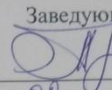


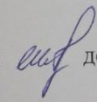

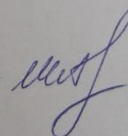
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Торгово-экономический институт
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

А.Т. Петрова
« 03 » 01 2018 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Совершенствование системы управления прибылью коммерческой
организации в условиях кризиса

Направление 080100.68 «Экономика»
программа 38.04.01.12 «Бухгалтерский учет и финансовый менеджмент»

Научный руководитель	20.12.2017 	доцент, к.э.н.	Ш.А. Шовхалов
Выпускник	14.12.2017 		О.В. Нечаева
Рецензент			Главный бухгалтер ООО «Тарко» О.В. Белоусова
Нормоконтролер	28.12.2017 	доцент, к.э.н.	Ш.А. Шовхалов

Красноярск 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы системы управления прибылью коммерческой организации в условиях кризиса.....	5
1.1 Понятие прибыли коммерческой организации.....	5
1.2 Системный подход к управлению прибылью коммерческой организации.....	14
1.3 Анализ и прогноз экономического развития России в условиях кризиса.....	21
2 Методические основы системы управления прибылью коммерческой организации в условиях кризиса.....	27
2.1 Модель формирования и использования прибыли.....	27
2.2 Методика анализа финансовых результатов.....	35
2.3 Анализ влияния экономического развития России на деятельность коммерческих организаций.....	40
3 Направления совершенствования системы управления прибылью в условиях кризиса на примере ПАО«НК«РОСНЕФТЬ».....	47
3.1 Обобщающая оценка действующей системы управления прибылью.....	47
3.2 Мероприятия по совершенствованию системы управления прибылью.....	59
3.3 Комплексная оценка результативности предложенных мероприятий.....	67
Заключение.....	73
Список использованных источников.....	75
Приложения А-Г.....	81-87

ВВЕДЕНИЕ

Кризисные явления в российской экономике актуализируют проблему эффективного управления прибылью коммерческих организаций, как фактора стабилизации хозяйственных процессов. При этом динамичность внутренней и внешней среды организаций в условиях кризиса требуют новых подходов к управлению, основанных на принципах гибкости и экономической целесообразности. В результате меняются методы экспертной диагностики деятельности хозяйствующих субъектов, а также на этой основе критерии принятия управленческих решений.

Эффективное управление прибылью предусматривает создание в коммерческой организации соответствующих организационно-методических систем для обеспечения соответствующих процессов и основных механизмов формирования и распределения прибыли. Все это диктует необходимость совершенствования системы управления прибылью коммерческих организаций, а также определяет вектор исследования.

Целью диссертационного исследования является разработка теоретических и методических положений системы управления прибылью коммерческой организации в условиях кризиса, а также практических рекомендаций по ее совершенствованию в ПАО НК «Роснефть».

Для достижения поставленной цели в работе были поставлены и решены следующие задачи исследования, определяющие логику и структуру диссертации:

- исследовать понятие прибыли коммерческой организации;
- изучить системный подход к управлению прибылью предприятия;
- провести анализ и прогноз экономического развития в России в условиях кризиса;
- рассмотреть модель формирования и использования прибыли;

- рассмотреть влияние экономического развития России на деятельность субъектов предпринимательства;
- разработать пути совершенствования системы управления прибылью ПАО НК «Роснефть» в условиях кризиса.

Предметом исследования является система управления прибылью организации. Объектом исследования выступило ПАО «НК «Роснефть».

Теоретической основой исследования послужили публикации отечественных и зарубежных ученых, специальные периодические издания по исследуемой проблематике, методическая и учебная литература.

Методологической основой исследования явились анализ и синтез, индукция и дедукция, детализация и обобщение, моделирование, системный подход, наблюдение, сравнение, группировка.

В качестве информационной базы исследования использовались данные бухгалтерской отчетности ПАО НК «Роснефть», а также данные размещенные в сети Интернет.

Научные результаты, полученные в ходе исследования:

1. Разработан механизм управления прибылью коммерческой организации в условиях кризиса на основе системного подхода, который позволяет предусмотреть исследование способов организации подсистем в единое целое и влияние процессов функционирования системы на отдельные звенья;
2. Классифицированы резервы повышения прибыли по факторам для предприятий нефтедобывающей отрасли на поэлементные тактического характера и комплексные стратегического характера.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что предложенная система управления прибылью организации будет эффективна с учетом существующей нестабильной экономической ситуации.

Диссертационная работа состоит из 74 страниц основного текста, включая введение, 3 главы, заключение, иллюстрирована 5 рисунками, 3 лицами, списком использованных источников и 4 приложениями.

1 Теоретические основы системы управления прибылью коммерческой организации в условиях кризиса

1.1 Понятие прибыли коммерческой организации

Основой рыночного механизма являются экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности организации, формирования и использования специальных фондов, а также сопоставления затрат и результатов на отдельных этапах процесса производства.

В процессе коммерческой деятельности любая организация получает определенные финансовые результаты, выражающиеся прибылью либо убытком. Прибыль (убыток) – это сумма полученных финансовых результатов от реализации продукции (товаров, услуг, работ), материальных ресурсов, нематериальных и прочих активов, основных средств, а также доходов (расходов) от инвестиционной деятельности, доходов (расходов) от финансовой деятельности и прочих доходов (расходов) [33].

В рыночной экономике прибыль занимает центральное место, выражая разнообразные экономические связи в производственном процессе и выступая в качестве движущей силы и цели предпринимательской деятельности. Стремление увеличить прибыль превращает его в основной стимул и основной источник экономического и социального развития не только отдельных предприятий, но и республики в целом. Все это определяет центральное место и многогранную роль прибыли в развитии рыночной экономики. Сами предприятия заинтересованы в получении максимальной прибыли: она гарантирует доходность инвестированного капитала и в то же время является источником финансирования расходов, связанных с развитием производства и социальной сферы. Государство также заинтересовано в прибыли, поскольку оно в значительной степени конфисковано в бюджет для финансирования

государственных расходов [43, с. 203].

Прибыль имеет большую общественную значимость. Для того, чтобы успешно функционировать в условиях рынка, размер прибыли, получаемой предприятием должен обеспечивать постоянное развитие и увеличение конечных показателей деятельности. Это побуждает предприятия находить пути более успешной работы на рынке, на котором происходит реализация созданной продукции, работ и услуг. За счет полученной выручки от реализации продукции они возмещают расходы и образуют прибыль [20, с. 156].

Рассмотреть сущность прибыли можно с различных сторон. Наиболее распространенным является рассмотрение сущности прибыли с точки зрения функций прибыли и с точки зрения происхождения прибыли.

Прибыль как одну из форм реализации собственности на капитал рассматривает марксистская теория. Согласно марксистской теории, труд является единственным товаром, стоимость которого выше затрат на его приобретение, и капиталист извлекает из этого прибавочную стоимость, т. е. разницу между издержками производства рабочей силы и ее реальной стоимостью. В отечественной экономической теории долгое время считалось, что единственным источником прибыли является труд. Концепция прибавочного труда наиболее наглядно демонстрирует себя в такой ситуации, когда предприниматель купил и перепродал товар, получив при этом прибыль. Ее источником, естественно, является труд данного предпринимателя [21, с. 98]. Как можно увидеть из опыта государства с развитой экономикой, могут существовать и другие варианты получения прибыли. В большинстве случаев она представляет собой результат реализации (производства) продукта (услуги), основанного на привлечении нескольких факторов, прежде всего труда и капитала. Более того, понятие прибыли связано не только со стоимостью используемого капитала, но и с его амортизацией и с периодом, в течение которого происходит эта амортизация [50, с. 197].

Отсюда можно сделать вывод о том, что прибыль представляет собой экономическую категорию, отражающую дополнительный доход, созданный в сфере экономической деятельности. Это результат сочетания различных факторов производства: труда, капитала, природных ресурсов, предпринимательских способностей. В комплексе они приносят финансовый эффект, который называется прибылью.

Основоположником функционального подхода выступает американский экономист П. Самуэльсон. Он считал, что прибыль как безусловный доход от факторов производства; как вознаграждение за предпринимательскую деятельность, технические нововведения и улучшения, за способность принимать риски в условиях неопределенности; как монопольный доход в определенных рыночных ситуациях; как этическая категория [30, с. 68].

Сторонники немецкой экономической школы (Ф. Хайек, Д. Сахал) рассматривают прибыль с точки зрения ее происхождения, а именно как «вознаграждение», полученное в рамках предпринимательской инициативы; прибыль «неожиданная», полученная в благоприятных рыночных условиях и обстоятельствах, признанная государственной властью или соответствующим законодательством (легализованная) [15, с. 81].

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, который создан в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности [50, с. 143].

