Формирование (распределение и использование) прибыли предприятия

Содержание

Введение

1 Экономическая сущность прибыли и ее роль в деятельности предприятия

1.1 Прибыль, как показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия

1.2 Механизм формирования прибыли на предприятии

1.3 Распределение и использование прибыли

2 Анализ формирования и распределения прибыли предприятия АО «Татэнерго»

2.1 Анализ формирования прибыли предприятия

2.2 Анализ распределения и использования прибыли предприятия

2.3 Анализ рентабельности предприятия

3 Совершенствование процесса формирования и использования прибыли предприятия

3.1 Факторы, влияющие на увеличение прибыли

3.2 Зарубежный опыт формирования и распределения прибыли предприятия

**Введение**

Актуальность темы исследования. В условиях рыночной экономики в основе экономического развития предприятия лежит его способность получать прибыль, которая является одним из основных показателей эффективности деятельности предприятия, источником его дальнейшего развития. Стабильный рост прибыли выступает основой устойчивого развития предприятия, является защитным механизмом, предотвращающим банкротство, и обеспечивает ему лидирующие позиции в конкурентной борьбе. Прибыль является внутренним источником расширения деятельности как за счет увеличения масштабов производства, так и за счет внедрения новых направлений, обеспечивая постоянный доход собственникам и материальную заинтересованность персонала. По размеру полученной прибыли дают оценку производственно-хозяйственной деятельности предприятия, характеризуют рост объема реализованной продукции, эффективность использования предприятием основных производственных фондов и других материальных, трудовых и финансовых ресурсов, что создает определенные гарантии для дальнейшего существования и развития предприятия. Кроме того прибыль используется на выполнение обязательств перед государством и на ведение производственно-хозяйственной деятельности. Таким образом, необходимо отметить, что прибыль играет важную роль в деятельности предприятия,

В Российской Федерации происходят экономические изменения, обусловленные ориентацией государства на результат всеобщих процессов всемирного развития. Рыночная экономика определяет деятельность предприятий: они ориентируются на удовлетворение спроса и необходимость торга, на требования определенных потребителей, на изготовление только тех разновидностей продукта, которые пользуются спросом и имеют все шансы дать предприятию нужную прибыль. В этих экономических условиях прибыль приобрела новый смысл. Являясь основной двигающей силой рыночной экономики, прибыль определяет круг интересов страны, владельцев и персонала предприятия. А в современных условиях – санкций и экономического эмбарго – проблема роста прибыли, а также эффективного функционирования и организации деятельности, затрагивает предприятия всех отраслей. Получение прибыли – это стратегическая цель работы любого коммерческого образования.

Актуальность темы исследования заключается в том, что прибыль предприятия, в условиях рыночной экономики, оказывает важнейшее влияние на эффективность и успешность деятельности предприятия, что приводит к дальнейшему его развитию.

Понимание этой сущности делает тему выпускной квалификационной работы «Формирование (распределение и использование) прибыли предприятия» актуальной для рассмотрения.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ формирования (распределения и использования) прибыли предприятия АО «Татэнерго».

Исходя из поставленной цели, основными задачами являются:

‒ изучение экономической сущности прибыли и ее роли в деятельности предприятия;

‒ анализ формирования и распределения прибыли предприятия АО «Татэнерго»;

‒ совершенствование процесса формирования и использования прибыли предприятия.

Предмет исследования: формирование (распределение и использование) прибыли предприятия.

Объект исследования является АО «Татэнерго».

Теоретической основой выпускной квалификационной работы является законодательство Российской Федерации: Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, Законы и другие нормативные акты: Федеральный закон «О бухгалтерском учете», федеральные и отраслевые стандарты, рекомендации в области бухгалтерского учета.

Теоретической базой исследования стали учебные пособия по экономике предприятий, бухгалтерского учета и анализа предприятия таких авторов, как: Арзуманова Т. И., Алексейчева Е.Ю., Балашов А.И., Бузырев В.В., Волков О.И., Грибов В.Д., Гусакова Е.А., Жиделева В.В., Загидулина Г.М., Ивашенцева Т.А., Керимов В.Э., Киреева Н.В., Лобачева Е.Н., Липсиц И.В., Либерман И. А., Маевская Е.Б., Нечитайло А.И., Павлов А.С., Прыкина Л.В., Раздорожный А.А., Савицкая Г.В., Сергеев И.В., Суслова, Ю. Ю. и других.

Методической основой выпускной квалификационной работы являются следующие методы: анализ и синтез литературы и нормативно-правовой документации по теме работы. При анализе формирования и распределения прибыли используются следующие виды анализа: общий анализ доходов, расходов и прибыли, анализ прибыли включает следующие статистические методы: группировка, ранжирование, расчет относительных и абсолютных величин. При написании кратких выводов используется метод описания и сравнения.

Практическая значимость исследования заключается в том, что предложены рекомендации по совершенствование процесса формирования и использования прибыли предприятия, что будет способствовать более эффективному функционированию предприятия и повышению его степени самостоятельности.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключение, списка использованной литературы, приложений.

Во введении формируется актуальность, цель работы, исходя из поставленной цели, последовательно ставятся и решаются задачи. Выявлены предмет и объект исследования, а также источники, послужившие теоретической и практической основой данной работы.

В первой главе представлен теоретический материал, отражающий прибыль, как показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия; рассмотрены механизм формирования прибыли на предприятии, ее распределение и использование.

Во второй главе проанализировано формирование прибыли предприятия, ее распределение и использование в АО «Татэнерго», а также, проанализирована рентабельность предприятия.

В третьей главе в целях совершенствования процесса формирования и использования прибыли предприятия, определены факторы, влияющие на увеличение прибыли и рассмотрен зарубежный опыт формирования и распределения прибыли предприятия.

В заключении подводятся итоги проделанного исследования

**1 Экономическая сущность прибыли и ее роль в деятельности предприятия**

**1.1 Прибыль, как показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия**

В условиях рынка предпринимательство играет важную роль в общественном и экономическом развитии. При этом, важным условием предпринимательской деятельности является наличие дохода и прибыли. Предприятие заинтересовано в достижении высоких финансовых результатов и повышении рентабельности, поскольку его эффективное функционирование является обязательным условием его существования. Прибыль, как главный финансовый показатель, является основной целью производства, фактором, несущим в себе причину его существования.

Прибыль - это основной показатель развития предприятия на рынке. Стоит отметить, что этот показатель может отражать как положительную, так и отрицательную динамику, которая напрямую показывает эффективность и результативность деятельности любого предприятия. Увеличение прибыли создает финансовую основу для расширения бизнеса, тем самым давая возможность постоянного и непрерывного экономического развития страны.

Прибыль выступает важнейшим фактором стимулирования производственной и предпринимательской деятельности предприятия. Она является неотъемлемой частью социального и материального благополучия работников предприятия, так как за счет налоговых отчислений с прибыли в государственном бюджете формируются средства для поддержания и развития социальных программ. Таким образом, прибыль - это основной источник производственного и социального развития[[1]](#footnote-1).

Поскольку прибыль является сложной экономической категорией, по этой причине существует множество различных ее определений, интерпретаций, представлений.

Представителями экономической мысли в течение многих лет с помощью исследований было выдвинуто множество теоретических аспектов понимания и формирования прибыли.

Рассмотрим трактовку понятия «прибыль» представителями научной мысли (табл. 1).

Таблица 1. Определения категории «прибыль»[[2]](#footnote-2)

|  |  |
| --- | --- |
| Автор | Определение |
| 1 | 2 |
| Платон | Прибыль – так называемые блага. Платон осуждал «неблагородную страсть к наживе», поскольку именно излишек порождает лень и жадность |
| Аристотель | Хрематистика – деятельность, направленная на извлечение прибыли, на накопление богатства. Эту форму Аристотель считал противоестественной, его особое негодование вызывал процент,  деньги предназначены лишь для обмена |
| Т. Манн,  Б. Мандевиль,  Дж. Ло,  Ж.-Б. Кольбер | Прибыль образуется из внешней торговли в результате продажи товаров по ценам, более высоким, чем те, по которым они были куплены. Источник накопления богатства страны – внешнеторговая деятельность, а торговля внутри страны – источник капиталистической прибыли |
| А. Смит,  Д. Рикардо | Прибыль – «нечто», что является компенсацией предпринимателю за риск и возникает при обмене созданного товара на деньги, кроме оплаты всех расходов. Прибыль – это категория производства |
| Дж. С. Милль | Прибыль – это остаток, после вычитания из доходов компании затрат на закупку необходимых товаров и услуг (сырье, транспорт), а также, на выплату заработной платы |
| А. Маршалл,  Дж. Мак-Куллох | Прибыль – это остаток после вычитания из доходов компании затрат на закупку необходимых товаров и услуг (сырье, транспорт), на выплату заработной платы, а также вознаграждение используемых в данном производстве капиталов |
| Ф. Найт,  Дж. Ф. Уэстон | Чистая прибыль, своего рода остаток из остатка, из которого, помимо вычитания затрат на закупку необходимых товаров и услуг (сырье, транспорт), на выплату заработной платы и вознаграждения используемых в производстве капиталов, отнимаются также вознаграждение руководству компании и премия за риск |

Продолжение таблицы 1

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
| К. Маркс | Прибыль – это то, как относится прибавочная стоимость ко всему капиталу, который вложен в предприятие. «Так как на одном полюсе (т. е. в руках рабочего – *авт.*) цена рабочей силы выступает в превращенной форме заработной платы, то на противоположном полюсе (т. е. в руках капиталиста – *авт*.) прибавочная стоимость выступает в превращенной форме прибыли» |
| Й. Шумпетер | Прибыль – доход особого фактора производства – предпринимательства, т. е. прибыль – это «стоимостное выражение того, что создает предприниматель, подобно тому, как заработная плата – стоимостное выражение того, что создает рабочий» |
| Д. С. Моляков | Большая часть денежных накоплений реализуется в форме прибыли. По экономическому содержанию прибыль – денежное выражение части стоимости прибавочного продукта |
| Н. Б. Клишевич | Прибыль – конечный положительный финансовый результат организации, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом |
| О. И. Волков | Прибыль – это конечный финансовый результат предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов, разница между ценой продукции и ее себестоимостью |
| И. А. Бланк | Прибыль – выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности |
| О. Б. Веретенникова,  В. И. Майданик,  К. В. Ростовцев,  Э. Р. Закирова,  Н. С. Пионткевич | Прибыль является конечным результатом деятельности предприятия, за счет прибыли выплачиваются дивиденды собственникам, происходит расширенное воспроизводство предприятия, предоставляются социальные льготы работникам |

Анализ определений показывает, что в экономической литературе отсутствует единый подход к трактовке экономической категории «прибыль». Однако авторы сходятся во мнении, что прибыль – это, прежде всего, определенный доход; поэтому, рассмотренные определения не являются противоречивыми, а даже иногда совпадают и дополняют друг друга.

Первые упоминания о прибыли встречаются в трудах Платона и Аристотеля. Далее, в XVI–XVII вв., дать определение прибыли попытались меркантелисты, однако у них нет никакой теории прибыли, согласно их убеждению прибыль возникает в процессе обмена как разница между продажной и покупной ценой.

Независимо от особенностей различных теорий прибыли, преобладающей тенденцией в буржуазной политической экономии конца XIX столетия является признание капитала в качестве самостоятельной производительной силы, служащей источником прибыли. Как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость, определял ее К. Маркс, полагая ее источником эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. По мнению ученого, прибыль выступает внешней формой проявления сущности буржуазного экономического строя, буржуазных производственных отношений. В основе марксистской трактовки прибыли лежит эксплуатация. По мнению А. Смита и Д. Рикардо, все, что не есть заработная плата, является прибылью, возникающей за счет эксплуатации трудящихся классов[[3]](#footnote-3).

В настоящее время многие российские экономисты (например, Д. С. Моляков, Н. Б. Клишевич) склоняются к марксистскому подходу и рассматривают прибыль с позиции теории трудовой стоимости, согласно которой прибыль представляет собой денежное выражение части стоимости прибавочного продукта. В рыночной экономике прибыль не может быть «частью стоимости прибавочного продукта» не только с теоретических позиций, но и с позиций хозяйственной практики.

Определения О. И. Волкова, О. Б. Веретенниковой и других имеют схожую основу. Определение О. Б. Веретенниковой дает более точное и описание прибыли, поскольку наиболее полно включает все перечисленные трактовки. При этом, на вопрос о том, какая из перечисленных точек зрения лучше всего объясняет происхождение прибыли, однозначного ответа дать нельзя, т. к. каждая из них раскрывает какую-то одну сторону этого сложного экономического явления и процесса. Необходимо понимать, каким образом современные предприятия могут извлекать прибыль, используя разные приемы и способы.

В общепринятом смысле прибыль характеризуется как сумма, которую можно потратить за определенное время, сохранив при этом уровень богатства[[4]](#footnote-4). Британский ученый Дж. Р. Хикс поясняет такое определение, рассматривая прибыль в экономике как превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на их производство и продажу. Именно это определение берут за основу современные экономисты[[5]](#footnote-5).

Прибыль необходима предприятиям для их развития. Размер получаемой прибыли определяет конкурентоспособность предприятия и степень его самостоятельности.

Следовательно, прибыль – это экономическая категория, которая отражает доход, созданный в сфере хозяйственной деятельности предприятия, и при этом, является результатом соединения разных факторов производства: труда, капитала, природных ресурсов, предпринимательской способности. В комплексе они приносят тот финансовый эффект, который именуется прибылью (рис. 1).

Факторы производства

Труд

Земля

Капитал

Предпринима-

тельские способности

Хозяйственная деятельность

Прибыль

Рис. 1. Экономическое содержание прибыли[[6]](#footnote-6)

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности[[7]](#footnote-7).

При условии современных товарно-денежных отношений чистый получаемый доход от деятельности предприятия принимает форму прибыли[[8]](#footnote-8). Организации в рыночных условиях являются вполне обособленными товаропроизводителями. Первоначально они устанавливают цену, затем по данной цене реализуют продукцию потребителю, дальнейшим этапом является получение денежной выручки, но это не гарантирует, что будет выявлена прибыль. Чтобы определить финансовый результат потребуются затраты на производство и реализацию, которые представляют собой себестоимость продукции, соотнести с выручкой. В ситуациях, при которых выручка больше себестоимости, финансовый результат доказывает получение прибыли.

Для предпринимателя, который заинтересован в успехе своей деятельности, важной целью ставится прибыль, но не существует гарантий ее получения. Если по истечению отчетного периода выручка вышла равной себестоимости, это свидетельствует о том, что компенсировались только расходы на производство и реализацию товаров. В таком случае отсутствие прибыли характеризуется как отсутствие источника производственного и социального развития, а также научно-технического прогресса. Если у организации статьи затрат превышают выручку, то финансовым результатом являются убытки, что приводит к нежелательному сложному финансовому положению, не исключающим фактом становится и банкротство[[9]](#footnote-9).

Таким образом, являясь основной экономической категорией, прибыль показывает финансовый результат деятельности предприятия. Данная экономическая категория представляет собой разницу между общей суммой доходов и расходов предприятия на производство и реализацию продукции, при этом учитываются различного рода убытки, понесенные в ходе хозяйственной деятельности.

Необходимо отметить, что прибыль, которая отражается в бухгалтерском учете, не дает реального представления об итогах хозяйственной деятельности. Это приводит к тому, что необходимо разграничивать понятия бухгалтерской и экономической прибыли. Бухгалтерская прибыль – это результат реализации товаров и услуг, а экономическая – результат «работы» капитала[[10]](#footnote-10) (рис. 2).

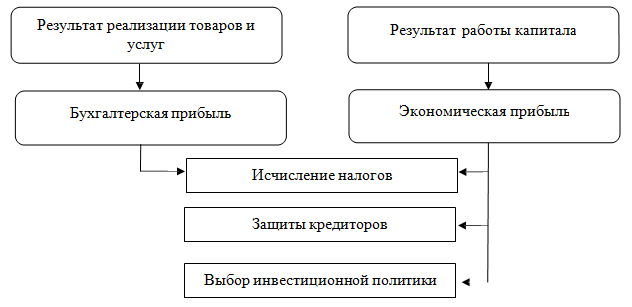


Рис. 2. Разделение бухгалтерской и экономической прибыли

В рамках экономической интерпретации А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфулин утверждают, что «финансовый результат деятельности организации выражается в изменении величины ее собственного капитала отчетного периода»[[11]](#footnote-11).

Бухгалтерское определение прибыли находит отражение в первую очередь в российском законодательстве – Налоговом кодексе РФ. Там прибыль характеризуется как разница между полученными доходами и произведенными расходами[[12]](#footnote-12).

Сама по себе прибыль является достаточно содержательным показателем, который характеризует различные аспекты деятельности предприятия.

Функции, которые выполняет прибыль, определяют ее значение в финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Мнения по поводу функций прибыли, также, разнятся (табл. 2).

