

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Кафедра бухгалтерского учета, финансов и аудита

Допускается к защите:
зав. кафедрой, д.э.н., профессор
_____ Р.А. Алборов
« _____ » _____ 2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: Оптимизация формирования и использования прибыли (на примере СПК «Дружба» Дебесского района Удмуртской Республики)

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Направленность - Финансы и кредит

Выпускник

И. М. Каравеева

Научный руководитель
к.э.н., доцент

П.В. Антонов

Рецензент
д.э.н., профессор

Н. А. Алексеева

Ижевск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ	7
1.1. Понятие, сущность и порядок формирования прибыли коммерческих организаций	7
1.2. Виды прибыли и методические аспекты определения ее показателей	13
1.3. Направления использования прибыли коммерческой организации	23
2. ОРГАНИЗАЦИОННО- ПРАВОВАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПК «ДРУЖБА» ДЕБЕССКОГО РАЙОНА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	27
2.1. Местоположение и правовой статус организации	27
2.2. Основные экономические показатели организации, ее финансовое состояние и платежеспособность	31
2.3. Организация бухгалтерского учета в СПК (Колхоз) «Дружба»	39
3. ОПТИМИЗАЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ СПК «ДРУЖБА» ДЕБЕССКОГО РАЙОНА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	43
3.1. Содержание, задачи и информационное обеспечение оптимизации формирования и использования прибыли	43
3.2. Оценка формирования и использования чистой прибыли	46
3.3. Сигнальные показатели качества прибыли	50
3.3.1. Оценка операционного рычага	50
3.3.2. Оценка финансового рычага	54
3.4. Оптимизация формирования и использования прибыли СПК «Дружба»	56
ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	61
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	65
ПРИЛОЖЕНИЯ	69

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В нынешних условиях в российских организациях сложилась неблагоприятная ситуация, связанная с показателями прибыли. Продолжается падение промышленного производства, уменьшается масса прибыли в реальном секторе экономики, увеличивается удельный вес убыточных мероприятий. При учете таких условий вопросы, связанные с управлением прибылью становятся наиболее актуальными.

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, которая создается предприятиями любой формы собственности. Она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности организации с точки зрения экономической категории.

Прибыль – показатель, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем производственной продукции и ее качество, уровень производительности труда, а также уровень себестоимости. В то же время, прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, повышению результативности работы производства при любой форме собственности. Тем не менее, прибыль является одним из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности организации, за счет нее осуществляется финансирование организации по научно-техническому и социально-экономическому развитию организации, увеличение фонда оплаты труда их работников.

Эффективное управление оптимизацией формирования прибыли предусматривает построение в организации советующих организационно методических систем обеспечения этого управления, знания основных механизмов формирования прибыли, использования современных методов ее анализа и планирования.

Одновременно с формированием прибыли в каждой организации должно быть обеспечено и правильное эффективное управление ее использования. При этом не стоит забывать, что каждый цикл использования и распределения

прибыли отчетного периода является одновременно и процессом обеспечения эффективных условий ее формирования на расширенной основе в предстоящем периоде, реализации целей стратегического развития организации.

Анализ оптимизации формирования и использования прибыли позволяет получить свойства, которые дают объективную и точную картину финансового состояния организации, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что тема выпускной квалификационной работы является для организации немаловажной категорией для изучения, так как является обобщающим и самым существенным показателем для анализа эффективности деятельности организации.

Объект исследования – производственно-хозяйственная и коммерческая деятельность СПК (колхоз) «Дружба» Дебесского района Удмуртской Республики.

Цели и задачи исследования. Цель работы – изучение теоретических аспектов оптимизации формирования и использования прибыли, анализ результативности оптимизации, формирования и использования прибыли на примере организации, анализ финансового состояния организации, а также разработка рекомендаций для оптимизации прибыли.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- изучить теоретические аспекты формирования и использования прибыли организации;
- раскрыть экономическую сущность прибыли;
- представить организационно правовую и экономическую характеристику организации;
- изучить методику отражения финансовых результатов от реализации продукции и прочих доходов;
- рассмотреть порядок отражения формирования и использования прибыли;

- провести анализ управления финансовым состоянием организации;
- рассмотреть пути совершенствования оптимизации формирования и использования прибыли.

Методологической основой написания работы являются труды отечественных и зарубежных авторов. Для решения задач, рассматриваемых в работе, использованы методы: аналитический метод, балансовый метод, расчетно-конструктивный метод.

Основные результаты исследования, выносимые на защиту:

- понятие, сущность и порядок формирования, распределения и использования прибыли коммерческой организации;
- организационно-правовая и экономическая характеристика организации;
- порядок формирования и использования прибыли организации, а также рекомендации по оптимизации использования прибыли организации.

Теоретической и методической основой выпускной квалификационной работы являются труды ученых экономистов, а также нормативные, законодательные акты, регулирующие финансовую деятельность организации, связанную с оптимизацией формирования и использования прибыли организации.

В процессе выполнения настоящей работы были использованы общенаучные и специальные **методы исследования**: анализ, синтез, моделирование.

В качестве **информационной базы** использованы первичные и сводные документы, статистические данные, годовая финансовая отчетность СПК (колхоз) «Дружба» за 2014-2016гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

1.1 Понятие, сущность и порядок формирования прибыли коммерческой организации

Как и многие другие базовые экономические термины, термин «прибыль» многозначен, т.е. он имеет разное значение в разных контекстах [52, с.157].

Прибыль – конечный финансовый результат деятельности организации, выявленный за отчетный период [39, с.112].

Прибыль – разница между выручкой от продажи продукции, товаров, работ или услуг и затратами, которые необходимы для производства и организации продаж этой продукции, товаров, работ и услуг [50, с.53].

Если определение рассмотреть в качестве экономической категории, то она прибыль отражает который создается в сфере материального производства при какой-либо предпринимательской деятельности.

Прибыль – это положительная разница между доходами коммерческой организации, которые понимаются как добавление совокупной стоимости оценки ее активов. Они в свою очередь сопровождаются увеличением капитала собственников и ее расходов, которые понимаются как снижение совокупной стоимости оценки активов, сопровождающимся снижением капитала собственников. Исключением является результаты операций по преднамеренному изменению этого капитала [8, с.89].

Прибыль является дискуссионной категорией, поэтому споры о ее экономической природе идут уже более трех веков. Теория прибыли все еще остается незавершенной и противоречивой, что, естественно, не может не отражаться на управлении экономикой.

На величину прибыли хозяйствующего субъекта оказывают влияние факторы, связанные с его производственной деятельностью и носящие субъективный характер, и объективные, не зависящие от деятельности хозяйствующего субъекта.

Субъективные факторы подразумевают: организационно-технический уровень управления предпринимательской деятельностью, конкурентоспособность на рынке выпускаемой продукции, работ и услуг, уровень производительности труда, расхода на производство и реализацию продукции, а также уровень цен на готовую продукцию.

Объективные факторы включают в себя: уровень цен на применяемые материальные и энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений и конъюнктуру рынка [10, с.124].

Впервые, еще XVI-XVII вв., англичанин Томас Манн и француз Жан-Батист Кольбер попытались объяснить экономическое содержание прибыли. Они утверждали, что возникновение прибыли напрямую связано с внешней торговлей, т.к. товары за границей имеют более высокую цену, чем во внутренней торговле [55, с. 65].

В свою очередь, А. Смит и Д. Рикардо считали, что при бартере товара на деньги, кроме оплаты всех расходов, появляется еще «нечто», которое является некой компенсацией предпринимателю за риск, то есть какая-то прибыль, а ее размер определяется только размером капитала и не связан с заработной платой [6, с.15].

Помимо этого существует несколько разновидностей «производственной» концепции. К примеру, теория производительности капитала Д. Кларка прибыль является трудовым доходом предпринимателя. Такую трактовку прибыли уже была выдвинута и развита немецким ученым В. Рашером еще в XIX в. считал, что прибыль – предпринимательская зарплата. В соответствии с трудовой теорией стоимости, основоположниками которой являлись К. Маркс и Ф. Энгельс источником прибыли выступает труд работников сферы материального производства, создающие прибавочный продукт, прибавочную стоимость, а сама прибыль, соответственно, является превращенной формой прибавочной стоимости. Именно его точка зрения на прибыль господствовала в советской экономической литературе [8, с.90].

Для удобства все теории прибыли и их экономическую роль в

современной западной экономической науке принято группировать по трем категориям:

1. Компенсационные, или функциональные, теории - утверждают, что прибыль это и есть плата за его услуги по деятельности организации, а также за риск. Предприниматель – это человек, который отвечает за обеспечение успеха фирмы и стимуляцию экономической активности в целом. Поэтому прибыль, в какой-то мере, играет роль компенсации и награды за успешное выполнение предпринимателем разнообразных экономических и управленческих функций, а убытки же выполняют роль наказания за неправильные действия предпринимателя [12, с.87].
2. Фрикционные и монополистические теории – были предложены в начале XIX в., еще до появления крупных корпораций. Однако если эту теорию приложить к современным корпорациям, где менеджеры выполняют большую часть предпринимательских функций и получают фиксированный оклад, а сама прибыль достается «отсутствующим» акционерам, то возникают противоречия. В данном случае следует обратить внимание на риск, который берут на себя акционеры, даже если они и являются «отсутствующими». Дав предприятию рисковый капитал, они не получают взамен никаких гарантий, что их инвестиции вернуться к ним в виде дивидендов или доходов от прироста капитала. Если же деятельность организации не приносит никакой прибыли, то соответственно и акционер может потерять свои деньги. Таким образом, судя по этой теории, прибыль – это награда за неопределенность и риск, связанные с рисковым финансированием.
3. Продолжением фрикционных теорий являются монополистические теории прибыли. Они основываются на том, что некоторые фирмы способны занять в бизнесе монопольные позиции, позволяющие им в течение длительного времени получать сверхприбыли. Владение патентом, авторским правом на компьютерный программный продукт, привилегией или очень удачным делом может дать организации эффективную монополию на достаточно

длительное время [14, с.124].

Различия между тремя группами прибыли позволяет сделать вывод о том, что на практике прибыль формируется в результате воздействия различных факторов, набор которых изменяется от хозяйствующего субъекта к хозяйствующему субъекту и изменяется во времени. Например, прибыль, полученная инновационной организацией, частично объясняется монополией, которое дает инновационное превосходство. В то же время прибыль от инновационной деятельности может частично рассматриваться как компенсация за риск, поскольку организация не может знать наперед, будет ли инновации сопутствовать успех на рынке и будет ли получена прибыль организацией.

Учитывая же бухгалтерскую прибыль - это финансовый результат деятельности организации, выявляющийся за отчетный период по данным бухгалтерского учета путем сравнения доходов и расходов организации [19, с.23].

Прибыль – это сумма, на которую доход превышает затраты. Чаще всего прибыль определяют как разность между полной выручкой и полными издержками, т.е. как чистую выручку.

Коммерческий хозяйствующий субъект ставит цель – получить прибыль, но не всегда это получается. На рынке продукции хозяйствующего субъекта выступают как относительно индивидуальные товаропроизводители. Они устанавливают определенную цену на продукцию, товары, услуги, продают ее потребителю, получают при этом доход, но это не означает, что они обязательно получают прибыль.

В общем виде прибыль показывает конечные результаты работы организаций и обществ и характеризует экономическую эффективность их хозяйственной деятельности.

Даже если организация не получает прибыль, то какое-то время она продолжает функционировать, при этом даже расширяться за счет заемных средств. Если производитель материальных благ будет потреблять в полном

объеме произведенный ими продукт или его стоимостной эквивалент, то тогда сможет существовать только он сам, а не общество. В общество есть множество лиц, не создающих материальных благ, а только их потребляющих. В обществе имеются структуры, работающие убыточно, но социально необходимые (здравоохранение, образование и т.д.), поэтому общество заинтересовано в прибыльной работе организаций, т.к. представляющее его государство изымает часть создаваемой прибыли через налоговую систему.

Прибыль представляет собой одну из форм денежных накоплений, которые создаются в организациях, отраслях экономики, государства; и это экономическая категория, характеризующая конечный финансовый результат коммерческой деятельности организаций.