Финальный итог многосторонней деятельности каждого хозяйствующего субъекта представляет собой его финансовые результаты – прибыль или убытки. Иногда прибыль и убытки одновременно равняются нулю, что следует понимать как отрицательный результат, поскольку общая деятельность организации не принесла положительных эффектов. Отрицательным этот эффект можно считать потому, что нулевой размер прибыли не обеспечивает предприятию возможности дальнейшего роста и развития.

В условиях рыночной экономики и переходного к ней периода целевой

функцией организации становится прибыль. Она – двигатель всех его действий, отражает их эффективность. Прибыль является важным источником финансирования развития и совершенствования производства, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей работников и собственников используемого капитала [50, с. 169].

Прибыль – самая простая и в то же время самая сложная категория рыночной экономики. Её простота определяется тем, что она является основной и главной движущей силой рыночной экономики, основным мотивирующим мотивом для предпринимателей в этой экономике. Одновременно с этим, её сложность определяется множеством существенных аспектов, которые она отражает [9, с. 105].

Как результат, прибыль определяет эффективность использования имеющихся ресурсов, успех (неудачу) в бизнесе, рост (уменьшение) объема деятельности.

В качестве количественного показателя прибыль является разницей между ценой и стоимостью товаров, между продажами и стоимостью (в сфере обращения - между доходами от продаж и расходами на реализацию). Прибыль, являющаяся конечным результатом деятельности организации, создает условия для её расширения, развития, самофинансирования и повышения конкурентоспособности.

По мере развития экономической теории определение термина «прибыль» постоянно уточнялось из простейшего определения - как дохода, полученного от производства и продажи любого товара, до понятия чистой прибыли. На сегодняшний день он характеризуется с точки зрения двух уровней: микроэкономического и макроэкономического. Расчет прибыли с использованием существующей методологии на макро- и микроуровне отличается. На уровне организации его расчет связан с процессом образования и на государственном уровне с определением места прибыли в доходах страны.

Понятие «прибыль» имеет разные значения с точки зрения организации,

потребителя, государства. Но во всех случаях это означает прибыль.

Если организация (фирма) является прибыльной (при нормальных условиях управления), то она показывает, что покупатель, приобретая товар этого конкретного производителя, получает удовлетворение от покупки (когда у него есть выбор), а государство (общество) может за счет налогов на прибыль поддерживать убыточные объекты, решать приоритетные социальные проблемы [17, с. 180].

При росте прибыли организации заинтересованы в самом государстве, так как данный источник получает налоговые отчисления в государственный бюджет. В связи с этим целью совершенствования налогового законодательства должно быть обеспечение условий для роста прибыльности отечественного бизнеса как основного фактора роста экономики государства и улучшения благосостояния населения [9, с. 117].

Чтобы определить сущность прибыли, необходимо также отметить следующие характеристики:

1. Прибыль – это форма дохода предпринимателя, которое осуществляет определенный вид деятельности. Данная внешняя, самая простая форма выражения прибыли в то же время недостаточна для ее полной характеристики, поскольку в некоторых случаях активная деятельность в любой сфере не может быть связана с получением прибыли (например, политической, благотворительной и любой другой деятельности);

2. Прибыль – это форма дохода предпринимателя, который инвестировал свой капитал в достижение определенного коммерческого успеха. Категория прибыли неразрывно связана с категорией капитала – особым фактором производства – и в усредненной форме характеризует цену функционирующего капитала;

3. Прибыль не является гарантированным доходом предпринимателя, который инвестировал свой капитал в определенный вид бизнеса. Это результат только искусной и успешной реализации этого бизнеса.

Следовательно, прибыль в определенной степени и плата за риск ведения бизнеса. Уровень прибыли и уровень предпринимательского риска находятся между собой в прямо пропорциональных отношениях;

4. Прибыль характеризует не весь доход, полученный в ходе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая «очищена» от затрат, понесенных для осуществления этой деятельности. Другими словами, в количественном выражении прибыль представляет собой остаточный показатель, который представляет собой разницу между совокупным доходом и совокупными издержками в процессе предпринимательской деятельности;

5. Прибыль – это индикатор стоимости, выраженный в денежной форме. Данная форма оценки прибыли связана с практикой обобщенного учета затрат по всем основным связанным с ней показателям – инвестированным капиталом, полученным доходом, понесенными затратами, а также с текущим порядком его налогового регулирования.

Основными субъектами хозяйствования на рынке являются как индивидуальные предприниматели (физические лица), так и организации (юридические лица). Эти различия в формах управления порождают определенные особенности формирования и распределения прибыли [5, с. 107].

Прибыль как наиболее важная категория рыночных отношений выполняет определенные функции (рисунок 1.1).

Прибыль характеризует экономический эффект, связанный с деятельностью организации, отражает итоговый финансовый результат. В то же время на величину прибыли и ее динамику влияют как факторы, зависящие от усилий организации, так и не зависящие от них. Практически вне сферы влияния организации существуют цены на потребляемый материал, сырье и топливно-энергетические ресурсы, рыночные условия. От организации, в свою очередь, зависит от таких факторов, как уровень цен на проданные товары и заработную плату. Но эти факторы влияют на прибыль не напрямую, а через

объем проданной продукции и стоимости, поэтому для определения окончательного финансового результата вам необходимо сравнить стоимость объема проданной продукции и стоимости затрат и ресурсов, используемых в производстве.



Рисунок 1.1 – Функции прибыли

Прибыль имеет стимулирующую функцию. Его содержание заключается в том, что прибыль является и финансовым результатом, и ключевым элементом финансовых ресурсов организации. Реальное положение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, которая остается в распоряжении организации, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, социального развития организации, материального поощрения сотрудников. Кроме того, прибыль является одним из источников бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджет в виде налогов и используется для обеспечения выполнения государством своих функций [43, с. 190].

Итак, прибыль характеризует эффективность управления организацией во всех областях ее деятельности. Она формирует основу для экономического развития организации и укрепления ее финансовых отношений со всеми участниками коммерческого бизнеса.

Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования,

расширенного воспроизводства. Значение прибыли заключается в том, что она отражает окончательный финансовый результат. Присутствие прибыли позволяет удовлетворять экономические интересы государства, предприятий, рабочих и владельцев.

Прибыль имеет стимулирующую функцию. Его содержание заключается в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное положение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после того, как были уплачены налоги и другие обязательные платежи, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научного, технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что конечным положительным финансовым результатом экономической деятельности предприятия (фирмы) является прибыль. Он представляет собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом. Ценность прибыли объясняется тем, что, с одной стороны, она зависит главным образом от качества работы предприятия, повышает экономическую заинтересованность своих сотрудников в наиболее эффективном использовании ресурсов, поскольку прибыль является основным источником промышленного и социального развития предприятия, а с другой стороны, он служит важнейшим источником формирования государственного бюджета.

В экономической теории и практике, в зависимости от метода расчета, действуют следующие термины (виды) прибыли: экономические; бухгалтерский учет; выручка от продаж; очистить; номинальная; реальный; минимум; нормальный (удовлетворительный); максимум; цель; менее полученных; допустима; нераспределенные (финансируемые); облагаемый налогом и не облагаемый налогом и т. д.

Экономическая прибыль – разница между полученными доходами (доходами) и экономическими издержками (явными и скрытыми).

Учетная прибыль – разница между полученными доходами (доходами) и учетными (явными) расходами идентична прибыли за отчетный период и от продажи продукции.

Прибыль от продажи продукции (работ, услуг) определяется как разница между валовыми доходами от продаж и расходами на производство и продажу продукта основной деятельности организации.

Чистая прибыль включает прибыль от продаж и баланс других доходов и расходов. В иностранной практике чистая балансовая прибыль (PPF) вычисляется после вычета налогов, но до ее распределения к дивидендам и отчислений в резервные фонды.

Номинальная прибыль характеризует фактический размер.

Реальная – это номинальная прибыль, которая скорректирована на инфляцию, характеризующая покупательную способность организации.

Минимальная, нормальная, целевая и максимальная прибыль связаны с планируемым объемом деятельности, достижение каждого из них означает, что организация находится в зоне убытков, безубыточности, рентабельности (соответственно).

Консолидированная прибыль – это прибыль, которая не содержит бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах отдельных материнских и дочерних компаний.

Рентабельность использования консолидированной прибыли определяется сбережениями по налоговым платежам и снижением негативных последствий от рискованной деятельности.

Недостаток прибыли (прибыль упущенных возможностей) – это денежный доход, который организация могла бы получить с более выгодным использованием своих ресурсов.

Нераспределенная (накопительная) прибыль является частью чистой

прибыли после вычета включенных дивидендов, аналогичных отчислений, резервного фонда.

Он используется в экономических дальнейших операциях, т. е. реинвестируется.