Таблица 2. Функции прибыли[[13]](#footnote-13)

|  |  |
| --- | --- |
| Функция | Характеристика |
| 1. Контрольная | Прибыль характеризует экономической эффект от деятельности предприятия как конечный финансовый результат. На результат реализации этой функции влияют зависящие и не зависящие от предприятия факторы |
| 2. Воспроизводственная | Прибыль является одним из источников расширенного воспроизводства |
| 3. Стимулирующая | Прибыль является единственным источником формирования поощрительных фондов и социального развития, выплаты доходов собственникам, внедрения научно-технического прогресса. Эта функция обусловлена тем, что прибыль – это одновременно финансовый результат и основной элемент финансовых ресурсов предприятия, который обеспечивает реализацию принципа самофинансирования. В этой функции проявляется регулирующая функция финансов |
| 4. Бюджетообразующая (фискальная) | Прибыль – главный источник формирования доходов бюджетной системы РФ, обеспечивает более 30 % ее доходов. Эта функция прибыли связана с функционированием финансов государства и выполнением ими перераспределительной и регулирующей функций, что обуславливает необходимость разработки налоговой политики государства |
| 5. Социальная | Прибыль является источником средств для реализации социальной ответственности бизнеса |
| 6. Оценочная | Прибыль наиболее полно и достоверно отражает уровень производства и дает оценку финансово-хозяйственной деятельности организации |
| 7. Распределительная | Прибыль выступает инструментом распределения чистого дохода между предприятием и бюджетом |

Необходимо отметить, что мнения ученых-экономистов по поводу функций прибыли разделяются. Многие авторы считают, что прибыль выполняет распределительную, стимулирующую и оценочную функции. Другие авторы придерживается мнения об оценочной, стимулирующей и фискальной функциях. Ряд ученых считает, что основными функциями прибыли являются контрольная, воспроизводственная, стимулирующая, бюджетообразующая, социальная.

Наиболее полным содержательным показателем прибыли можно считать контрольную, воспроизводственную, стимулирующую, бюджетообразующую, социальную функции. По определению О. Б. Веретенниковой и других, прибыль – это конечный результат деятельности предприятия, за счет прибыли выплачиваются дивиденды собственникам, происходит расширенное воспроизводство предприятия, предоставляются социальные льготы работникам. Следовательно, в данном определении перечислены все основные функции прибыли. Единство функций в их зависимости и взаимообусловленности делает прибыль тем элементом хозяйствования, в котором увязываются экономические интересы общества, коллектива предприятия и каждого работника.

Существует много классификаций видов прибыли, рассмотрим основные из них (рис. 3).

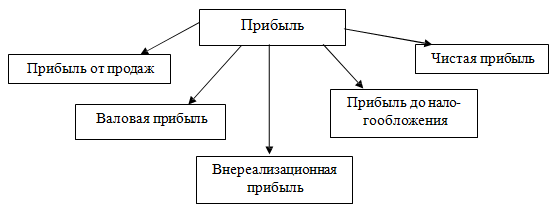


Рис. 3. Виды прибыли[[14]](#footnote-14)

Валовая прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов, как постоянных, так и переменных. Данная прибыль – первый показатель в отчете о финансовых результатах и показатель эффективности производства. Исчисленная в установленном порядке валовая (общая) прибыль является базой для определения налогооблагаемой (расчетной) прибыли.

Внереализационная прибыль – это прибыль, образуемая в результате операций с ценными бумагами, валютой и другими видами деятельности, не связанными непосредственно с производством и продажей продукции и услуг.

Прибыль от продаж рассчитывается как разность между валовой прибылью и суммой коммерческих и управленческих расходов. Соответственно, прибыль от продаж – это показатель эффективности основной деятельности предприятия.

В то же время прибыль от продаж, увеличенная на суммы прочих доходов за вычетом соответствующих расходов, есть прибыль до налогообложения, или же это финансовый результат от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

В соответствии с законодательством валовая прибыль за вычетом всех налогов на прибыль, полученную от различных форм хозяйственной деятельности, называется чистой прибылью, которая остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности.

В настоящее время в отчете о финансовых результатах выделены следующие виды прибыли: валовая, от продаж, до налогообложения и чистая.

Таким образом, хотя прибыль существенно отличается по различным признакам, основное содержание данного понятия сохраняется в различных ее видах: прибыль – это доход от деятельности. Прибыль приобрела новый смысл в условиях сегодняшнего экономического формирования государства: являясь основной двигающей силой рыночной экономики, прибыль обеспечивает круг интересов страны, владельцев и персонала предприятия. Прибыль играет немаловажную роль в ликвидации бюджетного дефицита, стабилизации хозяйства, преодолении кризисных явлений.

Бюджетообразующая функция прибыли очень важна, поскольку прибыль – один из источников формирования разных уровней бюджета.

Схема поступления прибыли в бюджет государства отражена на рис. 4.

Финансирование потребностей

общества

Прибыль

Налоги

Бюджет

Обеспечение государственных

функций

Финансирование государственных,

производственных, инвестиционных, социальных и научно-технических программ

Рис. 4. Схема поступления прибыли в бюджет государства[[15]](#footnote-15)

Таким образом, прибыль является фактором социального и экономического развития всего государства. Роль прибыли усиливается с переходом страны к рыночному хозяйству. Предприятие каждой формы собственности, приобретя финансовую независимость и самостоятельность, имеет право определять, на какие цели и в каких объемах направлять прибыль, которая осталась после уплаты налогов в бюджет и иных обязательных платежей и отчислений. Сегодня важным считается освоение современных способов успешного управления формированием, распределением и использованием прибыли предприятия.

**1.2 Механизм формирования прибыли на предприятии**

Прибыль, как и любой показатель деятельности предприятия, имеет свои источники формирования.

Получение прибыли, возможно, за счет монопольного положения продукта на рынке того или иного товара. Установить монополию можно путем устранения конкурентов благодаря более качественному и дешевому обслуживанию покупателей. Получение прибыли связано с производственной и предпринимательской деятельностью. Фактором получения дополнительной прибыли является увеличение выпуска продукции, которое снижает издержки на единицу продукции, а, следовательно, снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции. Важным является расширение новых рынков сбыта, где товар можно реализовать по более высоким ценам. Для этого предприятию необходимо совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий[[16]](#footnote-16). Предприятия могут формировать прибыль за счет вкладов свободных денежных средств в перспективные и выгодные проекты.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Внедрение инноваций предполагает создание уникального товара, с высоким качеством. Все инновации, в которые осуществлялись вклады со стороны предприятия-инвестора, могут использоваться в собственном производстве продукции. Это приведет к снижению затрат на производство и повышению качества товаров, а также к повышению прибыли за счет увеличения масштабов реализации на основе низкой стоимости этого товара. В ходе финансовой деятельности предприятие получает прибыль в виде процентов за предоставление кредитов и займов, дивидендов за размещение свободных средств в банковских или других учреждениях, операции, связанные с куплей-продажей иностранной валютой.

Формирование прибыли регламентируется следующими нормативными документами: Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99; Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99; Налоговым Кодексом Российской Федерации и другими документами.

Формирование прибыли, согласно, бухгалтерского учета, отражено на рис. 5.

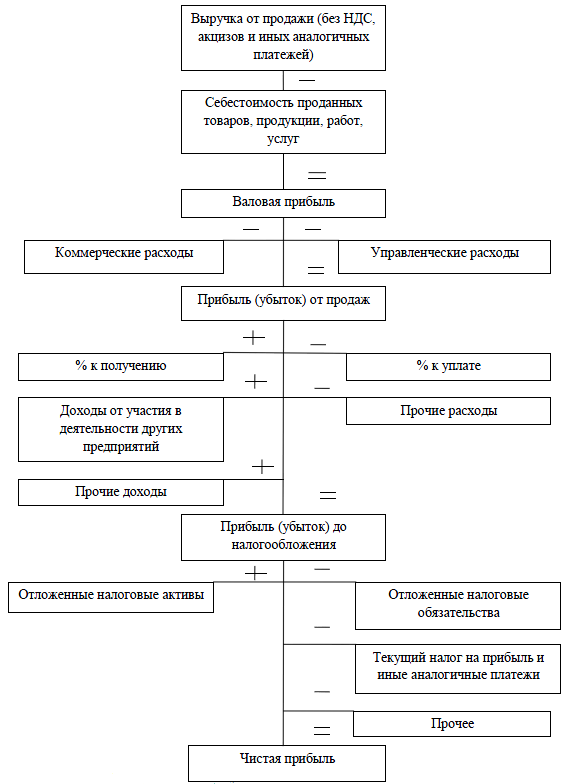


Рис. 5. Формирование прибыли, согласно, бухгалтерского учета[[17]](#footnote-17)

По статье «Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг» отражаются выручка от продажи товаров, продукции; поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг; поступления, связанные с осуществлением хозяйственных операций, с учетом договоров по продаже товаров, продукции, выполнению работ, услуг с учетом скидок, суммовых разниц.

По статье «Себестоимость проданных товаров продукции, работ, услуг» отражаются учтенные затраты на производство продукции, работ, услуг в доле, относящейся к проданным в отчетном периоде товарам, работам и услугам.

Валовая прибыль рассчитывается как разность между выручкой от продажи продукции и себестоимостью продукции. Валовая прибыль служит для покрытия коммерческих и управленческих расходов. Она больше этих расходов на величину прибыли от продаж.

По статье «Коммерческие расходы» отражаются затраты, связанные со сбытом продукции (для производственных предприятий), и складываются издержки обращения (для торговых предприятий). Эта строка выделяется отдельно, а указанные затраты вычитаются из себестоимости в случае признания организацией коммерческих расходов в качестве расходов по обычным видам деятельности. Это закрепляется приказом по учетной политике на предприятии, если это не указано, то коммерческие расходы отражаются в составе себестоимости проданных товаров. Для торговли в коммерческих расходах всегда показываются издержки обращения (все затраты на торговлю, кроме стоимости товара).

В случае признания организацией управленческих расходов полностью, в себестоимость проданных товаров в качестве расходов по обычным видам деятельности, включаются затраты на производство без учета общепроизводственных расходов (и общехозяйственных).

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы отражаются по статье управленческие расходы[[18]](#footnote-18).

Прибыль (убыток) от продаж равна валовой прибыли за минусом коммерческих и управленческих расходов.

Второй раздел «Прочие доходы и расходы» включает:

* проценты к получению;
* проценты к уплате;
* доходы от участия в других организациях;
* прочие доходы;
* прочие расходы.

Проценты к получению – отражаются суммы причитающихся в соответствии с договорами, к получению дивидендов по облигациям, депозитам.

Проценты к уплате – отражаются суммы подлежащих в соответствии с договорами, к уплате процентов по облигациям, депозитам.

Доходы от участия в других организациях – отражаются доходы, подлежащие получению от участия в совместной деятельности без образования юридического лица (по договору простого товарищества), а также, доходы, подлежащие получению по акциям по сроку в соответствии с учредительными документами для организаций, имеющих финансовые вложения в ценные бумаги других организаций[[19]](#footnote-19).

По статье «Прочие доходы» отражаются:

* доходы от продаж основных средств и иных активов;
* прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);
* доходы от операций с имуществом;
* штрафы, пени, неустойки за нарушение договоров по которым получены решения суда об их взыскании;
* поступления в возмещение причиненных организации убытков;
* прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
* суммы кредиторской и депонентской задолженностей, по которым истек срок исковой давности;
* курсовые разницы, возникающие при переоценке имущества и обязательств, выраженные в иностранной валюте;
* суммы дооценки активов;
* излишек имущества, обнаруженный при инвестировании;
* суммы безвозмездно полученных активов, в т. ч. по договору дарения.

По статье «Прочие расходы» отражаются:

* расходы, связанные с продажей основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты);
* остаточная стоимость проданных основных средств и иных амортизируемых активов;
* расходы, связанные с оплатой услуг кредитным организациям;
* расходы по содержанию законсервированных производственных мощностей, мобилизационных мощностей;
* расходы, связанные с аккумулированием производственных заказов;
* расходы, связанные с обслуживанием ценных бумаг (оплата консультаций; посреднических, депозитарных услуг);
* суммы причитающихся к уплате отдельных видов налогов и сборов за счет финансовых результатов (налог на имущество);
* суммы уценки производственных запасов, готовой продукции товаров;
* долги, нереальные для взыскания;
* убытки от списания дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
* присужденные или признанные организацией штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение договоров, а также, по возмещению причиненных убытков;
* убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году;
* судебные расходы;
* суммы, которые нужно выплатить для возмещения, причиненных организацией, убытков.

Третий раздел: «Прибыль (убыток) до налогообложения». Прибыль (убыток) до налогообложения рассчитывается по формуле 1:

П (у) до н/о = Прибыль (убыток) от продаж + Проценты к получению – Проценты к уплате + Доходы от участия в других организациях + Доходы прочие – Расходы прочие. (1)

В этот раздел входят:

* отложенные налоговые активы;
* отложенные налоговые обязательства;
* текущий налог на прибыль;
* чистая прибыль (убыток) отчетного периода[[20]](#footnote-20).

Разница между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью, образовавшаяся в результате применения различных правил определения доходов и расходов, применяемых в бухгалтерском учете и налоговом законодательстве, состоит из постоянных и временных разниц.

Постоянные разницы − это доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль отчетного периода и исключаемые из расчета налоговой базы по налоговой политике отчетных и следующих периодов. Постоянная разница ведет к образованию постоянного налогового обязательства, под которым понимается сумма налога, которая приводит к увеличению налоговых платежей по налогу на прибыль.

Временные разницы – это доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль в первом отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль в другом периоде. Временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль.

Отложенный налог – это сумма, которая оказывает влияние на величину налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет, в следующих периодах за отчетным периодом[[21]](#footnote-21).

Временные разницы делятся на вычитаемые и налогооблагаемые.

Вычитаемые временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен уменьшить сумму налога на прибыль в следующем периоде за отчетным периодом. Когда возникают вычитаемые временные разницы, организация признает отложенные налоговые активы при условии существования вероятности того, что она получит прибыль в последующих периодах. Отложенные налоговые активы – это часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль в следующем периоде.

Налогооблагаемые временные разницы приводят к образованию отложенного налога на прибыль, который должен увеличить сумму налога на прибыль, подлежащую уплате в бюджет в следующем периоде. Когда возникают налогооблагаемые временные разницы, организация признает отложенные налоговые обязательства – часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль в следующем периоде за отчетным периодом. Текущий налог на прибыль – это налог на прибыль для целей налогообложения, определяемый исходя из величины условного расхода (дохода), скорректированного на сумму постоянного налогового обязательства, отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства отчетного периода.

Чистая прибыль предприятий – это прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, акцизов и платежей в государственные и местные бюджеты. Чистая прибыль равна прибыли до налогообложения, скорректированной на отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства за минусом текущего налога на прибыль[[22]](#footnote-22).

Факторы, влияющие на прибыль, классифицируются на:

* основные факторы – оказывают прямое влияние на сумму и структуру прибыли;
* второстепенные факторы – чаще всего их влияние не рассматривают при анализе прибыли[[23]](#footnote-23).

Факторы могут быть внешними и внутренними. Под из воздействием на предприятии происходит изменение абсолютных и относительных величин прибыли.

Внешними факторами принято считать:

* инфляцию,
* налогообложение,
* оплату труда сотрудникам,
* внесенные изменения в законодательных и нормативных документах,
* кредиты предприятия.

При изменении численности сотрудников предприятия происходит перерасчет фонда оплаты труда, который может, как увеличить прибыль, так и снизить ее показатель, а соответственно это повлияет на динамику чистой прибыли, при этом рентабельность продаж может остаться неизменной или иметь незначительное отклонение[[24]](#footnote-24).

Внутренние факторы, также, влияют на формирование прибыли предприятия, это: менталитет собственников предприятия, рентабельность деятельности, инвестиционные возможности реализации высокодоходных проектов, альтернативные внутренние источники формирования финансовых ресурсов, стадия жизненного цикла предприятия, риски осуществляемых операций и видов деятельности, уровень текущей платежеспособности предприятия.

Формирование прибыли на предприятии является первоначальным и основным этапом в общем процессе управления прибылью, поэтому рассмотрим механизм управления формированием прибыли от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности (рис. 6).

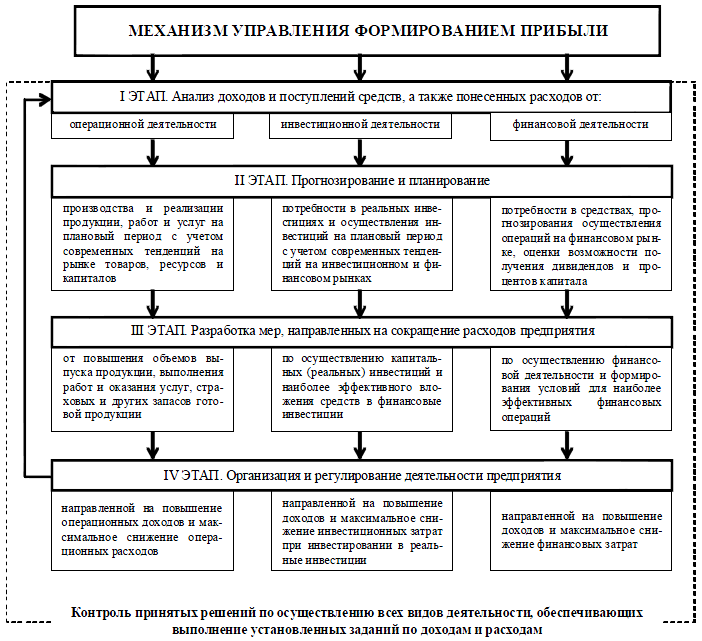


Рис. 6. Механизм управления формированием прибыли на предприятии[[25]](#footnote-25)

На первом этапе финансовый менеджер анализирует динамику и структуру получаемых доходов и осуществляемых расходов. Анализ поступлений и платежей осуществляется на основании формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» и проводится по всем трем видам деятельности, осуществляемым предприятием: операционной, инвестиционной и финансовой.