Ее значение при формировании смешанной экономики определяется через выполняемые прибылью функции:

- она является основным источником финансовых ресурсов организации, величина которой определяет перспективы хозяйственного развития и возможности наращивания объемов хозяйственной деятельности;
- она создает заинтересованность предпринимателей и участников хозяйственной деятельности в совершенствовании различных сторон своей деятельности;
- прибыль служит критерием экономической эффективности хозяйственной деятельности, выступает главным результативным показателем при расчете эффективности использования всех видов экономических ресурсов организации;
- прибыль выступает важнейшим источником формирования доходной части бюджетов всех уровней, т.к. часть ее изымается у организаций в виде налогов;
- прибыль становится одним из важнейших определяющих показателей ее производственной деятельности [19, с.24].

На счете прибылей и убытков финансовые результаты деятельности

организации отражаются в двух формах:

- как результаты (прибыль или убыток) от реализации продукции, работ, услуг, материалов и иного имущества, с предварительным выявлением их на отдельных счетах реализации;
- как результаты, не связанные непосредственно с процессом реализации, так называемые прочие доходы и расходы.

В качестве экономической категории прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в форме денежных накоплений, и выполняет ряд функций.

В экономической системе прибыль выполняет следующие функции:

- является показателем эффективности деятельности организации;
- обладает стимулирующей функцией, т.к. является основным элементом финансовых ресурсов организации;
- является источником формирования бюджетов различного уровня.

Рассмотрим функции подробно.

1. Прибыль описывает экономический эффект, полученный в результате деятельности организации. Если есть прибыль, то значит, что доходы превышают расходы, которые связаны с деятельностью организации. Но все стороны деятельности организации с помощью прибыли оценить невозможно. Такого показателя и быть не может. Поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации используют систему показателей. Значение исключительно прибыли состоит в том, что она отражает только конкретный конечный финансовый результат.

2. Прибыль обладает стимулирующей функцией, т.к. прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов организации. Именно поэтому любая организация хочет получить максимальную прибыль, так как доля чистой прибыли, которая остается в организации после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для оплаты производственной деятельности, научно-

технического и социального развития предприятия, а также материального поощрения работников.

3. Прибыль является одним из главных источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и вместе с другими доходными поступлениями используется для оплаты удовлетворения общественных потребностей, для обеспечения выполнения государством своих функций, для государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Таким образом, значение прибыли очень велико. Получение ее направляет товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, которая необходима потребителю, на снижение затрат на производство продукции, товаров, работ и услуг. Не стоит забывать и про убытки, которые свидетельствуют об ошибках и просчетах в направлении и использовании средств, а еще организации производства и сбыта продукции [16, с.118].

1.2 Виды прибыли и методические аспекты определения ее показателей

Различают 2 вида прибыли: бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. В большинстве случаев, под экономической прибылью понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками.

В свою очередь, бухгалтерская прибыль — исчисляется как разность между полученной выручкой, т.е. валовыми доходами и бухгалтерскими, т.е. явными издержками. Бухгалтерская прибыль одинакова по значению балансовой прибыли и прибыли от реализации продукции.

Если рассматривать более подробно экономическую прибыль, то это разность между полученной выручкой, т.е. валовыми доходами и экономическими издержками, т.е. явные + неявные (издержки упущенных возможностей). Сумма валовых доходов, в свой черед, высчитывают как экономические издержки + экономическая прибыль [6, с. 16].

Выделяют 2 отличия между экономической и бухгалтерской прибылью.

Первое отличие заключается в том, что с точки зрения бухгалтерской прибыли четкое распознавание элементов прибыли, т.е. виды доходов и расходов, и на практике ведется обособленный их учет. Иными словами, все элементы, служащие для расчета финансового результата, поддаются строгой идентификации, а поэтому всегда имеется проверенная и объективная информационная база для расчета конечного финансового результата.

Суть второго отличия заключается в неодинаковом понимании так называемых реализованных и нереализованных доходов. Предположим, что рыночная цена на некоторые активы организации (возьмем, здания) возросла. Рассматривая экономический подход, собственники организации получили прибыль, а что касается бухгалтерского подхода, то он такую прибыль признавать не спешит по многим причинам, в т.ч. из-за субъективности оценок и непостоянства подобного нереального результата. По мнению бухгалтера, прибыль получится лишь в том случае, если здание действительно будет продано по высокой цене.

Исходя из вышеперечисленных отличий можно сделать заключение, что экономическая прибыль не делает различия между реализованным и нереализованным доходами, а бухгалтерская прибыль, опираясь на принцип осторожности (т.е. «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, этот доход будет признан как прибыль только после его реализации [22, с. 235].

В число внутренних издержек включают при этом и нормальную прибыль предпринимателя. Нормальная прибыль предпринимателя - это минимальная плата, необходимая, для того чтобы удержать предпринимательский талант.

Прибыль, определяемая на основании данных бухгалтерского учета, представляет собой разницу между доходами от различных видов и внешними издержками.

На счетах прибыли и убытков финансовые результаты деятельности

предприятия отражают в 2 формах:

1. Как результаты (прибыль или убыток) от реализации продукции, работ, услуг, материалов и иного имущества, с предварительным выявлением их на отдельных счетах реализации;
2. Как результаты, не связанные непосредственно с процессом реализации, так называемые прочие доходы и расходы.

Прибыль от реализации продукции рассчитывают как: выручка от реализации продукции – себестоимость.

Налогооблагаемая прибыль состоит из прибыли от реализации продукции и других видов деятельности + сальдо доходов и расходов от прочих операций. Схема формирования такой прибыли организации представлена на рисунке 1.1.



Рис. 1.1 – Схема формирования налогооблагаемой прибыли

В бухгалтерском учете выделяют пять видов (этапов) прибыли:

1. Валовая прибыль;
2. Прибыль (убыток) от продаж;
3. Прибыль (убыток) до налогообложения;
4. Прибыль (убыток) от обычной деятельности;
5. Чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчетного периода).

1. Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных средств (включая земельные участки), иного имущества хозяйствующего субъекта и прочих доходов,

уменьшенных на сумму расходов по этим операциям [36, с. 110]. Проще говоря, валовая прибыль - разница между выручкой от продажи продукции, товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданной продукции, товаров, работ и услуг. Выручка от реализации продукции, товаров, работ и услуг – доходы от обычных видов деятельности. Затраты же на их производство – расходы по обычным видам деятельности.

Валовую прибыль можно рассчитать по формуле:

$$\Pi_{\text{вал}} = \text{ВР} - \text{С},$$

где ВР – выручка от реализации;

С – себестоимостью проданной продукции, товаров, работ и услуг.

2. Прибыль (убыток) от продаж продукции, товаров, работ и услуг рассчитывают по формуле:

$$\Pi_{\text{пр}} = \Pi_{\text{вал}} - \text{Р}_y - \text{Р}_k,$$

где Р_y – управленческие расходы;

Р_k – коммерческие расходы.

3. Прибылью (убытком) до налогообложения является прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов:

$$\Pi_{\text{дно}} = \Pi_{\text{пр}} \pm \text{С}_{\text{дох}} \pm \text{С}_{\text{рас}},$$

где $\text{С}_{\text{дох}}$ – прочие доходы;

$\text{С}_{\text{рас}}$ – прочие расходы.

К числу прочих доходов относятся поступления связанные:

- а) с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- б) с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- в) с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

- г) с продажей основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- д) с получением процентов за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

В состав прочих доходов входят:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы;
- сумма до оценки активов (за исключением вне оборотных активов).

К числу прочих расходов относятся расходы, связанные:

- а) с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- б) с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- в) с участием в уставных капиталах других организаций;
- г) с выплатой процентов организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- д) с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- е) с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

В состав прочих расходов входят:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов).

4. Прибыль (убыток) от обычной деятельности - это разница прибыли до налогообложения и суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды):

$$П_{од} = П_{дно} - Н,$$

где $Н$ – сумма налогов [55].

5. Прибыль чистая – прибыль, которая осталась после уплаты из валовой прибыли налогов, отчислений и процентов по привлеченным займам [51, с.45]. Или другими словами, чистая прибыль – это прибыль, которая осталась в распоряжении организации после вычетов всех затрат в т.ч. и налогообложения. Ее рассчитывают по формуле:

$$ЧП = П_{дно} - О_{на} - О_{но} - Н_{п},$$

где $О_{на}$ – отложенные налоговые активы;

$О_{но}$ – отложенные налоговые обязательства;

$Н_{п}$ – текущий налог на прибыль.

Чистая прибыль выполняет много различных функций, т.е. она может быть направлена на выплату дивидендов учредителям по итогам годовой финансовой отчетности и причитающиеся персонала различные премии, материальные помощи; на пополнение резервного капитала; на финансирование капитальных вложений с расчетного счета (это может быть покупка оборудования, транспортных средств, техники и др.); на увеличение уставного капитала; на различные другие цели, которые предусмотрены учредительными документами [24, с.239].

Таким образом, прибыль является существенным показателем для деятельности организации, отражающий рост объема производства и повышение качества продукции с наименьшими затратами.

Таблица 1.1 - Виды форм прибыли организации (хозяйствующего субъекта) по основным классификационным признакам

Признаки классификации прибыли	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
Источники формирования прибыли, отражаемые в бухгалтерском учете	Прибыль от реализации продукции Прибыль от прочих операций, в том числе реализации имущества Балансовая прибыль
Метод расчета	Валовая (банковская) прибыль Чистая прибыль Маржинальная прибыль
Источники формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия	Прибыль от операционной деятельности Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности
Характер налогообложения прибыли	Налогооблагаемая прибыль Прибыль, не подлежащая налогообложению
Характер инфляционной «очистки» прибыли	Прибыль номинальная Прибыль реальная
Временной период формирования прибыли	Прибыль прошлых лет Прибыль отчетного периода (нераспределенная прибыль) Прибыль планового периода (планируемая прибыль)
Характер использования прибыли	Капитализированная прибыль Потребленная (распределенная) прибыль
Значение итогового результата хозяйствования	Положительная прибыль Отрицательная прибыль (убыток) Нормальная прибыль

Некоторые виды мы уже рассмотрели, теперь разберем основные оставшиеся.

Номинальная прибыль – это прибыль, которая обозначена в финансовой отчетности в качестве балансовой прибыли.

Маржинальная прибыль – это некое превышение выручки над переменными затратами на производство продукции на организации, позволяющее возместить постоянные затраты и получить прибыль [56].

Реальная прибыль – это та же номинальная прибыль, но которая подкорректированная на уровень инфляции и характеризующая покупательную способность хозяйствующего субъекта.

Под целевой прибылью понимается та прибыль, которая остается после уплаты налогов и соответствует потребностям организации в его социальном и производственном развитии.

Минимальная, нормальная, целевая и максимальная прибыли связаны с планируемым объемом деятельности, достижение каждой из них означает, что организация находится в зоне убыточности, безубыточности, прибыльности.

Максимальная прибыль является основной целевой установкой для частного хозяйствующего субъекта, ориентированного на достижение определенного притока денежных средств (наличности) в определенные периоды. Достижение максимальной прибыли означает стремление к максимальному увеличению прибыли в обороте или к ее росту на определенную величину, к снижению расходов до минимума или к тому, чтобы определенный уровень издержек не был повышен, к обеспечению ликвидности, т. е. к тому, чтобы хозяйствующий субъект в любой момент было в состоянии оплачивать свои срочные обязательства, к развитию мощностей хозяйствующего субъекта. Максимальная прибыль достигается при таком объеме деятельности, когда граничный доход равняется граничным затратам [55, с.80].

Под нормальной прибылью понимается минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной им отрасли деятельности. Если получаемая прибыль ниже нормальной (определенный процент на вложенный капитал, который различается в зависимости от вида деятельности), то капитал устремляется в другую сферу. Бегство капиталов из неприбыльной отрасли в дальнейшем приведет к росту ее прибыльности, если спрос на данные

товары (услуги) постоянны, и тогда самый меньший по массе капитал сможет получить нормальную прибыль. Если же предприниматели в данной сфере деятельности получают более высокую, чем нормальная, прибыль, то в эту отрасль устремится дополнительный капитал из отраслей, получающих нормальную прибыль, и тем самым уровень прибыли снизится до нормального.

