема продаж (П), тыс. руб.	(стр. 1 – стр. 2)	11 737	14 526	2 789
8 Точка безубыточности в денежном выражении (Тб ден.), тыс. руб.	X	155 176	167 740	12 564

Определим маржинальный доход по формуле:

$$\text{МД} = \text{N} - \text{Спер.} \quad (2.8)$$

$$2016 \text{ г.} = 164\,318 - 152\,581 = 11\,737 \text{ тыс. руб.}$$

$$2017 \text{ г.} = 177\,065 - 162\,539 = 14\,526 \text{ тыс. руб.}$$

В динамике за три года маржинальный доход ООО «АлтайКанцОпт» имеет тенденцию к росту. Это является положительным моментом, так как характеризует тот факт, что доход предприятия возрос.

Определим долю маржинального дохода в объеме продаж по формуле:

$$\text{К} = \text{МД} / \text{N} \quad (2.9)$$

$$2016 \text{ г.} = 11\,737 / 164\,318 = 0,071$$

$$2017 \text{ г.} = 14\,526 / 177\,065 = 0,082$$

Доля маржинального дохода в объеме продаж также возросла, чему способствовал рост маржинального дохода.

Определим точку безубыточности в денежном выражении по формуле:

$$\text{Тб ден.} = (\text{N} * \text{Спост}) / (\text{N} - \text{Спер.}) \quad (2.10)$$

$$2016 \text{ г.} = (164\,318 * 11084) / 11\,737 = 155\,176 \text{ тыс. руб.}$$

$$2017 \text{ г.} = (177\,065 * 13\,761) / 14\,526 = 167\,740 \text{ тыс. руб.}$$

Точка безубыточности в денежном выражении в отчетном периоде по сравнению с базисным увеличилась на 12 564 тыс. руб. и составила 167 740 тыс. руб. Это говорит о том, что ООО «АлтайКанцОпт» необходимо иметь объем продаж не ниже 167 740 тыс. руб., для того чтобы получать прибыль.

Определим запас финансовой прочности, используя формулу:

$$\text{ЗФП} = (\text{N} - \text{Тб ден.}) / \text{N} * 100\% \quad (2.11)$$

$$2016 \text{ г.} = (164\,318 - 155\,176) / 164\,318 * 100\% = 5,56\%$$

$$2017 \text{ г.} = (177\,065 - 167\,740) / 177\,065 * 100\% = 5,27\%$$

Из расчетов видно, что запас финансовой прочности в отчетном году по сравнению с базисным снизился на 0,29% и составил 5,27%. Это является отрицательным моментом, так как говорит о том, что риск потерь у предприятия возрос. Данный показатель говорит о том, что объемы производства и реализации предприятия не должны снижаться более чем на 5,27%, так как снижение может привести к неприятным последствиям: предприятие может понести убытки, если они вовремя не перекроются поступлениями от внереализационной деятельности.

Чтобы оценить качественный уровень прибыли ООО «АлтайКанцОпт» определим эффект финансового рычага и узнаем возможность предприятия влиять на уровень прибыли. Эффект финансового рычага определяется по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - K_n) * (ROA - Цзк) * ЗК / СК, \quad (2.12)$$

где ROA – рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов (отношение валовой прибыли к средней стоимости активов);

СК – среднегодовая сумма собственного капитала;

K_n – ставка налога на прибыль;

Цзк – средневзвешенная цена заемного капитала, %;

ЗК – среднегодовая сумма заемного капитала.

Исходные и расчетные данные представим в виде таблицы 2.8.

Определим рентабельность совокупного капитала:

$$2016 \text{ г.} = 11\,737 / 23\,121 = 0,51$$

$$2017 \text{ г.} = 14\,526 / 30\,937 = 0,47$$

Определим эффект финансового рычага:

$$2016 \text{ г.} = (1 - 0,2) * (0,51 - 0,15) * 22\,871 / 250 = 0,8 * 0,36 * 91,48 = 26,35$$

$$2017 \text{ г.} = (1 - 0,2) * (0,47 - 0,15) * 30\,656 / 281 = 0,8 * 0,32 * 109,1 = 27,93$$

Таблица 2.8 - Определение эффекта финансового рычага ООО «АлтайКанцОпт» за 2016 – 2017гг.