На втором производится прогноз и планирование по трем видам деятельности.

Планирование в операционной деятельности касается определения объемов производства и реализации товаров, работ, услуг на последующий период (месяц, квартал, полугодие или год). Меры в инвестиционной деятельности касаются снижения расходов по осуществлению капитальных инвестиций. Они направлены на повышение эффективности вложения капитала в реальные и финансовые инвестиции. Мероприятия в финансовой деятельности связаны со снижением расходов на осуществление финансовой деятельности (например, минимизация расходов, связанных с обслуживанием предприятия коммерческими банками, сокращение расходов, связанных с выплатой комиссионных и другие).

На четвертом этапе происходит организация и регулирование деятельности предприятия – повышение доходов от всех видов деятельности предприятия. В операционной деятельности предполагается повышение операционных доходов и максимальное снижение операционных расходов. В инвестиционной деятельности – повышение инвестиционных доходов и максимальное снижение инвестиционных затрат при инвестировании в реальные инвестиции. В финансовой деятельности – повышение доходов и максимальное снижение финансовых затрат.

После завершения четвертого этапа механизм управления формированием прибыли начинается сначала, т.е. с анализа доходов и поступлений средств, а также понесенных расходов.

На протяжении осуществления всего процесса управления формированием прибыли предприятия осуществляется непрерывный контроль принятых решений, связанных с осуществлением всех видов деятельности. Обеспечивается мониторинг степени выполнения установленных планов, заданий и требований относительно получаемого уровня доходов и сумм производимых расходов.

Проблемы формирования прибыли связаны, прежде всего, с установлением уровня налогооблагаемой прибыли, т. е. соотношения выручки и затрат предприятия. Распределение прибыли касается проблем взаимоотношений с фискальными органами и акционерами, поэтому финансовой политике первоначально стоит задача определить принципы формирования прибыли от производства и реализации продукции и внереализационной прибыли.

Предприятие вправе решать вопрос максимизации или минимизации налогооблагаемой прибыли. Это зависит от публичности организации бизнеса, т. е. от формы собственности. Так, предприятие с ограниченным числом собственников любой организационно-правовой формы, кроме открытых акционерных обществ, стремится минимизировать прибыль, т. е. решать некоторые проблемы своего развития не за счет чистой прибыли, а за счет расходов предприятия на производство и реализацию продукции. Такие предприятия не интересует гибкая связь между выручкой от реализации и расходами, связанными с производством и реализацией продукции, т. е. при снижении выручки данные предприятия не сразу стараются пропорционально снизить расходы. И это часто приводит к тому, что предприятия, решая краткосрочные задачи минимизации прибыли, начинают испытывать кризис стратегии, а затем и кризис рентабельности, доводя хозяйствующий субъект до неплатежеспособности.

Предприятие, обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, должно стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления для того, чтобы учитывать условия рыночной конъюнктуры и стимулировать (поощрять) результаты труда работников. Обязанность руководителя заключается в эффективном ведении дела, т. е. увеличении прибыли. Основными возможностями увеличения прибыли являются:

* наращивание объема выпуска и реализации товаров;
* уменьшение издержек.

Таким образом, величина прибыли формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимость продукции, объем реализации, уровень действующих цен на реализуемую продукцию[[26]](#footnote-26).

Управление прибылью предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия на повышение его эффективности к поиску инструментов, позволяющих от стихийно полученных доходов перейти к регулируемым доходам. Однако недостаточно обеспечить только прибыльность предприятия.

В настоящее время необходимо, чтобы руководство предприятием основывалось не столько на получении максимальной прибыли, сколько на получении максимального дохода. Как уже упоминалось, максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако в условиях, когда управление затратами в основном сводится к контролю их количества, а цена за каждый входной материал (ресурс) практически неуправляема, когда инфляция не замедляется и бесконтрольна, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки. Поэтому возникает необходимость переоценить другие качественные характеристики, влияющие на увеличение доходов предприятия.

Грамотное, результативное управление формированием прибыли предполагает создание на предприятии определенных организационно-методических концепций управления, знание ключевых элементов развития прибыли, применение современных способов ее планирования.

**1.3 Распределение и использование прибыли**

Процесс управления прибылью на предприятии может быть эффективным и неэффективным. Для того чтобы решения относительно управления финансовыми результатами считались эффективными, следует уделять внимание не только процессу формирования прибыли на предприятии, но и регулировать процесс ее распределения и использования.

Согласно законодательству Российской Федерации, чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех обязательных платежей в бюджет, распределяется и используется самостоятельно либо в соответствии с положениями устава, либо по усмотрению собственников предприятия. Предприниматели имеют право направлять средства чистой прибыли на те цели, которые определили в качестве приоритетных стратегических целей развития предприятия. Чистая прибыль предприятия в процессе ее использования в зависимости от целей расходования капитализируется или потребляется[[27]](#footnote-27). В современных рыночных условиях прибыль является основным мотивом, который побуждает совершенствовать коммерческую деятельность предприятия.

По мнению Г.В. Савицкой, «распределение прибыли непосредственно реализует главную цель политики управления прибылью – повышение уровня благосостояния собственников предприятия»[[28]](#footnote-28). Взвешенная политика дает возможность оптимизировать структуру выплаты собственникам предприятия дивидендов и роста прибыли в последующих периодах. Наращивание темпов роста дивидендов неизбежно приводит к росту рыночной стоимости акций предприятия, следовательно, увеличивается доход инвесторов, вложивших средства в предприятие.

С помощью рационального распределения прибыли можно повысить рыночную стоимость субъекта хозяйствования. Распределение прибыли, также, может определить темп осуществления стратегии функционирования предприятия, которая реализуется благодаря осуществлению инвестирования части финансовых ресурсов, сформированных за счет внутренних источников. Распределение прибыли оказывает положительное воздействие на персонал предприятия, поскольку дополнительное перераспределение полученной прибыли в пользу осуществления социальной защиты наемных работников дополнительно мотивирует их к более продуктивному труду.

От эффективности распределения прибыли зависит способность предприятия своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства перед контрагентами и участниками производственного процесса, «выплаты дохода, предназначенного для потребления владельцами и персоналом предприятия, как правило, осуществляется в денежной форме, то есть в форме основного актива, который обеспечивает текущую платежеспособность. А значит, при больших объемах выплат уровень платежеспособности предприятия в текущем периоде может значительно снизиться»[[29]](#footnote-29).

Главной целью распределения прибыли является нахождение оптимального соотношения между потребляемой и капитализируемой частью прибыли. Данное соотношение должно отвечать требованиям, определенным в стратегии долгосрочного развития предприятия.

Реализация основной цели распределения прибыли достигается путем реализации ряда следующих задач[[30]](#footnote-30):

* обеспечение получения собственниками необходимой нормы прибыли на инвестированный капитал;
* обеспечение стимулирования трудовой активности и дополнительной социальной защиты персонала;
* обеспечение формирования в необходимых размерах резервного и других фондов предприятия;
* обеспечение приоритетных целей стратегического развития предприятия за счет капитализированной части прибыли.

При реализации этих задач происходит осуществление процесса распределения прибыли предприятия. При этом процесс распределения должен основываться на ряде принципов[[31]](#footnote-31):

* связь политики распределения с общей политикой управления прибылью предприятия;
* приоритетность учета интересов и менталитета собственников предприятия;
* стабильность политики распределения прибыли;
* предсказуемость политики распределения прибыли;
* оценка эффективности разработанной политики распределения прибыли.

Результативность деятельности предприятия, а также его функционирование, определяются характером распределения прибыли.

Роль характера распределения прибыли в деятельности предприятия определяется рядом основных положений:

* распределение прибыли является основным инструментом воздействия на рост рыночной стоимости предприятия;
* характер распределения прибыли является важнейшим индикатором инвестиционной привлекательности предприятия;
* распределение прибыли непосредственно реализует главную цель политики управления им – повышение уровня благосостояния собственников предприятия;
* распределение прибыли является одним из действенных форм воздействия на трудовую активность персонала предприятия;
* пропорции распределения прибыли определяют темпы реализации стратегии развития предприятия;
* пропорции распределения прибыли формируют уровень обеспечения дополнительной социальной защищенности работников;
* характер распределения прибыли влияет на уровень текущей платежеспособности предприятия[[32]](#footnote-32).

Управление распределением прибыли осложняется наличием внешних и внутренних факторов, оказывающих воздействие на осуществление хозяйственной деятельности предприятия. По мнению Чепурко В. В. «внешние факторы рассматриваются как определенные ограничения, которые определяют границу формирования пропорций распределения прибыли, внутренние факторы осуществляют определяющее влияние на пропорции распределения прибыли, т. к. позволяют формировать их для конкретных условий и результатов хозяйствования данного предприятия»[[33]](#footnote-33).

Внешние факторы[[34]](#footnote-34):

* правовые ограничения;
* налоговая система;
* среднерыночная норма прибыли на инвестированный капитал;
* альтернативные внешние источники формирования финансовых ресурсов;
* темп инфляции;
* прозрачность фондового рынка;
* стадия конъюнктуры товарного рынка.

Внутренние факторы[[35]](#footnote-35):

* менталитет собственников предприятия;
* уровень рентабельности деятельности;
* инвестиционные возможности реализации высокодоходных проектов;
* альтернативные внутренние источники формирования финансовых ресурсов;
* стадия жизненного цикла предприятия;
* уровень рисков осуществляемых операций и видов деятельности;
* численность персонала и действующие программа его участия в распределении прибыли;
* уровень текущей платежеспособности.

Часть этих факторов формулирует условия для наращения темпов капитализации части прибыли, а часть – предпосылки для роста потребляемой части прибыли.

Рассмотрим этапы распределения чистой прибыли на предприятии.

На первом этапе происходит создание резервного фонда, основной задачей которого является покрытие убытков, возникающих в результате чрезвычайных событий, выплата дохода владельцам на вложенный капитал в случае недостаточного объема полученной прибыли, а также, обеспечение выполнения обязательств перед государством, работниками и кредиторами в процессе ликвидации предприятия.

Следующим этапом является формирование фондов потребления и накопления. Они предназначены для покрытия специфических расходов. Необходимо отметить, что покрытие расходов может осуществляться за счет средств лишь того фонда, для финансирования которых он создан.

1) Расходы, финансируемые за счет фонда накопления:

* строительство объектов производственного назначения, реконструкция, техническое переоснащение основных и вспомогательных производств;
* модернизация оборудования, приобретение строительных машин, оборудование, транспортных средств и других средств производства;
* освоение новой техники и технологий производства строительно-монтажных работ;
* расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы;
* строительство жилья и объектов социально-культурной сферы;
* осуществление капитальных природоохранных мероприятий;
* развитие подсобно-вспомогательного хозяйства;
* погашение долгосрочных займов банков и процентов по ним;
* взносы в качестве вкладов учредителей в уставный капитал других предприятий;
* отчисления в вертикально интегрированные компании, в состав которых входит организация;
* приобретение ценных бумаг других предприятий и расходы, связанные с производством и распространением ценных бумаг;
* другие расходы, связанные с использованием прибыли на развитие.

2) Расходы, финансируемые за счет фонда потребления:

* расходы на материальное поощрение, премирование, единовременное пособие работникам организации;
* расходы на бесплатное питание, компенсацию стоимости лечения, культурно-оздоровительные мероприятия для работников и членов их семей;
* расходы на обучение, оказание помощи учебным заведениям, на содержание объектов общественного питания, здравоохранения, культуры, отдыха и спорта;
* расходы на содержание находящихся на балансе строительной организации учреждений здравоохранения, народного образования, культуры и спорта, детских дошкольных учреждений;
* отчисления на содержание аппарата управления объединений, ассоциаций, концернов и других высших органов управления;
* возмещение расходов сверх установленных норм при направлении работников для выполнения монтажных, наладочных работ;
* страхование работников организации (кроме обязательного социального и медицинского страхования);
* другие социальные расходы.

Эффективная политика распределения и использования прибыли дает возможность предприятию финансировать расширенное воспроизводство и расширять свою деятельность. Это достигает за счет использования более дешевых источников финансирования – собственных финансовых ресурсов, созданных за счет прибыли. Предприятие существенно снижает расходы, связанные с привлечением заемных средств, если располагает достаточным объемом собственных средств.

Необходимо отметить, что процесс управления распределением и использованием прибыли, также, как и процесс формирования прибыли, может быть осуществлен с помощью реализации следующих мероприятий:

* систематический учет всевозможных факторов, оказывающих влияние на распределение прибыли, а также минимизация негативного их влияния на данный процесс;
* использование положительного финансового результата деятельности предприятия лишь по целевому назначению;
* непрерывный анализ эффективности использования чистой прибыли и фондов денежных средств, сформированных за счет отчислений из нее;
* четкая реализация выбранной дивидендной политики;
* проведение научно обоснованной политики финансирования активов предприятия за счет капитализируемой прибыли.

В результате управления распределением и использованием прибыли предприятие получает возможность эффективно осуществлять расширенное воспроизводство, удовлетворять требования учредителей и собственников-акционеров, стимулировать труд наемного персонала[[36]](#footnote-36).

Таким образом, определено, что прибыль является важнейшим показателем финансовой деятельности предприятия и занимает основное место в системе управления финансовой системой субъекта хозяйствования. Прибыль – это конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показатель ее эффективности. Получение прибыли – цель деятельности любого коммерческого предприятия. Анализ прибыли дает возможность руководству предприятия получить информацию о тенденции в работе предприятии, его финансовом состоянии и уровне прибыльности для принятия решений относительно дальнейшей деятельности. Анализ финансовых результатов позволяет выявить наиболее рациональные направления распределения материальных и финансовых ресурсов, разработать важнейшие положения конкурентной и финансовой политики предприятия, а также, принять инвестиционные решения и определить стратегические приоритеты развития. Это особенно необходимо в условиях усиления конкурентной борьбы, непрерывных нововведений в налоговом законодательстве, изменяющихся процентных ставок и курсов валют на фоне продолжающейся инфляции и экономических санкций. Механизм формирования, распределения и использования прибыли затрагивает интересы всех субъектов отношений: государства, собственников предприятия, его высшего менеджмента и персонала, а также, интересы держателей мелких пакетов акций, партнеров и различных кредиторов. Для предприятия значение прибыли состоит в том, что она в рыночных условиях выступает основным источником финансирования расширенного воспроизводства ресурсов, его производственного и социального развития. В современных условиях на российских предприятиях сформировалась сложная обстановка в отношении показателей прибыли.

2 Анализ формирования и распределения прибыли предприятия АО «Татэнерго»

2.1 Общая характеристика предприятия

2.2 Анализ формирования прибыли предприятия

2.3 Анализ распределения и использования прибыли предприятия

2.4 Анализ рентабельности предприятия

**2 Анализ формирования и распределения прибыли предприятия АО «Татэнерго»**

**2.1 Общая характеристика предприятия**

АО «Татэнерго» является одной из крупнейших региональных генерирующих компаний Российской Федерации.

Компания создана в соответствии с Основными направлениями реформирования электроэнергетики Российской Федерации, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 11.07.2001 № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации»[[37]](#footnote-37).

Основной вид деятельности АО «Татэнерго»: производство электрической и тепловой энергии на электростанциях, включенных в единую энергетическую систему, выдача произведенной энергии в электрические и тепловые сети с поддержанием нормального качества отпускаемой энергии - нормируемых частоты и напряжения электрического тока, давления и температуры теплоносителей.

Установленная электрическая мощность АО «Татэнерго» составляет 5130,9 МВт, в том числе мощность всех ТЭС 3925,9 МВт (76,5 %), мощность Нижнекамской ГЭС – 1205 МВт (23,5%).

Установленная тепловая мощность электростанций АО «Татэнерго» составляет 7219 Гкал/час.

Компания с 01.12.2008 г. работает на оптовом рынке электрической энергии и мощности (ОРЭМ) и осуществляет поставку электрической энергии и мощности более 250 контрагентам на территории Российской Федерации.

Продажу тепловой энергии АО «Татэнерго» осуществляет на территории Республики Татарстан. Реализация электрической и тепловой энергии производится круглогодично.