Недополученная прибыль (издержки упущенных возможностей) — денежные доходы, которые могла бы получить организация при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов.

Показатель прибыли — поток наличности, применяется в зарубежной практике и определяется путем прибавления к чистой прибыли амортизационных отчислений, а также отчислений в фонд выбытия (выбытие не подлежащих амортизации активов — запасов, либо подлежащих амортизации, но попадающих под чрезвычайное обесценивание). Этот показатель применяется при оценке ликвидности и общей доходности организации [7, с. 25].

Зарубежные специалисты в аналитических целях применяют показатели валового и чистого самофинансирования, отражающие собой способность к самофинансированию.

Валовое самофинансирование исчисляется путем вычитания из потока наличности распределенной прибыли. Чистое самофинансирование — разность между валовым самофинансированием и амортизационными отчислениями, а также отчислениями в резервные фонды.

Получение прибыли в условиях рынка всегда связано с риском — над хозяйствующим субъектом постоянно висит угроза потерять вложенный капитал целиком или частично. Именно поэтому в теории и на практике используется понятие «предпринимательская прибыль», которая по своей величине должна быть больше, чем процент, получаемый по вкладам в банк [15, с.36].

Предпринимательская прибыль (доход) также рассчитывается при помощи «потока наличности». Для этого к последнему прибавляют налог на

корпорации и сумму по статье «Прочие резервные отчисления», за исключением той ее части, которая уже содержится в «потоке наличности», а также финансовые издержки по долгосрочным обязательствам и минус прочие прибыли и доходы от финансовых операций.

Предпринимательский доход считается более точным, чем балансовая прибыль.

Допустимая прибыль зависит от степени признания государством, организацией, профсоюзами, союзами предпринимателей и соответствующим законодательством необходимости получения прибыли (для принятия бюджета) и от методов негосударственного регулирования (установить определенный уровень цен, соглашение производителей, оптовых и розничных продавцов).

Консолидированная прибыль - это прибыль, свободная от бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах материнских и дочерних организаций, находящихся в определенных юридических и финансовых взаимоотношениях. Консолидация организаций определяется экономической целесообразностью. Наличие нескольких мелких организаций, юридически самостоятельных, но экономически взаимосвязанных в большинстве случаев выгоднее, чем создание крупной организации. Выгоды определяются возможностью экономии на налоговых платежах, снижения отрицательных последствий от рискованной деятельности в бизнесе, диверсификации деятельности [12, 88].

Распределение и использование прибыли осуществляется в соответствии со специально подработанной политикой (ее основу составляет дивидендная политика), формирование которой представляет собой одну из наиболее сложных задач общей политики организации.

Эта политика призвана отражать требования общей стратегии развития организации, обеспечивать повышение его рыночной стоимости, формировать необходимый объем инвестиционных ресурсов, обеспечивать материальные интересы собственников и персонала. При этом в процессе формирования

политики распределения прибыли необходимо учитывать противоположные мотивации собственников организации (акционеров, вкладчиков) получение высоких текущих доходов или значительное увеличение их размеров в перспективном периоде.

1.3 Направления использования прибыли коммерческой организации

Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в самом производстве, а в распределительных денежных отношениях. Характер направления использования прибыли отражает стратегические задачи организации.

По сути, распределение прибыли чаще всего рассматривают в трех направлениях:

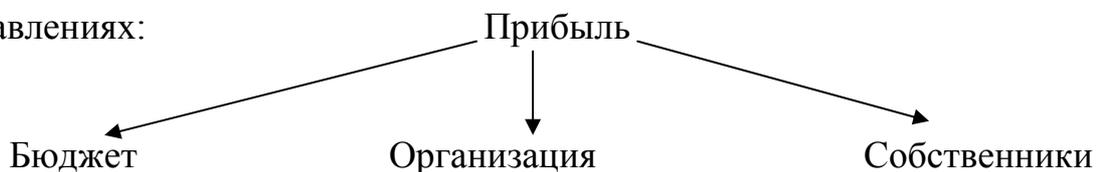


Рис. 1.2 – Направления распределения прибыли

Прибыль распределяется между государством, собственниками организации и самой организацией. Пропорции этого распределения в значительной мере воздействуют на эффективность деятельности организации как позитивно, так и негативно.

Взаимоотношения хозяйствующего субъекта и государства по поводу прибыли строятся на основе налогообложения прибыли. Налоги оказывают значительное влияние на формирование финансовых результатов хозяйственной деятельности организации и на размер чистой прибыли, используемой организацией на цели накопления и потребления. В состав налогов, которые платит хозяйствующий субъект, входят Федеральные налоги, налоги субъектов РФ и налоги местного назначения. Налоги исчисляются с отнесением их на различные источники.

Часть налогов включается в цену продукции (товаров, работ, услуг); к ним относятся: НДС, акцизы, экспортные таможенные пошлины.

Некоторое число налогов включают в состав расходов на производство продукции, т.е. относятся на ее себестоимость или же на их сумму увеличивается стоимость амортизируемого имущества. К таким налогам относят: транспортный налог, единый социальный налог, государственные пошлины, лесной налог, импортные таможенные пошлины, земельной налог и другие ресурсные налоги.

Такие налоги как налог на прибыль, налог на имущество. Налог на рекламу – относят к финансовым результатам хозяйственной деятельности, т.е. они уменьшают балансовую прибыль организации.

Непосредственно из прибыли, полученной в результате финансово-хозяйственной деятельности и остающейся у организации после уплаты налога на прибыль, организации уплачивают некоторые налоги местного назначения.

Поскольку основным источником уплаты налогов является добавленная стоимость, то налоги непосредственно влияют на часть прибыли, которая остается в распоряжении хозяйствующего субъекта, т.е. на чистую прибыль. Косвенные налоги, хотя и прямо не уплачиваются из прибыли, но при достижении ценой товара максимума покупательной возможности также начинают снижать долю прибыли товаропроизводителя. Сумма налогового бремени обратно пропорциональна инвестиционным возможностям реального сектора экономики. Задача государственного управления – сохранять стабильность роста доходов бюджета и способствовать экономическому росту в хозяйствующих субъектах. Должны быть ограничения для налоговой нагрузки на экономику хозяйствующих субъектов налогоплательщиков, а если их нет, то стимулы к повышению эффективности работы хозяйствующего субъекта и получению прибыли утрачиваются.

Прибыль, которая остается после уплаты налогов, распределяется между самой организацией и его собственниками (акционерами и учредителями).

Это распределение зависит от многих факторов. Во время технического перевооружения, изучения новых видов продукции и технологий организация очень нуждается в финансовых ресурсах, которые в первую очередь должны

предоставить собственники, но это не означает, что они должны отказаться от своих ожиданий и не получать доход на вложенный капитал. Просто эти ожидания должны быть отложенными, и после выхода производства на проектную мощность, когда организация начнет получать прибыль в приличном размере, собственники смогут, наконец-то, получить свои дивиденды. Размер дивидендов в этот период ожидания должен быть не меньше процентной ставки на банковский вклад за этот же период, но меньше ставки за кредит.

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

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

К расходам, связанным с развитием производства и финансируемым из прибыли, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, опытно-

конструкторские и технологические работы, разработку и освоение новой продукции и технологических процессов, совершенствование технологии и организации производства, модернизацию оборудования, техническое перевооружение и реконструкцию действующего производства, расширение хозяйствующего субъекта и новое строительство объектов, проведение природоохранных мероприятий. В эту же группу расходов относят расходы на погашение долгосрочных кредитов банков и процентов по ним. Накопленная прибыль предприятия может быть вложена им в уставные капиталы других хозяйствующих субъектов, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, перечисляться вышестоящим организациям, союзам, концернам, ассоциациям и пр. Эти направления также считаются использованием прибыли на развитие.

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

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

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта, разделяется на прибыль, увеличивающую стоимость имущества, т.е. участвующую в процессе накопления, и прибыль, направляемую на потребление, не увеличивающую стоимости имущества. Если прибыль не расходуется на потребление, то она остается в организации как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала организации. Наличие нераспределенной прибыли увеличивает финансовую устойчивость организации, свидетельствует о наличии источника для последующего развития [52, с.437].

2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПК «ДРУЖБА» ДЕБЕССКОГО РАЙОНА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

2.1 Местоположение и правовой статус организации

Сельскохозяйственный производственный кооператив СПК (колхоз) «Дружба», далее именуемый «Кооператив», основан на добровольном объединении граждан на основе членства для совместной деятельности по производству, сбыту и переработке сельскохозяйственной продукции, а также для выполнения другой не запрещенной законом деятельности, основанной на личном участии членов кооператива и объединении имущественных паевых взносов между его членами. Он является правопреемником колхоза «Дружба».

Создание и действие кооператива происходит в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (далее - РФ), Законом «О производственных кооперативах» №41-ФЗ от 08.05.1996 г. (ред. от 30.11.2011), Законом «О сельскохозяйственной кооперации» №193-ФЗ от 08.12.1995 г (ред. от 20.04.2015) (далее ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации») и положениями Устава кооператива.

СПК (колхоз) «Дружба» расположен в восточной части животноводческо-льноводческой зоны Удмуртской Республики. Центральная усадьба находится в деревне Большой Зетым, от районного центра с. Дебесы в 8 км. До республиканского центра г. Ижевска – 145 км., а до ближайшей железнодорожной станции п. Кез – 42 км. Местоположение и почтовый адрес Кооператива: 427050 Удмуртская Республика, Дебесский район, д. Большой Зетым.

Основными видами деятельности СПК «Дружба» являются:

- производство, в том числе хранение и заготовка сельскохозяйственной продукции;
- переработка сельскохозяйственной продукции;

- сбыт (реализация) сельскохозяйственной продукции;
- торгово-закупочная деятельность: транзитная торговля; организация выездной и стационарной торговли; организация и осуществление оптовой, мелкооптовой и розничной торговли;
- оказание посреднических, организационных, внедренческих, маркетинговых, информационных и консультационных услуг;
- строительная деятельность, ремонтные работы, проектные услуги, монтажные, пуско-наладочные работы;
- купля-продажа, сдача в аренду, в субаренду, лизинг и другие сделки с движимым и недвижимым имуществом, работы и услуги в области земельных отношений;
- заготовка, переработка, хранение, покупка, транспортировка и реализация древесины, лесной продукции и пиломатериалов;
- бытовое обслуживание, в том числе ремонтные услуги;
- осуществление других работ и оказание других услуг, в рамках действующему законодательству РФ.

Пунктами сдачи сельскохозяйственной продукции являются: молока – с. Дебесы, мяса – пос. Игра. Связность с районным центром и железнодорожной станцией происходит по автодороге с гравийным покрытием, а между центральной усадьбой и населенными пунктами по грунтовым дорогам, состояние которых можно оценить как удовлетворительное.

Природно-климатические условия вполне благоприятны для возделывания зерновых, пропашных, овощных и кормовых культур, которые являются районированными в северной зоне республики.

В общей сложности СПК «Дружба» находится в зоне «рискового земледелия», т.к. сбор высокого урожая прямо зависит от благоприятных природно-климатических условий, а еще при необходимых агротехнических мероприятиях, выполняемых своевременно. Кооператив является юридическим лицом по Российскому праву. Права и обязанности юридического лица

кооператив приобретает с даты его регистрации и имеет круглую печать со своим наименованием. Правовое регулирование деятельности определяется нормами гражданского и земельного кодексов, иных нормативных актов, а также правилами внутреннего трудового распорядка хозяйства, положением об оплате труда, коллективным договором, приказами и распоряжениями по хозяйству.

Основная цель деятельности хозяйства – получение прибыли от производственно-хозяйственной деятельности.

Основной вид деятельности – организация производства и реализация сельскохозяйственной продукции.

В процессе производственной деятельности между сотрудниками и структурными подразделениями организации, управляемой и управляющей подсистемами – устанавливаются постоянные производственные отношения. Они носят трудовой, информационный, технологический, управленческий и финансовый характер. В целом они характеризуют интеграцию, целостность, объединение данной системы. Требования к таким отношениям (связям) очень различны. Например, для устойчивости работы системы связи должны быть стабильными, устойчивыми и в то же время, для привлечения новых участников производства или новых факторов производства связи требуют функциональной гибкости и подвижности.