Показатели	Сумма	
	2016	2017
Валовая прибыль, тыс. руб.	11 737	14 526
Средняя стоимость активов, тыс. руб.	23 121	30 937
Среднегодовая сумма собственного капитала, тыс. руб.	250	281
Ставка налога на прибыль, %	20	20
Средневзвешенная цена заемного капитала, %	15	15
Среднегодовая сумма заемного капитала, тыс. руб.	22 871	30 656
Прибыль от продаж, тыс. руб.	653	765
Рентабельность совокупного капитала	0,51	0,47
Эффект финансового рычага	26,35	27,93

Из расчетов видно, что ЭФР в ООО «АлтайКанцОпт» в отчетном периоде по сравнению с базисным годом увеличился на 1,58% и составил 27,93%. Можно сделать вывод, что в целом предприятие прибыльно и может работать рентабельно, но его деятельность несильно зависит от разных факторов (внутренних и внешних), влияющих на прибыль. Так как финансовый рычаг имеет положительное значение за весь анализируемый периода, то есть происходит приток прибыли что является положительным моментом.

В анализируемом периоде конечный финансовый результат предприятия ООО «АлтайКанцОпт» формируется главным образом за счет доходов предприятия от реализации товаров. К внутренним факторам, влияющим на прибыль предприятия ООО «АлтайКанцОпт» относятся:

- объем валового дохода предприятия, размер издержек обращения;
- производительность труда работников;
- скорость оборачиваемости товаров в процессе товарооборота (розничного и оптового);
- наличие собственных оборотных средств, эффективность использования объектов основных фондов.

Проведем маржинальный анализ прибыли, используя силу операционного рычага (СОПР):

$$\text{СОПР} = \text{МД} / \text{Пот}, \quad (2.13)$$

где – МД – маржинальный доход,

Пот – прибыль от продаж.

Таблица 2.9 – Маржинальный анализ прибыли ООО «АлтайКанцОпт» за 2016-2017 гг.

Показатель	2016	2017	Абсолютное отклонение	Темп роста
Маржинальный доход, тыс. руб.	11 737	14 526	2 789	123,76
Прибыль от продаж, тыс. руб.	653	765	112	117,15
Сила операционного рычага	17,97	18,99	1,02	105,68

$$\text{СОПР 2016} = 11\,737 / 653 = 17,97$$

$$\text{СОПР 2017} = 14\,526 / 765 = 18,99$$

Из расчетов видно, что при изменении выручки на 1% прибыль ООО «АлтайКанцОпт» изменится на 17,97% в 2016 году и на 18,99% в 2017 году. На предприятии сила операционного рычага высокая, следовательно, риск операционной деятельности высок.

А рост силы воздействия операционного рычага является отрицательным моментом, так как говорит о том, что риск операционной деятельности увеличился.

Так как продукция ООО «АлтайКанцОпт» является продукцией не каждодневного спроса, то и повышение ее прибыльности и рентабельности должно иметь приоритетное значение при разработке стратегии деятельности предприятия, а, следовательно, необходимо выявлять резервы ее повышения.

2.3 Рекомендации по повышению прибыли и рентабельности ООО «АлтайКанцОпт»

Проведя различные анализы структуры и динамики активов и источников их формирования, рассчитав различные финансовые показатели ООО «АлтайКанцОпт» можно сделать вывод, что финансовое положение

организации стабильно и приносит прибыль. Но так как для коммерческих организаций получение прибыли и ее максимизация являются основной целью деятельности, то ООО «АлтайКанцОпт» необходимо постоянно проверять уровень прибыли, выявлять показатели, влияющие на нее и внедрять различные мероприятия, чтобы ее максимизировать.

Поэтому, ООО «АлтайКанцОпт» можно использовать следующие мероприятия по совершенствованию управления прибылью организации:

- уравнивать спрос и предложение;
- принимать управленческие и иные решения, основываясь на точной информации;
- контролировать и постоянно отслеживать, насколько использованы возможности для увеличения прибыли.

Чтобы реализовать данные мероприятия необходимо:

- проранжировать всю продукцию, предлагаемую ООО «АлтайКанцОпт» в порядке убывания рентабельности, что позволит выявить нерентабельный товар;
- при привлечении заемного капитала определять приемлемые условия привлечения кредитов;
- провести оценку надежности деловых партнеров;
- стремиться к снижению себестоимости продукции (услуг) за счет увеличения объемов продаж и сокращения затрат.