Целью деятельности АО «Татэнерго» является извлечение прибыл, повышение рентабельности и капитализации компании. Эта цель является основополагающей в определении стратегических позиций компании на рынках тепловой и электрической энергии, во взаимоотношениях с инвесторами, потребителями, региональными и местными исполнительными органами, органами государственного регулирования и контроля, работниками, общественными организациями.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к получению максимальной прибыли, т.е. к такому ее объему, который позволял бы предприятию не только прочно удерживать позиции сбыта на рынке своей продукции, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. Прибыль – это главный источник финансовых ресурсов компании, формирующий собственный капитал и обеспечивающий его развитие. Помимо этого, прибыль – основа принятия инвестиционных решений и инновационной деятельности компании.

Приоритетами и ориентирами развития АО «Татэнерго» являются:

* обеспечение надежного и бесперебойного производства электрической и тепловой энергии по конкурентным ценам;
* повышение эффективности действующих мощностей;
* строительство новых мощностей в целях удовлетворения растущей потребности в электрической и тепловой энергии;
* развитие инжиниринговых и научно-проектных компетенций на базе дочерних и зависимых обществ для обеспечения собственных потребностей;
* сохранение высококвалифицированного кадрового потенциала;
* повышение клиентоориентированности теплосетевых подразделений компании, развитие технологий дистанционного обслуживания потребителей.

Структура АО «Татэнерго»:

1) Филиалы:

* Казанская теплоэлектроцентраль № 1;
* Казанская теплоэлектроцентраль № 2;
* Казанские тепловые сети;
* Санаторий-профилакторий «Балкыш»;
* Нижнекамская гидроэлектростанция;
* Набережночелнинская теплоэлектроцентраль;
* Набережночелнинские тепловые сети;
* Нижнекамские тепловые сети;
* Заинская государственная районная электростанция;

2) Дочерние компании:

* ООО «ТатАИСЭнерго»;
* АО Санаторий «Золотой колос»
* ООО «Региональный центр профессиональной подготовки специалистов в строительстве и ЖКХ»;
* ОАО «Бугульминское предприятие тепловых сетей»;
* ОАО «Заинское предприятие тепловых сетей»;
* ОАО «Набережночелнинское предприятие тепловых сетей».

Управление АО «Татэнерго» находится по адресу: 420021, г. Казань, ул. Салимжанова, д. 1

Фактическая структура товарной продукции АО «Татэнерго» отражена в табл. 3.

Таблица 3. Фактическая структура товарной продукции АО «Татэнерго»

в 2016-2017 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2017 | 2016 |
| Объем товарной продукции АО, в том числе: | 35,3 | 34,7 |
| по электрической энергии (мощности) | 21,8 | 21,7 |
| по тепловой энергии | 11,4 | 10,9 |
| по горячему водоснабжению | 1,9 | 1,9 |
| по химически очищенной воде | 0,1 | 0,1 |

Объем товарной продукции компании увеличился в 2017 г. за счет роста мощностей электрической и тепловой энергии.

В 2017 г. фактическая прибыль АО «Татэнерго» от основной деятельности составила 2 876,6 млн. руб., в 2016 г. – 2 807,6 млн. руб.

Убыток компании от иных видов деятельности (включая прочую реализацию основного производства, непромышленную деятельность, операционную и внереализационную деятельность) в 2017 г. составил 1 943 млн. руб. Основная причина – начисление резерва под обесценение финансовых вложений.

Прибыль до налогообложения по АО «Татэнерго» в 2017 году составила 933,6 млн руб., в 2016 г. – 4 294,8 млн. руб., чистая прибыль в 2017 г. – 237,4 млн. руб., в 2016 г. – 3 600,9 млн. руб.

Рассмотрим кадровый состав АО «Татэнерго».

Списочная численность работников на 01.01.2018 г. составляет 5234 человека (табл. 4, рис. 7).

Таблица 4. Списочная численность работников компании в 2016-2017 гг.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | 2016 | 2017 |
| Рабочие | 3039 | 2907 |
| Руководители | 888 | 885 |
| Специалисты и служащие | 1451 | 1442 |
| Итого: | 5378 | 5234 |

Рис. 7. Динамика численности работников компании в 2016-2017 гг., (чел.)

За период 2016-2017гг. отмечается снижение численности работников компании на 144 чел.

Количество неработающих пенсионеров, состоящих на учете в АО «Татэнерго» по итогам 2017 г. составило 3522 чел. (за 2016 г. – 3383 чел.).

Состав персонала по возрасту отражен в табл. 5.

Таблица 5. Состав персонала по возрасту

|  |  |
| --- | --- |
| Возраст | Численность, 2017 |
| До 25 лет | 188 |
| От 25 до 35 | 1367 |
| От 35 до 45 | 1470 |
| От 45 лет до пенсионного возраста | 1895 |
| Работающие пенсионеры | 314 |

Наибольшее количество сотрудников в компании работает в возрасте от 45 лет до пенсионного возраста, наименьшее – до 25 лет.

Средний возраст персонала компании – 42,4 года.

Состав персонала по образованию отражен в табл. 6.

Таблица 6. Состав персонала по образованию

|  |  |
| --- | --- |
| Уровень образования | Численность, 2017 |
| Два высших образования, ученая степень | 413 |
| Высшее | 2476 |
| Среднее профессиональное | 1588 |
| Среднее | 757 |

Наибольшее количество сотрудников имеют высшее образование, среднее образование только у 757 сотрудников. В компании 413 сотрудников имеет два высших образования и ученую степень, у остальных – среднее профессиональное образование.

Профильное образование у 1707 человек. На обучении в 2017 г. находилось 171 человек.

Текучесть кадров в 2017 г. незначительная – 3,13% (в 2016 г. – 3,12%).

В компании есть кадровый резерв, в 2017 г. переведены на вышестоящую должность внутри структурных подразделений – 246 чел., получили повышение разрядов – 203 рабочих.

Персонал ежегодно проходит профессиональную подготовку – переподготовку и повышение квалификации за 2017 г. прошли 3096 чел. (2016 г. – 3563 чел.)

В целях своевременного выявления неблагоприятного психофизиологического состояния оперативного персонала компании в психофизиологической лаборатории АНО «ПРЦПК «Энергетик» в 2017 г. было обследовано 84 чел. (в 2016 г. - 160 чел.), затраты на оплату услуг составили 219,8 тыс. руб. (по 2016 г. – 360,8 тыс. руб.). Обследование проводится в целях предупреждения внештатных ситуаций, которые могут произойти по вине нестабильного состояния оперативного персонала.

Результативная работа сотрудников АО «Татэнерго» поощряется – 11,7% (616 чел.) сотрудников в 2017 г. (17 % - 922 чел по 2016 г.) получили в течение года награды. Государственные и ведомственные награды получили 37 работников, министерств РТ – 22 сотрудника.

В компании развита система наставничества – в 2017 г. 5 сотрудников выполняли функции наставников с получением доплаты в размере 7,0 тыс. руб. ежемесячно.

Далее проанализируем финансовые результаты деятельности АО «Татэнерго», которые отражают эффективность его функционирования и строят фундамент экономического развития компании и укрепления партнерских бизнес-отношений. Недостатки и достижения в управлении предприятием оказывают определяющее влияние на финансовые результаты компании.

В процессе управления прибылью предприятия осуществляется планирование итоговых финансовых результатов, бухгалтерский учет формирования и использования прибыли, анализ достигнутого уровня эффективности, принятие управленческих решений.

**2.2 Анализ формирования прибыли предприятия**

Анализ формирования прибыли характеризует эффективность механизма хозяйствования на предприятии и представляет собой особый инструмент управления прибылью по принципу: расходы – производство – прибыль. Эта формула предполагает наличие информации о расходах, нормативах, учет результатов реализации товаров.

В ходе анализа формирования и использования прибыли проводится оценка:

* динамики и структуры доходов и расходов;
* динамики формирования балансовой, налогооблагаемой и чистой прибыли;
* распределения и использования прибыли.

Для анализа формирования прибыли применяются методы:

* горизонтального анализа – для выявления динамики и отклонений показателей в сравнении с прошлыми периодами;
* вертикального анализа – для исследования структуры каждого показателя и изменений в общей структуре отклонений;
* трендового анализа – для изучения динамики за ряд отчетных периодов.

Чистая прибыль АО «Татэнерго» используется по нескольким направлениям. Согласно Уставу, за счет чистой прибыли, остающейся в распоряжении компании, создаются и пополняются фонды, выплачиваются дивиденды и накапливается нераспределенная прибыль (покрываются убытки).

По итогам 2017 г. компания показала следующие финансовые результаты:

* выручка от реализации продукции – 35 642 383 тыс. руб.;
* затраты на производство реализованной продукции – 32 665 583 тыс. руб.;
* результат от реализации продукции – 2 976 800 тыс. руб.;
* налоги – 661440 тыс. руб.;
* чистая прибыль – 237377 тыс. руб.

На основании данных отчетности АО «Татэнерго» (прил. 1) проанализируем структуру отчета о финансовых результатах (табл. 7).

Таблица 7. Анализ структуры отчета о финансовых результатах

АО «Татэнерго», тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Горизонтальный анализ | | | | | |
| Абсолютное изменение,  тыс. руб. | | | Относительное изменение, % | | |
| 2017г. - 2016г. | 2017г. - 2015г. | 2016г. - 2015г. | 2017г. / 2016г. | 2017г. / 2015г. | 2016г. / 2015г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Выручка | 595 156 | 47 157 | -547 999 | 101,7% | 100,1% | 98,5% |
| Себестоимость продаж | -580 549 | -535 832 | 44 717 | 101,8% | 101,7% | 99,9% |
| Валовая прибыль (убыток) | 14 607 | -488 675 | -503 282 | 100,5% | 85,9% | 85,5% |
| Коммерческие расходы | 0 | 0 | 0 |  |  |  |
| Управленческие расходы | 0 | 0 | 0 |  |  |  |
| Прибыль (убыток) от продаж | 14 607 | -488 675 | -503 282 | 100,5% | 85,9% | 85,5% |
| Доходы от участия в других организациях | 33 451 | 33 451 | 0 |  |  |  |
| Проценты к получению | 8 412 | 469 359 | 460 947 | 100,9% | 204,0% | 202,1% |
| Проценты к уплате | 74 266 | -136 840 | -211 106 | 82,3% | 165,4% | 200,8% |
| Прочие доходы | -4 042 208 | 609 883 | 4 652 091 | 46,1% | 121,4% | 263,5% |
| Прочие расходы | 550 324 | -3 192 250 | -3 742 574 | 91,7% | 209,5% | 228,4% |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | -3 361 148 | -2 705 072 | 656 076 | 21,7% | 25,7% | 118,0% |
| Текущий налог на прибыль | -397 079 | 122 351 | 519 430 | 250,2% | 84,4% | 33,7% |
| в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 571 588 | 338 828 | -232 760 | -242,6% | 613,8% | -253,0% |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 527 054 | 31 391 | -495 663 | 0,2% | 3,1% | 1630,2% |
| Изменение отложенных налоговых активов | -29 333 | 48 445 | 77 778 | 70,7% | 315,3% | 445,6% |
| Прочее | -103 017 | -104 195 | -1 178 | 6072,0% | 19148,4% | 315,4% |
| Чистая прибыль (убыток) | -3 363 523 | -2 607 080 | 756 443 | 6,6% | 8,3% | 126,6% |

В целом можно отметить, что предприятие работает с прибылью, размер выручки растет, но незначительно – за период 2015-2017 гг. увеличился на 47157 тыс. руб. Увеличилась себестоимость продаж. Необходимо отметить, что прибыль от продаж снизилась за период, Рост расходов значительно превышает рост доходов за период. Размер прибыли невелик относительно масштабов деятельности – за период 2015-2017 гг. чистая прибыль снизилась в 12 раз (с 2844457 тыс. руб. до 237377 тыс. руб.).

Проанализируем структуру прибыли до налогообложения (табл. 8).

Таблица 8. Анализ структуры прибыли до налогообложения

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | 2017 г. | | 2016 г. | | 2015 г. | | Изменение 2017 г. – 2016 г. | | Изменение 2017 г. - 2015 г. | |
| тыс. руб. | уд.вес, % | тыс. руб. | уд.вес, % | тыс. руб. | уд.вес, % | тыс. руб. | уд.вес, % | тыс. руб. | уд.вес, % |
| 1. | Доходы | 40 019 046 | 100,0% | 43 457 686 | 100,0% | 38 892 647 | 100,0% | -3 438 640 | 100,0% | 1 126 399 | 100,0% |
| 1.1. | доходы от обыч. видов деят. | 35 642 383 | 89,1% | 35 047 227 | 80,6% | 35 595 226 | 91,5% | 595 156 | -17,3% | 47 157 | 4,2% |
| 1.2. | проценты к получению | 920 860 | 2,3% | 912 448 | 2,1% | 451 501 | 1,2% | 8 412 | -0,2% | 469 359 | 41,7% |
| 1.3. | прочие доходы | 3 455 803 | 8,6% | 7 498 011 | 17,3% | 2 845 920 | 7,3% | -4 042 208 | 117,6% | 609 883 | 54,1% |
| 2. | Расходы | 39 118 885 | 100,0% | 39 162 926 | 100,0% | 35 253 963 | 100,0% | -44 041 | 100,0% | 3 864 922 | 100,0% |
| 2.1. | расходы по обыч. видам деят. | 32 665 583 | 83,5% | 32 085 034 | 81,9% | 32 129 751 | 91,1% | 580 549 | -1318,2% | 535 832 | 13,9% |
| 2.2. | проц. к уплате | 346 231 | 0,9% | 420 497 | 1,1% | 209 391 | 0,6% | -74 266 | 168,6% | 136 840 | 3,5% |
| 2.3. | прочие расходы | 6 107 071 | 15,6% | 6 657 395 | 17,0% | 2 914 821 | 8,3% | -550 324 | 1249,6% | 3 192 250 | 82,6% |
|  | Прибыль (убыток) до налогообложения | 900 161 |  | 4 294 760 |  | 3 638 684 |  | -3 394 599 |  | -2 738 523 |  |

Динамика структуры прибыли до налогообложения – доходы компании и расходы компании отражены на рис. 8, 9 соответственно.

За период отмечается рост доходов (на 1126399 тыс. руб.) и расходов (на 3864922 тыс. руб.), но рост доходов ниже роста расходов, что является отрицательной тенденцией в деятельности предприятия.

Прибыль до налогообложения за период имеет тенденцию снижения и за период уменьшилась на 2738523 тыс. руб.

На рис. 8 отражена динамика доходов за период 2015-2017 гг. АО «Татэнерго».

Рис. 8. Динамика доходов в 2015-2017 гг., (тыс. руб.)

В структуре доходов основную долю занимают доходы от обычных видов деятельности – в 2017 г. 89,1% (в 2015 г. – 91,5%), наименьшую долю занимают проценты к получению.

На рис. 9 отражена динамика расходов за период 2015-2017 гг. АО «Татэнерго».

Рис. 9. Динамика расходов в 2015-2017 гг., (тыс. руб.)

В структуре расходов основную долю занимают расходы по обычным видам деятельности – 83,5%(в 2015 г. – 91,1%), наименьшая доля принадлежит процентам к уплате.

Проанализируем факторы формирования финансовых результатов деятельности АО «Татэнерго» (табл. 9).