Структура управления состоит из совокупностей элементов и звеньев системы управления и установленных постоянных связей между ними.

Состав структурных звеньев, подчиненность и внутренние связи каждого структурного звена обычно отражают в схеме структуры управления. В штатных расписаниях регистрируется численный и профессиональный состав работников по каждому структурному звену управления (приложение В). Решающее влияние на формирование структуры управления оказывает структура производства. В ней выделяют 2 составляющие структуры: организационную и производственную.

Производственная структура подразумевает количественный состав и пропорции в главных, дополнительных и вспомогательных отраслях предприятия, а также формы взаимосвязи на каждой ступени организации производства.

Организационная структура подразумевает собой совокупности подразделений основного, обслуживающего и вспомогательного производств.

Организационное устройство предприятия влияет на характер взаимоотношений общехозяйственных и нижестоящих звеньев и на число ступеней в управлении (приложение Г).

Производственные возможности хозяйства и экономические характеристики во многом зависят от его производственных подразделений.

Масштабы производства организации оценивают в первую очередь с ее размеров. Показатели размера производства дают достаточно точное представление о степени конкуренции того или иного вида продукции. О размерах, исследуемого хозяйства, можно судить по данным таблицы 2.1.

Таблица 2.1 – Показатели размеров организации

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2014 г.
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	3595	3595	3735	104
в т.ч. пашни, га	3422	3422	3562	104
Выручка, тыс. руб. в т. ч. от продажи сельскохозяйственной продукции.	65391	69087	72372	111
	65007	68338	71434	110
Среднегодовое поголовье скота, усл. гол. в т.ч. коров, гол.	1273	1286	1261	99
	500	500	500	100
Среднегодовая численность работников, чел.	124	131	132	106

Анализируя данные таблицы можно отметить, что площадь сельскохозяйственных угодий увеличилась на 4 %, точно также изменилась и площадь пашни. Общая выручка организации увеличилась в 2016 г. на 11%,

выручка от сельскохозяйственной продукции на 10%. По сравнению с 2014 г. в 2015 г. в организации стало работать 132 человека, что на 8 человек больше, чем в 2014 году.

2.2 Основные экономические показатели организации, ее финансовое состояние и платежеспособность

Получение прибыли – основная задача производственно-финансовой деятельности организации. Для выполнения этой цели в хозяйстве действуют и формируются сферы животноводства и растениеводства. С целью получения более полного представления о масштабах деятельности хозяйства, об основных чертах его работы нужно рассмотреть основные показатели деятельности организации. Оценить эффективность работы предприятия можно по данным таблицы 2.2. Таблица заполняется на основе данных отчета о финансовых результатах и бухгалтерского баланса.

Таблица 2.2 – Основные экономические показатели деятельности СПК (колхоз) «Дружба»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2014 г.
1	2	3	4	5
А.Производственные показатели:				
1. Произведено продукции, ц:				
молоко	29459	27974	29009	98
скот в живой массе	1543	1641	1599	104
зерно	25544	16342	24403	96
2. Площадь с.-х. угодий, га	3595	3595	3735	104
в т.ч. пашни	3422	3422	3562	104
3. Урожайность с 1 га, ц:				
зерна	25,0	14,7	16,0	64
4. Среднегодовое поголовье скота, усл. гол.	1273	1286	1261	99
в т.ч. коров	500	500	500	100
лошадей	1	1	-	100
5. Продуктивность с.-х. животных:				
среднегодовой удой молока на 1 корову, кг	5892	5595	5802	98
среднесуточный прирост живой массы КРС, г	547	572	576	105
Б. Экономические показатели:				
6. Выручка от продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб.	65391	69087	72372	111
в т.ч. с.-х. продукции	65007	68338	71434	110

Продолжение таблицы 2.2

1	2	3	4	5
7. Себестоимость продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб.	55405	61782	60046	108
в т.ч. с.-х. продукции	55153	61434	59974	109
8. Прибыль (убыток) от продажи (+,-), тыс. руб.	9986	7305	12326	123
9. Прибыль (убыток) до налогообложения (+,-), тыс. руб.	15563	7602	13217	85
10. Чистая прибыль (+,-), тыс. руб.	15363	7408	13217	86
11. Уровень рентабельности (убыточности) деятельности (+,-), %	28	12	22	-
в.т.ч. от продажи с.-х. продукции	24	11	19	-

По данным таблицы видно, что среди производственных показателей за анализируемый период наблюдалось как уменьшение, так и увеличение. Так, в 2016 г. производство молока и зерна уменьшилось на 2 % и 4 % соответственно. Скот в живой массе, в свою очередь, наоборот, увеличился на 4 %. Сложившаяся ситуация говорит о том, что организация большее внимание уделяет молочной продукции и мясному скотоводству.

Общий размер сельскохозяйственных угодий к 2016 г. увеличился на 140 га и составил 3735 га. Урожайность зерна уменьшилась в 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 36 %. Уменьшение урожайности способствовали неблагоприятные погодные условия. Среднегодовое поголовье скота уменьшилось на 1 % по сравнению с 2014 годом, количество коров не изменилось, а лошадей стало на 100 % меньше. Среднегодовой удой молока на 1 корову в 2016 г. составил 5802 кг, что на 2 % меньше чем в 2014 г, но среднесуточный прирост живой массы увеличился на 5 % и составил 576 г.

Данные экономические показатели за анализируемый период в частности увеличились. Выручка от продажи продукции выросла на 11%, себестоимость продажи продукции на 10 %, по сравнению с 2014 г. Прибыль от продажи в 2016 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 23 % и составила 12326 тыс. руб. Прибыль до налогообложения и чистая прибыль, наоборот, уменьшились на 15 % и 14 %, соответственно.

В целом по вышеприведенным данным можно сделать вывод, что и производственные и экономические показатели изменились в худшую сторону с учетом специализации, упала продуктивность, что способствовало небольшому увеличению прибыли.

В основном, производственный и финансовый результат деятельности организации, доходность капитала и многие другие показатели деятельности предприятия зависят от эффективности использования производственных ресурсов и интенсивности использования основных средств.

Для более подробной характеристики эффективности и интенсивности использования основных средств служат следующие показатели: фондоемкость, фондовооруженность, фондоотдача активной части основных средств.

Показатели эффективности использования капитала и ресурсов организации приведены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Показатели эффективности использования ресурсов и капитала СПК (колхоз) «Дружба»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2014 г.
1	2	3	4	5
А. Показатели обеспеченности и эффективности использования основных средств				
1. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	48377	51091	57969	120
2. Фондообеспеченность, тыс. руб.	1430	1412	1745	122
3. Фондовооруженность, тыс. руб.	415	388	494	119
4. Фондоемкость, руб.	0,8	0,7	0,9	112
5. Фондоотдача, руб.	1,3	1,4	1,1	85
6. Рентабельность использования основных средств, %	30	15	20	-
Б. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов				
2. Затраты труда, тыс. чел.-час. В т.ч. в растениеводстве в животноводстве	85 154	89 146	87 150	102 97
8. Производительность труда, тыс. руб., в т.ч. в растениеводстве в животноводстве	29,6 494,7	28,0 493,7	20,6 520,6	70 105
9. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	20252	20994	23256	115
10. Выручка на 1 руб. оплаты труда, руб.	3,2	3,3	3,1	97
В. Показатели эффективности использования земельных ресурсов				

Продолжение таблицы 2.3

1	2	3	4	5
11. Произведено ц молока на 100 га с.-х. угодий	819,4	778,1	776,7	95
зерна на 100 га пашни	746,5	477,5	685,1	92
Г. Показатели эффективности использования материальных ресурсов				
12. Материалоотдача, руб.	1,238	1,311	1,292	104
13. Материалоемкость, руб.	0,808	0,763	0,773	96
14. Прибыль на 1 руб. материальных затрат, руб.	0,291	0,141	0,236	82
15. Затраты на 1 руб. выручки от продажи продукции (работ, услуг), руб.	0,847	0,894	0,830	98
Д. Показатели эффективности использования капитала				
16. Рентабельность совокупного капитала (активов), %	13,3	5,9	9,5	-
17. Рентабельность собственного капитала, %	14,9	6,7	10,5	-
18. Рентабельность внеоборотных активов, %	27,5	11,8	17,9	-
19. Рентабельность оборотных активов, %	25,6	12,1	20,2	-

Анализируя таблицу можно сказать, что в организации стоимость основных средств за 2016 г. увеличилась на 20% по сравнению с 2014 г. Показатели фондообеспеченности, фондовооруженности и фондоемкости увеличились в 2016 г. на 22 %, на 19 %, на 12 % соответственно, а вот показатель фондоотдачи уменьшился на 15 %.

Рентабельность использования основных средств показывает долю прибыли в среднегодовой стоимости основных средств. Данный показатель за анализируемый период уменьшился на целых 33 %, это свидетельствует о значительном уменьшении прибыли и некупаемости основных средств.

Рассматривая основные показатели эффективности использования трудовых ресурсов, видно, что затраты труда в 2016 г. увеличились на 2%, тем временем производительность труда упала на 30% по показателям растениеводства, что в свою очередь повлияло на падение прибыли. По показателям животноводства обратная картина, затраты труда уменьшились на 3 %, а производительность увеличилась на 5 %, что в данном случае повлияло на повышение выручки. Фонд оплаты труда по сравнению с 2014 г. увеличился

на 15 %, а выручка на 1 руб. оплаты труда за анализируемый период уменьшилась на 3 %.

Далее рассмотрим показатели эффективности использования материальных ресурсов. Показатель материалоотдачи показывает, сколько руб. валовой продукции приходится на 1 руб. материальных затрат. К концу 2016 г. данный показатель увеличился на 4 %. Показатель материалоемкости является обратным показателем материалоотдачи, к 2016 г. он уменьшился на 4 %. Прибыль на 1 руб. материальных затрат уменьшилась на 18 %, и в 2016 г. составила 0,236 руб., т.е. на 1 руб. материальных затрат приходится 0,236 руб. прибыли. Затраты на 1 руб. выручки показывают долю себестоимости в выручке. В 2016 г. показатель составляет 0,830 руб., а в 2014 г. – 0,847 руб.

Показатели эффективности использования капитала за анализируемый период значительно уменьшились. Это связано с тем, что прибыль резко упала.

Во время осуществления своей деятельности предприятия вступают в некий цикл хозяйственных расчетов с разными субъектами рыночных отношений. Как правило, расчеты ведутся в денежном эквиваленте. Так как деньги являются высоколиквидными активами, которые обеспечивают выполнение обязательств любого вида и уровня, то раскрытие информации об источниках денежных средств и использование их является немаловажной частью анализа.

Движение денежных средств СПК (Колхоз) «Дружба» представлено в таблице 2.4.

По данным таблицы мы видим, что в 2016 г. денежных средств поступило на 6 % больше. В большей степени этому способствовало увеличение текущей и финансовой деятельности. Остаток денежных средств в 2016 г. меньше 2014 г. на 61 %, это говорит о том, что в 2016 г. организация расходовала намного больше средств, чем в 2014 г.

В общем можно сделать вывод, что большую часть поступления средств организация расходует на свои первостепенные нужды: восполнение недостающих материалов, сырья, основных средств и др. Мне кажется, что это

является рациональным использованием денежных средств, так как в будущем это окупит все произведенные расходы.

Таблица 2.4 - Движение денежных средств организации, тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2014 г.
1. Поступление денежных средств – всего	86407	91854	91513	106
в том числе:				
а) от текущей деятельности	75223	74832	78965	105
б) от инвестиционной деятельности	-	222	48	100
в) от финансовой деятельности	11184	16800	12500	112
2. Расходование денежных средств – всего	87026	92222	91495	105
в том числе:				
а) в текущей деятельности	63100	69145	73490	117
б) в инвестиционной деятельности	12522	10170	4703	38
в) в финансовой деятельности	11404	12907	13302	117
3. Чистые денежные средства – всего	-618	-367	18	3
в том числе:				
а) от текущей деятельности	12123	5688	5475	45
б) от инвестиционной деятельности	-12522	-9948	-4655	37
в) от финансовой деятельности	-220	3893	-802	365
4. Остаток денежных средств на конец отчетного периода	572	204	222	39

Финансовая устойчивость – состояние счетов организации, которое гарантирует ее постоянную платежеспособность. Если организация сильно зависит от внешних источников финансирования, то это может привлечь к потери платежеспособности. Исходя из этого, оценка финансовой устойчивости является важной задачей для проведения финансового анализа.