Также для того, чтобы максимизировать прибыль ООО «АлтайКанцОпт» необходимо регулярно проводить углубленный анализ факторов, влияющих на прибыль предприятия с целью выявления резервов роста прибыли.

Резервы увеличения суммы прибыли:

- увеличение объема реализации продукции;
- повышение цен;
- снижение себестоимости продукции;
- повышение качества товарной продукции;
- поиск более выгодных рынков сбыта;

- ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Основным источником снижения себестоимости продукции является снижение прямых материальных затрат. Поиск новых поставщиков - основной способ снизить стоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия. Рекламную деятельность ООО «АлтайКанцОпт» необходимо осуществлять по таким направлениям, как: реклама продукции компании; проведение выставок – продаж; проведение расширенных продаж; проведение промо-акций; скидки и другое.

Помимо ранее рассмотренных проблем можно выделить и другие, которые представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 - Проблемы механизма управления прибылью ООО «АлтайКанцОпт» и пути их устранения

Проблема	Мероприятия по совершенствованию	Результат
Риск снижения прибыли из-за неэффективной системы сбыта	- повышать скорость движения оборотных средств; - сокращать все виды запасов; - добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.	- неуклонный рост доли рынка; - рост объемов продаж и доходов; - увеличение прибыли
Принятие управленческих решений без применения точной и достоверной информации	Проводить анализ экономических показателей, SWOT-анализ, анализ конкурентов перед принятием важных управленческих решений	- снижение рисков потери клиентов; - максимизация прибыли; - выявление резервов повышения уровня прибыли организации

Особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо:

- больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств;
- сокращения всех видов запасов;

- добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

Осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных изделиях, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объемов продаж и доходов. Необходимо уметь управлять доходами, а, следовательно, и прибылью. Эти и другие мероприятия позволят максимизировать прибыль и не допустить перехода деятельности предприятия из прибыльного в предприятие, несущее убытки.

Рассчитаем резерв увеличения прибыли за счет увеличения объемов реализации продукции ООО «АлтайКанцОпт» по формуле:

$$P = PV * П/V, \quad (2.14)$$

где PV – возможное увеличение объема реализованной продукции;

$П$ – фактическая прибыль от реализации продукции;

V – фактический объем реализованной продукции.

Допустим, что объем выпуска продукции увеличился на 15%, тогда

$$PV = 177\,065 * 15\% = 26\,560 \text{ тыс. руб.}$$

$$П = 765 \text{ тыс. руб.}$$

$$V = 177\,065 \text{ тыс. руб.}$$

$$P = 26\,560 * (765 / 177\,065) = 115 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, увеличив объем продукции на 15% ООО «АлтайКанцОпт» увеличит свою прибыль на 115 тыс. руб.

Из расчета видно, что поиск резервов увеличения прибыли является эффективным методом, так как позволяет выявить необходимые резервы, а также разработать план, стратегию дальнейших действий предприятия, направленную на развитие деятельности и получение прибыли.

Одним из мероприятий, направленных на повышение прибыли и рентабельности ООО «АлтайКанцОпт» является ускорение оборачиваемости

оборотных средств. Проведем расчет эффективности от реализации данного мероприятия.

Для начала определим оборачиваемость оборотных средств предприятия.

Таблица 2.11 - Оборачиваемость оборотных средств ООО «АлтайКанцОпт» за 2016 – 2017 гг.

Показатель	2014	2015	Абсолютное отклонение	Темп роста
Выручка, тыс. руб.	164 318	177 065	12 747	107,76
Оборотные активы, тыс. руб.	27 227	34 646	7 419	127,25
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, раз	6,04	5,11	-0,93	84,60
Оборачиваемость оборотных средств, дни	60	71	11	118,33
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	15 155	14 678	-477	96,85
Доля дебиторской задолженности в оборотных средствах, %	55,66	42,37	-13,29	76,12
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	13,25	11,87	-1,38	89,58
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	28	31	3	110,71

Так как в структуре оборотных средств наибольший удельный вес занимает дебиторская задолженность, то ускорение оборачиваемости оборотных средств целесообразно добиться путем минимизации дебиторской задолженности.

Минимизировать дебиторскую задолженность можно используя факторинг. Факторинг - это комплекс финансовых услуг, оказываемых факторинговой компанией (Фактором) своему клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности.