Таблица 9. Динамика факторов формирования финансовых результатов деятельности в 2016-2017 гг., (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Код строки | 2017 г. | 2016 г. | Абсол. отклон. (+/–) | Темп роста (снижения), % | Уровень к выручке в 2017 г., % | Уровень к выручке в 2016 г., % | Отклонение уровня (+/–) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1 | Выручка | 2110 | 35 642 383 | 35 047 227 | 595 156 | 101,7% | 101,7% | 5888,7% | -5787,0% |
| 2 | Себестоимость продаж | 2120 | (32 665 583) | (32 085 034) | (580 549) | 101,8% | -93,2% | -5391,0% | 5297,8% |
| 3 | Валовая прибыль (убыток) | 2100 | 2 976 800 | 2 962 193 | 14 607 | 100,5% | 8,5% | 497,7% | -489,2% |
| 4 | Коммерческие расходы | 2210 | - | - | - |  | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| 5 | Управленческие расходы | 2220 | - | - | - |  | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| 6 | Прибыль (убыток) от продаж | 2200 | 2 976 800 | 2 962 193 | 14 607 | 100,5% | 8,5% | 497,7% | -489,2% |
| 7 | Доходы от участия в других организациях | 2310 | 33 451 | - | 33 451 |  | 0,1% | 0,0% | 0,1% |
| 8 | Проценты к получению | 2320 | 920 860 | 912 448 | 8 412 | 100,9% | 2,6% | 153,3% | -150,7% |
| 9 | Проценты к уплате | 2330 | (346 231) | (420 497) | 74 266 | 82,3% | -1,0% | -70,7% | 69,7% |
| 10 | Прочие доходы | 2340 | 3 455 803 | 7 498 011 | (4 042 208) | 46,1% | 9,9% | 1259,8% | -1250,0% |
| 11 | Прочие расходы | 2350 | (6 107 071) | (6 657 395) | 550 324 | 91,7% | -17,4% | -1118,6% | 1101,2% |
| 12 | Прибыль (убыток) до налогообложен. | 2300 | 933 612 | 4 294 760 | (3 361 148) | 21,7% | 2,7% | 721,6% | -719,0% |
| 13 | Текущий налог на прибыль | 2410 | (661 440) | (264 361) | (397 079) | 250,2% | -1,9% | -44,4% | 42,5% |
| 14 | в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы) | 2421 | 404 771 | (166 817) | 571 588 | -242,6% | 1,2% | -28,0% | 29,2% |
| 15 | Изменение отложенных налоговых обязательств | 2430 | (1 002) | (528 056) | 527 054 | 0,2% | 0,0% | -88,7% | 88,7% |

Продолжение таблицы 9

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 16 | Изменение отложенных налоговых активов | 2450 | 70 949 | 100 282 | (29 333) | 70,7% | 0,2% | 16,8% | -16,6% |
| 17 | Прочее | 2460 | (104 742) | (1 725) | (103 017) | 6072,0% | -0,3% | -0,3% | 0,0% |
| 18 | Чистая прибыль (убыток) | 2400 | 237 377 | 3 600 900 | (3 363 523) | 6,6% | 0,7% | 605,0% | -604,4% |
| 19 | Соотношение темпа роста прибыли от продаж и темпа роста прибыли до налогообложения | больше равно 0,1 | 4,62 |  |  |  |  |  |  |
| 20 | Выполнение условия оптимизации прибыли от продаж | больше 0,1 | 1,00 |  |  |  |  |  |  |

Рост выручки за 2016-2017 г. составил 101,7%, при этом рост себестоимости (101,8%) опережает рост выручки. Отмечается рост процентов к получению (100,9%) и снижение процентов к уплате (82,3%). Коммерческие и управленческие расходы отсутствуют. Прибыль от продаж увеличилась всего на 0,5%. Отмечается темп снижения прочих доходов (на 53,9%), снижается темп роста прочих расходов, но медленнее (на 8,3%). Прибыль до налогообложения в 2017 г. снизилась на 78,3% относительно 2016 г. Чистая прибыль имеет значительное снижение – с 3 600 900 тыс. руб. в 2016 г. до 237 377 тыс. руб. в 2017 г.

Таким образом, соотношение темпа роста прибыли от продаж и темпа роста прибыли до налогообложения выполняется в соответствии с нормативным (≥ 0,1) – 4,62. Выполняется условие оптимизации прибыли от продаж (> 0,1) – 1,0.

**2.3 Анализ распределения и использования прибыли предприятия**

Распределение чистой прибыли напрямую зависит от решения, собственников. Особую роль в данном случае играет структура распределения сформированной за отчетный период чистой прибыли между собственниками с одной стороны и капитализируемой частью прибыли с другой стороны.

Основными направлениями использования нераспределенной прибыли являются:

* увеличение уставного капитала и доведения его размера до величины чистых активов,
* формирование резервного капитала,
* формирование специального фонда акционирования работников акционерного общества,
* выплаты вознаграждения работникам, выплата доходов учредителям.

Часть прибыли должно оставаться нераспределенной и капитализироваться, формируя общий размер собственного капитала компании. В данном случае необходимо равновесие интересов собственников и дальнейшего развития компании.

Это равновесие должно учитываться, в том числе и при определении дивидендной политики. Так, например, при определении размера чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов, должно приниматься во внимание следующее:

* необходимость формирования фондов (резервного фонда или иных фондов, решение о создании которых уже может быть принято),
* прогнозные показатели чистой прибыли общества на следующий финансовый год,
* потребность в финансировании инвестиционной деятельности общества,
* потребность в долгосрочных финансовых вложениях общества,
* потребность в пополнении оборотных средств компании,
* доступность и оптимальность источников финансирования инвестиционной деятельности организации.

Распределение чистой прибыли в АО «Татэнерго» следует рассматривать в двух аспектах:

* распределение чистой прибыли в материнской компании;
* распределение чистой прибыли в дочерних компаниях.

При распределении прибыли в компании должна учитываться дивидендная политика, целью которой является наиболее полном удовлетворении интересов акционеров за счет установлении оптимального соотношения капитализируемой чистой прибыли и чистой прибыли, распределяемой на дивиденды.

Необходимо отметить, что в основу дивидендной политики АО «Татэнерго» положены принципы:

* законности, предполагающем строгое соблюдение требований российского законодательства при объявлении и выплате дивидендов, в том числе в части соблюдения прав и интересов акционеров ПАО «Иркутскэнерго»;
* открытости – максимальном информировании акционеров о дивидендных решениях, обеспечении прозрачного механизма определения размера дивидендов;
* целесообразности – соответствия принимаемых решений о выплате дивидендов интересам акционеров и потребностям АО «Татэнерго» в финансировании, в том числе поддержания необходимого уровня финансового и технического состояния компании и обеспечения его перспективного развития в интересах акционеров.

В соответствии с российским законодательством распределению подлежит чистая прибыль. АО «Татэнерго» производит распределение прибыли в форме дивидендов. В бухгалтерской отчетности компании за 2017 г., отражена прибыль в сумме 237377 тыс. руб. (в 2016 г.: 3600900 тыс. руб., в 2015 году: 2844457 тыс. руб.). Однако, руководством АО «Татэнерго» не считает целесообразным раскрывать какие-либо суммы распределяемых резервов в финансовой отчетности компании, поэтому точные данные отсутствуют[[38]](#footnote-38).

Можно предположить, что направления распределения чистой прибыли АО «Татэнерго» следующие:

1) распределяемая часть:

* выплата дивидендов/доходов от участия;
* выплаты, связанные с поощрением персонала и социальными программами;
* формирование резервного фонда;
* на покрытие убытков прошлых лет;

2) нераспределяемая часть (в использовании):

* финансирование инвестиционных программ;
* пополнение оборотных средств.

На общем собрании акционеров компании принимались решения о выплате дивидендов в размере:

* 916383 тыс. руб. по результатам 2014 г.,
* 853 337 тыс. руб. по результатам 2015 г.;
* 510 270 тыс. руб. по результатам 2016 г.

Дивиденды в 2015 г. составили 30% от чистой прибыли, в 2016 г – 14%.

Большую часть чистой прибыли тратится на инвестиционные программы.

В АО «Татэнерго» разработан и внедрен внутренний регламент «Порядок подготовки вопроса о распределении чистой прибыли дочерних обществ АО «Татэнерго»». Данный стандарт предприятия устанавливает единые принципы, цели, задачи, порядок, методологию деятельности и взаимодействия АО «Татэнерго» и дочерних обществ АО «Татэнерго».

В стандарте порядок подготовки вопроса о распределении чистой прибыли дочерних обществ АО «Татэнерго» определен как комплекс действий по определению порядка подачи дочерними обществами АО «Татэнерго» предложения о распределении чистой прибыли, согласования структурными подразделениями АО «Татэнерго» направлений распределения чистой прибыли и их размера.

Задачами внедрения и использования стандарта являются нахождение баланса интересов АО «Татэнерго» и дочерних обществ при определении дивидендных (доходных) выплат, повышение инвестиционной привлекательности дочерних обществ и их капитализации, уважение и строгое соблюдение прав акционеров (участников), предусмотренных действующим законодательством, уставом компании и внутренними документами АО «Татэнерго».

В ходе подготовки дочерним обществом предложения о распределении чистой прибыли рассматриваются возможности реализации социальных программ и программ поощрения персонала компании по результатам выполнения дочерним обществом показателей оценки эффективности деятельности в отчетном периоде за счет чистой прибыли дочернего общества.

Также, в ходе подготовки дочерним обществом предложений о распределении чистой прибыли рассматриваются реализуемые и подготовленные к реализации инвестиционные проекты, программы поддержания оборотного капитала на необходимом и достаточном уровне. В противном случае, подлежит изъятию в виде дивидендов чистая прибыль в полном объеме.

Прибыль, в отношении которой акционерами (участниками) не принято решение о распределении, может быть направлена дочерним обществом только на улучшение структуры баланса и уменьшение расходов на обслуживание заемного капитала. Такая прибыль не считается использованной (распределенной) и может быть в последующие периоды распределена решением компании, в т. ч. на дивиденды.

Помимо перечисленного, проводится оценка финансовой устойчивости дочернего общества для целей изъятия части чистой прибыли на выплату дивидендов. Финансовыми коэффициентами, на основании которых строятся выводы о возможности изъятия чистой прибыли, являются коэффициент срочной ликвидности и коэффициент финансовой независимости. В зависимости от достигнутого уровня принимаются решения о возможности направления определенного размера чистой прибыли на дивиденды (доходы от участия). Часть чистой прибыли решением управляющей компании принято оставлять в распоряжении дочерних обществ, для реализации инвестиционных программ и пополнения оборотных средств.

**2.4 Анализ рентабельности предприятия**

В соответствии с группировкой показателей, анализ рентабельности целесообразно осуществлять в рамках следующих этапов:

1. анализ рентабельности продаж;
2. анализ рентабельности операционных и инвестиционных затрат;
3. анализ рентабельности капитала.

Анализ рентабельности хозяйственной деятельности связан с расчетом соответствующих показателей – коэффициентов рентабельности, позволяющих дать количественную оценку эффективности функционирования предприятия.

1) Анализ рентабельности продаж.

Предполагает определение доходности реализации продукции предприятия. Важнейшим показателем является коэффициент рентабельности продаж (или коэффициент рентабельности оборота), рассчитываемый по формуле (1):

где – прибыль от продаж;

В – выручка от реализации продукции.

Коэффициент рентабельности продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности и показывает, какой объем прибыли получает предприятие от одного рубля реализуемой продукции. Коэффициент рентабельности продаж может рассчитываться не только в целом по предприятию, но и по отдельным видам продукции. В этом случае для определения показателя используются выручка и прибыль от реализации конкретного вида продукции[[39]](#footnote-39).

Для определения степени влияния отдельных факторов на изменение рентабельности продаж необходимо проведение факторного анализа данного показателя. Наиболее удобным и универсальным методом факторного анализа является способ цепной подстановки.

Факторная модель показателя рентабельности продаж, исчисленного в целом по предприятию, имеет, в соответствии с формулой (2), следующий вид:

где - количество единиц - го вида продукции;

– цена единицы продукции – го вида;

– себестоимость единицы продукции – го вида;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Расчет влияния факторов методом цепной подстановки осуществляется посредством последовательной замены значений, которые факторные показатели принимали в базисном периоде, на значения их в отчетном периоде. При этом сначала определяется значения результативного показателя при поочередном изменении факторов, а затем рассчитывается величина влияния самих факторов.

Факторная модель показателя рентабельности продаж в базисном периоде имеет вид (3):

где , , - соответственно значения факторов «количество продукции – го вида», «цена единицы продукции – го вида», «себестоимость единицы продукции – го вида», «коммерческие расходы», «управленческие расходы» в базисном периоде.

Для определения значений результативного показателя при изменении величин различных факторных показателей методом подстановки значения факторов в базисном периоде последовательно заменяются на их значения в отчетном периоде. В данном случае осуществляется последовательная замена значений факторов «количество продукции – го вида», «цена единицы продукции – го вида», «себестоимость единицы продукции – го вида», «коммерческие расходы», «управленческие расходы». Имеем:

где – значение результативного показателя при изменении - го фактора;

- величина - го фактора в базисном периоде;

- величина - го фактора в отчетном периоде;

- значение результативного показателя в отчетном периоде.

После расчета значений, принимаемых результативным показателем при изменении факторов, осуществляется определение степени воздействия самих факторов. Для этого используется формула (4):

где – влияние - го фактора на изменение результативного показателя (в данном случае – рентабельности продаж);

– значение результативного показателя с учетом изменения - го фактора;

- значение результативного показателя с учетом изменения - го фактора.

При этом общая величина изменения результативного показателя в отчетном периоде должна быть равна сумме величин его изменения под влиянием всех факторов, т. е. должно выполняться равенство (5):

где – общая величина изменения результативного показателя[[40]](#footnote-40).

В детерминированном факторном анализе, также, выделяются факторы различных уровней подчинения, обусловливающих последовательность исследования факторов в модели. В данном случае факторы «количество продукции – го вида», «цена единицы продукции – го вида» и «себестоимость единицы продукции – го вида» относятся к факторам первого уровня. Для детализированного изучения причин изменения рентабельности целесообразно исследовать факторы второго порядка, к которым в данном случае относятся факторы, предопределившие изменение уровня цен и себестоимости. Для фактора «цена единицы продукции – го вида» таковыми могут выступать следующие:

* изменение цен в связи с инфляцией;
* изменение качества продукции;
* изменение рынков сбыта продукции.

Следующий показатель – коэффициент валовой рентабельности, определяемый в соответствии с формулой (6):

где ВП – валовая прибыль.

Данный коэффициент показывает, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки. Т. о. учитываются финансовые результаты с учетом доходов реализации продукции и затрат на ее производство, но без учета коммерческих и управленческих расходов, а также прочих доходов и расходов предприятия.

Факторная модель валовой рентабельности имеет вид (7):

В группу показателей рентабельности продаж также входит коэффициент чистой рентабельности продаж, рассчитываемый по формуле (8):

где ЧП – чистая прибыль.

Данный коэффициент показывает объем чистой прибыли, приходящийся на единицу выручки и является наиболее точным показателем рентабельности продаж, учитывающим все финансовые результаты и затраты, а также налоговые отчисления предприятия. Факторная модель чистой рентабельности имеет вид (9):

где ПДР – прочие доходы и расходы, в т. ч. проценты к получению и проценты к уплате;

Н – налог на прибыль.

Целесообразно также осуществление факторного анализа рентабельности продаж отдельных видов продукции. Факторная модель соответствующих показателей имеет вид (10):

где - рентабельность продаж продукции - го вида;

- валовая прибыль от реализации продукции - го вида;

- выручка от реализации продукции - го вида.

Определение степени влияния различных факторов на значение рентабельности продаж того или иного вида продукции осуществляется аналогично факторному анализу коэффициента рентабельности продаж, исчисленного в целом по предприятию[[41]](#footnote-41).

2) Анализ рентабельности операционных затрат.

Важнейший показатель – рентабельность собственной деятельности (или рентабельность затрат). Соответствующий коэффициент определяется по формуле (11):

где З – затраты на производство и реализацию продукции.

Данный коэффициент показывает, какой объем прибыли от продаж приходится на каждый рубль, затраченный на производство и реализацию продукции. Т. о. посредством расчета данного показателя можно определить уровень отдачи от затрат предприятия. Коэффициент рентабельности собственной деятельности может рассчитываться в целом по предприятию, его отдельным подразделениям и конкретным видам производимой продукции. Факторная модель рентабельности собственной деятельности имеет вид (12):

Еще одним показателем рентабельности, входящим в данную группу, является коэффициент чистой рентабельности затрат, рассчитываемый по формуле (13):

Данный коэффициент показывает, сколько чистой прибыли получает предприятие с одного рубля затрат на производство и реализацию продукции. В отличие от коэффициента рентабельности собственной деятельности, в расчет показателя чистой рентабельности затрат включается чистая прибыль, т. е. экономический эффект от функционирования предприятия с учетом всех его доходов и расходов, включая прочие доходы и расходы, а также отчисления по налогу на прибыль. Таким образом, коэффициент чистой рентабельности затрат является уточненным вариантом показателя рентабельности собственной деятельности.

Факторная модель чистой рентабельности затрат выражается формулой (14):

3) Анализ рентабельности капитала.

Важнейшим показателем эффективности использования активов является экономическая рентабельность, рассчитываемая по формуле (15):

где – среднегодовая стоимость активов предприятия, определяемая как среднеарифметическая величина их стоимостей в начале и в конце соответствующего периода.

Коэффициент экономической рентабельности активов показывает доходность капитала предприятия, отдачу от его использования.

Факторная модель экономической рентабельности активов соответствует формуле (16):

Важным показателем в данной группе выступает коэффициент рентабельности оборотного капитала. Для его расчета используется формула (17):

где - среднегодовая стоимость оборотных активов.

Рентабельность оборотного капитала показывает эффективность его функционирования, выражающуюся в доходности оборотных активов. Для осуществления факторного анализа данного коэффициента используется следующая модель (18):

При осуществлении анализа рентабельности капитала рассчитывается также коэффициент устойчивости экономического роста, определяемый по формуле (19):

где - дивиденды, выплаченные акционерам;

– среднегодовая величина собственного капитала.

Находящаяся в числителе данного коэффициента разность между чистой прибылью и дивидендами, выплаченными акционерам, представляет собой абсолютную величину прироста нераспределенной прибыли, т. е. капитализированную часть прибыли. Нераспределенная прибыль является одним из важнейших источников увеличения собственного капитала предприятия. Т. о. коэффициент устойчивости экономического роста, показывает темпы изменения собственного капитала предприятия за счет его финансово – хозяйственной деятельности. Соответственно, на основании значения этого показателя можно сделать вывод об устойчивости экономического роста предприятия, не связанного со снижением его ликвидности[[42]](#footnote-42).