Итак, прибыль наиболее полно характеризует все аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятий, поэтому только рост прибыли хозяйствующих субъектов, учет факторов, влияющих на ее размер, будет способствовать выходу экономики из кризиса.

1.2 Системный подход к управлению прибылью коммерческой организации

Управление прибылью рассматривается как процесс принятия соответствующих управленческих решений.

С точки зрения системного подхода управление прибылью – сложная многоуровневая система, включающая следующие подсистемы:

- подсистема планирования прибыли;
- подсистема анализа прибыли;
- подсистема прогнозирования прибыли;
- подсистема контроля.

Для каждой из этих подсистем присущи свои конкретные цели и задачи. Вместе с тем, каждая из этих подсистем находится под влиянием других. Например, объемы прибыли, сформированного на первом этапе, определяют направления его распределения.

Системный подход к управлению прибылью включает в себя изучение способов организации подсистем в единое целое и воздействие функционирования системы в целом на ее отдельно взятые звенья. Чем больше прибыль предприятия, тем больше оно может решать экономические,

технические и социальные задачи путем распределения средств в определенных областях использования.

Вместе с этим эффективность использования оказывает влияние на будущие возможности увеличения прибыли на этапе ее формирования.

Предложим механизм управления прибылью (рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 – Механизм управления прибылью коммерческой организации

Стратегической ориентацией системы управления прибылью является определение перспективных направлений деятельности предприятия на основе анализа, оценки и прогнозирования состояния рыночной среды, определения

уровня полученной прибыли и возможностей ее управления с целью оптимизируя его.

Одним из фундаментальных элементов управления прибылью является разработка альтернативных решений для тактических и стратегических задач, а также возможность моделирования альтернативных вариантов концепции интегрированного управления прибылью с помощью единой системы управления предприятием.

Система управления прибылью формируется внутри предприятия, регулируя те или иные управленческие решения.

Ряд аспектов формирования, распределения и использования прибыли может регулироваться требованиями устава, системы внутренних правил и требований, то есть целевой политики управления прибылью.

Система управления прибылью включает следующие элементы:

- Цели и задачи управления;
- Выбор объектов управления;
- Механизм управления;
- Организационное обеспечение;
- Информационное обеспечение;
- Методы анализа прибыли;
- Методы планирования прибыли;
- Механизм распределения прибыли предприятия;
- Методы внутреннего контроля прибыли [1].

Система управления прибылью представляется как элемент общей системы управления предприятием, обладающий определенными свойствами, функциями и связями, реализация которых направлена на повышение эффективности деятельности предприятия посредством осуществления комплекса целенаправленных действий по оптимизации затрат (рисунок 1.3).

Системное управление прибылью подразумевает управление факторами, воздействующими на нее.

Методология управления прибылью АО предусматривает выделение принципов – исходных правил, основных положений, соблюдение которых позволит обеспечить эффективность ее функционирования.

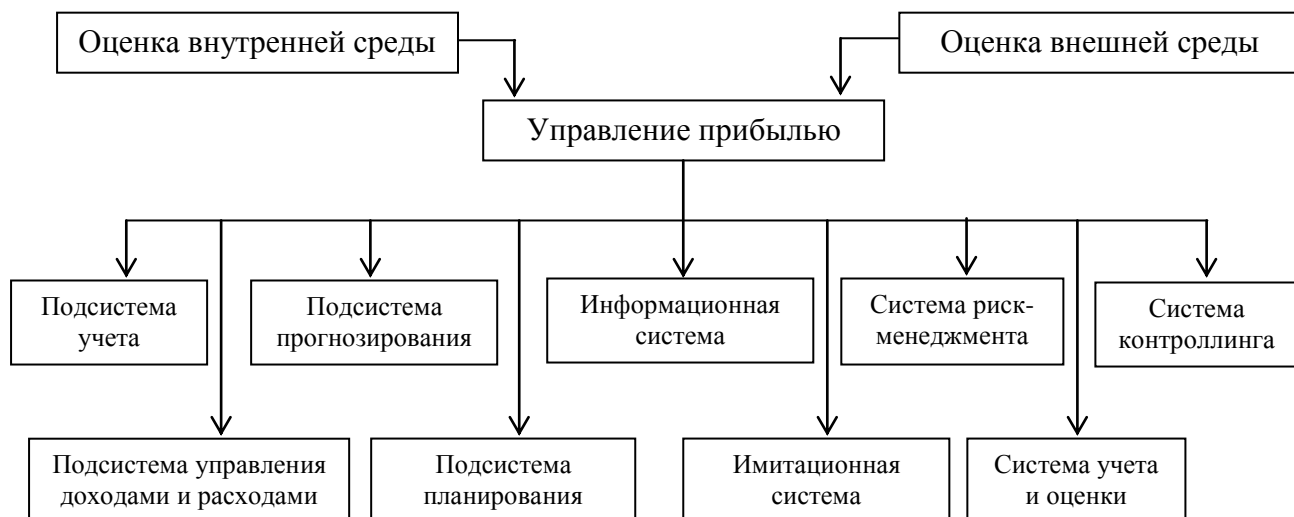


Рисунок 1.3 – Система управления прибылью

Отношение к таким принципам со стороны руководства определяется их общей правовой культурой и уровнем профессионализма; они используются в качестве руководящих принципов, которые должны руководствоваться в повседневной деятельности АО и в определении его перспектив.

Основные положения, которые должны основываться на построении системы управления прибылью:

1. Формирование целостного представления о системе управления прибылью, определение путей реализации мероприятий, обеспечивающих высокопроизводительную деятельность.
2. Сущность прибыли АО с точки зрения комплексного подхода, его эффективная оценка находит свое отражение в его системе управления.

3. Благодаря выполнению своих функций, его роли, ее цели в экономике на макро-, мезо- и микроуровне, определяется ее способность обеспечивать интересы государства, владельцев и персонала организации.

4. Концепция многовариантной прибыли, ее связи с различными аспектами российской экономики реализуются в системе управления прибылью.

5. Состояние прибыли конкретной организации и внешняя среда, в которой она работает, взаимосвязаны. Поэтому обеспечение качества управления финансовым результатом в АО, поддержание его на требуемом уровне является фундаментальной задачей.

6. Система управления прибылью отличается случайным характером изменения показателей, характеризующих ее, поскольку она находит реализацию в условиях неопределенности и риска.

Разнообразие факторов, влияющих на прибыль, требует их классификации. Наиболее интересна классификация факторов И. Бланка [2], которая представлена на рис. 1.4, что позволяет дать систематическую классификацию коэффициентов прибыли.

В то же время факторы, влияющие на прибыль, классифицируются по разным критериям. Итак, внешние и внутренние факторы различаются. Внутренние факторы – это факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют работу коллектива. Внешние факторы - это факторы, которые не зависят от деятельности самого предприятия. Однако они могут оказать значительное влияние на прибыль.

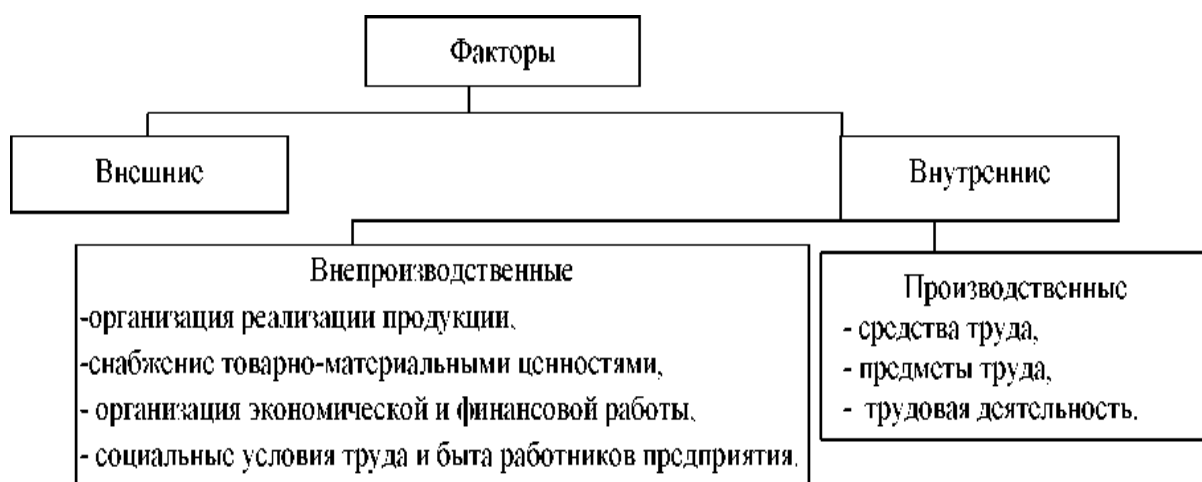


Рисунок 1.4—Классификация факторов, влияющих на прибыль [19, с. 210]

Как внешние, так и внутренние факторы делятся на следующие типы:

- экстенсивные факторы;
- интенсивные факторы.