Он включает в себя:

- финансирование поставок товаров (85-90% в день поставки)
- страхование рисков просрочки платежа в пределах льготного периода (30-120) дней по окончании срока оплаты (регрессный факторинг)
- страхование риска неплатежа дебитора (безрегрессный факторинг)
- учет состояния дебиторской задолженности (информационное обслуживание)

- работу с дебиторами по своевременной оплате или, говоря языком факторинговых компаний - АУДЗ (административное управление дебиторской задолженностью)

Суть факторинга состоит в том, что ООО «АлтайКанцОпт» уступит свой долг по дебиторской задолженности другой организации, специализирующейся на работе с дебиторской задолженностью. Рассмотрим на примере:

ООО «АлтайКанцОпт» понадобились денежные средства и, чтобы не брать заемный капитал организация принимает решение воспользоваться услугами факторинговой организации. Она продает право на получение задолженности своих дебиторов в размере 15%, общей суммой 2 202 тыс. руб. факторинговая организация выплачивает ООО «КомТранс ЛТД» 80% от суммы долга: $2\,202 * 80\% = 1\,762$ тыс. руб.

Факторинговая организация, дождавшись окончания срока консигнации, запрашивает у организаций-должников всю сумму задолженности – 2 202 тыс. рублей. В услуги факторинговой компании входят комиссия за использование факторинговых средств в размере 15% годовых и комиссия за обработку счетов-фактур – 50 рублей за штуку.

Отсрочка платежа составляет 120 дней, дебитор расплатился через 60 дней, тогда комиссия за использование факторинговых средств составит:

$$(2\,202 * 0,8 * 0,15) / 365 * 60 = 43 \text{ тыс. руб.}$$

Компанией было обработано 20 фактур, то есть затраты составили 1 000 рублей. Итого ООО «АлтайКанцОпт» заплатит факторинговой компании 44 тыс. рублей. То есть по окончании срока консигнации ООО «АлтайКанцОпт» получит остаток денежных средств в размере: 396 тыс. руб.

Применение такого алгоритма работы с дебиторской задолженностью целесообразно тогда, когда организация срочно нуждается в денежных средствах, но привлечение заемного капитала является невыгодным и неэффективным.

Для того чтобы оценить эффективность предложенной рекомендации составим прогнозный баланс ООО «АлтайКанцОпт». За счет возвращенной

дебиторской задолженности посредством применения услуг факторинговой компании организация сможет погасить часть собственной задолженности.

Например, доход от работы с дебиторами составил 2 158 тыс. руб., расходы:

- 1 000 тыс. руб. – кредиторская задолженность;
- 800 тыс. руб. – краткосрочные кредиты и займы;
- 358 – пополнение собственных наличных денежных средств.

Представим все изменения в прогнозном балансе в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Прогнозный баланс ООО «АлтайКанцОпт» на 2018 год с учетом расчетных данных по возврату дебиторской задолженности

Актив	На начало периода	На конец периода	Пассив	На начало периода	На конец периода
I Внеоборотные активы	-	-	III Капиталы и резервы	100	100
			Уставный капитал		
II Оборотные активы	19 954	19 954	Нераспределенная прибыль	202	202
			Итого по разделу III	302	302
Запасы			IV Долгосрочные пассивы	-	-
Налог на добавленную стоимость	6	6	Итого по разделу IV	383 933	383 933
Дебиторская задолженность	14 678	12 520	V Краткосрочные пассивы		
Денежные средства	8	366	Заемные средства	14 963	14 163
			Кредиторская задолженность	19 381	18 381
Итого по разделу II	34 646	32 846	Итого по разделу V	34 344	32 544
БАЛАНС	34 646	32 846	БАЛАНС	34 646	32 846

Прогнозный баланс показал, что погасив часть дебиторской задолженности, организация смогла погасить часть своих обязательств, что, безусловно, является положительным моментом. Темп снижения дебиторской задолженности составил 14,70%, что является положительным моментом. В нашем варианте высвобожденные средства пошли на погашение кредиторской задолженности, погашение обязательств организации, а также на пополнение собственных наличных средств.

Рассчитаем увеличение прибыли по формуле Дюпона. Эта модель компании «Дюпон» применяется для факторного анализа рентабельности собственного капитала, она устанавливает взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и основными финансовыми показателями предприятия: рентабельностью продаж оборачиваемостью активов и финансовый рычагом.

Модифицированная схема факторного анализа Дюпона представлена на рисунке 2.1.