Таким образом, осуществление анализа рентабельности деятельности предприятия связано с применением ряда показателей, которые можно подразделить на 3 группы. В зависимости от его принадлежности к той или иной группе, показатели рентабельности демонстрируют уровень эффективности использования соответствующих ресурсов. Данные о доходности продаж, рентабельности затрат и капитала позволяют разработать мероприятия, необходимые для максимизации результативности деятельности предприятия. Соответственно, анализ рентабельности деятельности предприятия служит базой для повышения эффективности его функционирования.

Рассмотрим динамику показателей рентабельности АО «Татэнерго» табл. 10, рис. 10.

Таблица 10. Динамика показателей рентабельности за период 2015-2017 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Ед. изм. | Период | | | Изменение, тыс. руб. | | Темп роста, % | |
| 2017г. | 2016г. | 2015г. | 2017г. - 2016г. | 2017г. - 2015г. | 2017г. / 2016г. | 2017г. / 2015г. |
| Исходные данные | | | | | | | | | |
| 1.1. | Выручка (нетто) | тыс. руб. | 35 642 383 | 35 047 227 | 35 595 226 | 595 156 | 47 157 | 101,7% | 100,1% |
| 1.2. | Прибыль (убыток) от продаж | тыс. руб. | 2 976 800 | 2 962 193 | 3 465 475 | 14 607 | -488 675 | 100,5% | 85,9% |
| 1.3. | Прибыль (убыток) до налогообложения | тыс. руб. | 933 612 | 4 294 760 | 3 638 684 | -3 361 148 | -2 705 072 | 21,7% | 25,7% |
| 1.4. | Чистая прибыль (убыток) | тыс. руб. | 237 377 | 3 600 900 | 2 844 457 | -3 363 523 | -2 607 080 | 6,6% | 8,3% |
| 1.5. | Среднегодовая сумма всех активов | тыс. руб. | 45 711 718 | 41 533 565 | 18 801 815 | 4 178 153 | 26 909 903 | 110,1% | 243,1% |
| 1.6. | Среднегодовая стоимость собственного капитала | тыс. руб. | 31 109 787 | 29 872 452 | 14 249 335 | 1 237 335 | 16 860 452 | 104,1% | 218,3% |
| 1.7. | Полная себестоимость товаров, работ или услуг | тыс. руб. | 32 665 583 | 32 085 034 | 32 129 751 | 580 549 | 535 832 | 101,8% | 101,7% |
| Показатели рентабельности | | | | | | | | | |
| 2.1. | Рентабельность активов (ROA) |  | 2,0% | 10,3% | 19,4% | -8,3% | -17,3% | 19,8% | 10,6% |
| 2.2. | Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE) |  | 0,8% | 12,1% | 20,0% | -11,3% | -19,2% | 6,3% | 3,8% |
| 2.3. | Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по чистой прибыли |  | 0,7% | 10,3% | 8,0% | -9,6% | -7,3% | 6,5% | 8,3% |
| 2.4. | Коэффициент рентабельности продаж (ROS) по прибыли от продаж |  | 8,4% | 8,5% | 9,7% | -0,1% | -1,4% | 98,8% | 85,8% |
| 2.5. | Рентабельность производства |  | 0,7% | 11,2% | 8,9% | -10,5% | -8,1% | 6,5% | 8,2% |

Рис. 10. Динамика показателей рентабельности АО «Татэнерго»

за период 2015-2017 гг., (%)

За период 2015-2017 гг. произошло снижение всех показателей рентабельности АО «Татэнерго»:

* рентабельности активов (ROA) на 17,3%,
* коэффициента рентабельности собственного капитала (ROE) на 19,2%,
* коэффициента рентабельности продаж (ROS) по чистой прибыли на 7,3%,
* коэффициента рентабельности продаж (ROS) по прибыли от продаж на 1,4%,
* рентабельности производства на 8,1%.

Таким образом, Уменьшение уровня рентабельности активов может свидетельствовать о снижении уровня спроса на продукцию компании и о перенакоплении активов. Показатель рентабельности собственного капитала определяет эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. При столь низком значении коэффициента собственникам не выгодно вкладывать средства в компанию, а инвесторы могут прекратить вложение средств в АО «Татэнерго». Снижение коэффициента рентабельности продаж (ROS) прибыли показывает, прибыльная или убыточная деятельность компании. Снижение показателя свидетельствует о росте затрат, которые опережают темпы роста выручки; темпы снижения выручки опережают темпы снижения затрат. Уменьшение показателя рентабельности производства свидетельствует о снижении эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

**3 Совершенствование процесса формирования и использования прибыли предприятия**

**3.1 Факторы, влияющие на увеличение прибыли**

На изменение экономических показателей компании влияет огромное разнообразие факторов. Экономические условия влияния на величину прибыли, могут быть внутренними и внешними.

Внутренние факторы – это факторы, которые целиком зависят от деятельности компании и характеризуют качество работы персонала. Внешние факторы не зависят от деятельности компании, но могут оказать существенное влияние на прибыль.

Внутренние и внешние факторы находятся в тесной взаимосвязи межу собой, но внутренние факторы зависят только от организации работы компании. Эффективное использование факторов способствует увеличению выпуска продукции в натуральном выражении.

Факторы, влияющие на товарную продукцию:

* изменения в уровне отпускных цен;
* количество производимой продукции;
* качество производимой продукции.

На прибыль от реализации влияют такие факторы, как изменение отпускных цен и изменение себестоимости.

При совершенствовании механизма формирования прибыли возникает необходимость в разработке таких мероприятий, как:

* эффективное использование ресурсов компании;
* повышение уровня управления оборотными средствами;
* уменьшение затрат на ресурсы, что приводит к снижению себестоимости;
* уменьшение остатков нереализованной продукции;
* ускорение оборачиваемости оборотных средств;
* снижение затрат на рубль товарной продукции;
* совершенствование системы управления производством.

Эффективное использование предлагаемых мер позволит увеличить объем получаемой прибыли, а также, увеличить уровень рентабельности и способствуют повышению эффективной деятельности компании.

Существуют 2 основные возможности увеличения прибыли:

* увеличение выпускаемой продукции;
* уменьшение себестоимости продукции.

Снижение производственных издержек, себестоимости продукции приводит к увеличению прибыли. Сокращение затрат на производство улучшает финансовое состояние компании, дает возможность для дополнительного материального стимулирования работников, что, в конечном итоге, приводит к росту прибыли (снижение себестоимости возможно за счет сокращения таких расходов, как административно-управленческие, расходы материалов, заработной платы и других).

Наиболее эффективным из направлений снижения затрат является механизация и автоматизация производства, модернизация и замена устаревшего оборудования, применение высокопроизводительных технологий. Это требует улучшение организации труда, компания должна быть готова к использованию современного оборудования. Но это необходимо, поскольку квалификация кадров имеет важное значение в увеличении прибыли компании.

Таким образом, прибыль увеличивается при росте дохода и уменьшении расхода компании. Можно отметить следующие резервы увеличения доходности компании:

* анализ и контроль над изменением структуры товарооборота;
* выявление причины уменьшения реализации товаров;
* освоение дополнительных услуг;
* умение использовать механизм ценообразования и т.д.

Резервы экономии расходов в компании следующие:

* повышение эффективности труда;
* внедрение инноваций в технологии продажи и торгового обслуживания;
* эффективное стимулирование труда;
* экономия в использовании топливно–энергетических ресурсов;
* замена устаревшего оборудования на новое.

Возможные резервы увеличения прибыли отражены на рис. 11.

Резервы увеличения прибыли

Увеличение доходов и сокращение расходов по обычным видам деятельности

Увеличение прочих доходов и сокращение прочих расходов

1.Снижение себестоимости продукции

2.Оптимизация структуры продукции, услуг

3.Ускорение оборачиваемости оборотных средств

4.Повышение качества продукции

Сокращение остатков нереализованной продукции

1.Увеличение операционных доходов

2.Получение доходов от операций с финансовыми активами

1.Сокращение операционных расходов

2. Реализация нематериальных активов, имеющих спрос

Реализация или сдача в аренду излишней или неиспользуемой части основных средств и иного имущества предприятия

1.Увеличение объемов продаж

2.Повышение отпускных цен

3.Поиск более выгодных рынков сбыта

Рис. 11. Резервы увеличения прибыли компании

Таким образом, резервами роста прибыли компании могут стать:

* уменьшение остатков нереализованной продукции;
* сдача в аренду неиспользуемой части основных средств и иного имущества компании.

Необходимо отметить, что перед подготовкой предложений об определении оптимального размера прибыли к распределению в компании должен проводиться анализ финансового состояния с выявлением узких мест за предшествующие годы. Основными финансовыми коэффициентами, которые должны быть учтены при принятии решений, являются:

* коэффициент текущей (общей) ликвидности;
* коэффициент автономии (финансовой независимости);
* эффект финансового рычага (формирование положительной разницы между рентабельностью активов и стоимостью заемного капитала).

При расчете коэффициентов ликвидности анализируется состав финансовых вложений компаний на предмет способности их незамедлительного превращения в денежные средства. Иначе краткосрочные финансовые вложения должны быть исключены из состава высокооборотных средств компании.

Помимо этого перед принятием решения о распределении прибыли в рамках компании рекомендуется:

* разрабатывать и представлять на утверждение собственникам компании стратегические направления деятельности АО «Татэнерго», в т. ч. материнской компании и ее дочерних обществ;
* разрабатывать и утверждать стандарт компании о порядке подготовки вопроса по распределению чистой прибыли АО «Татэнерго» и чистой прибыли дочерних обществ по итогам отчетного периода.

В основу методики для выбора рекомендуемого размера дивидендов предлагается выбрать следующие коэффициенты и их пороговые значения, приведенные в табл. 11.

Таблица 11. Базовые коэффициенты и их ограничения для принятия решения по распределению чистой прибыли[[43]](#footnote-43)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | IV группа | III группа | II группа | I группа |
| (4балла) | (3 балла) | (2 балла) | (1 балл) |
| Коэффициент текущей ликвидности | >2,5 | (2–2,5] | (1,5–2] | < 1,50 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | >0,1 | (0,0–0,1] | (-0,1–0,0] | <-0,1 |
| Коэффициент автономии | >0,5 | (0,4–0,5] | (0,3–0,4] | <0,3 |
| Коэффициент отношения долга (%) к [EBIT](http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/performance/ebitda.html) | <0,25 | (0,25–0,33] | (0,33–0,5] | >0,5 |

Указанные финансовые коэффициенты предлагаются для включения в методику в связи с тем, что они отражают способность компании отвечать по своим обязательствам и характеризуют финансовую устойчивость компании.

Далее рекомендуется произвести расчет эффекта финансового рычага в случае использования заемных средств компанией. Если показатель рентабельности активов превышает стоимость заемного капитала, определяется размер дивидендов (доходов от участия). Согласно предлагаемой методике сумма средств, рекомендуемая на дивидендные выплаты акционерам, в зависимости от набранных баллов представлена в табл. 12.

Таблица 12. Рекомендуемая доля чистой прибыли, которую можно направить на выплату дивидендов в зависимости от количества баллов

|  |  |
| --- | --- |
| Количество набранных баллов | Рекомендуемая доля чистой прибыли, которую можно направить на выплату дивидендов, % |
| 14 | 100 |
| 10–14 | не менее 25 |
| 6–10 | не менее 10 |
| 6 | 0 |

В случае если рекомендуемые границы расчета эффекта финансового рычага не выдержаны, менеджменту компании следует оставить в распоряжении всю чистую прибыль компании.

Таким образом, при расчетах распределения чистой прибыли на накопление и потребление должны быть заложены определенные ключевые финансовые показатели, которые, в первую очередь, должны определять дальнейшее развитие компании.

Для выявления резервов роста прибыли АО «Татэнерго» проведем факторный анализ.

Факторный анализ – методика системного измерения воздействия факторов на величину результативных показателей. Важным приемом факторного анализа являются приемы элиминирования, т.е. исключение воздействия факторов на величину результативного показателя. Используя данный прием, определим величину влияния каждого отдельного фактора на прибыль предприятия.

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции отражены в табл. 13.

Таблица 13. Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Ед. изм. | 2017 г. | | 2016г. | | Абсол. измен. тыс. руб. | Темп роста (снижен.), % |
| усл. обознач. | тыс. руб. | усл. обознач. | тыс. руб. |
| 1 | Количество проданной продукции (товаров) | шт. | *q*1 | 1 050 | *q*0 | 900 | 150 | 116,7% |
| 2 | Цена продукции (средневзвешенная) | тыс. руб./шт. | *p*1 | 33 945,1 | *p*0 | 38 941,4 | -4 996 | 87,2% |
| 3 | Выручка от реализации продукции (товаров) | тыс. руб. | В1 | 35 642 383 | В0 | 35 047 227 | 595 156 | 101,7% |
| 4 | Полная себестоимость от реализации продукции | тыс. руб. | *S*1 | 32 665 583 | *S*0 | 32 085 034 | 580 549 | 101,8% |
| 5 | Себестоимость 1 ед. продукции | тыс. руб./шт. | *S*ед. 1 | 31 110,1 | *S*ед. 0 | 35 650,0 | -4 540 | 87,3% |
| 6 | Прибыль от реализации продукции | тыс. руб. | П1 | 2 976 800 | П0 | 2 962 193 | 14 607 | 100,5% |

Показатели деятельности предприятия за 2017 г. в сопоставимых ценах отражены в табл. 14.

Таблица 14. Показатели деятельности предприятия за 2017 г. в сопоставимых ценах

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Ед. изм. | 2016 г. | | 2017 г. в сопоставимых ценах | | | Отчетный период, 2017г. | |
| усл. обознач. | тыс. руб. | усл. обознач. | формула расчета | тыс. руб. | усл. обознач. | тыс. руб. |
| 1 | Выручка от реализации продукции (товаров) | тыс. руб. | В0 | 35 047 227 | В' | *q*1 x *p*0 | 40 888 432 | В1 | 35 642 383 |
| 2 | Полная себестоимость | тыс. руб. | *S*0 | 32 085 034 | *S*' |  | 37 432 540 | *S*1 | 32 665 583 |
| 3 | Прибыль от реализации товарной продукции | тыс. руб. | П0 | 2 962 193 | П' |  | 3 455 892 | П1 | 2 976 800 |

Рассчитаем факторные влияния на прибыль от реализации продукции компании (табл. 15).

Таблица 15. Расчет факторных влияний на прибыль от реализации продукции (услуг)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Фактор | Ед. изм. | Величина показателя | Удельный вес, % |
| 1 | Изменение отпускных цен на продукцию (∆p1 = В1 - В') | тыс. руб. | -5 246 049 | -35914,6% |
| 2 | Изменение в объеме продукции (Δp2 = П0 x (S'/ S0) - П0) | тыс. руб. | 493 699 | 3379,9% |
| 3 | Изменение в структуре продукции (∆p3 = p0 x ((В' / В0) - (S' / S0))) | тыс. руб. | 0 | 0,0% |
| 4 | Влияние на прибыль экономии от снижения по себестоимости продукции (∆p4 = S' - S1) | тыс. руб. | 4 766 957 | 32634,7% |
| 5 | Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (∆pP5 = S0 x (В' / В0) - S') | тыс. руб. | 0 | 0,0% |
|  | Совокупное влияние факторов | тыс. руб. | 14 607 | 100,0% |

На рис. 11 отражены данные таблицы 15.

На размер прибыли компании от реализации продукции (услуг) оказали влияние следующие факторы:

* изменение (снижение) отпускных цен на продукцию составляет 5246049 тыс. руб.;

Рис. 11. Влияние факторов на прибыль от реализации продукции (услуг)

* увеличение объема реализации продукции (услуг) на сумму 493699 тыс. руб.;
* экономия от снижения себестоимости продукции (услуг) составила 4766957 тыс. руб.

Факторный анализ прибыли от продаж отражен в табл. 16, 17.

Таблица 16. Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Ед. изм. | 2017 г. | | 2016 г. | | Абсолют. измен. тыс. руб. | Относит. измен., % |
| усл. обознач. | тыс. руб. | усл. обознач. | тыс. руб. |
| 1 | Выручка от продажи продукции, работ или услуг | тыс. руб. | В1 | 35 642 383 | В0 | 35 047 227 | 595 156 | 1,7% |
| 2 | Себестоимость | тыс. руб. | *S*1 | 32 665 583 | *S*0 | 32 085 034 | 580 549 | 1,8% |
| 3 | Коммерческие расходы | тыс. руб. | *Kr1* | 0 | *Kr0* | 0 | 0 |  |
| 4 | Управленческие расходы | тыс. руб. | *Ur1* | 0 | *Ur0* | 0 | 0 |  |
| 5 | Прибыль от продаж | тыс. руб. | П1 | 2 976 800 | П0 | 2 962 193 | 14 607 | 0,5% |
| 6 | Индекс изменения цен |  |  | 0,87 |  | 1,00 | -0,13 | -12,8% |
| 7 | Объем реализации в сопоставимых ценах | тыс. руб. |  | 40 888 432 |  | 35 047 227 | 5 841 205 | 16,7% |

Таблица 17. Расчет факторных влияний на прибыль от продаж

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Фактор | Ед. изм. | Величина показателя | Удельный вес, % |
| 1 | Влияние объема продаж на прибыль | тыс. руб. | 493 699 | 3379,9% |
| 2 | Влияние структуры ассортимента реализованной продукции | тыс. руб. | -0 | 0,0% |
| 3 | Влияние изменения себестоимости | тыс. руб. | 4 766 957 | 32634,7% |
| 4 | Влияние изменения коммерческих расходов | тыс. руб. | 0 | 0,0% |
|  | Влияние изменения управленческих расходов | тыс. руб. | 0 | 0,0% |
| 5 | Влияние цен реализации | тыс. руб. | -5 246 049 | -35914,6% |
|  | Совокупное влияние факторов | тыс. руб. | 14 607 | 100,0% |

Таким образом, можно отметить, что незначительный рост выручки от продаж продукции и услуг АО «Татэнерго» дал, также, незначительный прирост прибыли от продаж относительно 2016 г., чему причиной стали факторы: снижение цен на продукцию (услуги) компании на 13%, экономия от снижения себестоимости продукции (услуг). Также, анализ факторов, повлиявших в 2017 г. на финансовый результат компании показал, что причиной уменьшения чистой прибыли послужило создание резерва под обесценение ценных бумаг ПАО «Татфондбанк», (из открытой прессы получены доказательства неспособности банка выполнить свои финансовые обязательства, в результате проблем с ликвидностью и обесценения активов).