К числу экстенсивные факторов относятся факторы, отражающие объем производительных ресурсов (например, изменения численности сотрудников, стоимость основных средств), их использование с течением времени (изменение рабочего дня, соотношение смены оборудования и т.д.), а также непродуктивное использование ресурсов, потери из-за отходов.

Интенсивные факторы включают факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующие этому (например, развитие персонала, производительность оборудования, внедрение передовых технологий).

Также следует обратить внимание на то, что внутренние факторы делятся на непроизводственные и производственные факторы.

Производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, связанных с получением прибыли.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия, связанного с производством, продажей продукции и производством прибыли,

эти факторы тесно связаны и взаимосвязаны. Компетентное, эффективное управление прибылью предусматривает строительство на предприятии соответствующих организационных и методических систем для обеспечения этого управления, знания основных механизмов формирования прибыли, использования современных методов для его анализа и планирования.

Чтобы улучшить систему управления прибылью предприятия, рационально использовать анализ маржи, основанный на предельном доходе, чтобы обеспечить систематический подход к изучению факторов, влияющих на прибыль, процесс формирования и прогнозирования прибыли. Для этого вам необходимо:

- использовать новый формат формирования прибыли, который основан на разделении затрат предприятия на переменную и постоянную часть.
- провести анализ безубыточности в целом для предприятия и отдельных товарных позиций с целью определения его убыточных типов, а также определить маржу финансовой устойчивости предприятия, которая позволит контролировать прибыль в событие ухудшения ситуации на рынке.
- используйте анализ безубыточности для оптимизации структуры производства (портфель продуктов), чтобы максимизировать прибыль.
- использовать эффект рабочего рычага, который должен быть рассчитан для предприятия в целом и для отдельных товарных позиций, что позволит предприятию установить определенный темп роста выручки от продажи или структуры затрат, изменения прибыли в планируемый период.
- анализировать и прогнозировать прибыль на основе маржинального подхода. Для этого требуется относительно небольшое количество исходной информации. Основываясь на анализе маржи, вы можете исследовать зависимость прибыли от небольшого диапазона наиболее важных факторов, что позволяет более полно иметь в виду взаимосвязь между этими показателями и более точно измерять их влияние.

Важной особенностью маржинального анализа является то, что благодаря этому можно анализировать взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства, затратами (себестоимостью) и доходом от основной деятельности предприятия.

Он основан на взаимосвязи между доходами от продаж, расходами и прибылью в краткосрочной перспективе, когда производство ограничено определенными производственными мощностями, увеличение или уменьшение которых за короткий промежуток времени невозможно.

Реализация мер, перечисленных в нескольких абзацах выше, позволит сформировать эффективную систему управления прибылью и значительно улучшить работу предприятия.

1.3 Анализ и прогноз экономического развития России в условиях кризиса

Основной сценарий Всемирного банка предсказывает снижение российской экономики. Потребительский спрос будет сокращаться под воздействием ухудшающихся настроений потребителей, по-прежнему высокий уровень задолженности домашних хозяйств и замедление роста выручки. Как и ожидалось, в итоге резкой девальвации рубля инфляция значительно превысит первоначальные прогнозы, которые будут оказывать дальнейшее давление на доходы и заработную плату. Поскольку правительство отменило индексацию заработной платы в бюджетном секторе в 2015 году, рост заработной платы в государственном секторе будет отрицательным. Безработица будет расти умеренными темпами. Что касается рынка труда, то коррекция будет происходить, в основном, в виде более низкой заработной платы. Стоимость кредитных ресурсов, вероятно, останется высокой, что приведет к стагнации потребительского кредитования.

Правительство Российской Федерации сократит и отложит некоторые крупные инфраструктурные проекты в связи с падением доходов, ценовым давлением и высокой стоимостью заимствований. Ожидается, что частные инвесторы также сократят свои инвестиционные программы, поскольку ограничение доступа к внешнему финансированию и увеличение кредитных расходов приведет к сокращению прибыли. Неопределенность в отношении экономической политики и геополитической напряженности будет по-прежнему отрицательно влиять на настроения бизнеса и инвестиционную активность.

Согласно прогнозу, инвестиционный спрос останется на крайне низком уровне, при этом снижение валового накопления составит 15,3%. На фоне некоторого улучшения с точки зрения привлечения внешних ресурсов и кредитов уровень инвестиций немного восстановится. Слабые рублевые и торговые ограничения могут создать определенные стимулы для небольшого увеличения инвестиций и производства в ряде торгуемых отраслей, которые будут финансироваться за счет прибыли. Однако из-за резкого увеличения стоимости импортного оборудования и кредитных ресурсов рост производства в торгуемых секторах будет в основном за счет более эффективного использования производственных мощностей. Поэтому, скорее всего, положительный эффект естественной замены производства на торгуемые отрасли будет небольшим.

Низкие цены на нефть и санкции будут по-прежнему оказывать умеренное давление на платежный баланс. Прогнозы внешнего спроса на российский экспорт связаны с прогнозируемым ростом мировой экономики в мире в последнее время. Из-за падения спроса и низких цен на нефть и сырьевые товары ожидается дальнейшее сокращение экспорта. Между тем, результирующее давление на текущий счет будет более чем компенсировано резким падением импорта из-за ослабления рубля и снижения внутреннего спроса. Итак, остаток текущего счета увеличится до 83,7 млрд. Долларов США

(6,0% ВВП). Что касается экономических санкций, доступ к внешнему финансированию для крупнейших банков и корпораций и их способность рефинансировать долги будут по-прежнему ограничиваться. Дефицит счета операций с капиталом будет уменьшаться. В условиях стабилизации геополитической ситуации и цен на нефть волатильность обменного курса ослабеет, в итоге чего Банку России не придется вмешиваться, чтобы стабилизировать ситуацию на рынке.

Основной сценарий содержит следующее предположение о денежно-кредитной и налогово-бюджетной политике: Банк России будет придерживаться политики таргетирования инфляции, хотя политическое давление для быстрого смягчения денежных условий для поддержки экономического роста может возрасти. Вероятно, Банк России продолжит практику снижения ключевой процентной ставки с нынешнего уровня в 14%. Однако инфляционные ожидания останутся высокими. По мере стабилизации рубля инфляционные ожидания еще более ослабеют. Низкие цены на нефть и снижение нефтегазовой налоговой базы окажут серьезное давление на бюджет. Несмотря на положительный эффект от девальвации, выручка будет значительно снижена из-за снижения доходов от экспорта нефти, снижения импортных пошлин и сокращения ВВП. Поскольку прогнозируемое сокращение реальных государственных расходов на 5% не будет достаточным для компенсации падающего дохода, потребуются дополнительные заимствования на внутреннем рынке или использование Резервного фонда.

Альтернативный сценарий, основанный на более высоких ценах на нефть. Данный прогноз подразумевает, что цена на нефть составит 69 долл. США в 2019 году. Улучшение экономического роста по сравнению с исходным сценарием в значительной степени связано с ростом цен на нефть и их положительным влиянием на основные виды экономической деятельности. Внешние условия и влияние санкций будут аналогичны предположениям базового сценария. Как ожидается, коррекция на более высокие цены на нефть

в течение года усилит рубль, что поможет снизить инфляционное давление и влияние на инфляцию. Инфляция потребительских цен в среднем будет ниже, чем в базовом сценарии. В результате динамика реальных доходов и зарплат улучшится. В ответ на более быстрое замедление темпов инфляции ожидается, что Банк России более агрессивно снизит ключевую процентную ставку, которая должна поддержать рост кредитования. Медленное восстановление частных инвестиций будет компенсировано более быстрым внедрением проектов государственной инфраструктуры и проектов нефтяных компаний. Снижение процентных ставок и рост цен на нефть также поможет увеличить спрос на инвестиции.

В сценарии, основанном на более высокой цене на нефть, дефицит бюджета будет ниже, а ситуация с платежным балансом изменится незначительно по сравнению с базовым сценарием. Благодаря более высоким ценам на нефть и расширению ненефтяной налоговой базы, сбор налогов улучшится. Существенных изменений в бюджете бюджета бюджета до 2018-2020 годов не ожидается, так как правительство будет продолжать вести бюджетную политику в соответствии с более низкими ценами на нефть. Ожидается, что это уменьшит реальные затраты в размере, но в будущем, в условиях роста цен на нефть и предстоящих выборов, расходы, вероятно, возрастут. Ожидается ускорение реализации крупных инфраструктурных проектов по сравнению с исходным сценарием, что приведет к увеличению дефицита государственного бюджета; данный дефицит будет в основном финансироваться Резервным фондом и заимствовать средства на внутреннем рынке. Ситуация с платежным балансом аналогична исходному сценарию. Учитывая, что влияние санкций на способность банков и корпораций рефинансировать задолженность будет таким же, как в базовом сценарии, масштабы оттока капитала и влияние на счет движения капитала будут сопоставимы. Ожидается, что сальдо текущего счета будет несколько ниже, чем в базовом сценарии, из-за более высоких объемов импорта, что более чем

компенсирует положительное влияние на торговый баланс из-за роста цен на нефть.