Ликвидность баланса – способность организации благодаря текущим активам за счет внутренних источников дохода погашать все обязательства (краткосрочные и долгосрочные). Ликвидность организации в какой-то мере это поддержка определенного состояния между сроками превращения текущих активов в денежные средства и сроками погашения краткосрочных обязательств.

Для оценки текущей платежеспособности при краткосрочном периоде используют три относительных показателя ликвидности, которые различаются

набором ликвидных средств: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент срочной ликвидности.

Показатели ликвидности, финансовой устойчивости и платежеспособности и организации представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости СПК (колхоз) «Дружба»

Показатели	Нормальное ограничение	На конец года			2016 г. в % к 2014 г.
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	≥ 2	10,3	14,8	15,0	146
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq (0,2 \div 0,5)$	0,09	0,05	0,03	33
3. Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	≥ 1	1,24	2,13	21,5	1734
4. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	_____	47481	48111	52524	111
5. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	_____	52396	54687	57324	109
6. Излишек (+) или недостаток (-), тыс. руб.:					
а) собственных оборотных средств	_____	-5336	-4572	-3458	65
б) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	_____	-421	2004	1342	319
7. Коэффициент автономии (независимости)	$\geq 0,5$	0,89	0,89	0,91	102
8. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	≤ 1	0,10	0,10	0,07	70
9. Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,46	0,43	0,43	93
10. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$\geq 0,1$	0,791	0,780	0,782	99
11. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств	≥ 1	10,2	10,3	13,8	135
12. Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 1,25$	0,11	0,11	0,09	82

По данным таблицы 2.5 видно, что коэффициент текущей ликвидности 2016 году увеличился по сравнению с 2014 г., на 46 %, что свидетельствует о высокой платежеспособности организации. Организация легко может покрыть краткосрочные обязательства своими текущими активами. Коэффициент абсолютной ликвидности по данным за 2016 год составляет 0,03, это говорит о том, что только 3 % краткосрочных обязательств может быть погашено в ближайшее время за счет имеющейся денежной наличности, в то время как в 2014 году он составляет 0,09. Коэффициент быстрой ликвидности в 2014 г. составил 1,24, в 2016 г. – 21,5 коэффициентных пункта. Наличие собственных оборотных средств увеличилось к 2016 г. на 11 %, однако их не достаточно для формирования запасов и затрат, в 2016 г. не хватило 3458 тыс. руб.

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат незначительно увеличилась к 2016 г. на 9 % и составляет 57324 тыс. руб. и организация не испытывает недостаток основных источников. По сравнению с 2014 годом ситуация в организации по общей величине основных источников для формирования запасов и затрат улучшилась в 3 раза. Таким образом из недостатка привело к достатку.

По результатам анализа данных таблицы можно отметить, что анализируемая организация финансово устойчива. Коэффициент финансовой независимости имеет высокое положительное соотношение и составляет 0,89 на 2014 г. и 0,91 на 2016 г, это свидетельствует о том, что организация имеет достаточное количество собственных средств.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств уменьшился на 30 % по сравнению с 2014 г. и составил 0,07 коэффициентных пункта. Это говорит о том, что 7 % собственных средств организации финансируется за счет привлеченных источников.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования в 2014 г., составил 0,791, в 2016 г. – 0,782 коэффициентных пункта. Данные показатели говорят о высокой обеспеченности организации собственными источниками покрытия запасов и затрат.

Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств в 2016 г. увеличился на 35 %, по сравнению с 2014 г., и составил 13,8, что свидетельствует о том, что 13,8 части деятельности организации финансируется за счет собственных источников.

Коэффициент финансовой зависимости в 2016 г. упал на 18 % по отношению к 2014 г., и составил 0,09 коэффициентных пункта. Это говорит о том, что 9 % деятельности организации финансируется собственными источниками средств.

2.3 Организация бухгалтерского учета в СПК (колхоз) «Дружба»

Бухгалтерский учёт ведётся в соответствии с требованиями действующих нормативных документов:

- Федерального закона «О бухгалтерском учёте» № 402 – ФЗ от 06.12.2011 г.;
- Гражданского кодекса РФ;
- Налогового кодекса РФ;
- Положением по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в РФ от 29.07.1998 года № 34н;
- Инструкцией по его применению, от 31.10.2000 года № 94н;
- другие нормативно-правовые документы Президента РФ, Правительства РФ, Минфина РФ.

Задачами бухгалтерского учета являются:

- формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности организации;
- обеспечение контроля за наличием и движением имущества, использованием трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- своевременное предупреждение негативных явлений в хозяйственно-финансовой деятельности;
- выявление и мобилизация внутрихозяйственных резервов.

Руководитель организации несет ответственность за организацию бухгалтерского учета. Главный бухгалтер, в свою очередь, несет персональную ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, вовремя предоставлять полную и достоверную бухгалтерскую отчетность и находится в подчинении руководителя. Руководители структурных подразделений несут ответственность за своевременную передачу в архив первичных документов, регистров бухгалтерского учета в период работы с ними, а также за обеспечение их сохранности. Начальник структурного подразделения отвечает за соблюдение законодательства при выполнении различных хозяйственных операций и за организацию бухгалтерского учета в данном структурном подразделении. Так же, начальник структурного подразделения должен создать все необходимые условия для ведения бухгалтерского учета, обеспечить выполнение всеми службами, работниками, которые имеют отношение к учету, требований главного бухгалтера в части порядка оформления и представления для учета документов и сведений.

Главный бухгалтер не имеет права принимать к исполнению и оформлению документы по операциям, которые противоречат законодательство РФ и нарушают финансовую и договорную дисциплину.

Внутрипроизводственная отчетность составляется, оформляется и представляется согласно внутренним положениям, распоряжениям, приказам по организации.

СПК (колхоз) «Дружба» имеет самостоятельный баланс и действует на принципах хозяйственного расчета, самоокупаемости и самофинансирования. Бухгалтерский учет ведется с применением компьютерной техники по журнально-ордерной форме. Данное предприятие ведет статистический и бухгалтерский учет результатов своей хозяйственной деятельности и несет ответственность в законодательном порядке за состояние учета его достоверности, а также за своевременную передачу отчетности по установленным формам.

Внешняя бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним, именно отчета о движении денежных средств и отчета об изменениях капитала.

Бухгалтерская служба осуществляет:

- учет средств организации и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами;
- устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности организации;
- производит финансовые расчеты с заказчиками и поставщиками, связанные с реализацией готовой продукции, приобретением необходимого сырья, топлива, материалов.

Рабочий план счетов СПК «Дружба» разработан на основании Приказа Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (ред. от 08.11.2010) и инструкции к его применению.

Учетная политика СПК «Дружба» разрабатывается главным бухгалтером на основе Приказа Минфина РФ от 06 октября 2008 г. № 106н (ред. от 06.04.2015) и утверждается руководителем организации.

Во всех предприятиях должны создаваться должностные инструкции для каждого бухгалтера, в которых должно быть подробно описаны общие положения, должностные обязанности, функции, права и их ответственность, помимо этого разрабатывается график документооборота, которого на данный момент в организации нет. В ходе проверки, выяснилось, что ежегодную итоговую инвентаризацию организация не проводит. Из этого можно сделать вывод о том, что система контроля находится на низком уровне.

Бухгалтерский штаб СПК (Колхоз) «Дружба» состоит из пяти человек: главного бухгалтера и четырех бухгалтеров. Рассмотрим более подробно обязанности каждого из бухгалтеров.

Главный бухгалтер выполняет больше всех обязанностей, а именно:

- 1) подписывает документы, которые служат основанием для приемки ТМЦ и ОС, денежных средств, расчетно-кредитных и финансовых обязательств;
- 2) ведет учет основных средств;
- 3) начисляет амортизацию;
- 4) выполняет всю отчетность;
- 5) создает платежные поступления.

Бухгалтер по животноводству - ведет операции по учету продукции животноводства. Бухгалтер по растениеводству - ведет операции по учету продукции растениеводства. Бухгалтер по заработной плате - ведет операции по расчетам с персоналом по оплате труда. Бухгалтер-кассир - ведет операции по кассе.

Большее количество бухгалтеров, которые работают в СПК «Дружба» имеют большой непрерывный стаж работы, что, конечно, является положительным моментом, но, в то же время, в организации не боятся привлечения молодых специалистов к работе, не только в экономической сфере, но и во всем предприятии в целом. Возможно, это является правильным подходом и приводит к более эффективному ведению деятельности.

С целью наиболее результативного ведения учета и облегчения деятельности бухгалтеров непосредственно в бухгалтерии установлены специальные программы - 1С Бухгалтерия, версия 8.2.

3 ОПТИМИЗАЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ СПК (КОЛХОЗ) «ДРУЖБА» ДЕБЕССКОГО РАЙОНА УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

3.1. Содержание, задачи и информационное обеспечение оптимизации формирования и использования прибыли

Оптимизация прибыли – это деятельность, которая направлена на оптимизацию (увеличение) прибыли.

Оптимизация прибыли состоит в подготовке оптимизационной модели, сборе исходных данных для проведения расчётов, непосредственно расчётов, подготовки документов, решений, нацеленных на оптимизацию и воплощение этих решений в жизнь через изменённую деятельность организации.

Управление оптимизацией прибыли – система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования в организации.

Главная цель: обеспечить максимальное благосостояние собственников организации в настоящем и будущем периодах. Она призвана обеспечить слаженность интересов собственников и интересов государства и персонала.

Для решения данной цели были поставлены следующие основные задачи:

- 1) Обеспечить максимальный размер формируемой прибыли. Эту задачу можно решить путем оптимизации состава ресурсов предприятия и обеспечения их эффективного использования. Ограничителями размера прибыли могут выступать максимальный уровень использования ресурсов и условия на товарном и финансовом рынках;
- 2) Найти оптимальную пропорцию между формируемой прибылью и допустимым уровнем риска, т.к. между этими показателями есть прямая пропорциональная связь. Риск определяет руководитель и в соответствии с этим риском уже и определяется максимальный уровень прибыли;
- 3) Создать условия для обеспечения качества этой формируемой прибыли.

При формировании прибыли в первую очередь реализуют резервы ее

роста за счет операционной деятельности и реального инвестирования, которые обеспечивают основу для финансово-выгодного развития организации. При этом необходимо уделить внимание росту прибыли за счет увеличения объема продаж продукции, товаров, работ и услуг, а также на познание новых перспективных ее видов;

- 4) Обеспечить выплаты необходимого уровня дохода (должен быть не ниже средней нормы доходности на рынке капитала, а если необходимо, то возмещать повышенный предпринимательский риск) на инвестированный капитал собственникам организации;
- 5) Сформировать достаточный объем денежных ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития организации в предстоящем периоде. Размер прибыли определяется за счет потенциальной возможности образования фондов производственного развития, резервного и других фондов, которые обеспечивают будущее развитие организации, главную роль играть должно самофинансирование.
- 6) Обеспечить эффективность программ участия персонала в прибыли. Эти программы должны стимулировать работников для формирования и получения прибыли, но в то же время, должны работников обеспечить социальной защитой, которую, к сожалению, государство в нынешних условиях не в состоянии полностью обеспечить [19, с. 59].

Рассмотренные задачи тесно связаны между собой, несмотря на то, что некоторые и носят разнонаправленный характер, поэтому они должны быть оптимизированы между собой.

При рассмотрении вопроса «Особенности оптимизации объема продаж и прибыли в реформируемых сельскохозяйственных предприятиях» Зверев В. А. пришел к выводу, что для реформируемых сельскохозяйственных организаций при оптимизации производственной программы по цене и прибыли можно дать следующие рекомендации:

1. При благоприятных условиях и большом спросе на продукцию выгодно повышать цены, а не наращивать натуральный объем производства.

2. При некотором уменьшении спроса на продукцию необходимо увеличивать объем производства.