Одним из путей увеличения прибыли компании, является эффективное и точное выполнение договорных обязательств. Существенное влияние на увеличение прибыли компании окажет обновление основных фондов. Техническое перевооружение предприятия улучшает экономические показатели его работы. Для эффективного производства необходимо, чтобы была надежная налоговая политика – стабильное знание налогообложения приводит к увеличению прибыли, поскольку, если налоговая ставка больше нормы, то не происходит стимулирование развития производства.

Для эффективного финансового результата АО «Татэнерго» возникает необходимость обеспечения ряда мероприятий:

* соблюдение заключения договоров;
* подготовка и переквалификация работников;
* увеличение качества выполняемых работ;
* уменьшение расходов и производственного брака;
* внедрение в производство новшеств.

В ходе выполнения этих предложений увеличится прибыль компании, а именно:

* за счет материального стимулирования менеджеров АО «Татэнерго» повысится качество проверки договоров;
* за счет повышения квалификации работников, повышается производительность труда;
* внедрение новшеств позволяет экономить сырье и материалы, повышает производительность.

Эффективное управление прибылью компании обеспечивает ряд требований:

* интегрированность с общей системой управления компанией. Управление прибылью непосредственно связано с различными видами функционального менеджмента.
* комплексный характер формирования управленческих решений. Все решения связанные с формированием и использованием прибыли взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты управления прибылью.

Основными факторами увеличения финансовых результатов АО «Татэнерго» являются: увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества оказываемых услуг, реализация их на более выгодных рынках сбыта.

**3.2 Зарубежный опыт формирования и распределения прибыли предприятия**

Россия является членом ВТО и включена в международный рынок, поэтому сближение российского бухгалтерского учета с международными стандартами учета и отчетности стало актуально. У российских предприятий появилась необходимость анализа финансовых результатов по зарубежным методикам, поскольку без него невозможно обосновать финансовые управленческие решения и выстроить эффективный бизнес с иностранными партнерами на основании наличия сравнимых данных анализа. Такой анализ требуется отечественным предприятиям при составлении отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), без которой сегодня практически невозможно привлечь зарубежный капитал.

Рассмотрим зарубежные способы анализа финансовых результатов, посредством расчета показателей прибыли (табл. 18).

Таблица 18. Система показателей прибыли, отраженная в отчетах о прибылях и убытках отдельных зарубежных стран и финансовой отчетности по МСФО[[44]](#footnote-44)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование документа | Перечень показателей прибыли |
| Отчет о прибылях и убытках Германии | Валовый показатель деятельности, прочие прибыли от хозяйственной деятельности, прибыль от хозяйственной деятельности, прибыль от финансовой деятельности, прибыль от обычных операций, прибыль от чрезвычайных операций, прибыль за год |
| Отчет о прибылях и убытках Франции | Валовая добавленная стоимость; валовая эксплуатационная прибыль; эксплуатационная прибыль; текущая прибыль; чистая прибыль |
| Отчет о прибылях и убытках Чехии | валовая прибыль; прибыль от реализации; прибыль от производственной деятельности; валовая прибыль от экономической деятельности; непредвиденные прибыли; чистая прибыль |
| Отчетность по МСФО | валовая прибыль, прибыль от операционной деятельности, прибыль до налогообложения, прибыль за год, базовая и разводненная прибыль на акцию |

Прибыль в зарубежных методиках отнесена к части собственного капитала, отражает его прирост в течение определенного времени. Помимо показателей прибыли, отраженных в бухгалтерской и финансовой отчетности, зарубежные предприятия анализируют, также, другие ее индикаторы (табл. 19).

Таблица 19. Система дополнительных показателей прибыли, анализируемых зарубежными предприятиями

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование показателя | Характеристика показателя |
| Номинальная прибыль | Фактически полученная прибыль |
| Реальная прибыль | Номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции |
| Минимальная прибыль | Прибыль, обеспечивающая после уплаты налогов минимальный уровень прибыли на вложенный капитал, равный средней депозитной ставке банков, сложившейся за исследуемый период |
| Нормальная прибыль | Прибыль, соответствующая средней норме прибыли на вложенный капитал и равная минимальному вознаграждению предпринимателя, которое удерживает его в данной отрасли |
| Целевая прибыль | Прибыль, остающаяся после уплаты налогов и соответствующая потребностям предприятия в его социальном и производственном развитии |
| Максимальная прибыль | Прибыль, выступающая базовой целевой установкой предприятия, которая ориентирована на получение определенного притока денежных средств в отдельные периоды |
| Недополученная прибыль | Доходы, которые могли быть получены предприятием при условии более выгодного использования ресурсов, или издержки упущенных возможностей |
| Поток наличности | Сумма чистой прибыли, амортизационных отчислений и отчислений в фонд выбытия (выбытию подвергаются запасы (не подлежат амортизации) и активы, попадающие под чрезвычайное обесценивание) |
| Валовое самофинансирование | Разность потока наличности и распределенной прибыли |
| Чистое самофинансирование | Разность валового самофинансирования и амортизационных отчислений, а также отчислений в резервные фонды |
| Предпринимательская прибыль | Сумма потока наличности, налога на корпорации, прочих резервных отчислений (за минусом части, содержащейся в потоке наличности), финансовых издержек по долгосрочным обязательствам (за минусом прочих прибылей и доходов от финансовых операций) |

На основе показателей прибыли, зарубежные предприятия рассчитывают разнообразные индикаторы рентабельности[[45]](#footnote-45).

Рассмотрим более подробно. Рентабельность продаж (ROS), отражающая получаемый компанией процент прибыли с каждого рубля реализации, вычисляется по формуле:

*ROS* = × 100 % / В, (20)

где – прибыль от продаж;

В – выручка от продаж.

Приведенный показатель позволяет зарубежным предприятиям обоснованно подойти к принятию решений о выборе пути увеличения прибыли: снижение себестоимость или наращивание объема выпуска.

Отдачу от использования активов предприятия характеризует рентабельность активов, показывающая величину чистой прибыли, приходящуюся на единицу активов:

*ROА* = *ЧП* × 100 % / *А*, (21)

где *ЧП* – чистая прибыль;

*А* – активы предприятия.

С помощью коэффициента *ROA* можно проанализировать способность предприятия генерировать прибыль без учета структуры его капитала.

Особое место в анализе финансовых результатов зарубежных предприятий занимает рентабельность собственного капитала *(ROE)*, т. к. отражает отдачу главного вида используемых средств, – собственных. Показатель рассчитывается по следующей формуле:

*ROE* = *ЧП* × 100 % / *СК*, (22)

где *ЧП* – чистая прибыль;

*СК* – собственный капитал.

Специфика показателя заключается в том, что он отражает эффективность использования собственных средств, т. е. величину чистой прибыли, полученную с 1 руб., вложенного в собственные средства. Помимо этого, данный показатель сигнализирует о степени риска предприятия, который состоит в росте *ROE*. На основе рентабельности собственных средств можно спрогнозировать темпы роста прибыли.

Рентабельность инвестиций *(ROI)* рассчитывается с позиции различных заинтересованных сторон (собственников, инвесторов, предприятия):

*ROI = (NI + IE) / (TL – CL),* (23)

где *NI* – чистая прибыль (доступная к распределению среди собственников);

*E* – проценты к уплате;

TL – совокупный объем источников финансирования (итог баланса-нетто по пассиву);

*CL* – краткосрочные обязательства.

Рентабельность инвестиций является основным критерием, который учитывается зарубежными компаниями при принятии решения о целесообразности вложения средств.

Анализ финансовых результатов в практике зарубежных компаний проводится различными методами: горизонтальным, вертикальным, трендовым, сравнительным, факторным и другими.

Широкое распространение в развитых странах получила методика маржинального факторного анализа прибыли и рентабельности, которая называется методикой анализа безубыточности и методикой содействия доходу. В ее основе лежит деление производственных и сбытовых затрат на переменные и постоянные, а также, использование маржинального дохода (МД)[[46]](#footnote-46):

*МД = П + Н,* (24)

где *П* – прибыль предприятия;

*Н* – постоянные затраты предприятия.

Получается, что при условии наличия сведений об объемах маржинального дохода и постоянных затрат, появляется возможность рассчитать величину прибыли предприятия:

*П = МД – Н,* (25)

Имеются случаи использования зарубежными компаниями при вычислении суммы прибыли не маржинального дохода, а выручки *(В)* и удельного веса в ней маржинального дохода *(Ду)[[47]](#footnote-47)*:

*МД = В × Ду*, (26)

Тогда, формула (25) принимает иной вид:

*П = В × Ду – Н,* (27)

Формулу (27) зарубежные предприятия используют только в случае необходимости анализа прибыли от реализации нескольких видов продукции. Если предстоит проанализировать прибыль от продажи одной разновидности изделия, то применяется иная формула. Но для расчета понадобятся данные о количестве проданной продукции *(К)* и ставке маржинального дохода в цене за единицу продукции *(Дс)[[48]](#footnote-48)*:

*П = К × Дс – Н,* (28)

*Дс = Ц – V,*  (29)

*П = К × (Ц – V) – Н,* (30)

где *V* – переменные затраты на единицу продукции;

*К* – количество реализованной продукции;

*Ц* – цена реализации единицы продукции;

*V* – переменные затраты предприятия.

При использовании формулы (30), появляется возможность определить изменение величины прибыли под влиянием количества реализованной продукции, цены реализации единицы продукции, а также, уровня переменных и постоянных затрат.

В условиях многономенклатурного зарубежного производства методика маржинального анализа прибыли принимает более сложный вид, т. к. помимо перечисленных факторов требуется учитывать влияние структуры реализованной продукции. Поэтому в расчетах используется модель, в которой средняя доля маржинального дохода в выручке *(Ду)* зависит от удельного веса каждой разновидности продукции в общей сумме выручки *(УДi)* и доли маржинального дохода в выручке по каждому изделию (частное от деления ставки маржинального дохода на цену)[[49]](#footnote-49):

*Ду = (УДi × Дуi),* *УДi = , Дуi = ,* (31)

Таким образом, факторная модель прибыли от реализации продукции принимает следующий вид:

П = I , (32)

Маржинальный анализ позволяет предприятиям с высокой степенью точности определить:

* воздействие небольшого числа наиболее важных факторов на изменение величины прибыли, на основании чего управлять процессом формирования и прогнозирования ее объема;
* критический уровень объема продаж (порог рентабельности), постоянных затрат, цены при заданной величине соответствующих факторов;
* необходимый объем реализации для получения заданной величины прибыли.

В отличие от методик анализа прибыли и рентабельности, которые применяются на отечественных предприятиях, маржинальный анализ позволяет более полно учесть взаимосвязи между показателями и точнее измерить влияние факторов[[50]](#footnote-50).

Часто применяются в зарубежной практике финансовых расчетов факторные модели рентабельности собственного капитала (факторные модели фирмы «Дюпон»). Их назначение состоит в идентификации факторов, определяющих эффективность функционирования предприятия, оценке степени их влияния, а также складывающихся тенденций в их изменении и значимости[[51]](#footnote-51).

На современном этапе актуальным в зарубежной практике анализа финансовых результатов является применение показателя добавленной экономической стоимости (EVA). Современному предприятию не достаточно получать прибыль и отличаться высокими значениями традиционных показателей рентабельности, необходимо обеспечивать определенный уровень рентабельности, который позволит создавать дополнительную стоимость. Показатель EVA рассчитывается зарубежными компаниями следующими способами[[52]](#footnote-52):

*EVA = NOPAT – CoC,*  (33)

*EVA = (ROA – WACC)×NA*, (34)

где *NOPAT* – чистая операционная прибыль после вычета налогов;

*CoC*– стоимость капитала компании;

*WACC* – средневзвешенная стоимость капитала;

*NA* – чистые активы компании.

Индикатор *EVA*, аналогично показателям рентабельности, характеризует прибыльность, однако исключает ряд недостатков, присущих традиционным показателям:

* искусственное занижение или завышение прибыли предприятия посредством бухгалтерских данных;
* отсутствие отражения временной стоимости денег;
* недостаточный уровень корреляции показателей рентабельности и стоимости акций, что может ввести в заблуждение инвесторов и собственников.

Использование предприятиями показателя добавленной экономической стоимости вносит в их аналитическую деятельность больше объективности за счет следующих преимуществ:

* отражает тесную связь со стоимостью акции, устанавливаемой с помощью статистических методов;
* дает возможность использовать максимальный объем данных бухгалтерского учета;
* учитывает стоимость инвестированного капитала.

Таким образом, необходимо отметить, что зарубежные предприятия в своей практике применяют различные подходы к определению экономической сущности финансовых результатов (прирост чистых активов, разница между доходами и расходами, прирост собственного капитала), а также к их анализу. Степень детализации анализа определяется наименованием рассчитываемых показателей (прибыли, рентабельности, добавленной экономической стоимости и других показателей) и методами его проведения.

Кроме индикаторов, отраженных в бухгалтерской и финансовой отчетности, принято вычислять показатели номинальной, реальной, минимальной, нормальной, целевой, максимальной, недополученной прибыли. Среди методов анализа наиболее информативным является факторный маржинальный анализ прибыли и рентабельности (посредством построения модели Дюпона).

**Заключение**

Прибыль играет важную роль в деятельности предприятия. Стабильный рост прибыли выступает основой устойчивого развития предприятия, является защитным механизмом, предотвращающим банкротство, и обеспечивает ему лидирующие позиции в конкурентной борьбе.

В выпускной квалификационной работе рассмотрено формирование (распределение и использование) прибыли предприятия на примере АО «Татэнерго».

В теоретической части работы прибыль рассматривается, как показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия; определяется механизм формирования, распределение и использование прибыли на предприятии.

Прибыль является важнейшим показателем финансовой деятельности предприятия и занимает основное место в системе управления финансовой системой субъекта хозяйствования. Прибыль – это конечный финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показатель ее эффективности. Получение прибыли – цель деятельности любого коммерческого предприятия. Роль прибыли усиливается с переходом страны к рыночному хозяйству. Предприятие каждой формы собственности, приобретя финансовую независимость и самостоятельность, имеет право определять, на какие цели и в каких объемах направлять прибыль, которая осталась после уплаты налогов в бюджет и иных обязательных платежей и отчислений. Величина прибыли формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимость продукции, объем реализации, уровень действующих цен на реализуемую продукцию. Управление прибылью предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия на повышение его эффективности к поиску инструментов, позволяющих от стихийно полученных доходов перейти к регулируемым доходам.

Анализ формирования и распределения прибыли предприятия АО «Татэнерго» показал, что соотношение темпа роста прибыли от продаж и темпа роста прибыли до налогообложения выполняется в соответствии с нормативным (≥ 0,1) – 4,62. Выполняется условие оптимизации прибыли от продаж (> 0,1) – 1,0.

За период 2015-2017 гг. произошло снижение всех показателей рентабельности АО «Татэнерго. Уменьшение уровня рентабельности активов может свидетельствовать о снижении уровня спроса на продукцию компании и о перенакоплении активов. Показатель рентабельности собственного капитала определяет эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия. При столь низком значении коэффициента собственникам не выгодно вкладывать средства в компанию, а инвесторы могут прекратить вложение средств в АО «Татэнерго». Снижение коэффициента рентабельности продаж (ROS) прибыли показывает, прибыльная или убыточная деятельность компании. Снижение показателя свидетельствует о росте затрат, которые опережают темпы роста выручки; темпы снижения выручки опережают темпы снижения затрат. Уменьшение показателя рентабельности производства свидетельствует о снижении эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ факторов, влияющих на увеличение прибыли, показал что незначительный рост выручки от продаж продукции и услуг АО «Татэнерго» дал, также, незначительный прирост прибыли от продаж относительно 2016 г., чему причиной стали факторы: снижение цен на продукцию (услуги) компании на 13%, экономия от снижения себестоимости продукции (услуг). Также, анализ факторов, повлиявших в 2017 г. на финансовый результат компании показал, что причиной уменьшения чистой прибыли послужило создание резерва под обесценение ценных бумаг ПАО «Татфондбанк», (из открытой прессы получены доказательства неспособности банка выполнить свои финансовые обязательства, в результате проблем с ликвидностью и обесценения активов).