Альтернативный сценарий, который основан на низких ценах на нефть. В данном случае прогнозируется существенный экономический спад. Данный сценарий означает последующее уменьшение цен на нефть до среднего уровня. Более резкое уменьшение потребления и инвестиций по сравнению с базовым сценарием объясняет разницу в экономическом росте. Во-первых, под воздействием уменьшения цен на нефть умеренное ослабление рубля будет продолжаться. Данное обуславливает более высокие инфляционные ожидания, нежели в базовом сценарии, и, скорее всего, Банк России будет придерживаться свыше жесткой денежно-кредитной политики. В условиях свыше завышенной средней инфляции реальные доходы станут ниже прогнозируемых в базовом сценарии, вместе с этим как более высокие процентные ставки станут продолжать замедлять кредитование. Наравне с завышенной безработицей приведенные факторы приведут к сокращению потребления. Как частные, так и государственные инвестиции станут сокращаться заметнее, нежели в базовом сценарии. Это будет обусловлено с ростом стоимости импортируемых инвестиционных товаров, повышением стоимости кредитных ресурсов и снижением потребительского спроса. Государственные и квазигосударственные инфраструктурные проекты станут сокращены и перенесены на свыше поздний срок, нежели в базовом сценарии, что приведет к уменьшению инвестиционного спроса.

В сценарии с низкой ценой на нефть предполагается умеренное ухудшение государственного бюджета по сравнению с исходным сценарием, а также стабильный платежный баланс. Несмотря на более низкую цену на нефть, чем в двух других сценариях, платежный баланс будет оставаться стабильным. Снижение экспортных поступлений будет компенсировано резким сокращением импорта в контексте продолжающегося ослабления рубля, что улучшит баланс текущего счета по сравнению с базовым сценарием.

Что касается оттока капитала, то никаких существенных изменений не ожидается, и он будет по-прежнему формироваться под воздействием санкций и сохранения пессимистических деловых настроений. Учитывая сохранение низких цен на нефть и спад, стоимость внешнего финансирования останется высокой, что будет продолжать ограничивать способность частного сектора рефинансировать задолженность.

В результате дефицит счета операций с капиталом будет выше, чем в базовом сценарии. Что касается бюджета, то девальвация рубля частично компенсирует падение нефтяных доходов и более глубокую рецессию, чем в исходном сценарии. Существенный дефицит в этом сценарии подразумевает, что Резервный фонд будет использоваться более интенсивно, чем в двух других сценариях, даже если правительство сможет увеличить заимствования на внутреннем рынке.

Таким образом, практически все сценарии экономического развития России предполагают дальнейший спад экономики, либо в лучшем случае ее стабилизацию. Сообразно им должны разрабатываться оптимальные варианты дальнейшего развития, учитывающие возможности экономических субъектов, а также простых потребителей.

2 Методические основы системы управления прибылью коммерческой организации в условиях кризиса

2.1 Модель формирования и использования прибыли

Хозяйственный механизм определяет условия функционирования хозяйствующих субъектов и, следовательно, условия и общий порядок формирования финансовых результатов их деятельности.

К источникам образования прибыли как конечного финансового результата хозяйственной деятельности торговой организации относят:

- реализация товаров как основной вид деятельности торговой организации;
- финансовая деятельность;
- инвестиционная деятельность.

Таким образом, можно выделить два компонента прибыли с точки зрения бухгалтерского учета. Первый является прибылью от основной деятельности организаций и представляет собой разницу между выручкой от продаж и необходимыми производственными, торговыми и иными затратами [15, с. 79].

Второй вид прибыли проистекает из факта обладания организацией определенными видами активов, приносящих прибыль (ценные бумаги, долговые обязательства), а также активов, чья стоимость может изменяться в ходе отчетного периода (запасы, земельные участки, оборудование, ценные бумаги).

Формирование прибыли является одной из составляющих хозяйственного механизма, действующего в обществе на определенном историческом этапе его развития. Помимо этого, источником формирования прибыли может служить и внереализационная деятельность предприятия:

- прибыль от безвозмездной передачи либо получения активов;

- поступления и перечисления в возмещение причиненных организации убытков;
- доход прошлых лет, выявленный в отчетном году;
- суммы кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов);
- иные доходы, непосредственно не связанные с реализацией продукции, работ, услуг.

Таким образом, понятие прибыли как финансового результата деятельности выражает определенную форму реализации экономических отношений по поводу образования, распределения и использования в денежной форме части стоимости прибавочного продукта, сложившихся на определенном этапе развития общества, в определенной экономической системе и реализующихся через созданный в ней хозяйственный механизм [10, с. 154] (рисунок 2.1).



Рисунок 2.1 – Модель формирования прибыли коммерческой организации [21, с. 83]

Таким образом, известны три источника формирования прибыли в коммерческой организации: прибыль от текущей деятельности, в состав которой входит прибыль от реализации продукции (работ, услуг); прибыль от инвестиционной деятельности; прибыль от финансовой деятельности.

В организации чистая прибыль подлежит распределению, то есть прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Из него собираются санкции, выплачиваются бюджет и некоторые внебюджетные фонды.

Методология расчета прибыли за рубежом несколько отличается от методологии, используемой в отечественной практике, что объясняется различиями в формах учета собственности, отчетности.

Прибыль иностранной фирмы за отчетный период определяется как разница в стоимости чистых активов в начале и конце периода.

Чистые активы рассчитываются путем вычитания стоимости задолженности от третьих лиц (т.е. тех, кто не входит в число владельцев компании) от общей стоимости активов фирмы (недвижимое имущество, машины и оборудование, акции, долговые требования, ценные бумаги в портфель), среднесрочную и краткосрочную задолженность перед поставщиками и другими кредиторами.

Из полученной разницы вычитаются дополнительные взносы владельцев компании или добавляется к ней сумма компенсаций, выплачиваемых им.

Распределение прибыли понимается как порядок и направления его использования, определяемые законом, цели и задачи предприятия, интересы учредителей, владеющих предприятием [8, с. 22].

Распределение прибыли основано на следующих принципах:

- выполнение обязательств перед государством;
- обеспечение материальных стимулов для сотрудников для достижения наивысших результатов при минимальных затратах;

- накопление собственного капитала, обеспечение непрерывного развития бизнеса;
- выполнение обязательств перед учредителями, инвесторами, кредиторами и другими.

Основные правила распределения прибыли можно сформулировать следующим образом [8, с. 22-23]:

- прибыль, получаемая предприятием в итоге производственной и хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием;
- прибыль государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и уплаты в бюджет устанавливаются законом;
- размер прибыли предприятия, оставшегося в его распоряжении после уплаты налогов, не должен уменьшать свою заинтересованность в увеличении производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;
- прибыль, которая остается в распоряжении предприятия, в первую очередь направлена на накопление, обеспечение его дальнейшего развития, а только в остальном – на потребление.

Значение механизма распределения прибыли в деятельности организации можно сформулировать в следующих основополагающих положениях:

1. Распределение прибыли непосредственным образом реализует основную цель политики управления ей – совершенствование благосостояния владельцев бизнеса. Он создает пропорции между текущими выплатами им дохода по капиталу (в виде дивидендов, процентов и т.д.) и ростом рассматриваемых доходов в предстоящие периоды (с помощью обеспечения

увеличения инвестированного капитала). Одновременно с этим владельцы организации сами формируют приведенные направления для своевременного удовлетворения своих потребностей.

2. Распределение прибыли представляет собой главный способ влияния на увеличение рыночной стоимости организации. В прямой форме этот эффект выражается в обеспечении увеличения капитала в ходе капитализации части распределенной прибыли и косвенно обеспечивается основными пропорциями данного распределения.

3. Пропорции распределения прибыли обуславливают темпы осуществления стратегии развития организации. Эта стратегия реализуется в ходе инвестиционной деятельности организации, объемы которого определяются возможностями для создания финансовых ресурсов, в первую очередь через внутренние источники.

4. Характер распределения прибыли представляет собой самым одним из самых нужных критерием инвестиционной привлекательности организации. В ходе привлечения капитала из внешних источников степень дивидендов, выплачиваемых предприятием (либо прочих форм инвестиционного дохода), представляет собой один из основополагающих признаков оценки, которые определяют результатов предстоящего выпуска акций. За исключением того, как было отражено прежде, максимизация уровня дивидендных выплат обуславливает надлежащее увеличение стоимости акций на фондовом рынке, формируя дополнительный доход инвесторов.