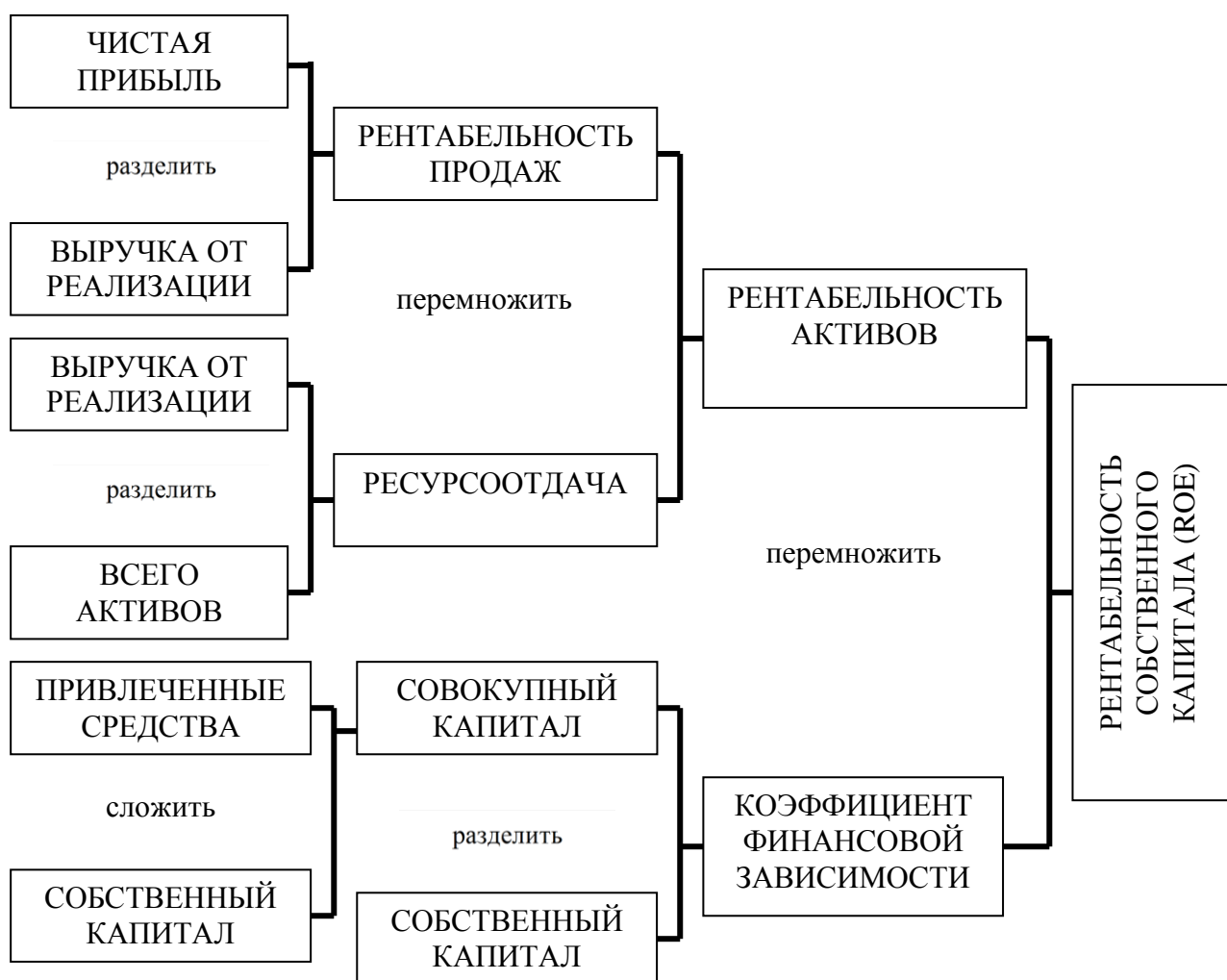


Рис. 2.1. Модифицированная схема факторного анализа Дюпона

Проведем расчет данных показателей с целью определения увеличения прибыли компании. Представим расчетные показатели по Дюпону в таблице.