3. При неблагоприятных условиях будет эффективнее уменьшить объем продукции, нежели снижать цены.

4. При кризисных условиях хозяйствования предпочтительнее снижать постоянные расходы [20, 57].

Развитие финансово-экономической работы на предприятии предусматривает управление формированием, распределением и использованием прибыли как одним целым процессом.

Экономическую рациональность функционирования предприятия и результативность его производственно-хозяйственной и финансовой деятельности можно оценить с помощью абсолютных и относительных показателей. К абсолютным показателям относятся балансовая прибыль по элементам ее формирования и чистая прибыль, к относительным — показатели рентабельности предприятия.

Экономический анализ — очень важная стадия работы, которая предшествует планированию и прогнозированию финансовых ресурсов предприятия, эффективного их использования [23, с.104].

К задачам анализа финансовых результатов входят:

- оценивание динамики показателей балансовой и чистой прибыли;
- изучение составных показателей формирования прибыли;
- выявление и измерение влияния факторов, которые воздействуют на прибыль;
- анализ показателей рентабельности;
- выявление и оценка резервов роста прибыли, способов их мобилизации.

Следующей стадией является планирование прибыли и других финансовых результатов с учетом выводов экономического анализа. Главная цель стадии – оптимизация доходов, позволяющая обеспечить финансирование для большего объема потребностей хозяйствующего субъекта при его развитии.

3.2. Оценка формирования и использования чистой прибыли

Важным показателем при оценке эффективности работы хозяйствующего субъекта является прибыль, в которой отражаются результаты всей сельскохозяйственной деятельности организации. Прибыль организации – это разность между всеми ее доходами и расходами. Различают прибыль от продаж и чистую прибыль.

Распределение и использование прибыли представляет из себя важный хозяйственный процесс, который обеспечивает покрытие потребностей организации и формирование доходов государства.

Распределяется чистая прибыль, т.е. та прибыль, которая осталась в распоряжении организации после того как оплатили налоги и другие обязательные платежи. Как раз из нее выплачиваются санкции, которые платят в бюджет и некоторые внебюджетные фонды.

Прибыль, которая остается в распоряжении организации, используется самостоятельно самой организацией и направляется на дальнейшее развитие деятельности.

Никакие органы и даже государство не имеют права вторгаться в процесс использования чистой прибыли хозяйствующего субъекта. Также чистая прибыль хозяйствующего субъекта направляется на удовлетворение потребительских и социальных нужд, из нее выплачиваются единовременные поощрения и пособия, которые уходят на пенсию, а также надбавки к пенсиям, производятся расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленной законом продолжительности, оплачиваются расходы на бесплатное питание или питание по льготным ценам.

В СПК (Колхоз) «Дружба» для объединения информации о расходах и доходах, а также финансовых результатах, в рабочем плане счетов финансово-хозяйственной деятельности выделены следующие счета: счет 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и 99 «Прибыли и убытки».

На этих счетах складываются аналитические данные, участвующие в виде оборотов и остатков в формировании показателей Отчета о прибылях и убытках за отчетный год.

Конечный финансовый результат (чистая прибыль) СПК (Колхоз) «Дружба» формируется под влиянием:

1. Финансового результата, который получен от продажи продукции, товаров, работ, услуг, а также от хозяйственных операций, составляющих предмет деятельности организации;
2. Финансового результата от продажи основных средств, нематериальных активов, материалов и другого имущества (части операционных доходов и расходов);
3. Прочих доходов и расходов (за вычетом результатов от продажи имущества).

По окончании отчетного года счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается. Заключительной записью декабря сумму чистой прибыли списывают с дебета счета 99 в кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Сумма убытка списывается с кредита счета 99 в дебет счета 84.

Конечный финансовый результат СПК (Колхоз) «Дружба» за отчетный период выражается в виде чистой прибыли к распределению, образующейся после вычета из совокупных доходов организации экономически обоснованных результатов. Ими являются в силу приоритетности признания и исполнения обязательств организации перед третьими лицами (кредиторами, бюджетом, поручителями) обязательства, которые образуют дополнительные расходы организации:

- штрафы и пени, которые начисляются налоговыми органами;
- штрафы, пени и неустойки в пользу коммерческих организаций за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договорам;
- суммы повышенных процентных платежей за нарушение условий кредитного договора;
- обязательства по условиям договора залога, поручительства и т.п.

Согласно учетной политике, СПК «Дружба» формирует финансовый результат поквартально, нарастающим итогом.

Финансовый результат организации определяют в конце квартала, сопоставляя кредитовый и дебетовый обороты. Если разница между выручкой без налогов и себестоимостью продаж положительная, в учете показывается прибыль, в обратном случае – убыток.

Формирование и распределение прибыли в СПК (Колхоз) «Дружба» согласно учетной политике производится по следующей схеме:

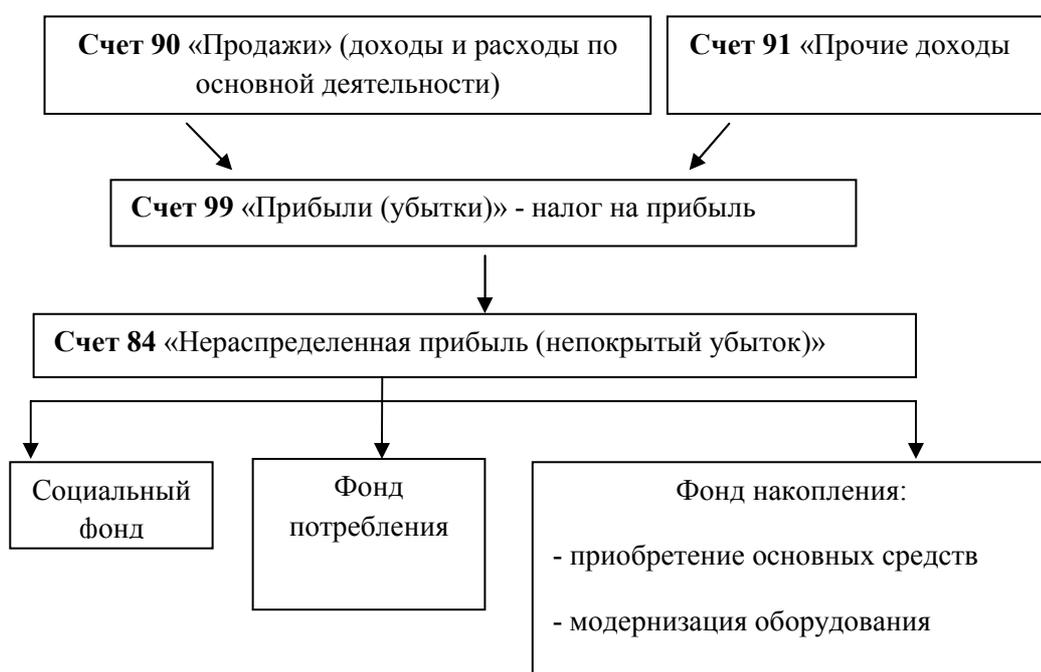


Рис. 3.1 – Схема формирования и использования прибыли СПК «Дружба»

Чистая прибыль используют в соответствии с Уставом организации. СПК (Колхоз) «Дружба», используя прибыль осуществляет развитие самой организации, материальное стимулирование работников, оплачивает кредиты, обеспечивает социальные гарантии и.т.д.

При оценке чистой прибыли изучают данные об использовании чистой прибыли в динамике и выявляют факторы, которые определяют распределение прибыли в различные фонды.

Порядок распределения и использования чистой прибыли в СПК (Колхоз) «Дружба» приведен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Данные об использовании чистой прибыли СПК (Колхоз) «Дружба» за 2014-2016 годы

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2014 г.
1	2	3	4	5
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	15363	7602	13217	86
2. Распределение чистой прибыли:	-	-	-	-
В фонд накопления, тыс. руб.	5377,1	2432,6	3965,1	74
В фонд потребления, тыс. руб.	5684,3	2888,8	5286,8	93
В фонд социальной сферы, тыс. руб.	4301,6	2280,6	3965,1	92

Приведённые данные показывают, что за рассматриваемый период большая часть чистой прибыли СПК «Дружба» направляется в фонды потребления и накопления. Отчисления в фонд накопления за анализируемый период уменьшились с 5377,1 тыс. руб. до 3965,1 тыс. руб. Отчисления в фонд потребления за анализируемый период упали с 5684,3 тыс. руб. до 5286,8 тыс. руб. Фонд социальной сферы получают относительно меньшую часть прибыли. В целом данные об использовании чистой прибыли СПК «Дружба» показывают сбалансированное распределение прибыли, между фондами организации, показатель чистой прибыли уменьшается, а значит, и уменьшаются, будущие отчисления в фонды организации.

Показатель «чистая прибыль», отражаемый в отчете о финансовых результатах за отчетный год, подлежит утверждению в составе годовой бухгалтерской отчетности. В связи с этим распределение чистой прибыли за 2016 г. возможно не ранее чем через два месяца после окончания 2016 г. Вместе с тем в уставе общества могут быть обозначены конкретные цели, на которые должна быть направлена чистая прибыль, и определена величина отчислений на них. В этом случае бухгалтер вправе отразить в учете распределение чистой прибыли на такие цели 31 декабря отчетного года, не дожидаясь решения общего собрания акционеров (участников).

3.3 Сигнальные показатели качества прибыли СПК (Колхоз) «Дружба»

3.3.1 Оценка операционного рычага

Операционный (производственный, бизнес) леверидж (рычаг) - это механизм управления прибылью организации, который основан на совершенствовании соотношения постоянных и переменных затрат. Данное понятие тесно связано со структурой организации.

Эффект производственного рычага заключается в том, что любое изменение выручки от реализации всегда приводит к более сильному изменению прибыли. Для расчета эффекта или силы воздействия рычага используется целый ряд показателей, но все издержки необходимо разделить на постоянные и переменные при помощи промежуточного результата [14, с.134].

В своей статье П. В. Антонов и О. О. «Значение производственного левериджа в управлении финансовыми результатами» утверждают, что при управлении переменными затратами основным ориентиром должно быть обеспечение их постоянной экономии, т.к. между суммой этих затрат и объемам производства и продаж существует прямая зависимость [9, с. 40].

Иначе говоря, эффект производственного рычага отражает степень чувствительности прибыли от реализации продукции, товаров, работ и услуг к изменению выручки от их реализации.

При помощи данного рычага возможно спланировать изменения прибыли хозяйствующего субъекта в зависимости от изменения объема реализации продукции, товаров, работ и услуг и можно определить точку безубыточности. Для применения механизма операционного рычага необходимо использовать маржинальный метод, который основан на разделении всех затрат на постоянные и переменные. Чем больше удельный вес постоянных затрат в общей сумме затрат организации, тем меньше изменяется величина прибыли по отношению к темпам изменения выручки организации [12, с. 45].

Уровень операционного рычага показывает, насколько чувствительна прибыль к изменению объемов продаж организации. Эффект этого рычага

выражается в ускоренных темпах роста прибыли при увеличении объемов продаж в условиях экономии на условно-постоянных издержках, в росте рентабельности. В силу неизбежности постоянных затрат прирост прибыли всегда опережает прирост объема продаж: прирост прибыли > прирост объема продаж [14, с. 45].

Хозяйствующий субъект обязан иметь представление управления размером прибыли от продаж, рассчитывать прибыльные прогнозы на основе отчетности. Для выполнения этой цели необходимо воспользоваться показателем, который называется «производственный рычаг».

Рассчитать эффект производственного рычага можно с помощью формулы:

$$DOL = (N - VC) / EBIT$$

где DOL - эффект производственного рычага;

N – выручка;

VC - переменные затраты;

EBIT – операционная прибыль.

Определим эффект произведённого рычага для СПК (Колхоз) «Дружба», воспользуемся вышестоящей формулой, но для того чтобы найти эффект производственного рычага, необходимо сначала найти маржинальный доход.

$$GM = N - VC,$$

где GM – маржинальный доход;

N – выручка;

VC – переменные затраты.