5. Распределение прибыли представляет собой один из действенных форм влияния на рабочую деятельность персонала организации. Объемы и формы участия персонала в прибыли обуславливают степень трудовой мотивации работников, способствуют стабилизации персонала и увеличению производительности труда.

6. Пропорции распределения прибыли формируют степень обеспечения дополнительного социального обеспечения работников. В

условиях низкой действенности государственных форм социальной защиты работающих работников данное значение механизма распределения прибыли на предприятии дает возможность дополнить их минимальным социальным обеспечением.

7. Характер распределения прибыли воздействует на степень текущей платежеспособности организации. Платежи прибыли, предоставляемые для потребления собственниками и персоналом организации, как правило, осуществляются наличными деньгами, то есть в виде основополагающего актива, который выполняет платежеспособность для срочных финансовых обязательств. При большом объеме платежей прибыли за потребление степень платежеспособности организации в текущем периоде может заметно снизиться.

Распределение прибыли производится в соответствии со специально разработанной политикой (ее базой представляет собой дивидендная политика), организацию которой представляет собой одной из наиболее сложных задач общей политики управления прибылью организации. Эта политика должна отразить требования общей стратегии развития организации, создать увеличения его рыночной стоимости, сформировать нужный показатель инвестиционных ресурсов, создать материальные интересы владельцев и персонала. В то же время, в ходе создания политики распределения прибыли, нужно обладать в виду противоположные мотивы владельцев организации (акционеров, инвесторов) – получение высоких текущих доходов либо существенное увеличение их размера в предполагаемом периоде.

Конкретный характер задач, которые стоят перед каждым конкретным предприятием в ходе его развития, отличие во внешних и внутренних условиях их экономической деятельности не дает возможность обеспечить единую модель распределения прибыли, которая являлась бы универсальной по своей природе. В связи с этим базой для механизма распределения прибыли конкретного организации представляет собой анализ и учет в ходе данного распределения отдельных обстоятельств, которые связывают данный процесс с

текущей и предстоящей экономической работой предприятия.

Факторы, влияющие на пропорции и эффективность распределения прибыли, очень разнообразны, а степень их проявления также различна. Одна группа этих факторов определяет предпосылки для роста капитализированной части прибыли; другая группа, напротив, склоняет административные решения в пользу увеличения доли потребляемой ею части.

По характеру возникновения все факторы, влияющие на распределение прибыли, можно разделить на две основные группы:

- внешние (генерируемые внешними условиями работы предприятия);
- внутренние (порожденные спецификой хозяйственной деятельности предприятия);

Внешние факторы рассматриваются как своего рода ограничительные условия, которые определяют пределы формирования пропорций распределения прибыли. Среди наиболее важных из этих факторов: правовые ограничения, налоговая система, средняя рыночная ставка доходности инвестированного капитала, альтернативные внешние источники финансовых ресурсов, уровень инфляции, состояние товарного рынка, «прозрачность» фондовый рынок.

Внутренние факторы оказывают решающее влияние на пропорции распределения прибыли, поскольку они определяются конкретными условиями и результатами управления данным предприятием. К таким факторам относятся: интересы собственников предприятия, уровень рентабельности деятельности, инвестиционные возможности для реализации высокодоходных проектов, необходимость ускорения завершения инвестиционных программ и инициированных проектов, альтернативные внутренние источники финансовых ресурсов, этап жизненного цикла предприятия, уровень его платежеспособности, количество сотрудников и участие его программ в

прибыли.

Вычитаемая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль), оставшаяся после уплаты налогов, направляется на модернизацию, выплату дивидендов, пополнение резервного фонда.

Создание правильных пропорций в распределении прибыли между основными направлениями обеспечивается эффективностью и реализацией основной пропорции – потребления и накопления, поскольку это является главной гарантией укрепления материальных интересов и ответственности предприятий в повышении эффективности производства и торговли.

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, используется предприятиями самостоятельно и направлена на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, включая государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия управления определяют приоритетные направления их собственной прибыли. Развитие конкуренции требует необходимости расширения производства, улучшения его работы и удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

В соответствии с этим, по мере поступления средств, чистая прибыль предприятий направляется на финансирование НИОКР, а также на работу по созданию, разработке и внедрению новых технологий, совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, улучшить качество продукции, техническое перевооружение и модернизировать существующее производство. Чистая прибыль является источником пополнения собственных оборотных средств. В дополнение к прямому направлению на производственные потребности чистая прибыль является источником выплаты процентов по полученным займам для восполнения нехватки собственного оборотного капитала, а также процентов по просроченным и отложенным кредитам.

Итак, прибыль представляет собой результат производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Прибыль претерпевает глубокие изменения на разных этапах производства и реализации продукции. Чистая прибыль – конечный результат производственной и хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Решающее значение прибыли как основного источника расширения воспроизводства определяется в первую очередь механизмом его распределения и использования. В настоящий момент не существует установленного регулирования со стороны государства в отношении распределения и использования прибыли, а хозяйствующие субъекты, как правило, определяют основные направления его использования. Крайне важно определить приоритетные направления его использования (капитальные вложения, пополнение оборотного капитала, развитие социальной инфраструктуры, отраслевые структурные изменения и т.д.).

2.2 Методика анализа финансовых результатов

Целью анализа формирования финансовых результатов является:

- предварительная экономически обоснованная оценка суммы чистой прибыли и ее составных элементов, а также их изменений;
- выявление и количественная оценка влияния факторов, которые оказывают доминирующее влияние, в основном негативного характера, на его изменение, которое будет подвергаться более детальному изучению в ходе реализации дальнейших этапов анализа финансовых результатов.

При проведении общего анализа формирования финансовых результатов на основе формы данных № 2 бухгалтерской отчетности решаются следующие задачи:

- выявление и оценка тенденции изменения показателей прибыли на протяжении ряда лет;

- изучение и оценка тенденции изменения чистой прибыли и ее основных компонентов за отчетный период по сравнению с предыдущим;
- изучение и оценивать осуществление финансового плана (при наличии запланированных данных) [22, с. 26].

Рассмотрим особенности и алгоритм решения этих проблем.

Идентификация и оценка тенденции изменения прибыли на протяжении ряда лет. При решении этой проблемы используется общий анализ финансовых результатов, в которых используются методы сравнения и относительные величины динамики (основные, цепные и средние годовые темпы роста), динамика основных показателей прибыли и результат экономической деятельности организации – доходы от продажи товаров - сравниваются.

При этом при оценке результатов анализа следует помнить, что динамика финансовых результатов заслуживает положительной оценки только в случае опережающего роста различных видов прибыли по сравнению с увеличением выручки от продаж, т. е. когда выполняется следующее условие:

$$\text{ТрП} > \text{ТрВР} > 100 \%, \quad (2.1)$$

где ТрП – темп роста прибыли, ТрВР – тем роста выручки от продаж.

Если это соотношение будет выполнено, будет достигнуто увеличение финансовой отдачи результатов деятельности объекта исследования, что означает увеличение его эффективности [22, с. 26].

Изучение и оценка тенденции изменения чистой прибыли и ее основных компонентов за отчетный период по сравнению с предыдущим. Вторая задача общего анализа финансовых результатов проводится с использованием методов сравнения и относительных величин динамики. Кроме того, для объективной оценки их динамики такие относительные показатели интенсивности рассчитываются как: средний уровень валовой прибыли, средний уровень продаж и уровень рентабельности продаж. Метод расчета и экономическая

интерпретация представлены в таблице 2.1.

Экономическая интерпретация результатов анализа общей тенденции изменения чистой прибыли и ее основных компонентов за отчетный период по сравнению с предыдущим основана, помимо рассмотренных ранее, на следующих критериях:

позитивно оценивается формирование положительного окончательного финансового результата за отчетный период – чистая прибыль, которая, в свою очередь, должна быть достигнута в основном за счет прибыли от продажи товаров, положительно оценивается относительное сокращение издержек на продажу товаров и относительное увеличение валовой прибыли. Следует помнить, что:

1) увеличение объема реализованной торговой наценки создает предпосылки для улучшения финансового результата от основного вида деятельности только в том случае, если он опережает свой рост по сравнению с увеличением выручки от продаж, но не сопровождается замедлением оборот запасов. В связи с этим будет достигнут рост уровня валовой прибыли, что, в свою очередь, создаст предпосылки для роста рентабельности продаж при прибыли от продаж;

2) увеличение стоимости продаж может быть экономически оправданным трендом, но при условии, что его формирование предопределено расширением торговой деятельности организации, что выражается в следующей динамической пропорции:

$$\text{ТрРП} < \text{ТрВР} > 100 \%, \quad (2.2)$$

где ТрРП – темп роста расходов на продажу.