Таблица 2.13 - Расчет увеличения прибыли по Дюпону для ООО «АлтайКанцОпт»

Показатель	2016	2017
Чистая прибыль, тыс. руб.	54	91
Выручка, тыс. руб.	164 318	177 065
Всего активов, тыс. руб.	27 227	34 646
Собственный капитал, тыс. руб.	259	302
Привлеченные средства, тыс. руб.	22 272	14 963
Рентабельность продаж	0,00033	0,00051
Ресурсоотдача	6,03511	5,11069
Совокупный капитал	27 227	34 646
Рентабельность активов	0,00199	0,00261
Коэффициент финансовой зависимости	105,12355	114,72185
Рентабельность собственного капитала (ROE)	0,20920	0,29942

Значение плеча финансового рычага не должно быть ниже 3, т.е. соотношение заемных и собственных средств не должно быть меньше, чем 2.

В ООО «АлтайКанцОпт» этот показатель соответствует своему значению: в 2016 году он составил 105,12, а в 2017 увеличился на 9,6 и составил 114,72.

Всегда выгоднее финансировать бизнес за счет заемных средств, увеличивая тем самым доход на акционерный капитал. Однако слишком большое значение финансового рычага тоже плохо, так как это сопряжено с высоким риском. А так как в ООО «АлтайКанцОпт» значение финансового рычага достаточно высокое, то и деятельность компании сопряжена с высоким риском.

Рентабельность собственного капитала в ООО «АлтайКанцОпт» в отчетном периоде по сравнению с базисным также увеличилась на 0,09022 и составила 0,29942, что является положительным моментом.

Это говорит о том, что в 2015 году прибыль компании составила 20,92% с каждого рубля вложенного в предприятие, а в 2017 году эта прибыль увеличилась на 9,02% и составила 29,94%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Основная цель деятельности коммерческой организации - извлечение прибыли.

Основными признаками коммерческой организации являются:

- цель деятельности - получение прибыли;
- четко определенная в законе организационно - правовая форма;
- распределение прибыли между участниками юридического лица.

Прибыль занимает одно из важных мест в общей системе рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует полноту ее финансовой независимости. В условиях рынка именно прибыль предопределяет решение что, как и в каких размерах производить. Каждый предприниматель пытается ответить на вопрос: при каком количестве производимого (реализуемого) товара и по какой цене на него можно получить максимальную прибыль.

Прибыль – превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг. Это обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия.

Рыночные условия хозяйствования побуждают предприятия искать способы максимизации прибыли и повышения уровня рентабельности, формировать благоприятные условия для реализации знаний и умений работников предприятия. На величину и динамику прибыли предприятия влияют различные факторы.

Большинство авторов выделяет две группы факторов по отношению к предприятию: внешние и внутренние. Факторы внешней среды иницируются

внешней средой функционирования предприятия, внутренние факторы создаются внутренней средой и возникают как следствие работы предприятия в целом или его персонала.

Планирование прибыли - это процесс разработки системы мероприятий по обеспечению ее формирования в необходимом объеме и эффективном использовании в соответствии с целями и задачами развития предприятия [12].

Планирование прибыли предполагает разработку прогнозов по величине прибыли и направлениям ее использования, текущее и оперативное планирование, формирование, распределение и использование прибыли предприятия.

ООО «АлтайКанцОпт» зарегистрировано 9 марта 2007 года. Основным видом деятельности является – торговля оптовая неспециализированная.

Уставный капитал компании составляет 100 000 рублей и разделен между тремя учредителями: 37%, 23% и 20%.

История компании началась в 1993 году, с момента создания небольшой оптовой канцелярской фирмы ООО«Ландора». Семь лет спустя со дня основания, к арсеналу компании добавилась типография «Переплет» и открылся корпоративный центр ООО«АлтайКанцОпт».

Компания занимает лидирующие позиции на рынке канцелярских товаров для офиса и школы и является одним из крупнейших поставщиков бумаги в Сибири. Компания является эксклюзивным дистрибьютором торговых марок deVENTE и Attomex, официальным дилером Erich Krause, партнером и представителем многих российских и зарубежных производителей.

Прибыль от продажи в 2017 году в ООО «АлтайКанцОпт» составила 765 тыс. руб., для сравнения: в 2016 году прибыль от продаж составила – 653 тыс. руб. Таким образом, увеличение прибыли от продаж продукции в ООО «АлтайКанцОпт» в 2017 году по сравнению с 2016 годом составило 112 тыс. рублей.

В ООО «АлтайКанцОпт» в 2016 - 2017 гг. наблюдается тенденция роста прибыли от продаж продукции, что является положительным фактором развития в современных условиях нестабильной кризисной экономики России.