Исходя из этого, маржинальный доход для СПК (Колхоз) «Дружба» за отчетный 2016 год будет равен:

$$GM = 72372 - 45035 = 27337 \text{ тыс. руб.}$$

На основании полученных данных определим эффект произведённого рычага за отчетный 2016 год:

$$DOL = (N - VC) / EBIT = (72372 - 45035) / 12326 = 2,218$$

Таким образом, за отчетный 2016 год для СПК «Дружба» DOL = 2,218.

Значение эффекта производственного рычага о сложившемся в организации соотношении между темпами роста выручки от реализации продукции и темпами прироста прибыли от продажи продукции. Полученный DOL для СПК (Колхоз) «Дружба» говорит о том, что изменение выручки от реализации на 1 % в ту или иную сторону вызовет изменение прибыли от продаж в 2,218 раз (или на 2,218 %). С помощью этого коэффициента можно спрогнозировать изменение прибыли для организации.

В процессе оценки операционного риска используют пороговые показатели. Точка безубыточности — экономический показатель, характеризующий объем продаж, при котором выручка от реализации произведенной продукции, товаров (работ, услуг) равна затратам на их производство. При таких условиях организация не имеет прибыли, но и потерь тоже не имеет, а при производстве и реализации каждой дополнительной единицы продукции начнет получать прибыль. При расчете точки безубыточности необходимо учитывать постоянные и переменные затраты [7, с. 38].

Постоянные затраты никак не зависят от объема производства и реализации, соответственно почти не изменяются. На их изменение могут повлиять такие факторы как: увеличение или уменьшение производительности организации, открытие или закрытие производственного цеха, увеличение или снижение арендной платы, инфляция и др.

Переменные затраты, наоборот, имеют прямую зависимость от объема производства, т.е. чем больше объем производства и продаж, тем больше сумма переменных затрат. Переменные затраты на единицу продукции не изменяются с изменением объема производства, они являются условно-постоянными.

Точка безубыточности играет немаловажную роль при оценке финансовой устойчивости и платежеспособности организации. Степень превышение объемов продаж над точкой безубыточности определяет запас финансовой прочности (запас устойчивости) организации. Также, точка безубыточности является значимым показателем при анализе оптимизации,

формирования и использования прибыли организации. После расчета точки безубыточности можно составить дальнейшие финансово-экономические мероприятия, которые направлены на увеличения показателей прибыли и пути оптимизации ее использования [7, с 78].

Данный показатель определяют либо в денежном эквиваленте, либо в единицах продукции.

Для расчета точки безубыточности в единицах продукции есть формула:

$$Q_c = FC / (p - v)$$

где Q_c – точка безубыточности;

FC – постоянные затраты;

p – цена;

v – переменные затраты на единицу продукции.

Для расчета в денежном эквиваленте используют следующую формулу:

$$Q_c = FC / q$$

Точка безубыточности в этом случае будет определена как отношение постоянных затрат к доле маржинальной прибыли в общей выручке от реализации, где

Q_c – точка безубыточности,

FC – постоянные затраты;

q – коэффициент маржинальной прибыли.

Коэффициент маржинальной прибыли рассчитывается по следующей формуле:

Маржинальная прибыль = Выручка от реализации – переменные затраты.

$$q = GM / N$$

где q – коэффициент маржинальной прибыли;

GM – маржинальная прибыль;

N – выручка от реализации.

Определим точку безубыточности для СПК (Колхоз) «Дружба».

$$q = GM / N = 27337 / 72372 = 0,378$$

$$Q_c = FC / q = 15011 / 0,378 = 39711,64 \text{ тыс. руб.}$$

За отчётный 2016 год точка безубыточности продаж для СПК «Дружба» составила 39711,64 тыс. руб., таким образом, СПК «Дружба» за отчетный период нужно продать продукции на сумму 39711,64 тыс. руб., чтобы получить нулевую прибыль, все продажи свыше 39711,64 тыс. руб. будут приносить прибыль.

3.3.2 Оценка финансового рычага

Финансовый рычаг (леверидж) – это допустимая возможность управлять прибылью организации при изменении объема и составных собственного и заемного капитала.

Финансовый рычаг, иначе его еще называют леверидж, применяется предпринимателями при возникновении цели увеличения дохода организации. Ведь именно он считается одним из главных механизмов при управлении доходами организации [16, с. 178].

В случае использования такого финансового инструмента, организация привлекает заемные средства при помощи кредита, затем этими средствами заменяет собственный капитал и вся деятельность проходит с использованием кредитных денег.

Но не надо забывать, что таким образом хозяйствующий субъекта очень увеличивает собственные риски, так как независимо от того принесли ли кредитные деньги вам прибыль или нет, все равно по долговым обязательствам платить придется.

При применении финансового рычага нельзя забывать об эффекте финансового левериджа, потому что этот показатель отражает уровень дополнительной прибыли на собственный капитал, но с учетом разной доли использования кредитных средств.

Коэффициент силы воздействия финансового рычага показывает на сколько прибыль до вычета процентов и налогов больше чистой прибыли. Наименьшее значение коэффициента равно 1. Чем больше объем привлеченных организацией заемных средств, тем больше выплачиваемая по

ним сумма процентов, соответственно выше сила воздействия финансового рычага, и в конечном итоге чистая прибыль наиболее переменна. Таким образом, повышение доли заемных финансовых ресурсов в общей сумме долгосрочных источников средств, что по определению равносильно возрастанию силы воздействия финансового рычага, при прочих равных условиях, приводит к большей финансовой нестабильности, выражающейся в меньшей предсказуемости величины чистой прибыли. Потому как выплата процентов является обязательно, то при относительно высоком уровне финансового рычага даже небольшое снижение полученной прибыли может привести к неблагоприятным последствиям по сравнению с ситуацией, когда уровень финансового рычага невысок [18, с. 90].

При увеличении силы влияния финансового рычага нелинейный характер приобретает связь между чистой прибылью и прибылью до вычета процентов и налогов. Если произойдут незначительные изменения (возрастание или убывание) прибыли до вычета процентов и налогов в условиях высокого финансового рычага, то это может привести к сильным изменениям чистой прибыли

Эффект финансового рычага можно рассчитать по следующей формуле:

$$DFL = (1 - C_{\text{нп}}) \times (КВР_{\text{а}} - ПК) \times ЗК/СК,$$

где DFL — эффект финансового рычага, %;

$C_{\text{нп}}$ - ставка налога на прибыль, которую выражают в десятичном выражении;

$КВР_{\text{а}}$ - коэффициент валовой рентабельности активов, %;

ПК - средний размер процентов по кредиту, которые уплачивает организация за использование привлечённого капитала, %;

ЗК - сумма используемого привлечённого капитала;

СК - сумма собственного капитала организации.

Определим эффект финансового рычага для СПК (Колхоз) «Дружба» за отчетный 2016 год. Для его определения воспользуемся формулой:

$$DFL_{2016} = (1 - C_{\text{нп}}) \times (КВР_{\text{а}} - ПК) \times ЗК/СК = (1 - 0) \times (8,86 - 6,25) \times 12833 / 126318 = 1 \times 2,61 \times 0,1016 = 0,265 \%$$

Определим эффект финансового рычага для СПК (Колхоз) «Дружба» за 2015 и 2014 годы, для сравнения показателя базового года и отчетного:

$$\begin{aligned} DFL_{2015} &= (1 - C_{\text{нп}}) \times (КВР_a - ПК) \times ЗК/СК = (1 - 0) \times (5,87 - 0,1) \times 13428 / 110999 \\ &= 1 \times 5,77 \times 0,121 = 0,698 \%; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} DFL_{2014} &= (1 - C_{\text{нп}}) \times (КВР_a - ПК) \times ЗК/СК = (1 - 0) \times (8,61 - 1,29) \times 12544 / 103397 \\ &= 1 \times 7,32 \times 0,121 = 0,886 \%. \end{aligned}$$

Таким образом, за отчетный 2016 год для СПК «Дружба» ЭФР составил 0,265 %. За базовый 2014 год ЭФР составил 0,886 %, следовательно, можно сделать вывод, что ЭФР за рассматриваемый период уменьшился на 0,621 %, а значит и уменьшилась рентабельность собственных средств, получаемая благодаря использованию кредита.

Так, если дифференциал имеет положительное значение, как и в нашем случае, то любое увеличение плеча финансового рычага, т.е. повышение доли заемных средств в структуре капитала, будет приводить к росту его эффекта, что подтверждается нашими расчетами. Соответственно, чем выше положительное значение дифференциала финансового рычага, тем выше при прочих равных условиях будет его эффект.

3.4 Оптимизация формирования и использования прибыли

СПК (Колхоз) «Дружба»

Сегодня СПК «Дружба» имеет устойчивые позиции, что подтверждают данные полученные при оценке различных финансовых показателей, организация приносит прибыль, платежеспособна и финансово устойчива, но при этом также имеет ряд факторов, которые можно оптимизировать, для того чтобы увеличить прибыль и определить наиболее выгодные пути ее использования.

При проведении оценки факторов повышения прибыли, для СПК (Колхоз) «Дружба» возможны следующие основные направления концентрации

усилий организации, но самым эффективным, по нашему мнению, является ориентация на наличность, доход и снижению расходов:

1) за счет сокращения расходов. Сократить расходы СПК «Дружба» можно заключив договоры с поставщиками, предлагающими наиболее выгодные условия; объединив закупки с компанией, работающей в этой же сфере и за счет укрупнения объемов получить дополнительную скидку поставщика. Сократить расходы СПК «Дружба» можно с помощью оптимизации снабжений – просмотр предыдущих закупок и контроля исполнительности поставщика, что поможет сократить расходы на закупки материалов. Для снижения затрат в снабжении управленческому персоналу СПК «Дружба» надо провести встречи с существующими поставщиками, определить альтернативных поставщиков и провести с ними переговоры с целью пересмотра в свою пользу условий договоров;

Снизить издержки можно путем смены поставщика ГСМ. На данный момент предприятие закупает товары у частного предпринимателя ИП Князев. После анализа рынка поставщиков, нами было обнаружено, что организация ООО «Лукойл - Пермнефтепродукт» предоставляет то же дизельное топливо (примерно на 7 % большую, чем ИП Князев), но крупнооптовым покупателям дизтоплива предлагают бонус – корпоративная топливная карта для юридических лиц со скидкой 12%.

При этом мы имеем выручку, за счет скидки 5%, а в следствии и вырастет прибыль. Также уменьшатся логистические затраты, связанные с доставкой продукции, так как поставщик осуществляет свою деятельность на территории Удмуртской Республики и вблизи СПК «Дружба».

Выручка от предложенного мероприятия увеличится – $72372 * 0,05 = 3618,6$ тыс. руб.

Выручка от реализации продукции до внедрения мероприятия составляет – 72372 тыс. руб.;

Выручка от реализации продукции после внедрения мероприятия

составит – 75990,6 тыс. руб.

2) увеличить производительность труда. В СПК «Дружба» за рассматриваемый период произошло незначительное увеличение показателя уровня производительности труда работников и выявлена неэффективная система стимулирования труда. Повысить производительность труда можно путем стимулирования работников организации (сочетание индивидуального премирования с коллективным).

Наша цель увеличить производительность труда на 10 % работников по животноводству, т.е. в 2016 году данный показатель равнялся 520,6 тыс. руб. В сфере животноводства работаю 94 человека.

Как уже говорилось, повысить производительность труда можно с помощью стимулирования работников организации (с помощью повышения заработной платы). Средняя заработная плата работников животноводства 18 тыс. руб. После увеличения заработная плата стала 19,5 тыс. руб., это способствовало повышению уровня производительности труда работников:

Производительность труда 1 работника животноводства, тыс. руб. было – 5,5 тыс. руб.,

Производительность труда 1 работника животноводства, тыс. руб. стало после внедрения мероприятия –6,1 тыс. руб.

При повышении уровня производительности труда в организации, увеличились надои молока, откорм животных, тем самым увеличится выручка от реализации и, следовательно, повысится прибыль, за счет применения данного фактора роста прибыли.

3) СПК «Дружба» необходимо понизить уровень логистических затрат, что позволит повысить уровень прибыли организации. Логистические затраты являются качественным показателем эффективности функционирования сельскохозяйственной организации. Уровень качества логистического обслуживания напрямую связан с минимизацией потерь при обслуживании производства.