3) положительным следствием этого соотношения будет снижение стоимости уровня продаж, что означает их относительную экономию, а в результате – рост рентабельности продаж на прибыль от продажи. В противном случае увеличение абсолютного объема продаж будет признано экономически необоснованным.

Однако следует помнить, что относительное увеличение себестоимости продаж и относительное снижение валовой прибыли и, как следствие, снижение рентабельности продаж по прибыли от продаж могут быть объективно обусловленными тенденциями, формирование которых связано с конкретными условиями ведения коммерческой деятельности объекта исследования в отчетном периоде.

Например:

значительное расширение на конец отчетного периода ассортимента проданных товаров, введение новых товарных позиций или повторное профилирование торговой деятельности организации;

- открытие новых структурных подразделений;
- развитие новых рынков и привлечение клиентов;
- начальный этап развития организации;
- сезонный характер процесса продажи товаров (если анализируемый период меньше года) и т. д.;

4) динамика результатов других мероприятий организации будет оцениваться положительно с опережающим ростом других доходов по сравнению с ростом других расходов (или с уменьшением последних), что создаст предпосылки для улучшения структуры формирования прибыли до налогообложения;

5) динамика конечного финансового результата деятельности организации заслуживает положительной оценки, при условии, что рентабельность продаж увеличивается за счет чистой прибыли, что означает увеличение финансовой отдачи результатов всех видов деятельности объекта исследования

Таблица 2.1 – Система относительных показателей интенсивности, характеризующих финансовые результаты деятельности торговой организации

Название показателя	Условное обозначение	Методика расчета	Экономическая интерпретация
1. Средний уровень валовой прибыли	$\overline{Увп}$	$ВП : ВР \times 100 \%$	Величина реализованной торговой наценки, приходящаяся на 100 руб. проданных товаров
2. Средний уровень расходов на продажу	$\overline{Урп}$	$РП : ВР \times 100 \%$	Величина расходов на продажу, приходящихся на 100 руб. реализованных товаров
3. Рентабельность продаж по прибыли от продаж	$R_{пп}$	$\frac{ПП : ВР \times 100 \%}{\text{или}} \\ \frac{\overline{Увп} - \overline{Урп}}{\overline{Увп} - \overline{Урп}}$	Величина финансового результата от основного вида деятельности, получаемая в среднем с каждых 100 руб. реализованных товаров
4. Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения	$R_{пдн}$	$ПДН : ВР \times 100 \%$	Величина общего финансового результата, получаемая в среднем с каждых 100 руб. реализованных товаров
5. Рентабельность продаж по чистой прибыли	$R_{чп}$	$ЧП : ВР \times 100 \%$	Величина конечного финансового результата, получаемая в среднем с каждых 100 руб. реализованных товаров

И достижение этого результата может способствовать:

- увеличение положительной стоимости отложенных налоговых активов;
- уменьшение отрицательной стоимости отложенных налоговых обязательств;
- сокращение налоговых платежей в бюджет, и особенно в отношении налоговых санкций; в то же время следует помнить, что увеличение суммы регулярных обязательных налоговых платежей в бюджет от прибыли, т. е. налога на прибыль, единого налога на вмененный доход и единого налога, будет являться следствием роста либо налогооблагаемые базы, либо увеличение налоговых ставок в связи с уменьшением чистой прибыли из-за этих факторов будут естественными.

Исследование и оценка осуществления финансового плана. Третья задача общего анализа финансовых результатов выполняется при наличии финансового плана с использованием методов сравнения, относительных значений плана и интенсивности. Кроме того, может быть сделана количественная оценка причин изменения чистой прибыли [22, с. 35].

2.3 Анализ влияния экономического развития России на деятельность коммерческих организаций

Предпринимательский сектор играет важную роль в экономике страны. Социально-экономическое развитие государства напрямую зависит от развития предпринимательской деятельности. Предприниматель выполняет социальную задачу, создавая рабочие места, обеспечивая доход населению. Следует отметить, что государство оказывает серьезное влияние на развитие предпринимательства в России. Но его влияния недостаточно, потому что, как описано выше, есть серьезные проблемы.

Особенно неблагоприятна ситуация в промышленности, которой отводится ведущая роль в инновационной деятельности. Проблемами развития промышленного производства в последние годы по-прежнему остаются:

- низкая конкурентоспособность и инновационная восприимчивость продукции;
- существенный износ основных фондов;
- сохраняющийся дефицит собственных финансовых средств;
- сохраняющийся дефицит инвестиций;
- недостаточный спрос внутреннего рынка.

В настоящее время крайне необходимо решить важную задачу диверсификации российской экономики, и в связи с этим становится все более острой заинтересованность государства в поддержке предпринимательства. Россия в последние годы не может показать высокие результаты в глобальном рейтинге конкурентоспособности стран, ежегодно составляемой Всемирным экономическим форумом.

И, тем не менее, в 2015 - 2016 годах можно увидеть рост России в общем рейтинге с 53 до 45 места. Отправной точкой для анализа состояния делового климата в Российской Федерации был вопрос о том, насколько позитивно представители бизнес-сообщества оценивают развитие своего бизнеса. Данный вопрос содержит различные аспекты самооценки настроений предпринимателей – в зависимости от того, какие аспекты развития бизнеса в настоящее время актуальны для предпринимателей. Результаты опроса, проведенного в 2015 году, показывают, в общем, средний уровень оптимизма российских предпринимателей. Как и прежде, коррупция, неэффективность государственного аппарата и высокие налоговые ставки являются ключевыми проблемами для экономического развития России.

Все эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности [2]. Новая продукция,

товары и услуги являются неотъемлемой частью развития предпринимательства в стране. Очень сложно реализовать эти задачи в предпринимательской среде. В настоящий момент большая часть предпринимателей работает в неформальном секторе.

На сегодняшнем этапе экономического развития большое значение имеет укрепление регуляторной роли государства в процессе формирования цивилизованного предпринимательства. Предпринимательская деятельность должна оставаться неприкосновенной, поскольку она является свободной деятельностью граждан, но в то же время государство должно защищать экономическую и политическую свободу. В настоящее время проблема коррупции в деятельности властей также остро стоит. Коррупция представляет собой прямую угрозу национальной безопасности, она препятствует развитию демократии и гражданского общества в нашей стране, реализации гражданами их конституционных прав в сфере образования, здравоохранения, социального обеспечения, отношений собственности.

Данная проблема оказывает очень негативное влияние на развитие российской экономики. В связи с вышеуказанными фактами можно сделать вывод о том, что государству необходимо разработать эффективные меры по борьбе с коррупцией [4]. Кризис в стране и дисбаланс в экономических отношениях, рост безработицы, дефицит бюджета, высокие налоги, снижение производительности труда являются основными факторами, обуславливающими наличие преступности и коррупции в стране. По мнению экспертов Всемирного банка, коррупция является основной экономической проблемой нашего времени. Согласно некоторым исследованиям, 40% предприятий по всему миру вынуждены платить взятки [5]. Присутствие коррупции в стране говорит нам о наличии неучтенных средств. Теневая экономика страны уже пересекла все границы, поскольку масштабы коррупции в наше время больше, чем когда-либо прежде.

Борьба с коррупцией становится одной из наиболее актуальных задач и приоритетных направлений политической и правовой реформы в России. В ходе исследований, проведенных общественной организацией «Опора России», были выявлены основные препятствия в развитии предпринимательства в Российской Федерации [27].

Почти половина респондентов указали на высокую налоговую нагрузку (49%), ограниченные финансовые ресурсы (48%) и нестабильность законодательной базы (47%) как наиболее значительные проблемы, мешающие предпринимательству. Развитию предпринимательства в настоящее время препятствуют такие факторы, как коррупция в правительстве и администрации (36%), высокая арендная плата (31%), инспекции надзорных органов (27%), трудности с получением кредита (25%).

Согласно опросу, проведенному в январе 2015 года информационным агентством «РосБизнесКонсалтинг» (РБК), около 55% респондентов (общий размер выборки - более 17 тысяч человек) отметили, что налоговое бремя является основным препятствием для развития бизнеса [25]. Государство, формулирование правил делового администрирования, предоставление инструментов для привлечения деловых ресурсов, разработка механизмов поддержки конкуренции, берет на себя ответственность за состояние деловой среды. За последнее десятилетие в России основные общепринятые в странах с развитой рыночной экономикой элементы системы государственной поддержки предпринимательства. Однако сложные экономические условия хозяйствования и существующие проблемы развития бизнеса выявили неэффективность мер государственной поддержки.

Государственная помощь предпринимательству должна осуществляться на основе дифференциации полномочий по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Кроме того, государство может помочь в получении банковского кредита на льготных условиях. Кроме того, государство может субсидировать приобретение предпринимателем основных средств на условиях лизинга. Это может быть либо предоплата, либо полное погашение платежа. Размер субсидии напрямую зависит от стоимости основных средств. Например, городские власти готовы субсидировать до 1/3 стоимости лизингового актива без НДС (налог на добавленную стоимость), но в размере, не превышающем 5 миллионов рублей [6].