Таким образом, все показатели прибыли на предприятии ООО «АлтайКанцОпт» в 2017 году возросли, что объясняется ростом оборотов.

ООО «АлтайКанцОпт» можно использовать следующие мероприятия по совершенствованию управления прибылью организации:

- уравнивать спрос и предложение;
- принимать управленческие и иные решения, основываясь на точной информации;
- контролировать и постоянно отслеживать, насколько использованы возможности для увеличения прибыли.

Чтобы реализовать данные мероприятия необходимо:

- проранжировать всю продукцию, предлагаемую ООО «АлтайКанцОпт» в порядке убывания рентабельности, что позволит выявить нерентабельный товар;
- при привлечении заемного капитала определять приемлемые условия привлечения кредитов;
- провести оценку надежности деловых партнеров;
- стремиться к снижению себестоимости продукции (услуг) за счет увеличения объемов продаж и сокращения затрат.

Также для того, чтобы максимизировать прибыль ООО «АлтайКанцОпт» необходимо регулярно проводить углубленный анализ факторов, влияющих на прибыль предприятия с целью выявления резервов роста прибыли.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации
- 2 Абрютин, М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст] : учебно-практ. пособие / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. – М. : Дело и сервис, 2013. – 256 с.
- 3 Артюхова А. В. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения / А. В. Артюхова, А. А. Литвин // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 744-747.
- 4 Баширова, П. И. Методы управления прибылью предприятия [Текст] / П. И. Баширова, И. А. Чеховская // Управление, Бизнес и Власть. – 2013. - № 1. – С. 22-28.
- 5 Бланк, И. Теория экономического анализа: учеб. пособие / И. Бланк. – М.: Вузовский учебник, 2013. – 222 с.
- 6 Быкова Н. Н. Сущность понятия финансового состояния предприятия в трактовке разных авторов // Молодой ученый. — 2016. — №29. — С. 369-372.
- 7 Вагазова Г. Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] / Г. Р. Вагазова, Е. С. Лукьянова // Молодой ученый. — 2015. — №11.3. — С. 13-15.
- 8 Великая Е. Г. Стратегический потенциал и рентабельность организации // Вектор науки Тольяттинского Государственного Университета. — 2014. — № 2(17). — С. 7–9
- 9 Волков, Д. Л. Управление прибылью в деятельности компании: теоретические подходы и эмпирические исследования [Текст] : / Д. Л. Волков, Е. Д. Никулин // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2013. - №3.
- 10 Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ: учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская. — 2-е изд., доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. — 616 с.
- 11 Ермолович, Л. И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. - М.: Интерпрессервис, 2013. – 356 с.

12 Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений / О. В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2014. — 348 с.

13 Каменева И. А. К вопросу о понятии финансовое состояние организации: материалы научно-практической электронной конференции // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, анализа и аудита, часть 1 / И. А. Каменева, Н.А Грачева. — К.: Юго-западный государственный университет, 2014. — с. 47

14 Козина Л. В. Теоретическая и практическая интерпретация учета финансовых результатов в современных условиях [Текст] / Л. В. Козина // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 497-504.

15 Колачева Н. В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н. В. Колачева, Н. Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. — 2015. — № 1(44). — С. 29–35.

16 Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебник / Л. И. Кравченко. – Минск: Высшая школа, 2013. – 430 с.

17 Кыштымова, Е. А. Анализ развития методологии стратегии управления прибылью в системе потребительской кооперации [Текст] / Е. А. Кыштымова, Н. А. Лытнева, О. Н. Сысоева // Экономика и право. – 2015. – № 01-02. – С. 48-51.

18 Лихобабин, В. К. Методы управления прибылью предприятия [Текст] / В. К. Лихобабин, А. А. Абдуллаева // Экономическая наука и практика. – 2014. – С. 25-28.

19 Малых, Н. И. Ключевые аспекты управления прибылью организации [Текст] / Н. И. Малых, О. В. Борисова // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 15-18.

20 Мантуленко, В. В. Управление прибылью предприятия [Текст] / В. В. Мантуленко, А. А. Керженцева // Инновационная экономика. – 2014. – С. 48-50.

21 Медведева И. В. Анализ финансовых результатов организации [Текст] / И. В. Медведева // Молодой ученый. — 2014. — №21.2. — С. 85-88.