Предложим следующие пути по управлению логистическими затратами сельскохозяйственной организации которые позволят принимать научно обоснованные решения по следующим вопросам:

- применять наиболее рациональное перераспределение логистических затрат со стороны руководства;
- повысить уровень качества и культуры производства в целях формирования лояльности покупателей к СПК «Дружба»;
- снизить общую сумму логистических затрат за счет выбора нового поставщика, тем самым снизятся затраты на транспортировку товара.

Грамотное использование предложенных путей снижения логистических затрат со стороны руководства, будет, является неоспоримым фактором повышения прибыли СПК «Дружба».

В итоге, после проведенного анализа оценки факторов повышения прибыли, для СПК «Дружба» можно выделить следующие основные факторы которые будут способствовать увеличению финансового результата организации:

- увеличение объемов продаж;
- изменение структуры производимой продукции;
- увеличение цены на некоторые виды продукции, товары, работы, услуги;
- снижение логистических и прочих расходов;
- увеличить производительность труда.

Основной фактор повышения прибыли в СПК «Дружба» и рентабельности является увеличение объемов продажи продукции и снижение затрат.

Пути оптимизации использования прибыли для СПК «Дружба»:

Использование средств на материальное поощрение и социальное развитие коллектива СПК «Дружба» будет являться эффективным, если сопровождается ростом производительности труда, сокращением текучести кадров, повышением уровня квалификации персонала.

Руководству СПК «Дружба» необходимо овладеть новыми методами распределения прибыли. Здесь должны учитываться интересы сразу нескольких сторон.

Направление средств на накопление увеличит экономический потенциал, СПК «Дружба» и будет способствовать повышению платежеспособности и финансовой независимости предприятия, росту объема, реализации и прибыли без существенного увеличения размера заемных средств.

Результаты анализа распределения и использования прибыли СПК «Дружба» должны применяться при разработке финансового плана и выборе стратегии финансирования организации.

Разумное, сбалансированное сочетание всех предложенных факторов поможет привести к существенному повышению прибыли, рентабельности и оптимизировать направления использования прибыли СПК «Дружба», что положительным образом отразится на финансовом состоянии организации.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В процессе разработки выпускной квалификационной работы были изучены теоретические и практические аспекты оптимизации формирования и использования прибыли, был проведен анализ результативности оптимизации, формирования и использования прибыли на примере исследуемой организации, анализ финансового состояния организации, проведен анализ сигнальных показателей качества прибыли организации, а также на основании полученных в процессе исследования выводов были разработаны рекомендации для оптимизации прибыли организации.

Анализ оптимизации формирования и использования прибыли позволяет получить наибольшее число ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния организации, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, а также на основании полученных данных разработать план мероприятий по оптимизации формирования и использования прибыли.

В качестве объекта исследования выступила СПК «Дружба» занимающаяся молочно-мясным скотоводством и растениеводством.

В процессе написания выпускной квалификационной работы были раскрыты и решены следующие поставленные задачи и вопросы:

В первой главе ВКР были изучены теоретические основы и методические основы процесса формирования и использования прибыли коммерческой организации.

Во второй главе ВКР была представлена организационно–экономическая и правовая характеристика СПК «Дружба», был проведен анализ основных экономических показателей деятельности СПК «Дружба» и сделаны выводы, а также рассмотрена организация бухгалтерского учета исследуемой организации.

В третьей главе ВКР был представлен процесс оптимизации

формирования и использования прибыли на примере СПК «Дружба», была проведена оценка формирования, и использования чистой прибыли организации, проведена оценка основных сигнальных показателей качества прибыли СПК «Дружба» и на основании полученных данных были разработаны пути оптимизации формирования и использования прибыли для СПК «Дружба».

На основании проведенного анализа процесса формирования использования прибыли и ее оптимизации для СПК «Дружба» можно сделать следующие выводы и рекомендации:

1. Формирование и использование финансовых результатов в данной организации осуществляется на базе действующих нормативных и правовых актов;

2. Используются типовые формы документов учета финансовых результатов.

3. Конечный финансовый результат СПК «Дружба» складывается под влиянием:

а) финансового результата, полученного от продажи продукции, товаров, услуг, а также от хозяйственных операций, составляющих предмет деятельности организации;

б) финансового результата от продажи основных средств, нематериальных активов, материалов и другого имущества;

в) прочих доходов и расходов (за вычетом результатов от продажи имущества).

В итоге, после проведенного анализа оценки факторов повышения прибыли, для СПК «Дружба» можно выделить следующие основные факторы которые будут способствовать увеличению финансового результата организации:

- увеличение объемов продаж;
- изменение структуры производимой и реализуемой продукции;
- снижение логистических и прочих расходов;

- увеличить производительность труда.

Основной фактор повышения прибыли в СПК «Дружба» и рентабельности является увеличение объемов продажи продукции и снижение затрат.

Пути оптимизации использования прибыли для СПК «Дружба»:

- Использование средств на материальное поощрение и социальное развитие коллектива СПК «Дружба» будет являться эффективным, если сопровождается ростом производительности труда.

- Руководству СПК «Дружба» необходимо овладеть новыми методами распределения прибыли.

- Направление средств на накопление увеличит экономический потенциал, СПК «Дружба» и будет способствовать повышению платежеспособности и финансовой независимости предприятия, росту объема, реализации и прибыли без существенного увеличения размера заемных средств.

- Результаты анализа распределения и использования прибыли СПК «Дружба» должны применяться при разработке финансового плана и выборе стратегии финансирования организации.

Разумное, сбалансированное сочетание всех предложенных факторов поможет привести к существенному повышению прибыли, рентабельности и оптимизировать направления использования прибыли СПК «Дружба».

Подводя общий итог также можно отметить, что за отчетный 2016 год прибыль от продаж возросла на 2340 тыс. руб. – с 9986 до 12326 тыс. руб., или на 123 %; чистая прибыль уменьшилась на 2146 тыс. руб. - с 15363 до 13217 тыс. руб., или на 13,25 %.

Это явилось результатом действия следующих факторов:

- роста выручки,
- снижением доли издержек и расходов в выручке.

За рассматриваемый период большая часть чистой прибыли СПК «Дружба» направляется в фонды потребления и накопления. Отчисления в фонд накопления за анализируемый период уменьшились с 5377,1 тыс. руб. до

3965,1 тыс. руб. Отчисления в фонд потребления за анализируемый период упали с 5684,3 тыс. руб. до 5286,8 тыс. руб.

В целом данные об использовании чистой прибыли СПК «Дружба» показывают сбалансированное распределение прибыли, между фондами организации, показатель чистой прибыли уменьшается, а значит, и падают, будущие отчисления в фонды организации.

Анализ показал, что за рассматриваемый нами период 2014-2016 годы СПК «Дружба» приносит прибыль, платёжеспособная и финансово устойчивая организация.

Однако есть ряд факторов, которые могут оказать негативные последствия для дальнейшего развития организации, одним из которых является увеличение затрат, но предложенные нами мероприятия по оптимизации формирования и использования прибыли помогут решить выявленные проблемы в будущем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ
5. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
6. Абрютин А.М. Экономический анализ товарного рынка и финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 464 с.
7. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент. – М.: МПСИ, 2010. – 264 с.
8. Андрианов А.Ю., Бобкова Е.В. Планирование на предприятии: Практическое пособие. – М.: Омега-Л, 2009. – 304 с.
9. Антонов П. В., Злобина О. О. // Вестник Ижевской Государственной Сельскохозяйственной Академии – 2013 - № 3 (36)
10. Баскакова О.В. Экономика организаций (предприятий). – М.: Издательский дом Дашков и К, 2008. – 315 с.
11. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – М.: Ника-Центр, 2010. – 752 с.
12. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс. - К.: Ника-Центр, 2007. - 468 с.
13. Волков О.И, Складенко В.К. Экономика предприятия. – М: ИНФРА-М, 2009. – 288 с.
14. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 377 с.
15. Грузинов В. П. Экономика предприятий (предпринимательская) : Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2002. – 795 с.

16. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: ДиС, 2009. – 144 с.
17. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент. – М.: Юрайт, 2010. – 621 с.
18. Жарылгасова Б.Т. Методология оценки финансовой устойчивости организаций // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 6. – 190 с.
19. Зайцев Л.Н. Экономика, организация и управление предприятием. - М.: Инфра-М. 2006. - 346 с.
20. Зверев А. В. // Вестник Ижевской Государственной Сельскохозяйственной Академии – 2007 - № 1 (11)
21. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Финансы организаций (предприятий). – М.: КноРус, 2010. – 208 с.
22. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансы организаций (предприятий) : учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 352 с.
23. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. - М.: Проспект, 2008. - 336 с.
24. Корпоративные финансы : учебник для бакалавров / В. Е. Леонтьев, В. Н. Гончаров, Н. П. Радкоковская. – М.: Юрайт, 2014. – 349 с.
25. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент / М.Н. Крейнина. - М.: Издательство ДИС, 2007. - 352 с.
26. Литовских А.М. Финансовый менеджмент. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2008. - 315 с.
27. Любушин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности: Учебное пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лешева, В.Г. Дьякова; Под редакцией Н.П. Любушина. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 471 с.
28. Максименко Н.В., Шишкова Е.Е. Экономика предприятий торговли. – Минск: Высшая школа, 2009. – 542 с.
29. Моисеева Н.В. Выбор способа планирования прибыли от продаж // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 5. – 254 с.
30. Попов В.М., Млодик С.Г., Зверев А.А. Анализ финансовых решений в бизнесе. – М.: КноРус, 2009. – 288 с.

31. Пучкова С.И. Бухгалтерская финансовая отчетность. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2010. - 336 с.
32. Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учебник для вузов. – М.: «Маркетинг», 2010. – 693 с.
33. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. – М.: инфра-М, 2013. – 378 с.
34. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками в торговле: Практические пособие. – М.: Дашков и К, 2010. – 244 с.
35. Соломатин А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с.
36. Финансы, денежное обращение и кредит. Н.Ф. Самсонова. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 302 с.
37. Финансы предприятий / Под ред. проф. Н. В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2011. – 289 с.
38. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: Учебное пособие - 2-е изд.,испр. и доп. - ("Высшее образование") (ГРИФ) /Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. ; Шеремет А.Д. , Ионова А.Ф. : Инфра-М ; 2012. – 129 с.
39. Финансы : учебник / коллектив авторов; под редакцией Е. В. Маркиной. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2015. – 432 с.
40. Финансовый бизнес–план: учебное пособие / В. М. Попов, С. И. Ляпунов. – Москва: Финансы и статистика, 2007. – 458 с.
41. Фрей Е. Классификация рисков при управлении капиталом. – М.: Проспект. – 2010. – 392 с.
42. Фомичева А.Д. Сущность предпринимательства в современных условиях. – М.: Проспект. – 2011. – 330 с.
43. Химичева Н.И. Финансовое право. – М.: Норма, 2010. – 312 с.
44. Холопов А.В. История экономических учений. – М.: Рид Групп, 2011. – 464 с.
45. Хомская И.Д. Оценка эффективности управления капиталом. – Воронеж: – 2012. – 392 с.

46. Чернов В.А., Баканова М.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 292с.
47. Шаклина А.П. Государственное регулирование предпринимательства. – М.: Перспектива. – 2010. – 329с.
48. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2010. – 343 с.
49. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: КноРус, 2011. – 480 с.
50. Экономика : учебник / И. В. Липсиц.-2-е изд., стер.-М.: КНОРУС, 2012. – 312 с.
51. Экономика : учебник для бакалавров / Е. Ф. Борисов, А. А. Петров, Т. Е. Березкина. – Москва : Проспект, 2013. – 272 с.
52. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. - 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2009. - 670 с.
53. Экономическая теория / под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича, 7-е изд. - СПб.: Питер, 2009. - 612 с.
54. Экономика : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. С. Булитова. - ;-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ,2005.
55. Экономика фирмы / Под ред. А.Н. Ряховской. – М.: Инфра-М, 2010. – 512 с.
56. Электронный ресурс. Режим доступа :
[\[http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/vidy-pribyli.html\]](http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/vidy-pribyli.html)
57. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. Изд.3-е, перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 429 с.