Более того, в регионах могут быть реализованы их программы поддержки и субсидии для малого бизнеса, которые будущий предприниматель может извлечь из средств массовой информации или обратиться к специалистам, непосредственно занимающимся этими вопросами. На основе фондов поддержки малого бизнеса существуют агентства, которые оказывают помощь предпринимателям в области бухгалтерского и юридического сопровождения бизнеса. Данная деятельность актуальна и востребована, поскольку она позволяет снизить затраты предпринимателя на привлечение специалистов.

Итак, анализ позволяет сделать вывод, что лучшим выходом для нашей страны является государственная политика правительства, направленная на развитие малого и среднего бизнеса.

С этой целью необходимо разработать меры, адекватные текущей ситуации в государстве, а также оптимальную систему управления, которая будет эффективно и эффективно контролировать структуры, взаимодействующие с субъектами хозяйствования. Благодаря этому Россия может выйти на новый уровень экономического развития. В настоящий момент основные проблемы российского делового климата связаны с противоречивым характером коммуникаций между бизнесом и внешней средой – обществом и властью.

Отдельное внимание стоит уделить функционированию естественных монополий в рамках современной экономики.

Ряд современных ученых (Карагулян Е.А., Казначевская Г.Б. и др.) выделяют следующие основные проблемы функционирования естественных монополий:

- 1) нулевая прозрачность прав собственности и их малая спецификация;
- 2) концентрирование большой части прав собственности во владениях разных монополизированных структур посредством системы участков;
- 3) непосредственное участие в процессах лоббирования различных экономических интересов;
- 4) проблемы эффективного корпоративного управления и контроля, враждебное поведения руководителей;
- 5) разлад интересов монополий, общественности и государства;
- 6) несовершенство и несогласованность институтов регулирования.

В современной экономике присутствуют элементы неформальных способов взаимодействия естественных монополий с государством в форме действия административно–бюрократических, кадровых решений, поддержки определенных коммерческих структур, наделения естественных монополистов несвойственных им функций, требований выполнения ими политических задач.

Исследованные макро- и микроэкономические, структурные и институциональные особенности функционирования естественных монополий определяют условия, в которых осуществляется их реформирование и регулирование, что требует системного и взвешенного подхода к указанным процессам [2].

В структуре экономики современной Российской Федерации, сложившейся в основном в условиях планово–распределительных систем и изоляции от мирового рынка, и в наше время характеризуется повышенным уровнем монополизации. Это проявляется в первую очередь в устаревшей технике баз предприятий, в практическом отсутствии свободного капитала и

малой восприимчивости к новым стратегиям, в отсутствии интереса к новым технологиям и экономическим стратегиям. Так же высокие цены монополий увеличиваются за счет издержек при транспортировке товара. Эти проблемы обусловлены огромными расстояниями доставки, слабой инфраструктурой, малым качеством и квалификацией рабочей силы, что приводит к еще большему увеличению цены труда.

В связи со сказанным большинство монопольных предприятий планируют увеличение реализационной стоимости на 15 – 20% для обеспечения безубыточности их деятельности.

Учитывая роль монополий в национальной экономике, государство заинтересовано в их активной поддержке, однако, учитывая обострение внешнеполитических и внешнеэкономических отношений, это вызывает значительные трудности. В связи с этим предприятиям-монополистам необходимо предпринимать самостоятельные действия для того, чтобы обеспечивать бесперебойную деятельность. Это касается также совершенствования системы управления прибылью.

наиболее предпочтительная связь между ценой продажи товаров и объемом производства и продажи товаров на рынке будет. И мы должны иметь в виду, что цена товара на рынке формируется под влиянием его совокупного спроса и предложения, а также для предприятий естественных монополий в итоге государственного регулирования тарифов. Для предприятия ПАО «НК» Роснефть »с точки зрения максимизации прибыли необходимо повысить цены на проданную продукцию на 5%, а не на 15%, как это делают большинство монополистических компаний, поскольку упомянутых в пункте 2.3, в то же время можно признать снижение объема продаж нефти на 6%. В то же время возможен рост прибыли на 1% по отношению к 2017 году.

3. В некоторых случаях, когда предприятие остро нуждается в деньгах, выбор административного решения может быть сделан по критерию максимизации дохода. Расчеты показали, что при планируемом увеличении объема продаж продукции на 9,6% для «Роснефти» предприятие может признать снижение тарифов на нефть не более чем на 8%, что позволит компании обеспечить рост выручки на 1,008 раз.

4. Одним из возможных критериев оптимизации решения может быть максимизация коэффициента рентабельности. С точки зрения экономической сущности данный критерий означает максимизацию охвата за счет затрат на производство в анализируемый период.

Поэтому данный критерий становится особенно важным в контексте инфляционного режима функционирования экономики. Для ПАО «НК» Роснефть »максимальная отдача от расходов составит 1,44. Это значит, что в силу рыночной конъюнктуры рентабельность предприятия, показывающая эффективность его деятельности, снизится с 52% до указанной величины.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе написания диссертационного исследования была достигнута поставленная цель – разработка теоретических и методических положений системы управления прибылью коммерческой организации в условиях кризиса, а также практических рекомендаций по ее совершенствованию в ПАО НК «Роснефть».

Для достижения поставленной цели в работе были поставлены и решены следующие задачи исследования, определяющие логику и структуру диссертации:

- исследовано понятие прибыли коммерческой организации;
- изучен системный подход к управлению прибылью предприятия;
- проведен анализ и прогноз экономического развития в России в условиях кризиса;
- рассмотрена модель формирования и использования прибыли;
- проанализировано экономическое развитие России за 2014 – 2016 гг.;
- рассмотрено влияние экономического развития России на деятельность субъектов предпринимательства;
- разработаны пути совершенствования системы управления прибылью ПАО НК «Роснефть» в условиях кризиса.

В первой главе были рассмотрены общетеоретические основы системы управления прибылью коммерческой организации в условиях кризиса. В заключение главы стало возможным резюмировать, что прибыль наиболее полно характеризует все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятий, поэтому только рост прибыли хозяйствующих субъектов, учет факторов, влияющих на ее размеры, будет способствовать развитию национальной экономики в целом. При этом все сценарии экономического

развития России предполагают дальнейший спад экономики, либо в лучшем случае ее стабилизацию. Сообразно им должны разрабатываться оптимальные варианты дальнейшего развития, учитывающие возможности экономических субъектов, а также простых потребителей. В результате разработан механизм управления прибылью коммерческой организации, который включает в себя внешние и внутренние факторы, целью которых является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде.

Во второй главе были проанализированы методические основы системы управления прибылью коммерческой организации в кризисных условиях. Прибыль представляет собой результат производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Решающее значение прибыли, как основного источника расширения воспроизводства, определяется, прежде всего, механизмом ее формирования и использования. В настоящий момент не существует установленного регулирования со стороны государства в этом отношении, хозяйствующие субъекты самостоятельно определяют это.

В третьей главе, основываясь на классификации факторов, определяющих прибыль, были структурированы поэлементные факторы тактического характера и комплексная стратегического характера. Также были разработаны меры по совершенствованию системы управления прибылью на предприятии ПАО «НК «Роснефть». Установлено, что для ПАО «НК «Роснефть» с точки зрения максимизации прибыли необходимо увеличить цены на проданную продукцию на 5%, при возможно снижении объема продаж сжиженного нефтяного газа на 6%, поскольку на сегодня это невыгодно.

- 50 Ткаченко, Е. А. Теоретико-методологические основы управления комплексным развитием промышленного предприятия / Е. А. Ткаченко. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2016. – 224 с.
- 51 У «Роснефти» будет меньше нефти. [Электронный ресурс]: газета Коммерсантъ. - Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2558575>.
- 52 Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник / Л. А. Чалдаева. – Москва: Юрайт, 2013. – 410 с.
- 53 Чернов, В. А. Экономический анализ / В. А. Чернов – Москва: Юнити-Дана, 2016. – 686 с.
- 54 Четыркин, Е. М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. – Е. М. Четыркин. – Москва: Дело Лтд, 2015. – 141 с.
- 55 Шарина, Г. А. Управление прибылью предприятия в современных условиях / Г. А. Шарина // Современные научные исследования и инновации. – 2015. № 11.
- 56 Шим Джей К., Финансовый менеджмент: пер. с англ / К. Джей Шим, Г. Джоэл Сигел. Москва: Филинь, 2017. – 400 с.
- 57 Экономика предприятия (фирмы) / под ред. проф. О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина. 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 671 с.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ
СПИСОК
ПРОВЕРЕН
ДАТА 25.12.2017