22 Морозко, Н. И. Финансовый менеджмент [Текст] : учеб. пособие / Н. И. Морозко. – М. : Инфра-М, 2014. – 198 с.

23 Одинцов, В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособие / В. А. Одинцов. – М. : Академия, 2013. – 252 с.

24 Остапенко, В. Финансовое состояние предприятия: оценка, пути улучшения // Экономист. – 2013. – № 7. – С. 37-42.

25 Параскан К. Н. Рентабельность предприятия и ее значение в современной экономической практике / К. Н. Параскан // Тотальные аспекты инновационных технологий. — 2014. — 88–91 С.

26 Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. — 6-е изд., перераб. и доп. — Мн.: Новое знание, 2013. — 704 с.

27 Солдатова, О. На что можно потратить нераспределенную прибыль и как отразить это в учете [Текст] : / О. Солдатова // Главбух. – 2015. – №7. – С. 15-16.

28 Толкачева Н. А. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н. А. Толкачева. — М.: Директ-Медиа, 2014. — 144 с.

29 Чечевицына, Л. Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст] : учебник / Л. Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2013. – 368 с.

30 Чешко, С. О. Модели управления прибылью [Текст] / С. О. Чешко // Молодой ученый. – 2013. - № 6. – С. 474-477.

31 Шарина, Г. А. Управление прибылью предприятия в современных условиях [Текст] : / Г. А. Шарина // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 11.

Бухгалтерский баланс ООО «АлтайКанцОпт» за 2017 год

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н

**Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2017 г.**

		Коды		
		0710001		
		31	12	2017
		99768290		
		2224111423		
		51.47.23		
		65	16	
		384		

Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____
 Организация Общество с ограниченной ответственностью «АлтайКанцОпт» по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности Оптовая торговля канцелярскими товарами по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с _____
Ограниченной ответственностью / частная по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ _____
 Местонахождение (адрес) 656011, Алтайский край, г. Барнаул, пр-т Калинина, 24в

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2017 г. ³	На 31 декабря 2016г. ⁴	На 31 декабря 2015 г. ⁵
	АКТИВ				
	I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150			
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170			
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100			
	II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	19 954	12 065	9 346
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	6	7	6
	Дебиторская задолженность	1230	14 678	15 155	9 656
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8	-	6
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	34 646	27 227	19 014
	БАЛАНС	1600	34 646	27 227	19 014

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2017 г. ³	На 31 декабря 2016г. ⁴	На 31 декабря 2015г. ⁵
	ПАССИВ				
	III КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100	100	100
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	() ⁷	() ⁷	() ⁷
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	202	159	141
	Итого по разделу III	1300	302	259	241
	IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400			
	V КРАТКСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	14 963	22 272	12 649
	Кредиторская задолженность	1520	19 381	4 696	6 124
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	34 344	26 968	18 773
	БАЛАНС	1700	34 646	27 227	19 014

Руководитель Гаврисенко Гаврисенко Юрий Главный
(подпись) (расшифровка подписи) Алексеевич. бухгалтер
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 22 ” марта 20 18 г.

Отчет о финансовых результатах ООО «АлтайКанцОпт» за 2017 год

**Отчет о финансовых результатах
за январь-декабрь 2017 г.**

		Коды		
		0710002		
		31	12	2017
		99768290		
		2224111423		
		51.47.23		
		65	16	
		384		

Форма по ОКУД _____
 Дата (число, месяц, год) _____
 Организация Общество с ограниченной ответственностью «АлтайКанцОпт» по ОКПО _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности Оптовая торговля канцелярскими товарами по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / частная по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ _____

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За Январь-Декабрь 2017 г. ³	За Январь-Декабрь 2016 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	177 065	164 318
	Себестоимость продаж	2120	(162 539)	(152 581)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	14 526	11 737
	Коммерческие расходы	2210	(13 761)	(11 084)
	Управленческие расходы	2220	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	765	653
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	()	()
	Прочие доходы	2340	433	51
	Прочие расходы	2350	(1 052)	(606)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	146	98
	Текущий налог на прибыль	2410	(91)	(54)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	()	()
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	()	()
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	55	44

Руководитель

Гаврисенко
(подпись)

Гаврисенко Юрий
Алексеевич
(расшифровка подписи)

22 Марта 2018 г.

Выпускная квалификационная работа выполнена мной совершенно самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

« ___ » _____ 2018 г.

_____ Шеин В.И.

(подпись)