Рассмотренный зарубежный опыт формирования и распределения прибыли предприятия показал, что в зарубежных методиках прибыль отнесена к части собственного капитала, отражает его прирост в течение определенного времени. На основе показателей прибыли, зарубежные предприятия рассчитывают разнообразные индикаторы рентабельности, которые рассмотрены в работе. Кроме индикаторов, отраженных в бухгалтерской и финансовой отчетности, принято вычислять показатели номинальной, реальной, минимальной, нормальной, целевой, максимальной, недополученной прибыли. Среди методов анализа наиболее информативным является факторный маржинальный анализ прибыли и рентабельности (посредством построения модели Дюпона).

**Список использованных источников**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117-ФЗ (изм. от 07.03.2018 N 50-ФЗ), Ч. 2
2. Агапова И. И. История экономической мысли: курс лекций. М.: ЭКМОС, – 2011, с. 4-190
3. Аудиторское заключение по результатам проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «Татэнерго» за 2017 год
4. Баканов М. И. Теория экономического анализа: учебное пособие / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – Москва: Финансы и статистика, - 2011, с 298
5. Барнгольц С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учебное пособие / С. Б. Барнгольц. – Москва: Академия, - 2013, с. 207
6. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Л. Е. Басовский. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, – 2013, c. 107, 209
7. Батраева Э. А. Экономика предприятия: учебное пособие / Э. А. Батраева. – Красноярск: Красноярский гос.торг.-экон. ин-т., - 2012, с. 387
8. Бланк И. А. Управление прибылью. Киев: Ника-Центр, – 2012, с. 23–25
9. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: учебное пособие / М. Блауг. – Москва: Дело, – 2013, с. 18
10. Большаков П. П. Международные стандарты формирования и распределения прибыли предприятия. / М., – 2013, с. 23
11. Большой экономический словарь. – Москва: Институт новой экономики, – 2013, 563 с.
12. Бочкарева Т. А. Анализ финансовой отчетности: тексты лекций / Т. А. Бочкарева. – Хабаровск: ФГБОУ ВПО «Хабаровская государственная академия экономики и права», - 2013, с. 19
13. Вердиева Ю. H. Управление финансово - экономической устойчивостью предприятия в условиях экономического кризиса: учебное пособие / Ю. Н. Вердиева. – Москва: АСВ, - 2013, c. 54
14. Гелета И.В., Захарченко И.Э. Пути повышения конкурентоспособности предприятия// Гуманитарные научные исследования. – 2015, № 7-2 (47), с. 143
15. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – 5-е изд., испр. – М.: Омега-Л, - 2014 с. 103
16. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Омега-Л», – 2013, с. 161-171
17. Жарикова Л. А. Бухгалтерский учет зарубежных странах: учеб. пособие / Л. А. Жарикова, Н. В. Наумова. – Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, - 2013, с. 40, 97
18. Казак А. Ю., Веретенникова О. Б. Денежное хозяйство предприятий: учебник для вузов. Екатеринбург: АМБ, - 2014, с. 6–17
19. Киселев М. В. Анализ и прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М. В. Киселев. – Москва: АиН, - 2013, с. 62
20. Климова Н.В. Бухгалтерский, финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли / Эконом. анализ. – 2012, № 1, с. 97
21. Козырева С. М. Современная методика факторного анализа финансового результата нефтегазовых компаний / С. М. Козырева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013, № 29, с. 78-79
22. Конотопов М. В. История и философия экономики. М.: КНОРУС, – 2011, с. 54–93 Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие / О. Б. Веретенникова, В. И. Майданик, К. В. Ростовцев и др. В 2 ч. Екатеринбург: [Изд. Урал. гос. экон. ун-та], – 2016, Ч. 2, с. 100
23. Куницына С. Ю. Основы финансовой диагностики: учеб. пособие / С. Ю. Куницына, Е.Н. Захарова. – 2-е изд., доп. и перераб. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, - 2014, 279 с.
24. Куссый М.Ю. Управление прибылью субъекта хозяйствования / М.Ю. Куссый, А.Р. Науменко // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2015, № 3 (32), с. 48
25. Мазурова И. И. Анализ эффективности деятельности предприятия: учебное пособие / И. И. Мазурова. – СПб Издательство СПбГУЭФ, - 2013, 87 с.
26. Мануйленко В. В., Садовская Т. А. Экономическая сущность, виды и функции прибыли хозяйствующего субъекта: современный аспект // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012, № 33, с. 2–11
27. Марганова Р. Р. Проблемы и перспективы применения показателя EVA в российской практике анализа финансовых результатов / Р. Р. Марганова, Д. Л. Скипин // Вестник магистратуры. – 2014, № 5, Том III, с. 92
28. Николаева Т.П. Финансы предприятий: учебно-методический комплекс. / М., - 2014, с. 49-123
29. Новиков М.А. Методы оценки и анализа рентабельности производства товара промышленного предприятия // ТДР. – 2014, N 3, с. 24
30. Оськина Ю. Н. Обзор методик анализа финансовых результатов / Ю. Н. Оськина, Е. А. Баева // Социально-экономические явления и процессы. – 2013, № 4, с. 128-129
31. Пелькова С. В. Методика расчета основных показателей рентабельности / С. В. Пелькова, Е. С. Кошкарова // Сборник статей международной науч- но-практической конференции «Инновации, технологии, наука» от 25 января 2017 г. в г. Пермь: в 4 частях, Ч. 1. / отв. ред. А. А. Сукиасян. – Уфа: Аэтерна, - 2017, с. 195-199
32. Погорелова М. Я., Экономический анализ: теория и практика: учебное пособие / М. Я. Погорелова. - Москва: РИОР, - 2014, с. 56-72
33. Попов В. М. Экономика фирмы: учебник / В. М. Попов, И. М. Кузнецова, М. И. Лакшин. – Ростов н/Д.: Изд-во ЮФУ, – 2013, с. 194
34. Попова Р. Г., Самонова И. Н., Добросердова И. И. Финансы предприятий. СПб.: Питер, - 2012, с. 50
35. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, – 2014, с. 429-512
36. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета: курс лекций / Я. В. Соколов. – Москва: Финансы и статистика, – 2012, с. 37-41
37. Степанова Н.Р. Распределение прибыли предприятия при сохранении его финансовой устойчивости и эффективности / Н.Р. Степанова, И.В. Хайнус // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление - 2014, № 3, с. 151-165
38. Суслова Ю. Ю. Прибыль предприятия: учеб. пособие. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, – 2014, с. 37–42
39. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: пер. с англ. М.: Прогресс, – 2012, с. 24
40. Чепурко В.В. Теоретические аспекты управления прибылью предприятий / В.В. Чепурко, О.Г. Блажевич // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2014, № 5, с. 32-37
41. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / А. Д. Шеремет. – Москва: Инфра-М, - 2013, с. 54
42. Сайт АО «Татэнерго». // http://www.tatgencom.ru

1. Гелета И.В., Захарченко И.Э. Пути повышения конкурентоспособности предприятия. // Гуманитарные научные исследования. – 2015, № 7-2 (47), с. 143 [↑](#footnote-ref-1)
2. Составлено по источникам: Агапова И. И. История экономической мысли: курс лекций. М.: ЭКМОС, – 2011, с. 4–190; Конотопов М. В. История и философия экономики. М.: КНОРУС, – 2011, с. 54–93; Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие / О. Б. Веретенникова, В. И. Майданик, К. В. Ростовцев и др. В 2 ч. Екатеринбург: [Изд. Урал. гос. экон. ун-та], – 2016, Ч. 2, с. 100 [↑](#footnote-ref-2)
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: учебное пособие / М. Блауг. – Москва: Дело, – 2013, с. 18 [↑](#footnote-ref-3)
4. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета: курс лекций / Я. В. Соколов. – Москва: Финансы и статистика, – 2012, с. 37 [↑](#footnote-ref-4)
5. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: пер. с англ. М.: Прогресс, – 2012, с. 24 [↑](#footnote-ref-5)
6. Попов В. М. Экономика фирмы: учебник / В. М. Попов, И. М. Кузнецова, М. И. Лакшин. – Ростов н/Д : Изд-во ЮФУ, – 2013, с. 194 [↑](#footnote-ref-6)
7. Большаков П. П. Международные стандарты формирования и распределения прибыли предприятия. / М., – 2013, с. 23 [↑](#footnote-ref-7)
8. Большой экономический словарь. – Москва: Институт новой экономики, – 2013, 563 с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Л. Е. Басовский. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, – 2013, c. 107 [↑](#footnote-ref-9)
10. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета: курс лекций / Я. В. Соколов. – Москва : Финансы и статистика, – 2012, с. 41 [↑](#footnote-ref-10)
11. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / А. Д. Шеремет. – Москва: Инфра-М, – 2013, с. 54 [↑](#footnote-ref-11)
12. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117-ФЗ (изм. от 07.03.2018 N 50-ФЗ), Ч. 2 [↑](#footnote-ref-12)
13. Составлено по источникам: Бланк И. А. Управление прибылью. Киев: Ника-Центр, – 2012, с. 23–25; Мануйленко В. В., Садовская Т. А. Экономическая сущность, виды и функции прибыли хозяйствующего субъекта: современный аспект // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012, № 33, с. 2–11; Суслова Ю. Ю. Прибыль предприятия: учеб. пособие. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, – 2014, с. 37–42 [↑](#footnote-ref-13)
14. Составлено по источнику: Казак А. Ю., Веретенникова О. Б. Денежное хозяйство предприятий: учебник для вузов. Екатеринбург: АМБ, – 2014, с. 6–17 [↑](#footnote-ref-14)
15. Составлено по источнику: Попова Р. Г., Самонова И. Н., Добросердова И. И. Финансы предприятий. СПб.: Питер, – 2012, с. 50 [↑](#footnote-ref-15)
16. Николаева Т.П. Финансы предприятий: учебно-методический комплекс. / М., – 2014, с. 123 [↑](#footnote-ref-16)
17. Составлено по источнику: Мазурова И. И. Анализ эффективности деятельности предприятия : учебное пособие / И. И. Мазурова. – СПб Издательство СПбГУЭФ, – 2013, 87 с. [↑](#footnote-ref-17)
18. Баканов М. И. Теория экономического анализа : учебное пособие / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – Москва: Финансы и статистика, – 2011, с 298 [↑](#footnote-ref-18)
19. Вердиева Ю. H. Управление финансово - экономической устойчивостью предприятия в условиях экономического кризиса: учебное пособие / Ю. Н. Вердиева. – Москва: АСВ, – 2013, c. 54 [↑](#footnote-ref-19)
20. Батраева Э. А. Экономика предприятия: учебное пособие / Э. А. Батраева. – Красноярск: Красноярский гос. торг.-экон. ин-т., – 2012, с. 387 [↑](#footnote-ref-20)
21. Барнгольц С. Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: учебное пособие / С. Б. Барнгольц. – Москва: Академия, – 2013, с. 207 [↑](#footnote-ref-21)
22. Киселев М. В. Анализ и прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М. В. Киселев. – Москва: АиН, – 2013, с. 62 [↑](#footnote-ref-22)
23. Климова Н.В. Бухгалтерский, финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли / Эконом. анализ. – 2012, № 1, с. 97 [↑](#footnote-ref-23)
24. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. – 5-е изд., испр. – М.: Омега-Л, – 2014 с. 103 [↑](#footnote-ref-24)
25. Составлено по источнику: Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Омега-Л», – 2013, с. 161–171 [↑](#footnote-ref-25)
26. Николаева Т.П. Финансы предприятий: учебно-методический комплекс. / М., - 2014, с. 49 [↑](#footnote-ref-26)
27. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Л. Е. Басовский. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, – 2013, c. 209 [↑](#footnote-ref-27)
28. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, – 2014, с. 429 [↑](#footnote-ref-28)
29. Куссый М.Ю. Управление прибылью субъекта хозяйствования / М.Ю. Куссый, А.Р. Науменко // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2015, № 3 (32), с. 48 [↑](#footnote-ref-29)
30. Степанова Н.Р. Распределение прибыли предприятия при сохранении его финансовой устойчивости и эффективности / Н.Р. Степанова, И.В. Хайнус // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление – 2014, № 3, с. 151 [↑](#footnote-ref-30)
31. Степанова Н.Р. Распределение прибыли предприятия при сохранении его финансовой устойчивости и эффективности / Н.Р. Степанова, И.В. Хайнус // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление – 2014, № 3, с. 155 [↑](#footnote-ref-31)
32. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, – 2014, с. 512 [↑](#footnote-ref-32)
33. Чепурко В.В. Теоретические аспекты управления прибылью предприятий / В.В. Чепурко, О.Г. Блажевич // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2014, № 5, с. 32 [↑](#footnote-ref-33)
34. Степанова Н.Р. Распределение прибыли предприятия при сохранении его финансовой устойчивости и эффективности / Н.Р. Степанова, И.В. Хайнус // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление – 2014, № 3, с. 164 [↑](#footnote-ref-34)
35. Степанова Н.Р. Распределение прибыли предприятия при сохранении его финансовой устойчивости и эффективности / Н.Р. Степанова, И.В. Хайнус // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление – 2014, № 3, с. 165 [↑](#footnote-ref-35)
36. Чепурко В.В. Теоретические аспекты управления прибылью предприятий / В.В. Чепурко, О.Г. Блажевич // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2014, № 5, с. 37 [↑](#footnote-ref-36)
37. Сайт АО «Татэнерго». // http://www.tatgencom.ru [↑](#footnote-ref-37)
38. Аудиторское заключение по результатам проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности АО «Татэнерго» за 2017 год [↑](#footnote-ref-38)
39. Погорелова М. Я., Экономический анализ : теория и практика: учебное пособие / М. Я. Погорелова. - Москва : РИОР, - 2014, с. 56 [↑](#footnote-ref-39)
40. Погорелова М. Я., Экономический анализ : теория и практика: учебное пособие / М. Я. Погорелова. - Москва : РИОР, - 2014, с. 68 [↑](#footnote-ref-40)
41. Погорелова М. Я., Экономический анализ: теория и практика: учебное пособие / М. Я. Погорелова. - Москва : РИОР, - 2014, с. 72 [↑](#footnote-ref-41)
42. Новиков М.А. Методы оценки и анализа рентабельности производства товара промышленного предприятия // ТДР. – 2014, N 3, с. 24 [↑](#footnote-ref-42)
43. Куницына С. Ю. Основы финансовой диагностики: учеб. пособие / С. Ю. Куницына, Е.Н. Захарова. – 2-е изд., доп. и перераб. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, - 2014, 279 с. [↑](#footnote-ref-43)
44. Жарикова Л. А. Бухгалтерский учёт зарубежных странах: учеб. пособие / Л. А. Жарикова, Н. В. Наумова. – Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, - 2013, с. 40, 97 [↑](#footnote-ref-44)
45. Пелькова С. В. Методика расчета основных показателей рентабельности / С. В. Пелькова, Е. С. Кошкарова // Сборник статей международной науч- но-практической конференции «Инновации, технологии, наука» от 25 января 2017 г. в г. Пермь: в 4 частях, Ч. 1. / отв. ред. А. А. Сукиасян. – Уфа: Аэтерна, - 2017, с. 195-199 [↑](#footnote-ref-45)
46. Оськина Ю. Н. Обзор методик анализа финансовых результатов / Ю. Н. Оськина, Е. А. Баева // Социально-экономические явления и процессы. – 2013, № 4, с. 128 [↑](#footnote-ref-46)
47. Оськина Ю. Н. Обзор методик анализа финансовых результатов / Ю. Н. Оськина, Е. А. Баева // Социально-экономические явления и процессы. – 2013, № 4, с. 129 [↑](#footnote-ref-47)
48. Козырева С. М. Современная методика факторного анализа финансового результата нефтегазовых компаний / С. М. Козырева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013, № 29. с. 79 [↑](#footnote-ref-48)
49. Оськина Ю. Н. Обзор методик анализа финансовых результатов / Ю. Н. Оськина, Е. А. Баева // Социально-экономические явления и процессы. – 2013, № 4, с. 129 [↑](#footnote-ref-49)
50. Козырева С. М. Современная методика факторного анализа финансового результата нефтегазовых компаний / С. М. Козырева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013, № 29, с. 78 [↑](#footnote-ref-50)
51. Бочкарева Т. А. Анализ финансовой отчетности: тексты лекций / Т. А. Бочкарева. – Хабаровск: ФГБОУ ВПО «Хабаровская государственная академия экономики и права», - 2013, с. 19 [↑](#footnote-ref-51)
52. Марганова Р. Р. Проблемы и перспективы применения показателя EVA в российской практике анализа финансовых результатов / Р. Р. Марганова, Д. Л. Скипин // Вестник магистратуры. – 2014, № 5, Том III, с. 92 [↑](#footnote-ref-52)